

Summary

Microinsurance Conference 2008

5–7 November 2008,
Centro De Convenciones y Exposiciones
Cartagena, Colombia



Plenary 2 – Strategic approaches to capacity building

Erick Schulze, Centro Afin, Bolivia
El Papel del Asesor en el Desarrollo de Microseguros

La experiencia como consultor en microseguros, al haber realizado tareas como un estudio para la determinación de la demanda de microseguros en clientes de IMF's, haber desarrollado productos de seguros de daños y haber participado como asesor para desarrollar productos de microseguros para clientes del FFP PRODEM y de la IFD Cidre en Bolivia, dentro del Programa de Promoción de Microseguros para Microempresarios, me hace pensar que la participación adecuada de un asesor constituye un elemento invaluable para lograr una buena asociación entre la IMF y la compañía de seguros, lograndosé, que los productos se adecúen a las expectativas de los clientes de la IMF, se logre simplificar los condicionados de la póliza, se obtengan tasas adecuadas y que las IMF's aprendan sobre microseguros y, a su vez, las compañías de seguros conozcan las características de una población desconocida para ellas, sobre todo si la misma se encuentra en el área rural

La exposición se enfocaría a mostrar dos aspectos :

- 1.- Las ventajas y desventajas de utilizar ciertos métodos para la determinación de la percepción de riesgos de la población, la determinación de los riesgos a los que están expuestos, su conocimiento sobre seguros, su predisposición a adquirir ciertos productos de microseguros, como son la realización de encuestas probabilísticas o grupos focales, y
- 2.- El papel de un asesor en microseguros como nexo adecuado entre la IMF y la compañía de seguros para lograr que la asociación sea exitosa y se logre el proveer de productos adecuados a la población.

Enfatizar las otras áreas donde el aporte del asesor contribuye a la implementación de un programa de microseguros como:

- > Asistencia Técnica
- > Determinación de riesgos a los que está más expuesta la población.
- > Determinación de productos que más se adecúen a las necesidades y posibilidades.
- > Asesoramiento en el diseño y tipo de microseguro conjuntamente con la IMF (características)
- > Buscar las mejores opciones en el mercado.
- > Establecer términos justos entre ambas partes.
- > Diseñar material visual de promoción
- > Elaborar Indicadores para la IMF.
- > Promover el microseguro en la IMF
- > Explicar y capacitar sobre el microseguro al personal de la IMF.

Supported by:



La exposición se basaría en mi experiencia como asesor para el CIDRE, IMF que trabaja en el área rural y para PRODEM, el FFP que cuenta con mayor cantidad de sucursales urbanas y rurales en Bolivia.

Microinsurance Conference 2008

Erick Schulze,
Centro Afin,
Bolivia

Mensajes principales:

La encuesta estadística y los grupos focales como medio para la determinación de los riesgos a los que esta expuesta la población objetivo (Ventajas y Desventajas).

El papel del asesor como nexo adecuado entre una IMF y una aseguradora, los casos del Fondo Financiero Privado PRODEM y de la Istitución Financiera de Desarrollo CIDRE.

Se logra desarrollar los productos más adecuados para los clientes y en las mejores condiciones

Supported by: