

Creando Valor para el Cliente



Lourdes del Carpio Gómez de la Torre
Gerente Adjunto de Canales y Agrario

Lima, 9 de Noviembre 2017

Alcance del Seguro Agrícola en el Perú

- El 13% de las hectáreas sembradas en el Perú están aseguradas.
- El 96% de hectáreas están aseguradas con el seguro agrícola catastrófico, seguro subsidiado para agricultores de subsistencia.
- El 4% de hectáreas están aseguradas con el seguro agrícola comercial de La Positiva, seguro sin subsidio para pequeños agricultores que acceden al crédito.



El seguro agrícola comercial de La
Positiva Seguros ha sido catalogado
como una innovación en
microfinanzas rurales en
Latinoamérica
FOMIN BID 2015

SEGURO AGRÍCOLA COMERCIAL

LA POSITIVA SEGUROS – PERÚ

ESTUDIO DE CASO SOBRE INNOVACIONES EN MICROFINANZAS RURALES

En colaboración con:



Características del Seguro Agrícola Comercial

¿Para quién?

Pequeños y medianos agricultores, clientes de la institución financiera que tenga convenio con La Positiva

¿Qué cultivos y en qué zonas?

Todos los cultivos y zonas acordadas entre La Positiva y la institución financiera

¿Cómo se contrata?

1. Se contrata momento de solicitar un crédito agrícola.
2. La prima es financiada dentro del crédito.

¿Quién es el Beneficiario?

1. El primer beneficiario es la institución financiera
2. La indemnización se destina a pagar el préstamo del agricultor.
3. Si queda un remanente, se entrega el dinero al agricultor.

- No es subsidiado.
- Asegura todos los riesgos climáticos.
- La tasa del seguro es única para cualquier cultivo en cualquier zona del país.
- Rendimiento asegurado : 50% del rendimiento esperado.
- Suma asegurada : El monto del crédito o el costo de producción.



Helada / Granizo/ Nieve



Viento



Deslizamiento



Sequía

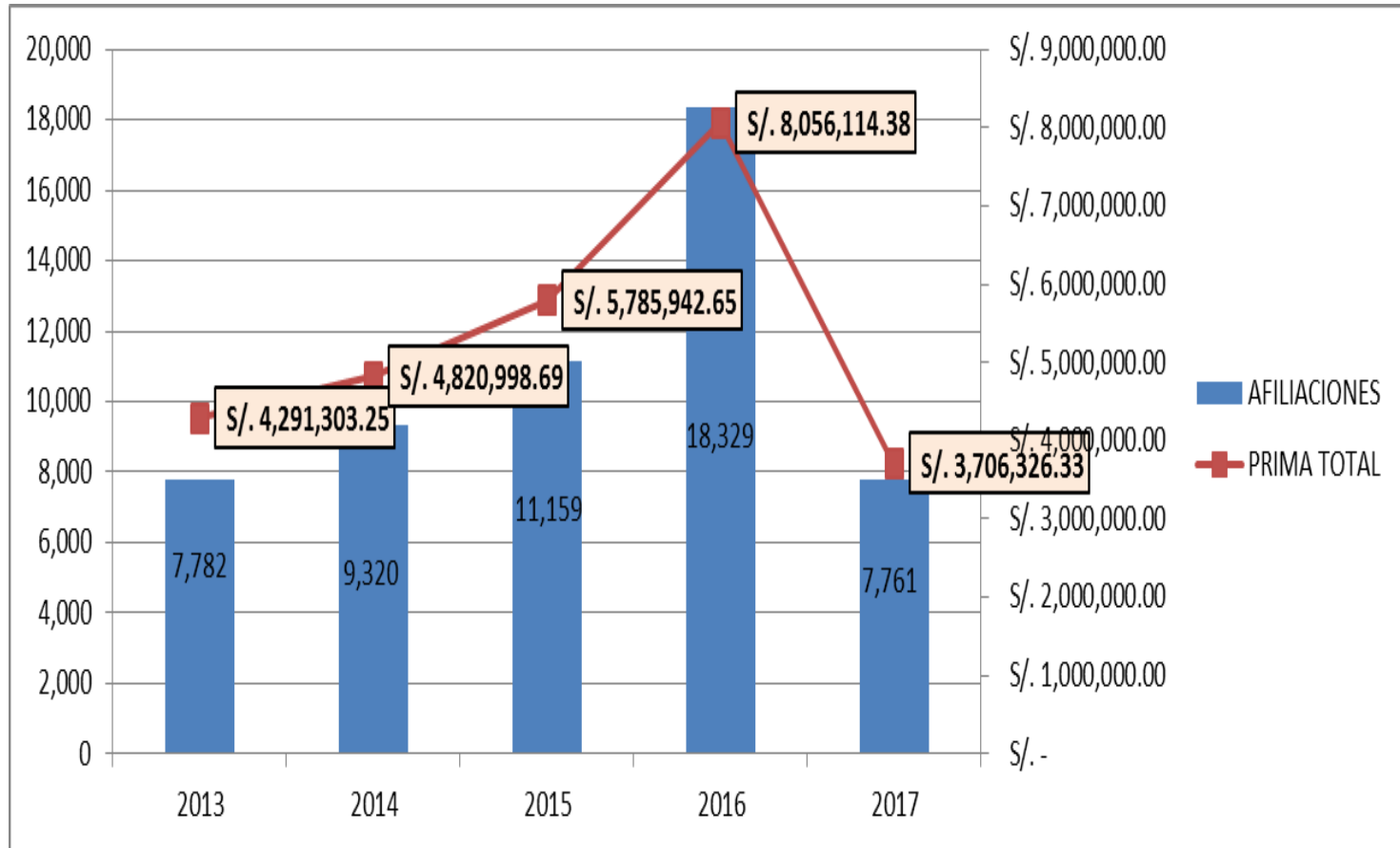


Inundación



Lluvia

Evolución de las Colocaciones del Seguro Agrícola Comercial (2013-2017)



Nota: Cifras a setiembre 2017

Resultados del Seguro Agrícola Comercial (2013-2017)

- **7.8 Millones de Dólares** en primas.
- **5.1 Millones de Dólares** en indemnización.
- **52,018** pequeños y medianos agricultores **asegurados**.
- **141,000 hectáreas** aseguradas.
- **183% de siniestralidad** en el 2017; y 135% de siniestralidad en el 2016.
- **84.5% de siniestralidad** promedio del periodo 2013-2017.

Resultado de la Evaluación del Seguro Agrícola Comercial a Cargo del Impact Insurance Facility

Indicadores con ALTO puntaje		1. Cobertura apropiada de los riesgos. 2. Contribuye a la gestión de riesgo de los clientes. 3. Método de pago de indemnización eficiente.
Indicadores con puntaje PROMEDIO		1. Precio accesible. 2. Buena relación calidad-precio. 3. Existe proactividad para dar respuesta a preguntas y resolver problemas y quejas de los clientes. 4. Agricultores reciben evidencia de la cobertura (póliza).
Indicadores con puntaje BAJO		1. Productores tienen información adecuada sobre el producto. 2. Los agentes de crédito tienen un entrenamiento, incentivos y supervisión apropiados para una venta responsable del producto.
Indicadores con puntaje MUY BAJO		No hay indicadores en esta categoría.

Mejorar la Comunicación

¿Qué medios de comunicación usar?



- ✓ Póliza electrónica
- ✗ No hay base de datos de correos

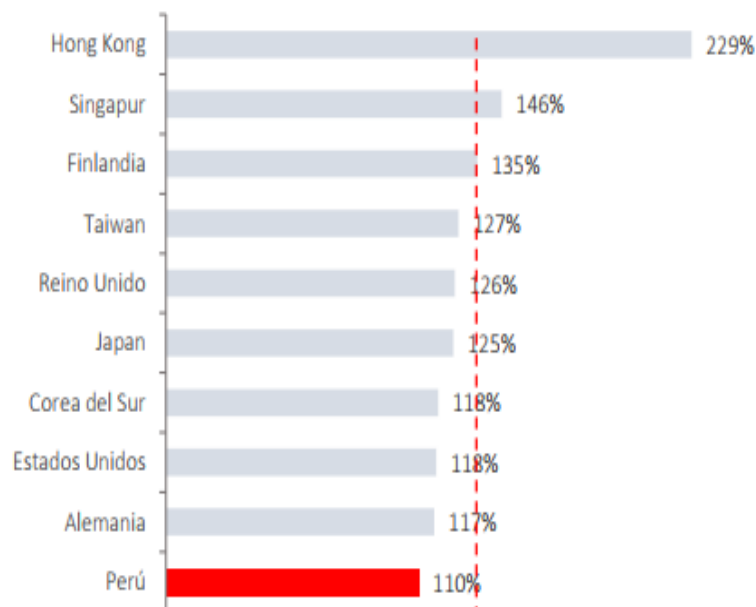


App Store

- ✓ Base de datos de teléfonos incompleta
 - ✓ Plataforma de envío de SMS
- 91% penetración de telefonía celular en zonas rurales

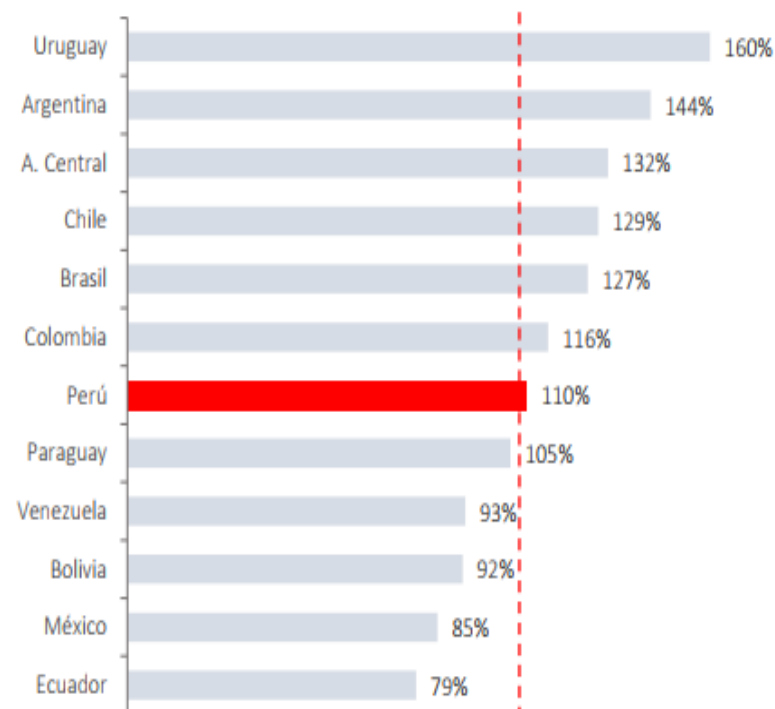


Penetración (%) del servicio de telefonía móvil
Perú y países desarrollados-2015



135%

Penetración (%) del servicio de telefonía móvil
Perú y América Latina-2015



107%

Fuente: Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT),
Osiptel, INEI

Promedio

Mejorar la Comunicación

¿Cuál debe ser el contenido de la comunicación?

Información Básica:

- Descripción del producto :
Precio, coberturas, exclusiones
- Cómo realizar el aviso de siniestro
- Cómo se calcula la indemnización

Información Complementaria:

Se considera todos los temas considerados como consultas frecuentes



Mejorar y Masificar la Comunicación ¿Con quién se puede crear sinergias?

Ministerio de Agricultura



*Estrategia de Inclusión Financiera
para ámbito rural basado en experiencias*



Superintendencia de Banca y Seguros

La SBS ha desarrollado materiales de educación financiera dirigidos a poblaciones en el ámbito rural



Ministerio de Inclusión Social

CONTENIDO DE LA CAJA DE HERRAMIENTAS PARA LA EDUCACION FINANCIERA RURAL

- I. MÓDULOS BÁSICOS PARA LA EDUCACION FINANCIERA RURAL
 - Sensibilización
 - Uso tarjeta debito
 - Sistema financiero
 - Ahorro
 - Crédito
 - Seguros
 - Canales de atención en servicios financieros
- II. MÓDULOS PARA ASISTENCIA TECNICA Y ACOMPAÑAMIENTO A USUARIOS
- III. MÓDULOS PARA APLICAR EN TALLER CON USUARIOS
- IV. HERRAMIENTAS OPERATIVAS Y DE SEGUIMIENTO
- V. FORMACIÓN Y SELECCION DE YACHACHIQ FINANCIEROS RURALES



Asociación de Empresas
de Seguros

Ideas Finales

- ✓ La poca información sobre seguros y servicios es una constante en el campo.
- ✓ Los celulares pueden ser una vía para comunicar a los agricultores sobre seguros y servicios. Podría crearse un App en el que el agricultor pudiera acceder a la siguiente información:
 - Ubicación de proveedores de insumo.
 - Alertas meteorológicas.
 - Precios de los productos agrícolas en el campo, mercado local y mercado mayorista.
 - Opciones de aseguramiento según el cultivo y la ubicación.
 - Opciones de servicios financieros.

Crear valor para el cliente significa, escuchar al cliente, empatizar con el cliente, e innovar para satisfacer la necesidades del cliente.

