

Summary

Microinsurance Conference 2008

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



Sesión 6 – Formación de *Know How* para la Educación Financiera

Steve Boucher, Universidad de California – Davis, EE.UU.

Un acercamiento estratégico para el área de los seguros: Lecciones de un programa piloto en Perú

En Julio de 2008, un programa piloto de microseguros será ofrecido a los algodóneros de Pisco, Perú. Nuestra presentación describirá una estrategia educativa para enseñarle a los algodóneros sobre este seguro el cual brinda cobertura sobre los retornos del área cultivada unidos a créditos para destinarlos como capital de trabajo (tradicionalmente por debajo de \$1,500). El producto es el resultado de una colaboración única entre la investigación, microseguros y las comunidades. El producto inicial fue desarrollado por investigadores de la Universidad de Winsconsin y el Instituto de Estudios Peruanos. El seguro es ofrecido por una aseguradora Peruana, La Positiva. Finalmente, el producto es distribuido por la Caja Rural Señor de Luren, un institución microfinanciera ubicada en Pisco.

Los agricultores carecen de educación formal sobre productos de seguros, lo cual hace que se cree un gran obstáculo que impide el desarrollo de un Mercado agrícola de seguros en países en vías de desarrollo. Los algodóneros, los cuales manejan menos de 5 hectáreas de tierra en promedio, se enfrentan a un riesgo alto de no obtener retornos de sus cultivo debido a las fluctuaciones climáticas y a las pestes. Además, nunca han tenido acceso al seguro de la cosecha.

La introducción exitosa y sostenible del seguro para las cosechas en un ambiente de estos, incorpora la naturaleza del seguro en cuanto a sus costos y beneficios. Sin embargo, no entender su importancia crea dos grandes abismos: El primero consiste en que dado los algodóneros no están familiarizados con el seguro, probablemente no están dispuestos a entender sus beneficios; ello ocasiona una baja demanda del producto. E segundo lugar, la presencia de un seguro básico aumenta las posibilidades de que un algodónero asegurado que experimenta bajos retornos individuales espere una indemnización alta así el promedio de retorno por su área esté por encima de los niveles objetivo. Esta falta de entendimiento puede llevar a un conflicto, baja reputación del producto de seguros y colapso de la demanda.

Para abordar esto, hemos diseñado una estrategia de educación que asegurará que los agricultores tomen se decisión de comprar un seguro o no, basados en un entendimiento claro de del producto. Nuestra estrategia se basa en un esquema de experimentación económica. Durante mayo y junio de 2008, desarrollaremos una serie de sesiones de mercadeo y entrenamiento en el Valle

Supported by:



del Pisco. Las sesiones contendrán dos partes: En la primera, los agricultores participarán en talleres lúdicos en los cuales se brindará una introducción al seguro de retornos de cosechas por hectáreas y los estimularán a tomar decisiones sobre si adquieren un seguro o no. Observando las implicaciones de su decisión sobre adquirir o no un seguro, los agricultores adquirirán experiencia sobre los beneficios y los costos de los seguros. La segunda parte consistirá en una detallada discusión sobre el producto de seguro y una sesión de preguntas y respuestas..

Nuestra presentación en la conferencia brindará:

- 1) Una descripción del producto de seguros.
- 2) Una detallada discusión sobre la metodología educativa; y
- 3) Una discusión de los resultados de los talleres lúdicos.

Mensajes Clave:

- 1) El seguro de cobertura de retornos por área cultivada es una manera viable de reducir el riesgo y fortalecer los mercados rurales de crédito en los países en desarrollo.
- 2) Una campaña educativa extensa es crucial para el desarrollo y la sostenibilidad de este seguro.
- 3) Los talleres lúdicos son un mecanismo efectivo para enseñarle a los agricultores sobre los costos y beneficios del seguro.

Supported by: