

Summary

Microinsurance Conference 2008

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



Plenaria 3 – Aseguradores penetrando el Mercado de bajos ingresos

Gonzalo Alberto Pérez Rojas, INVERSURA, Colombia
Microseguro: Complemento eficaz a soluciones de microcrédito

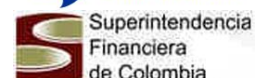
La aproximación al microseguro requiere llevar a cabo estrategias para desarrollar productos y diseñar el proceso de distribución, recaudo, educación y comunicación. Esta solución está enfocada a las personas de bajos ingresos, quienes no cuentan con mecanismos de transferencia de riesgos a través del mercado convencional de seguros. De esta manera, es importante entender que los microseguros se diferencian completamente de seguros tradicionales, y los productos deben ser diseñados para satisfacer las necesidades de la población objetivo. Por lo tanto, el asunto más importante para obtener el éxito en los microseguros es la continuidad, que sólo es posible a través de su responsabilidad técnica y económica.

Un caso piloto de microseguros en Colombia demuestra que los microempresarios están interesados en este tipo de productos de transferencia de riesgos, y en la actualidad hay alrededor de 70,000 clientes en este programa. Las experiencias de este caso apuntan a que las soluciones de microseguros deben obtener la rentabilidad financiera y la estabilidad social. De hecho, el producto es primordial para la estabilidad social, pero no genera un impacto en el mercado de seguros. Estimaciones basadas en la población económicamente activa dedicada al trabajo formal e informal, que pertenecen a niveles socioeconómicos bajos en 13 ciudades principales de Colombia, muestran que las primas potenciales de microseguros podrían representar sólo el 8% del mercado de seguros de Colombia (aproximadamente entre USD\$350 millones de dólares y USD\$ 4300 millones).

Las lecciones del caso piloto demuestran que los procesos de distribución y recaudo son asuntos claves a la hora de determinar el precio final de los microseguros. El diseño y la implementación de estos procesos requiere desarrollos compartidos entre institución de microfinancieras y compañías de seguros. Además, el estudio de caso ha reflejado la gran influencia de la comunicación, la educación y el manejo de las estrategias de reclamación en la creación de la cultura del seguro.

Este caso también ha demostrado que los productos deben ser sencillos. El desarrollo del producto requiere de la creatividad necesaria para identificar las coberturas que satisfagan las necesidades de los clientes. En esta tarea, ha sido necesario evaluar aquellos eventos que tienen influencia decisiva en la continuidad de las actividades del microempresario, con el fin de crear productos

Supported by:



de vida y propiedad apropiados para él. Así que, los productos de microseguros han sido estudiados por separado de otros portafolios de seguros, teniendo en cuenta las normas de construcción deficientes y la incertidumbre acerca de los patrones de mortalidad en este segmento de la población. Esta última cuestión ha implicado requisitos específicos de elaboración de modelos y bases técnicas para la fijación de precios.

Por último, las conclusiones del caso piloto demuestran que los microseguros son una manera eficaz y eficiente de complementar las soluciones microfinancieras, porque ambos contribuyen al desarrollo sostenible de los microempresarios. La respuesta a esta necesidad de desarrollar protección puede lograrse a través de mercados de seguros y reaseguros con experiencia y capacidad financiera para diseñar y ofrecer soluciones adecuadas de microseguros.

Mensajes Clave:

- Las soluciones de Microseguros deben basarse en productos, distribución, recaudo, educación y estrategias de comunicación.
- Los Microseguros complementan las soluciones microfinancieras.
- Los mercado de seguros y reaseguros cuentas con experiencia y capacidad financiera para diseñar y ofrecer soluciones adecuadas de microseguros.

Microinsurance Conference 2008

Gonzalo Alberto Pérez Rojas,
INVERSURA,
Colombia

Supported by: