

El papel de las agencias de desarrollo en la promoción de los microseguros: la experiencia colombiana

José Alberto Garzón Gaitán

Cartagena de Indias, 7 de noviembre
de 2008



- Quiénes somos
- Entorno y diseño de microseguros
- Bancóldex y los microseguros
- La “Banca de las Oportunidades”
- Algunas reflexiones

Agencia de desarrollo empresarial del Gobierno colombiano

- Sociedad anónima de economía mixta
- Vinculado al MCIT*
- Establecimiento de crédito bancario
- Intermediario del mercado cambiario
- Emisor e intermediario de valores
- Régimen de derecho privado



* Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Atención de desequilibrios de mercado



Énfasis en atención a Mipyme

Modernización empresarial

Transformación de plazos

Apoyo al Comercio Exterior

Formación empresarial



Misión

Ser el banco para el desarrollo que, soportado en una estructura de sostenibilidad financiera, contribuye a la competitividad de las empresas colombianas, satisfaciendo sus necesidades financieras mediante el ofrecimiento de servicios especializados.



Acciones externas

Profundizar en el rol de banca de desarrollo

Desarrollar nuevos productos

Acciones internas

Efectividad organizacional

Garantizar la sostenibilidad financiera

Visión de largo plazo

Multibanco de desarrollo

2006

2010

Banca de desarrollo

Crédito

Comercio exterior y OBI*

Descuento de documentos

Formación empresarial

Otros

Crédito

Garantías

Descuento de documentos

Formación empresarial

Apoyo a la capitalización de Pymes

Comercio exterior y OBI

Coberturas y productos de tesorería

Ofrecimiento de seguros

Agencia de desarrollo y Banca de las oportunidades

Banca especializada

2002

2006



¿Qué ha sucedido en Colombia?

Actualmente, sólo el 8% de la población de escasos recursos tiene contratada soluciones de seguros.

Los hogares más pobres son los más expuestos y subestiman los riesgos.

En Colombia, los microseguros se han concentrado en el sector urbano.

Los riesgos se siguen cubriendo principalmente con recursos propios y estrategias inapropiadas.

La cultura del seguro y financiera debe profundizarse.

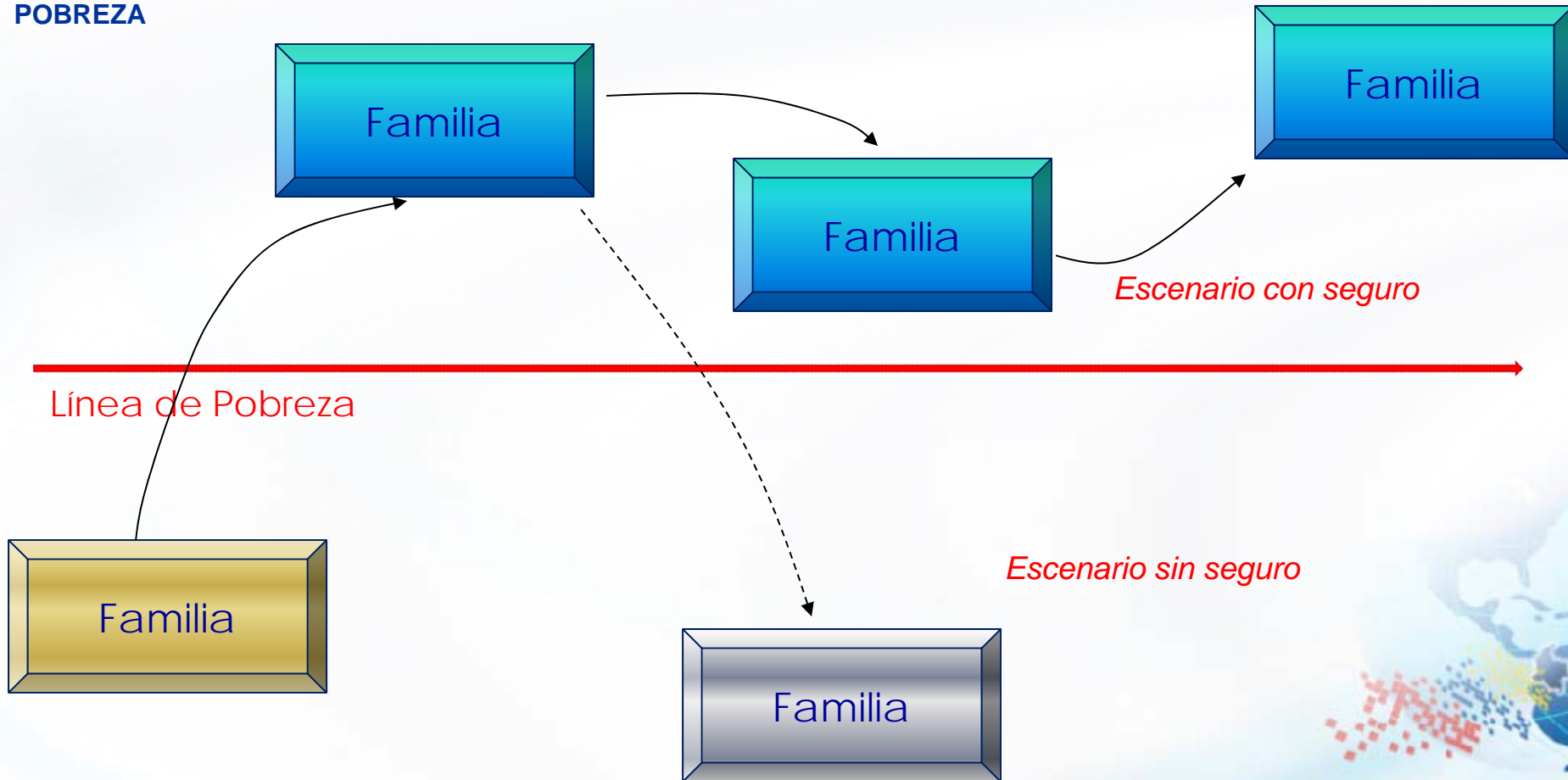
Fuente: FASECOLDA 2007



Microcrédito - microseguro

EL MICROCRÉDITO LE PERMITE AL MICROEMPRESARIO Y A SU FAMILIA SUPERAR LA LÍNEA DE POBREZA

EL MICROSEGURO EVITA QUE EL MICROEMPRESARIO Y SU FAMILIA CAIGAN POR DEBAJO DE LA LÍNEA DE POBREZA



¿Qué se espera realmente de un microseguro?

- Un valor asegurado bajo?
- Una prima baja?
- Que se distribuya masivamente?
- Que se subsidie?
- Un lenguaje claro
- Coberturas sencillas (atender necesidades)
- Que se reclame fácilmente
- Que sea autosostenible

¿Por qué es tan difícil diseñar un microseguro?

- Especialización técnica (cálculos actuariales vs. falta de información)
- Comercialización y ventas (“no sé qué es”)
- Canales de distribución (“¿cómo cobro?”)

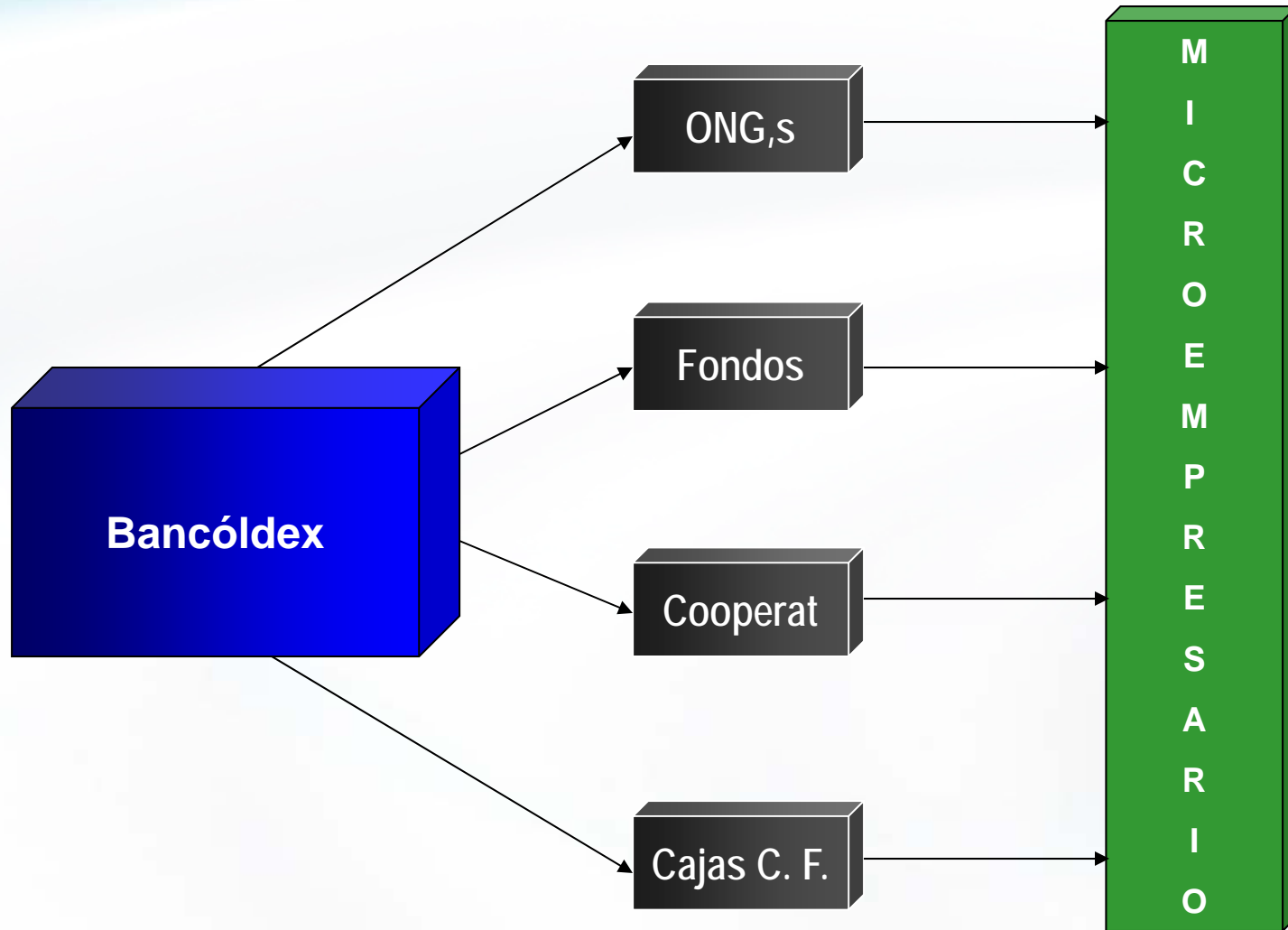
¿Y qué podía hacer Bancóldex?...

Cobertura Bancóldex

Departamento	No. entidades		
	dic-06	dic-07	Sep-08
Cundinamarca	17	22	20
Antioquia	11	14	15
Santander	8	14	14
Valle/Cauca	5	7	8
Tolima	4	5	6
Atlántico	4	4	4
Nariño	4	4	4
Bolívar	3	4	4
Caldas	3	3	3
Huila	3	3	3
Quindío	3	3	3
Risaralda	2	3	3
Guajira	2	2	2
Nte Santander	2	2	2
Meta	1	2	2
Putumayo	0	2	2
Arauca	1	1	1
Boyacá	1	1	1
Guainía	1	1	1
Córdoba	0	1	1
Magdalena	0	1	1
Cesar	1	1	0
Total	76	100	100



¿Cómo llegamos al microempresario?



Preste atención a las señales del mercado

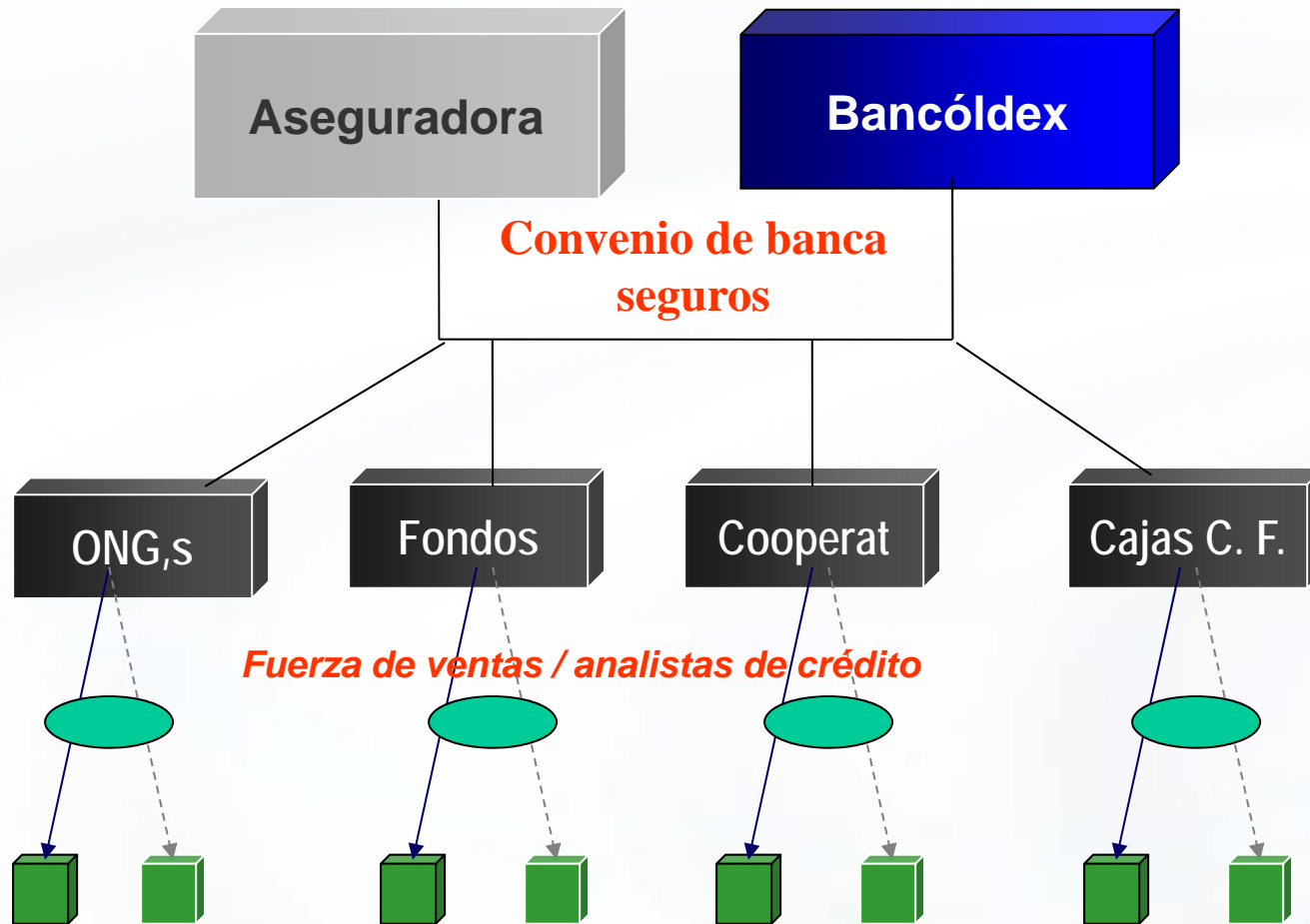


A veces son obvias

Pensamos que podíamos...

- Agrupar y consolidar asegurados con **necesidades comunes**
- Crear un seguro de coberturas **sencillas**
- Promover un **lenguaje claro**
- Promover una **nueva cultura**
- Proveer **confianza**
- Ofrecer una **red**
- Obtener **condiciones adecuadas** (amparos, deducibles, primas, exclusiones)

Y replicamos el esquema...



Microseguros para el microempresario

Futurex

SEGUROS PARA EL MICROEMPRESARIO
BANCOLDEX



- ✓ **Apoyar a las aseguradoras con...**
 - **Confianza en las microfinancieras**
 - **Facilitar acceso de las aseguradoras**
 - **Facilitar acceso a regiones apartadas del país**
 - **Servir de canal de recaudo de las primas**
 - **Servir de agente consolidador**

- ✓ Apoyar a las microfinancieras con...
 - Acceso a un producto al que normalmente no tendrían acceso
 - Posibilidad de ampliar portafolio de productos
 - Opción de nuevos ingresos para continuar su función

- ✓ **Apoyar a los microempresarios con...**
 - **Facilitar el acceso a productos de seguros**
 - **Satisfacción de sus necesidades**
 - **Productos de seguro de bajo costo**
 - **Productos de seguro con mínimas exclusiones**
 - **Productos de seguros con procesos ágiles**

¿Qué logramos?

Futurex

SEGUROS PARA EL MICROEMPRESARIO
BANCOLDEX



Vida
SURAMERICANA

- **Tomador:** Microfinanciera
- **Asegurado:** Cliente deudor de la microfinanciera
- **Beneficiarios:** Microfinanciera por el saldo de la deuda y los designados por el asegurado por el valor asegurado restante
- **Vigencia:** Igual a la vigencia del crédito
- **Valor Asegurado:** 2 veces el valor del crédito (USD 870 – USD 21.000), más:
 - USD 220 - Auxilio de Gastos Funerarios y
 - USD 220 - Auxilio de Gastos Familiares
- **Prima:** USD 6 – USD 217 anuales

¿Qué logramos?

Futurex



SEGUROS PARA EL MICROEMPRESARIO

BANCOLDEX

 **MAPFRE** | DAÑOS

- Edificio y contenidos por:
 - Incendio y/o rayo
 - Explosión
 - Anegación (inundación)
 - Caída de granizo
 - Vientos fuertes
 - Daños por agua
 - Deslizamiento
 - Avalancha
 - Impacto de vehículos
 - Caída de aeronaves
 - Terremoto o temblor
 - Erupción volcánica
 - Actos mal intencionados de terceros
 - Terrorismo
 - Motín, asonada o conmoción civil
 - Huelga

- Equipos eléctricos y/o electrónicos
- Hurto calificado
- Rentas por interrupción de actividades

Además, Bancóldex también administra...

- ✓ El Programa de Inversión “Banca de las Oportunidades”
 - Que busca crear las condiciones necesarias para facilitar el acceso a servicios de crédito y otros servicios financieros como ahorro, transferencias, pagos, giros, remesas y **seguros**, a las poblaciones que no han tenido acceso a los mismos.
 - Instrumentos de la política:
 - Reformas al marco regulatorio
 - Estrategias de promoción e incentivos
 - Apoyo a la red de la “Banca de las Oportunidades”







Algunas reflexiones

- El microseguro no es un seguro pequeño
- Los microseguros implican un cambio de mentalidad
- Los microseguros deben ser financieramente autosostenibles
- “No hay forma de tener resultados diferentes haciendo siempre lo mismo”

El Estado, a través de las agencias de desarrollo, debe intervenir para acercar la oferta y la demanda

- Las agencias de desarrollo pueden dar confianza al mercado y a sus actores

El papel de las agencias de desarrollo en la promoción de los microseguros: la experiencia colombiana

José Alberto Garzón Gaitán

Cartagena de Indias, 7 de noviembre
de 2008



BANCOLDEX
BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA S.A.



BANCOLDEX
BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA S.A.