

## Summary

### Microinsurance Conference 2008

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



#### **Plenaria 3 – Los aseguradores llegando mercados de bajos ingresos**

**Olivier Barrau**, Compañía de Seguros Alternativa, Haití  
*Seguros de Crédito y Vida*

La Compañía de Seguros Alternativa, A.I.C, y Fonkoze (la Institución Microfinanciera más grande de Haití) dos líderes respetados en su campo fueron las primeras instituciones en desarrollar un producto de microseguros en Haití. El programa de microseguros es ofrecido a través de la red de Fonkoze, y cubre su portafolio incluidos los nuevos créditos. A.I.C ha desarrollado e introducido un producto de seguro el cual, mientras satisface las necesidades sus clientes, responde a las necesidades de la IMF. El producto de microseguros normalmente solo cubre la muerte. Con la estructura solidaria de Fonkoze, este producto de seguro cubre el evento de muerte de uno de sus miembros. El seguro repaga el saldo de la deuda y le otorga una indemnización a los familiares de la víctima para cubrir gastos funerarios. Los miembros del grupo son reelegidos como candidatos para obtener un nuevo crédito con Fonkoze y progresar. Este producto es ofrecido de manera gratuita a los deudores ya que Fonkoze normalmente absorbe todos los costos de la prima. La cobertura ofrecida a los miembros de Fonkoze dura un año siguiendo la distribución del crédito, otorgando seis meses adicionales para beneficiarse de indemnización en caso de muerte, luego de haber terminado de pagar la deuda. El objetivo de este producto es ofrecer a una mayor porción de la población, acceso a los servicios de seguros, ya que estas poblaciones son vulnerables a ciertos riesgos. Esta iniciativa de A.I.C y Fonkoze le ha enseñado a los clientes sobre la importancia de proteger el patrimonio que construye con sus créditos y asegurar que él no se pierda en caso de muerte. Con la ayuda del seguro como herramienta financiera, la gente de ingresos bajos va a tener más dinero disponible para realizar inversiones, que seguramente estimularán la economía Haitiana. En la medida en que se va recibiendo retroalimentación de los clientes del Fonkoze, el concepto de seguro es aceptado y entendido entre la población en general, Con esa retroalimentación tan positiva, estamos listos para introducir una segunda fase del proyecto. Los clientes tendrán el chance de escoger beneficios adicionales que acompañen su cobertura básica de seguro de vida grupo deudores. Este producto no solo repagará el saldo de la deuda sino que también brindará una ayuda financiera a la familia dedicada a la educación de los hijos y alimentación, por un período de uno a dos años. Una cobertura básica de seguro de vida también será ofrecida para toda la familia. Este producto representa una forma para crear fidelidad de los clientes del Fonkoze. Este producto también representa una forma en que los clientes promueven y mantienen su crecimiento económico y social con los créditos que reciben. Siendo el primer modelo en el Caribe, este programa también contribuirá al desarrollo económico del país, ya

Supported by:



que limita los niveles de vulnerabilidad. Este producto tan innovador le ayuda a A.I.C a jugar un rol social, en la medida en que gana acceso a un mercado que antes no podía acceder.

**Mensajes Clave:**

El innovador programa es para ayudar a la población de Haití y pasar de una cultura de “Dios Proveerá” a una cultura de prevención.

Ofrecer un producto sostenible y profesional de microseguros que los individuos de bajos ingresos.

Profesionales entrenados crearán confianza y aceptación del Nuevo concepto.

Ofrecer una herramienta financiera para promover crecimiento económico y social y proteger el patrimonio una vez construido.

Microinsurance Conference 2008

**Olivier Barrau,**  
Alternative Insurance Company,  
Haiti

Supported by: