



Microinsurance Catastrophe
Risk Organisation

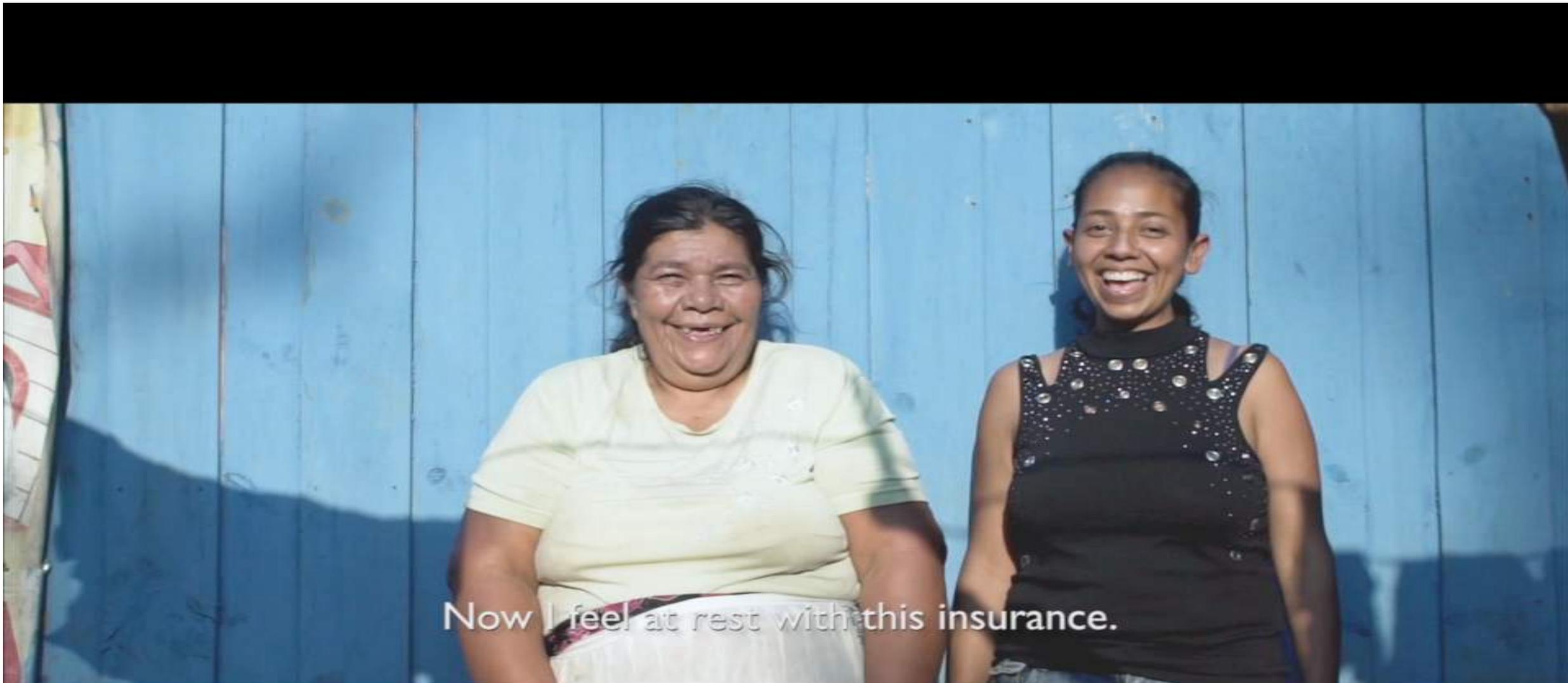
Construyendo resiliencia contra desastres naturales

Lima, 11 Septiembre 2018



Diana Sánchez





Now I feel at rest with this insurance.

El enfoque



Algunos resultados de Esfuerzo Seguro en Guatemala

- **Asegurador local:** Aseguradora Rural
- **Agregador:** Banrural
- **Fecha de lanzamiento:** Noviembre 2016
- **Número de asegurados:** 6,300
- **Inversión productiva asegurada:** \$6.3 millones
- **Monto promedio de suma asegurada:** \$1,000
- **Cobertura:** Ofrecimiento nacional en 838 agencias de Banrural
- **Agentes entrenados:** 1,600+
- **Clientes que han recibido pagos:** 2,473 (39%)
- **Monto total pagado por siniestros:** \$81,000



2 ferias de gestión del riesgo
con actividades didácticas para 1,000 personas en total.

Acuerdos de colaboración



El producto registrado ante la SIB puede comercializarse a través de cualquier entidad financiera que ofrezca créditos productivos a sus clientes

Esta solución ya está disponible en El Salvador: Produce Seguro

La solución diseñada en Guatemala fue adaptada para el mercado de El Salvador mediante estudios de validación con clientes del **Banco de Fomento Agropecuario**.

Una vez que se ajustó el producto, fue sometido por la aseguradora Seguros Futuro a una revisión exhaustiva por parte de la SSF y del MARN, para asegurarnos de que el producto brinde el máximo valor a los clientes y a los agregadores.

El producto fue aprobado en 2017 y el BFA como primer comercializador masivo fue aprobado en junio 2018, con lo que ya hay clientes de este seguro a lo largo del país.

PRODUCE
SEGURO 



SEGUROS FUTURO

El producto registrado ante la SSF puede comercializarse a través de cualquier entidad financiera que ofrezca créditos productivos a sus clientes

El ejemplo en El Salvador



¿Qué es necesario para promover este tipo de soluciones?

Gobierno
*Datos, políticas públicas,
apoyo*

**Donantes &
inversionistas**

Supervisores
Regulación, aprobación

Asistencia Técnica
*Diseño de producto, M&E,
FinED*

**Proveedores de
datos**
NASA, USGS, gobierno, etc.



Beneficiarios

**Agregadores &
plataformas
transaccionales**

**Aseguradores y
reaseguradores**

**Un marco apropiado y
conducente basado en:**

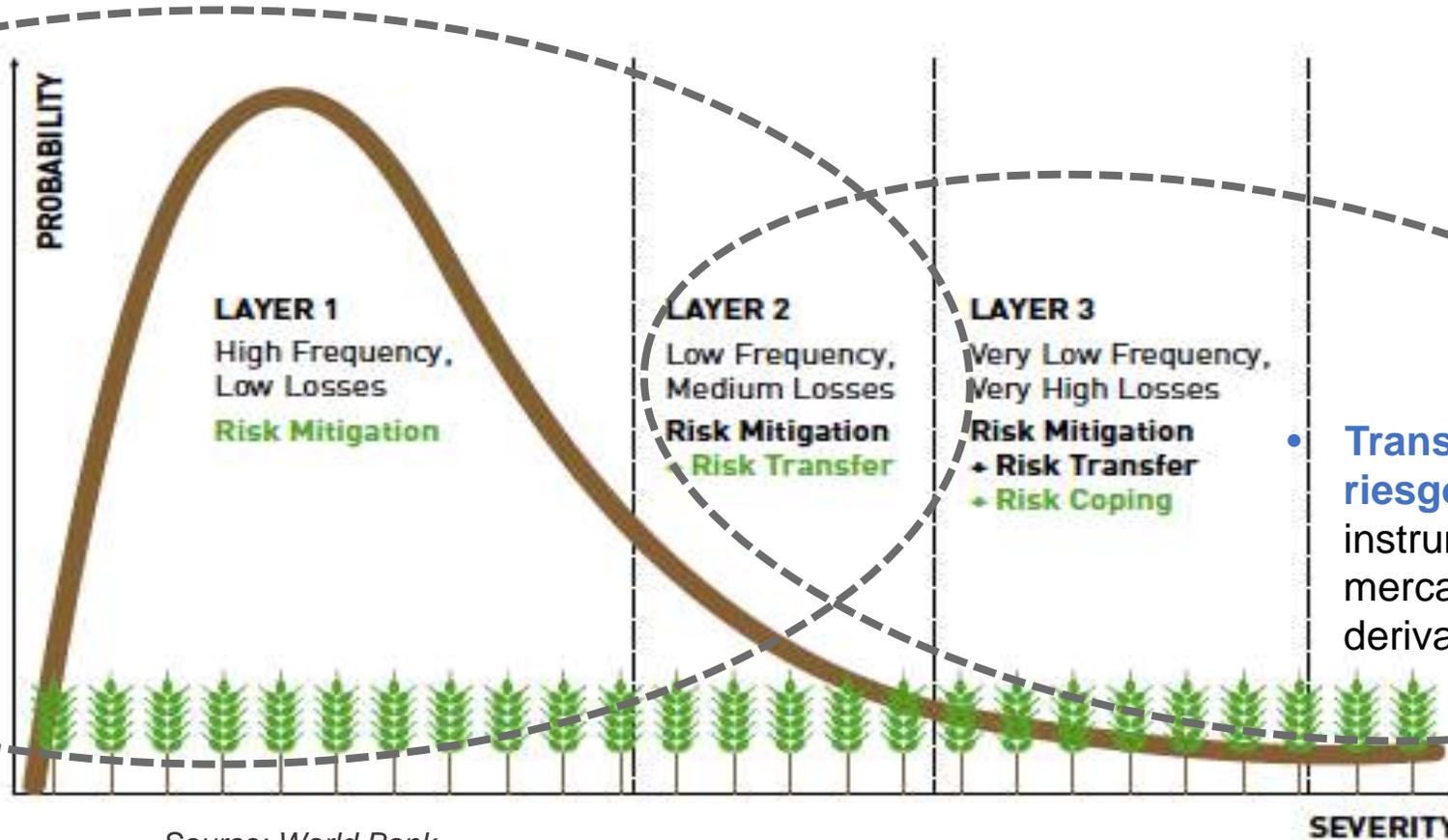
**Expectativas y costos
claros**

Colaboración

Expectativas claras

El seguro es solo una parte del rompecabezas de la gestión del riesgo ante desastres naturales

- **Mitigación de riesgos** (irrigación, rotación de cultivos, infraestructura, etc.)
- **Retención de riesgo** (fondos de contingencia, ahorro, crédito, etc.)



- **Transferencia de riesgo** (seguro, instrumentos del mercado de capitales, derivadas, etc.)

Source: World Bank

Claridad sobre costos de diseño e implementación



Colaboración



Elementos clave de las soluciones



Beneficiarios

Agregadores &
plataformas
transaccionales

Aseguradores y
reaseguradores

- Productos de valor escalables y financieramente sostenibles
- Empoderamiento del consumidor

- Aliados adecuados, comprometidos, entrenados y comprometidos

- Diseño de producto iterativo
- Expertise en gestión de riesgos

Producto de valor escalable y financieramente sostenible

PACE

Producto: cobertura, indemnizaciones, elegibilidad, servicios agregados

Acceso: accesibilidad y simplicidad, la afiliación, la información, la educación, la modalidad de pago de las primas y la proximidad

Costo: asequibilidad, costos adicionales para mantener bajos los costos generales de la prestación de servicios

Experiencia: simplicidad de procesos de suscripción, reclamaciones, quejas, atención al cliente



Producto de valor escalable y financieramente sostenible

Proceso de pago

- Transparente, eficiente y confiable
- Pagos rápidos cuando se necesitan
- Publicidad de pagos
- Adecuado manejo de quejas y reclamos
 - Entrenamiento de atención al cliente
 - Herramientas innovadoras de explicación de producto en caso de no pago
 - Herramientas para reducir riesgo base



Producto de valor escalable y financieramente sostenible

Monitoreo & Evaluación

Las soluciones de transferencia de riesgo son necesarias para promover la productividad:

- Cuando los créditos y el seguro no están disponibles, los productores pueden estar atrapados en prácticas de limitada inversión

(Rosenzweig & Binswanger, 1993)

- Los riesgos de producción limitan la adopción de tecnologías que promueven mayores rendimientos

(Dercon, 2005)

El seguro es clave porque:

- Es un mecanismo para cubrir pérdidas cuando los productores están invirtiendo poco en insumos debido al riesgo

(Skees & Collier, 2007)

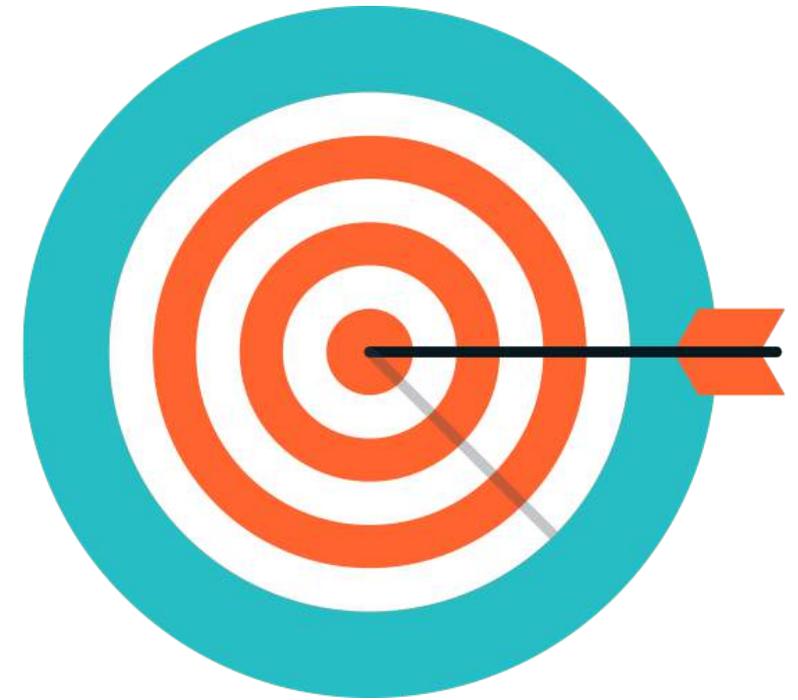
Los seguros paramétricos son una solución de impacto:

- Antes de la sequía: 20-30% aumento de inversiones por estar asegurado

(Ghana, India, Mali)

- Después de sequía: reducción significativa de estrategias de gestión de riesgo inapropiadas

(Kenya - Carter, 2016)



Consumidores empoderados y resilientes (1)

La educación financiera es clave para crear confianza, expectativas apropiadas y transparencia en el producto



Toda la información que necesita se le entrega en el certificado de 2 páginas que son didácticas



Se diseñaron materiales especiales para que los clientes puedan entender el seguro



[Video](#) explicativo del seguro con dibujos animados

Consumidores empoderados y resilientes (2)

El programa de Valor Agregado le da tangibilidad al producto de seguro y ayuda a los clientes a ser más resilientes y competitivos

Este programa incluye ferias de gestión del riesgo, envío de información via SMS, un juego de mesa y la mochila de las 72 horas

RUTA DE PREVENCIÓN



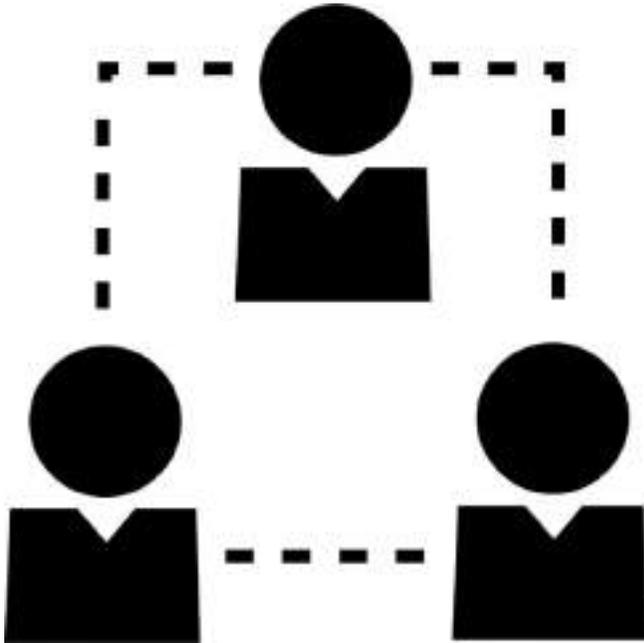
La ruta de la prevención consta de 5 pasos que fomentan la preparación.



Se diseñó un juego específico para que los clientes se diviertan mientras aprenden sobre preparación ante desastres de la naturaleza



Aliados adecuados, comprometidos, entrenados y comprometidos



- Confianza, proximidad, tratamiento adecuado a clientes, procesos operativos adecuados, masa crítica,
- Caso de negocio para participantes de la cadena de valor
- Definiciones de roles y responsabilidades
- Evaluación de capacidades y procesos operativos (suscripción, pagos, quejas, etc)
- Enfoques innovadores para confrontar temas de asequibilidad
- Estructuras de incentivos
- Entrenamiento
- Comisiones

El proceso de diseño e implementación es iterativo



Experiencia en gestión del riesgo

- Experiencia de tomadores de riesgo en seguros paramétricos e interés para promover capacidades instaladas
- Reaseguradores como aliados clave desde el inicio
- En países donde la experiencia es limitada se puede empezar con una retención local limitada
- El seguro como uno de los componentes de gestión de riesgo



Gracias!

Andrea Camargo - CSO
acamargo@microrisk.org



Microinsurance Catastrophe
Risk Organisation