



SEMINARIO INTERNACIONAL

Seguros agrícolas para la inclusión financiera

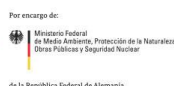
Avances y retos al 2021

12, 13 Y 14 DE OCTUBRE DE 2016. LIMA, PERÚ

www.agroyriesgo.pe/seminario2016

Resumen de exposiciones temáticas y del Café Mundial sobre productos e instrumentos

Día y horario	Día 3, viernes 14 de octubre, 11:15-13:30
Título	Bloque 8: productos e instrumentos 1. Productos de seguros innovadores 2. Seguros inclusivos 3. Seguros vinculados al crédito agrario
Ponentes	• Carlos Martini, AON, Argentina • Joan Lamm-Tennant, Blue Marble Microinsurance, Estados Unidos • Carlos Ginocchio, Agrobanco, Perú
Resumen de las mesas de Café Mundial y de las exposiciones temáticas	1. Productos de seguros innovadores • ¿Por qué falta innovación en los productos de seguros agrícolas? ¿Cuáles serían las innovaciones que se sugieren? - Falta innovación porque la información sobre cultivos es escasa, se carece de georreferenciación y de estaciones meteorológicas, hay baja demanda en el mercado para el diseño de seguros y falta confianza de los actores del mercado. - También falta voluntad política que permita la continuidad de las acciones a pesar de los cambios de gobierno. - Se sugieren las innovaciones siguientes: seguros de ingresos, almacenamiento, transporte, activos fijos y otros que se adapten a las necesidades de los usuarios. • ¿Cuáles son los mayores impedimentos para sostener productos de seguros no tradicionales en el tiempo? - Lo referente a educación y cultura de seguros es la principal barrera. - No hay datos históricos para poder tarificar, tampoco actores para la tarificación. Además, los productos tarificados usualmente son caros y no tienen subsidios; si estos se llegan a dar, debería hacerse con políticas claras. - Las metodologías de ajuste deben ser explicadas mejor a los asegurados para estimular la confianza. - Se debe desarrollar una regulación de siniestros estandarizada. • ¿Por qué en algunos países existe baja contratación de este tipo de seguros no tradicionales? - Por la falta de cultura aseguradora y por limitaciones en la comunicación, la difusión del producto y la socialización. - Por la carencia de credibilidad en el sistema por parte de los asegurados y/o de





SEMINARIO INTERNACIONAL

Seguros agrícolas para la inclusión financiera

Avances y retos al 2021

12, 13 Y 14 DE OCTUBRE DE 2016. LIMA, PERÚ

www.agroyriesgo.pe/seminario2016

comprensión de lo que se contrata.

- No se entiende los alcances y beneficios del producto, por lo cual el usuario final no necesariamente es quien no conoce, sino cualquiera de los participantes del sistema.
- Los subsidios condicionan la participación en el mercado por parte de las empresas.

• **¿Qué tecnología cree usted que sería la adecuada para productos de multirriesgo (MPCI [Multiple Peril Crop Insurance])?**

- Imágenes satelitales que informen en tiempo real los daños por eventos climáticos.
- Estaciones meteorológicas automatizadas.
- Un sistema de alertas tempranas.

Ponencia: Carlos Martini

El seguro de ingreso en el mercado argentino tiene diferentes coberturas: para granizo sin otros factores climáticos; para granizo con adicionales; y para multirriesgo. Sin embargo, el último todavía no ha penetrado mucho en el mercado.

Las primas de los productos van desde 3.15% hasta 5.2% en el caso del seguro de multirriesgo.

El seguro de ingreso brinda una garantía respecto al ingreso esperado y permite salvaguardar la inversión realizada ante las dos variables principales que afectan al productor: la producción y el precio. En el caso de la producción, esta tiene cobertura sobre eventos climáticos como granizo, exceso de lluvias, inundación, falta de piso, helada, sequía, viento e incendio; en el caso del precio, la cobertura es sobre las fluctuaciones que están dentro de la póliza.

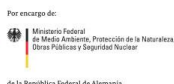
2. Seguros inclusivos

• **¿Cómo se está debatiendo el tema de seguros inclusivos en su empresa, institución, región o país?**

- Hay un importante diálogo inclusivo con la participación de gobiernos, empresas y productores.
- Se reconoce que hay diversidad al considerar un seguro inclusivo.
- El debate se debe hacer de manera transparente, porque a veces cada uno de los actores debate a su manera.

• **¿Qué iniciativas y propuestas de seguros inclusivos existen en su empresa, institución, región o país?**

- En Uruguay, el seguro paramétrico de ganadería.





SEMINARIO INTERNACIONAL

Seguros agrícolas para la inclusión financiera

Avances y retos al 2021

12, 13 Y 14 DE OCTUBRE DE 2016. LIMA, PERÚ

www.agroyriesgo.pe/seminario2016

- En Argentina, el seguro para productores hortícolas, subsidiado por el gobierno.
- En Perú, el SAC, 100% subsidiado por el gobierno.
- En Chile, los microcréditos para productores pequeños del INDAP (Instituto de Desarrollo Agropecuario), con seguros subsidiados hasta el 98% de la prima.

- **¿Cuáles son las ventajas y oportunidades de un seguro inclusivo?**

- El rol del gobierno es importante para que pueda funcionar.
- Los productores pueden acceder a beneficios adicionales por tener seguros.
- Genera efectos positivos en la economía regional y con impacto en grandes masas.

Ponencia: Joan Lamm-Tennant

Blue Marble contiene ocho compañías de seguro que dirigen las necesidades de la clase media emergente, buscando que los productores puedan acceder a los productos financieros de manera grupal.

Los intereses de los campesinos tienen que ver con la seguridad alimentaria y la inclusión financiera. Blue Marble se enfoca en crear una agricultura inteligente y una sociedad inclusiva, con productos innovadores para el sector cafetalero peruano, por ejemplo.

La Positiva recibirá el soporte técnico de Blue Marble para generar una solución integrada para un gran problema, integrando a proveedores, consumidores y gobierno. Este no es un mercado competitivo, sino uno muy abierto y el beneficio es habilitar a la sociedad con estas herramientas.

3. Seguros vinculados al crédito agrario

- **¿Cuáles son las ventajas y las desventajas de vincular los seguros al crédito?**

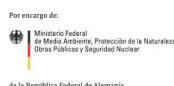
Ventajas

- Es una garantía para el banco.
- Reduce la morosidad de la cartera.
- Amplía la capacidad de endeudamiento.
- Diversifica los productos y genera una masa crítica.

Desventajas

- Los productores con diferencias tecnológicas tienen que pagar lo mismo.
- No necesariamente cubre los costos reales cuando se tiene valores asegurados diferentes.

- **¿Es el seguro agrícola comercial un elemento importante para la inclusión financiera? ¿Por qué?**





SEMINARIO INTERNACIONAL

Seguros agrícolas para la inclusión financiera

Avances y retos al 2021

12, 13 Y 14 DE OCTUBRE DE 2016. LIMA, PERÚ

www.agroyriesgo.pe/seminario2016

- Es importante porque permite a las instituciones públicas y privadas brindar al productor protección ante eventos climáticos, resguardando la inversión.
- Ayuda a que los productores estén incluidos en el sistema financiero.
- **¿Cuánto y cómo puede influir el seguro agrícola comercial en la eficiencia y formalización del sector agrícola?**
 - En Ecuador, permite la articulación de los productores al mercado.
 - En Paraguay, tiene bancarización comercial; además, la asistencia crediticia va junto al seguro y está vinculada al subsidio.
 - En Perú, el seguro comercial requiere mayor información por parte del Ministerio de Agricultura.
- **¿Cuáles han sido los principales obstáculos para la implementación del seguro agrícola comercial?**
 - No hay una cultura de seguros o no está bien desarrollada.
 - El costo de los seguros es alto; el productor asume pagos significativos.
 - Falta información de producción y de clima.
 - Existe recelo de los productores medianos y grandes por la exposición de su tecnología, que puede ser difundida a la competencia.
 - Hay poco involucramiento de empresas de seguros y reaseguros.
 - Falta participación del Estado en el cofinanciamiento de las primas.

Ponencia: Carlos Ginocchio, Agrobanco

El seguro agrícola minimiza el riesgo y es un motor para la inclusión financiera, así como garantiza el mantenimiento de la capacidad productiva.

De los 2.4 millones de productores que existen, 900 mil pueden acceder a instituciones financieras. De estos, 200 mil tienen acceso a crédito, 100 mil son clientes de Agrobanco, 11 mil tienen seguro con La Positiva.

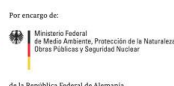
Agrobanco se fondea con dinero de bancos nacionales e internacionales, tiene participación en el 36% del mercado y está en proceso de convertirse en un banco verde. Cuenta con una hoja de producto que contiene información sobre costos de producción y otros datos de cada cultivo en cada zona.

Es importante el uso de fondos de cobertura, como hace Agroperú.

Se tiene 101 productos a los que se les da crédito. La diversificación le permite a Agrobanco reducir sus riesgos ante eventos climáticos catastróficos.

El mercado cautivo es de 75 mil productores. El desafío es que el seguro agrícola minimice el riesgo de los créditos para poder acceder a más productores.

A medida que el seguro se vaya masificando, estimulará a los productores para que se tecnifiquen, de manera que no solo estén amarrados a créditos, sino a insumos y





SEMINARIO INTERNACIONAL

Seguros agrícolas para la inclusión financiera

Avances y retos al 2021

12, 13 Y 14 DE OCTUBRE DE 2016. LIMA, PERÚ

www.agroyriesgo.pe/seminario2016

	activos fijos. Es importante la participación del Estado para promover el seguro.
--	--

