



SEMINARIO INTERNACIONAL

# Seguros agrícolas para la inclusión financiera

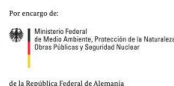
Avances y retos al 2021

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

[www.agroyriesgo.pe/seminario2016](http://www.agroyriesgo.pe/seminario2016)

## Resumen del panel de aseguradoras

<b>Día y horario</b>	Día 3, viernes, 14 de octubre, 14:45-16:00
<b>Bloque y título</b>	<b>Bloque 9: panel de aseguradoras</b> <b>Desafíos y buenas prácticas de las aseguradoras para mercados de seguros agrícolas inclusivos</b>
<b>Ponentes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lourdes del Carpio, La Positiva Seguros, Perú</li> <li>• Jaime Cabestany, Tláloc Seguros, México</li> <li>• Conrado Ramírez, SURA, Colombia</li> <li>• Cristián Klingenberg, HDI, Chile</li> </ul>
<b>Mensajes clave</b>	<p><b>Lourdes del Carpio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se necesita personas capacitadas en el tema de seguros. La cultura de aseguramiento involucra muchos sectores y se requiere tener más información. Se debe avanzar hacia mejores sistemas de información.</li> <li>• El monto del subsidio es muy importante, sobre todo en mercados como el del Perú, pero hay que pensar en "subsidijs inteligentes" y, desde el Estado considerar cómo coordinarlos, por ejemplo junto a los créditos para pequeños productores. Se tiene que hacer una política integral.</li> <li>• Hemos aprendido a escuchar a los productores para conocer sus necesidades y también a quienes nos ayudan a distribuir el producto, como Agrobanco.</li> </ul> <p><b>Jaime Cabestany</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cada país presenta condiciones diferentes. Por ejemplo, dado que los pequeños agricultores no cuentan con seguros, en México se establecieron mecanismos para este grupo.</li> <li>• Ofrecer un servicio intangible es complicado y se rechaza. Pero el productor que esté conforme va a hacerle promoción.</li> <li>• En México, deberían cambiarse los mecanismos de subsidios y reorientarlos a las verdaderas necesidades de la población.</li> <li>• Si bien hay muchos tropiezos, debemos quitarnos la imagen del seguro corrupto.</li> </ul> <p><b>Conrado Ramírez</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• En Colombia existe un "tema cultural" y la penetración del seguro es muy baja (3%). Se debe hacer el trabajo en campo, explicando las ventajas de un seguro, lo cual tiene efecto multiplicador.</li> <li>• Nuestra joya es tener una operación o servicio descentralizado.</li> <li>• Los errores de los que más aprendí son la falta de una auditoría correcta y las alianzas perversas de funcionarios. Para enfrentarlos hay que hacer seguimiento</li> </ul>





	<p>exhaustivo.</p> <p><b>Cristián Klingenberg</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El constante contacto con los productores es importante, dado que el problema no es la oferta, sino la demanda. Y los clientes son los productores, los gobiernos, las agroindustrias.</li> <li>• Para el productor agrícola, el seguro no es lo más importante, sino tener información. El gobierno debe sentir que el seguro es parte de una solución.</li> <li>• Existe rechazo hacia la palabra "seguro".</li> <li>• El desafío es la necesidad de compartir información entre compañías y mantener una buena comunicación acerca de la información; también se requiere compartir las malas experiencias con la competencia. La fórmula es: confianza.</li> </ul>
<p><b>Resumen del panel</b></p>	<p><b>1. ¿Qué estrategias de seguros inclusivos han dado buenos resultados?</b></p> <p><b>Lourdes del Carpio</b> Se requiere capacitación y una cultura de aseguramiento que involucre al sector público y financiero. Las barreras son la poca información, el bajo conocimiento de los seguros y la falta de confianza. El subsidio en mercados emergentes debe ser inteligente, de manera que el seguro permita a los pequeños productores acceder al crédito y también a asistencia técnica y políticas que garanticen beneficios y seguridad.</p> <p><b>Cristián Klingenberg</b> El problema no es la oferta del seguro, sino la demanda, porque tanto los productores como los gobiernos son los clientes. El seguro debe ofrecerles una solución a sus problemas. Una estrategia para vender el seguro consiste en insistir, demostrar y comunicar hasta generar demanda. Debe lograrse confianza en el productor.</p> <p><b>2. ¿Cuáles son los desafíos para un mercado de seguros agrícolas sostenible e inclusivo?</b></p> <p><b>Conrado Ramírez</b> La penetración de seguros es muy baja en Colombia por un tema cultural. Se debe llegar al agricultor con un discurso adecuado y comunicarle que el seguro permite proteger su patrimonio. Los funcionarios encargados del seguro agrícola deberían enseñar y demostrar sus alcances en campo. Los agricultores indemnizados realizan el efecto multiplicador.</p> <p><b>3. ¿Qué factores permitieron avanzar en el desarrollo de seguros y cuáles los frenaron?</b></p> <p><b>Jaime Cabestany</b> Los avances han tenido tropiezos. El primer paso debe ser un buen diagnóstico, porque los países y sus situaciones son muy distintos. En México, hay oferta de seguros, pero</p>



poca demanda. El grueso de la producción es de autoconsumo y esta es la población que el gobierno debería atender.

#### 4. ¿Cuál ha sido la “joya” del aprendizaje, lo que sirve para ir hacia adelante?

##### **Cristián Klingenberg**

La confianza mutua entre agentes públicos y privados es la base para el éxito de cualquier proyecto. Ambos sectores deben entender que el éxito es compartido. Una empresa que tiene como fin la rentabilidad debe considerar la perspectiva del sector público y viceversa.

##### **Lourdes del Carpio**

Es preciso escuchar a los productores para conocer sus necesidades y escuchar al sector microfinanciero y bancario como canales para llegar a los productores. La creación de los seguros debe ser participativa.

##### **Jaime Cabestany**

Existe rechazo en relación a los seguros como productos intangibles. Luego de un siniestro, la conformidad de un productor respecto a una tasación correcta y metódica es buena propaganda.

##### **Conrado Ramírez**

La operación debe ser descentralizada. Esto permite prestar un buen servicio y atender diferentes zonas.

#### 5. ¿Cuál fue el error del cual más se ha aprendido?

##### **Conrado Ramírez**

La necesidad de hacer un seguimiento exhaustivo, rotar el personal y pasar por una auditoría estricta. El aprendizaje se forma día a día.

##### **Cristián Klingenberg**

No transmitir información y relegar la comunicación entre compañías. En el seguro agrícola se requiere mantener un flujo constante de información, en especial sobre siniestros muy fuertes y malas experiencias.

##### **Lourdes del Carpio**

Un piloto muy focalizado y caro, a partir del cual se apostó por seguros masivos. La educación financiera es una tarea compartida con el Estado.

##### **Jaime Cabestany**

Un siniestro muy fuerte en 2011 dejó pérdidas de 500 millones de dólares en la zona de mayor producción, que no estaba asegurada.

#### 6. ¿Qué medidas tomaría para avanzar más rápido?

##### **Cristián Klingenberg**

El asegurado debe reflexionar y comunicar claramente sus problemas y cuáles quiere



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](http://www.agroyriesgo.pe/seminario2016)

	<p>solucionar mediante el seguro. Las reaseguradoras deben garantizar una indemnización eficiente y rápida.</p> <p><b>Conrado Ramírez</b> Debe existir una política de Estado consecuente y a largo plazo, administrada por funcionarios continuos y con capacidad de convocatoria para diversos entes y actores.</p> <p><b>7. ¿Dónde está el foco de su empresa para el próximo año?</b></p> <p><b>Cristián Klingenberg</b> Antes se desarrollaban nuevos seguros cada año, la meta ahora es ampliar los productos existentes.</p> <p><b>Conrado Ramírez</b> Aliar el portafolio de cultivos; innovar, entrar en líneas pecuarias y añadir valor agregado a lo seguros.</p> <p><b>Jaime Cabestany</b> Lograr que la estadística muestre el crecimiento de productores atendidos con seguros catastróficos.</p> <p><b>Lourdes del Carpio</b> Tener más microfinancieras con las cuales trabajar los seguros, lanzar el seguro de café y seguros agrícolas para exportadores.</p>
<p><b>Resumen de preguntas y respuestas</b></p>	<p><b>1. ¿Se podría enlazar el SAC con el seguro de Agrobanco?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>No, porque son productos diferentes. El SAC asegura plagas, enfermedades y otros riesgos climáticos de productores de autoconsumo, mientras que el comercial no lo hace. Agrobanco no atiende a productores de autoconsumo.</li> <li>Los beneficiarios de estos dos seguros son diferentes segmentos: el SAC abarca productores de subsistencia y los comerciales a agricultores de mayor nivel tecnológico y con créditos.</li> <li>La evaluación de daños también es diferente en ambos casos: el SAC evalúa y muestrea una zona determinada (sector estadístico); el seguro comercial ajusta de forma individual, parcela por parcela.</li> </ul> <p><b>2. ¿Se propone una tasa especial para el seguro para café? ¿Cuál es?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Esto está en evaluación. Se pretende cubrir plagas y enfermedades a través de pólizas individuales. Se trabajará de la mano con Agrobanco y las cooperativas cafetaleras.</li> </ul> <p><b>3. ¿Es diferente asegurar a un único agricultor frente a asegurar a cientos de agricultores de una cooperativa?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sí, es diferente, porque en seguros, la escala es importante. A mayor escala mayor diversificación del riesgo.</li> </ul>



Por encargo de:  
Ministerio Federal de Medio Ambiente, Protección de la Naturaleza, Diversidad Biológica y Seguridad Nuclear  
de la República Federal de Alemania





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](http://www.agroyriesgo.pe/seminario2016)

- Cuando los agricultores están organizados, es más fácil la suscripción y la inspección de cultivos. Además, los productores organizados brindan mejor información y entonces las primas son también mejores.
- El cobro de la prima varía, sería muy costoso hacerlo efectivo con un solo productor.

