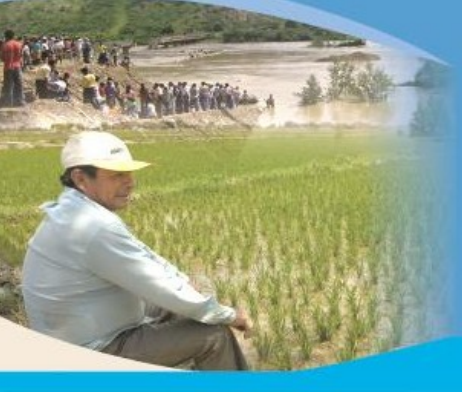


TALLER INTERNACIONAL

Desarrollo de mercados de seguros asociados a fenómenos climáticos

16, 17 Y 18 de Julio del 2013

Conclusiones del día miércoles 17.07.13
Por Martin Rapp

Carolina Trivelli
Ministra del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social

Comenzó su presentación, afirmando que especialmente para la población más vulnerable es clave reducir los niveles de incertidumbre.

Resaltó que una palanca importante de la inclusión social es la capacidad financiera. El conjunto de procesos orientados a la capacidad financiera, que incluye la educación financiera y una adecuada oferta de productos y servicios financieros, solo va a funcionar si hay una fuerte interacción de la población con las entidades que prestan servicios financieros. El aprendizaje comienza con la apertura de una cuenta, entrando a una entidad financiera, juntando los requisitos, aprendiendo el PIN y llenando los formularios.

El objetivo para 2016 es acercar a 1 millón de nuevos usuarios a la puerta del sistema financiero privado.

Eduardo Durand
Ministerio del Ambiente de Perú

Al principio, dejó claro que el cambio climático es un problema de desarrollo, no es un tema ambiental. Aunque se manifieste en lo ambiental, debe ser encarado desde un enfoque multisectorial desde la perspectiva del desarrollo nacional.

La propósito del MINAG es incluir la gestión del cambio climático en

- Todas las políticas
- Todos los sectores
- Todas las regiones
- Todas las instituciones.

Advirtió que el CC es un juego de probabilidades difícil de hacerlas previsibles y si las bajamos al nivel local, a escalas más grandes, aún más difícil se pone. Sin embargo, la acciones tiene que ser temprana para evitar gastos altos de adaptación.

Gustavo Torrejón
Ministerio de Agricultura y Riego del Perú

Señaló que la primera prioridad del PLAN de GESTIÓN DE RIESGO Y ADAPTACIÓN AL CC es el Seguro Agrícola Catastrófico.

Relató la creación del FONDO DE GARANTÍA PARA EL CAMPO Y SEGURO AGROPECUARIO (FOGASA) y especificó sus finalidades.

Se refirió a los alcances del Seguro Agrícola Catastrófico, señalando las cifras de cobertura en superficie sembrada, montos de indemnización y productores alcanzados.

Señaló las lecciones aprendidas y las acciones emprendidas por el Ministerio de Agricultura y Riego para potenciar al FOGASA y el Seguro Agrario en el país.

Pablo Valdivia
Banco Mundial de Nicaragua

Partió contando su experiencia en muchos países: Dónde él ha participado, a pesar de implementarse proyectos piloto, no hay un ejemplo de masificación. La causa están en la focalización al lanzamiento de un producto, en lugar de llevar adelante un programa sostenible de seguros.

Si diferenciamos 3 niveles:

1. Micro, del productor individual
2. Meso, entidades financieras, cooperativa que ofrecen productos y servicio
3. Macro, cliente es el Gobierno y el asegurado es el gobierno …

… hay poca experiencia en los niveles meso y macro.

Llamó la atención a la gran variedad de cultivos (p.ej. en la papa), de climas, suelos y afectaciones de vulnerabilidad, que tiene implicaciones para la oferta: Disminuye la posibilidad de estandarización.

Señaló las causas de la baja penetración y concluyó que los seguros agropecuarios tienen mucho margen para crecer en AL.

Finalmente, señaló que los productores manejan su riesgo con 1000es de formas. El seguro es una de ellas y compite con las demás.

Preguntas y respuestas

Eduardo Durand

Con relación a la pregunta sobre ejemplos de inversión verde, indicó que existe una gran variedad de oportunidades, en eficiencia y sustitución energética, reforestación… que serán importantes en el futuro para las economías de los países.

Resaltó el rol articulador del MINAM, también entre los sectores público, privado y académico.

Gustavo Torrejón

Contestó la pregunta sobre los aportes regionales al FOGASA, señalando que para hacerlos más efectivos, aún faltan voluntades políticas y compromisos presupuestarios.

Resaltó la importancia del Censo para empaquetar información más completa y puntual en los productos de seguro.

Pablo Valdivia

Respondió la inquietud sobre al aumento de los costos de las primas después de pérdidas seguidas (“los agricultores no tienen la culpa del CC” pero deben asumir costos más altos”).

Presentación de casos prácticos

Martín Santa María

Financiera Confianza – Perú

Presentó la Financiera Confianza, que se encuentra en el proceso de diseño de un seguro agrícola para el productor.

Cuenta con un seguro contra el Fenómeno del Niño (FEN) que es un seguro facultativo e institucional, no solamente agrícola, cubre una porción del portafolio de la institución. Su finalidad es el resguardo parcial ante el FEN para evitar un impacto en el patrimonio de la entidad.

Resaltó la importancia de que los seguros deben estar hechos a la medida precisa de las necesidades de los clientes de microfinanzas.

Walther Reateguí
AGROBANCO de Perú

Sostuvo que a menudo no conocemos la realidad del campo, con sus variedades de condiciones y las diversas interpretaciones. Y mucho desconocimiento genera mucho temor.

Resaltó que la realidad del campo del Perú es muy diferente a los 5 a 10 años atrás.

Señaló que el agricultor tiene un buen comportamiento de pago, lo que permite una baja mora contable de Agrobanco.

Sugirió que la industria debe hacer un mayor esfuerzo para comunicar el seguro, como componente importante en la creación de valor.

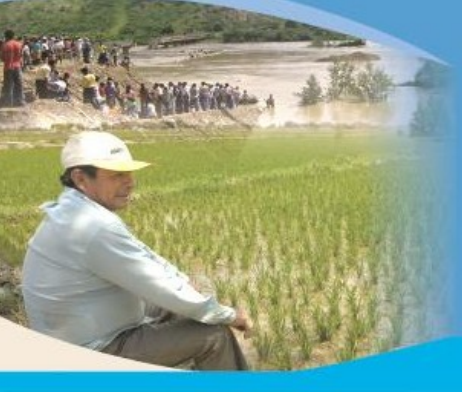
Finalmente, recordó que el seguro es una decisión de la familia, que se constituye como un buen motivador. Una investigación que realizó su entidad evidenció que mientras más se dirige a la familia, aumenta la posibilidad de que el seguro sea tomado.

Mauricio Osorio
Crezcamos S.A. de Colombia

Relató el proceso de fuerte crecimiento de los seguros voluntarios, que gestionan con la entidad aseguradora MAFRE, con una alta penetración lograda. Entre los factores de éxito señaló:

1. El diseño del Programa
2. Experiencia del cliente con el seguro, instalando la percepción en la fuerza de venta de que los seguros efectivamente se pagan.
3. La comunicación de los beneficios
4. La fusión de los procesos de crédito con los de seguro.

Concluyó afirmando que el microcrédito necesita el microseguro de 1 a 1.



Preguntas y respuestas

Martín Santa María

Sobre la pregunta sobre el aumento del costo, afirmó que se debe comunicar, asegurar el mensaje preciso al agricultor sobre la necesidad especialmente de economías vulnerables de asegurar su crecimiento ante la amenaza de factores externos como el clima. Afirmó que su entidad no vende créditos, sino oportunidades.

Aclaró que su seguro contra el FEN es solo para instituciones.

Mauricio Orosco

Explicó la coordinación con la entidad de seguros MAPFRE para compartir la información. Para su sistema CORE se desarrolla un módulo para seguros que se vincula con MAFRE.

Aclaró que el Departamento de seguros que se creó en la entidad asegura una atención a siniestros en un tiempo corto.

Panel sobre la perspectiva de los productores agrícolas en el Perú

Valentín Ruiz, de la Junta Nacional del Banano del Perú.

Carlos Sertzen, Asesor del Presidente de la Junta Nacional de Usuarios de los Distritos de Riego del Perú

Se plantearon **3 preguntas** para conocer la percepción de las organizaciones de productores:

1. ¿Cuáles son los **desafíos** que representa el CC a la actividad agropecuaria?
2. ¿Qué medidas de **gestión del riesgo** considera importante para enfrentar aquellos desafíos?
3. ¿Cómo podría el **seguro** agropecuario ayudar a enfrentar a combatir el impacto del CC?

En sus respuestas se refirieron a los siguientes aspectos:

- Hasta ahora, los apoyos del Estado a la Gestión de Riesgo han sido muy tibios, se han quedados cortos de presupuesto.
- Se requiere de una acción del Estado más fuerte, con base en una política integral y especialmente dirigida a:
    - Servicios para la introducción de tecnología e investigación.
    - Las defensas contra los desastres aún son precarias.
- La importancia de la asociatividad para obtener economías de escala.
- Se debe abrir un mayor relacionamiento con la banca.
- No conocen a detalle la oferta de seguros, aunque haya alguna referencia de experiencias con La Positiva y las Cajas Rurales.