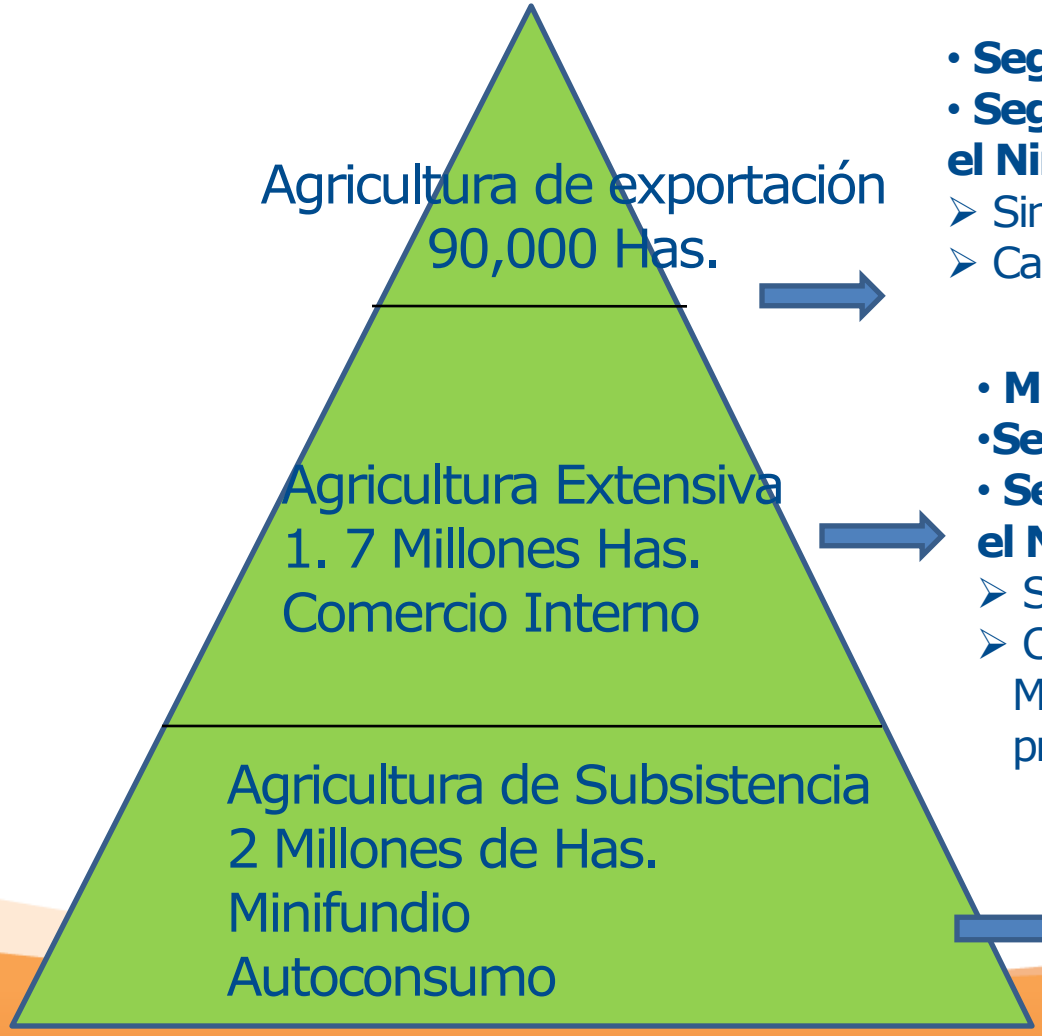
Seguros Rurales para Clientes Individuales

Lima, 31 de mayo de 2011

Sector Agrícola

Nuevo Mercado – Nuevos Productos de Seguro



- **Seguro Agrario Comercial**
- **Seguro Indexado contra el Fenómeno el Niño**
  - Sin subsidio
  - Canal de venta: Directo, gremios, bancos.

- **Microseguro de Vida**
- **Seguro Agrario Comercial**
- **Seguro Indexado contra el Fenómeno el Niño**
  - Sin subsidio
  - Canal de venta: Bancos, Microfinancieras, asociación de productores

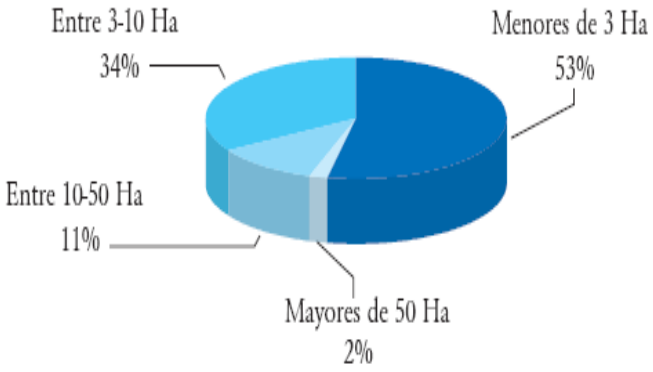
- **Seguro Agrícola Catastrófico**
  - Subsidiado por el Estado al 100%
  - Primaje Neto:
    2009 USD 6.1 Millones
    2010 USD 6.9 Millones
  - Canal de venta: Directo a Gobiernos Regionales.

El Seguro Agrario desde la Perspectiva del Sector Privado

Retos para masificar el seguro agrario para pequeños y medianos agricultores

Por el lado de la demanda

1. **Minifundio**



Fuente: INEI. *Compendio Estadístico 2004.*

La Positiva Seguros

2. No hay cultura de seguros en zonas rurales.

- Altos costos para ejecutar campaña de cultura de aseguramiento.
- Dificultad para preparar materiales que sean entendibles para la mayoría de agricultores dado el bajo nivel de educación

Agricultores según máximo nivel educativo aprobado: 2009
(Porcentaje %)

Máximo nivel educativo aprobado	% de Productores
Ningún Nivel	13.6%
Primaria Incompleta	34.6%
Primaria Completa	34.3%
Secundaria Completa	13.7%
Superior Completa	3.9%
Total	**100%**

Fuente: ENAHO 2009.

La Positiva Seguros

Por el lado de la oferta

1. **Altos costos operativos – primas de seguro altas.**

2. **Limitados canales de distribución de fácil acceso para los agricultores**

   - Los agricultores tienen limitado acceso a los servicios financieros.

   - Los potenciales canales no están capacitados para vender seguros (tiendas de venta de fertilizantes y agroquímicos, organizaciones de productores, cooperativas, empresas agroexportadoras, etc.)

La Positiva Seguros

Participación Público Privada para Desarrollar el Seguro Agrario

Retos

1. Crear cultura de aseguramiento

2. Altas primas

3. Limitados canales de comercialización

Rol del Estado

- Educación de la población rural sobre seguros agrario.

- Subsidio: Instaurar el marco legal y regulatorio para el funcionamiento del seguro.
- Mejorar calidad de información de rendimientos, costos de producción, pérdidas por efecto de eventos climáticos adversos.

- Facilitar canales de comercialización a través de programas y dependencias del Estado

La Positiva Seguros

Participación Público - Privada para Desarrollar el Seguro Agrario

Retos

1. Crear cultura de aseguramiento
2. Altas primas
3. Limitados canales de comercialización

Rol del Sector Privado

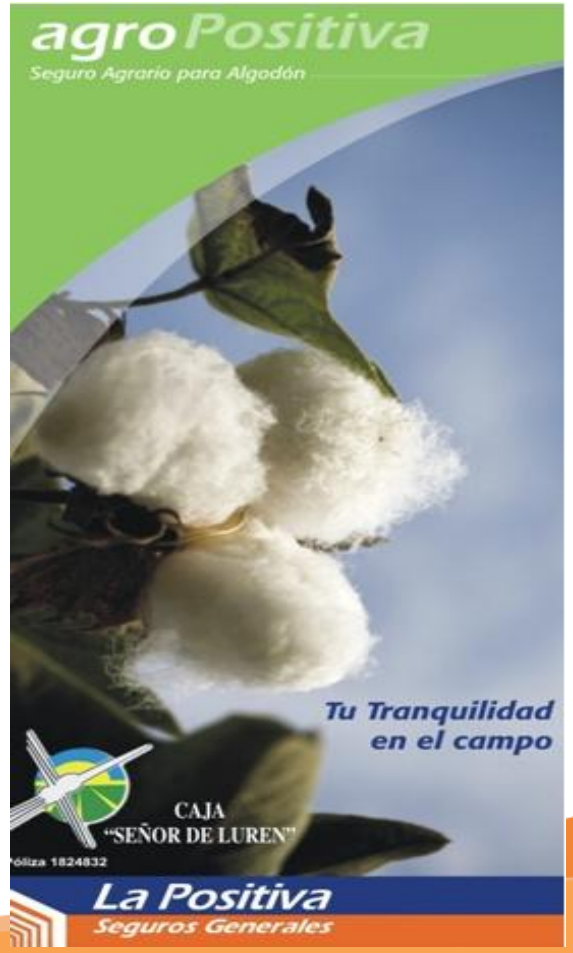
- Educación de la población rural y funcionarios públicos sobre seguros agrario.
- Investigar sobre esquemas de seguros para reducir costos.
- Crear incentivos y capacitar a organizaciones o empresas cercanas al sector agrario para que funcionen como canales de comercialización.

La Positiva Seguros

La Positiva Líder en Innovación

Seguro agrario para algodón

- ✓ Primer seguro agrario indexado en el Perú.
- ✓ Diseñado por el Instituto de Estudios Basis de la Universidad de Winsconsin (Estados Unidos) con fondos de USAID.

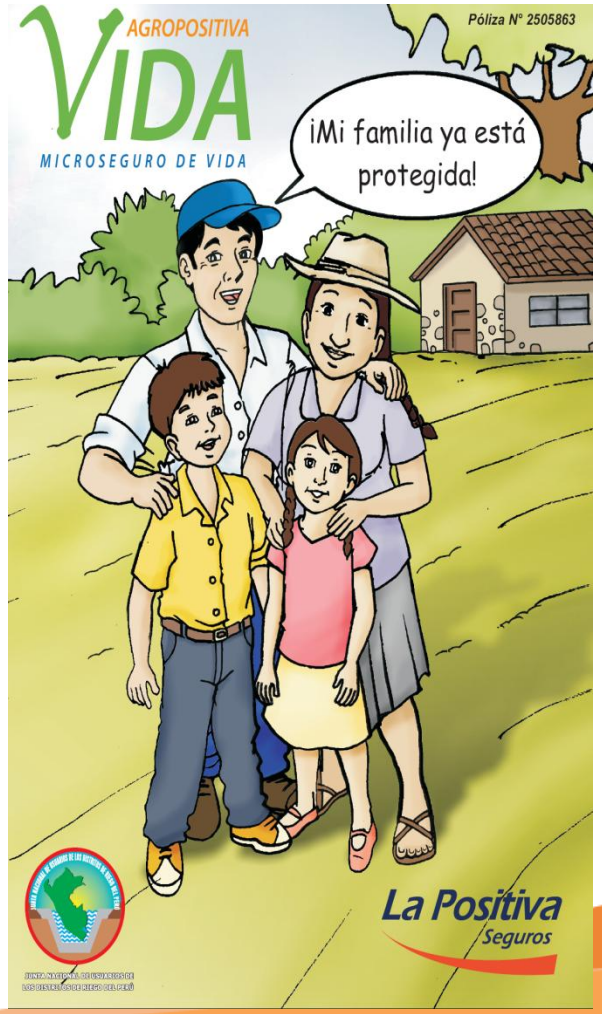


La Positiva
Seguros

La Positiva Líder en Innovación

Microseguro de Vida para pobladores rurales

- ✓ Primer seguro de vida ofertado para pobladores rurales en el Perú.
- ✓ Diseñado por La Positiva Seguros, ganador del concurso de Innovación en Microseguros convocado por la OIT, financiado por la Fundación Bill y Melinda Gates.



La Positiva
Seguros

Seguro Agrario para Algodón

¿Qué es ?

Es un seguro agrario que ofrece protección frente a la posible disminución del rendimiento promedio del cultivo de algodón en el Valle de Pisco.

Esta dirigido a pequeños productores que tienen las siguientes características:

- Cada productor tiene alrededor de 3 has de algodón.
- El crédito promedio asciende a S/. 3,000 nuevos soles por hectárea.
- El costo de producción del cultivo de algodón en el Valle de Pisco es de S/. 4,000 por hectárea.

La Positiva Seguros

Seguro Agrario para Algodón

¿Qué riesgos cubre?

Cubre cualquier evento climático adverso u otros eventos que estén fuera del control del agricultor y que ocasionen una caída drástica en el rendimiento promedio del cultivo de algodón en el Valle de Pisco.

¿Cuándo se indemniza?

Cuando el rendimiento promedio del cultivo de algodón en el Valle de Pisco cae por abajo del índice de rendimiento fijado en el certificado de seguro que cada agricultor recibe al inicio de la campaña.

La Positiva Seguros

Seguro Agrario para Algodón

Producto Agropositiva

CARACTERISTICAS	Agropositiva 2008-2009	Agropositiva 2009-2010	**Agropositiva 2010-2011**	
			Agropositiva Total	Agropositiva
Disparador en QQ	33.66	36	39	33
Rango de Cobertura en QQ	33.66-20.63	36-20	39-26	33-26
Suma Asegurada	1435	1400	1400	1400
Área asegurada (ha)	196	314	660	
Productores asegurados	56	120	201	
Prima de seguro (S/.)	146	127	154	107

La Positiva Seguros

Seguro Agrario para Algodón

Campaña 2010-2011

Agropositiva Total

Rendimiento promedio anunciado (qq/ha)	Indemnización por hectárea (S/.)	Prima por hectárea (S/.)
Menos de 39 hasta 33	150	154
Menos de 33 hasta 26	775	
Menos de 26	1400	

Agropositiva

Rendimiento promedio anunciado (qq/ha)	Indemnización por hectárea (S/.)	Prima por hectárea (S/.)
Menos de 33 hasta 26	775	107
Menos de 26	1400	

La Positiva Seguros

Seguro Agrario para Algodón

Si Agropositiva hubiera existido desde la década pasada, La Positiva hubiera pagado las siguientes indemnizaciones:

Agropositiva Total

Campaña Agrícola	Rendimiento Promedio del Algodón en el Valle de Pisco (qq/ha)	Indemnización por hectárea (S/.)
1985-1986	37.5	150
1989-1990	36.5	150
1990-1991	30.1	775
1991-1992	27.9	775
1992-1993 (Fenómeno del Niño)	20.6	1400
1993-1994	26.2	775
1994-1995	33.9	150
1995-1996	34.8	150
1996-1997	33.2	150
1997-1998 (Fenómeno del Niño)	21.5	1400
1998-1999	29.3	775
1999-2000	35.0	150
2000-2001	38.3	150
2001-2002	36.5	150
2002-2003	37.4	150
2008-2009	38.6	150

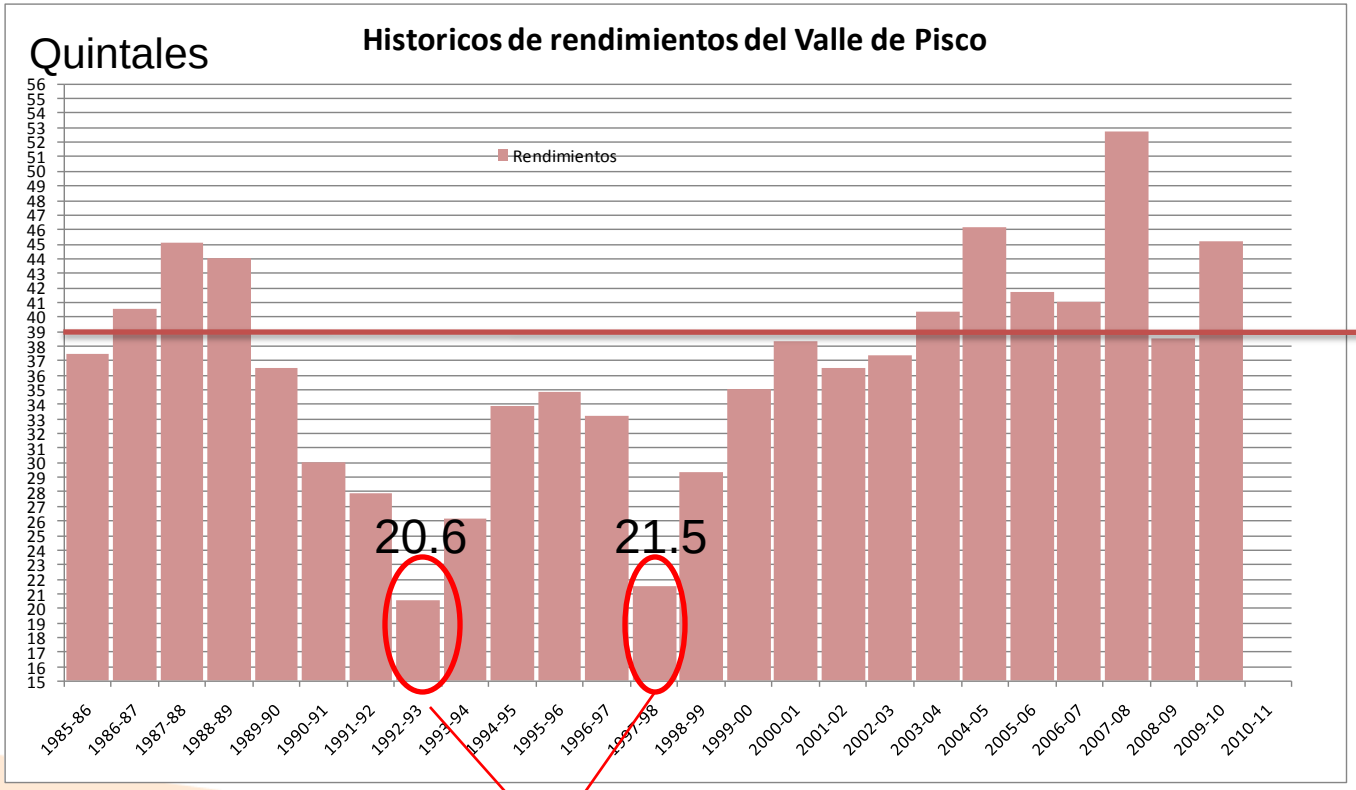
Agropositiva

Campaña Agrícola	Rendimiento Promedio del Algodón en el Valle de Pisco (qq/ha)	Indemnización por hectárea (S/.)
1990-1991	30.1	775
1991-1992	27.9	775
1992-1993 (Fenómeno del Niño)	20.6	1400
1993-1994	26.2	775
1997-1998 (Fenómeno del Niño)	21.5	1400
1998-1999	29.3	775

La Positiva Seguros

Seguro Agrario para Algodón

Rendimiento históricos de algodón en el Valle de Pisco



Disparador
(39qq) 2010-2011

Fenómeno El Niño

La Positiva Seguros

Seguro Agrario para Algodón

Innovación

✓ Primer seguro agrario indexado en Perú.

✓ Venta a través de microfinanciera.

✓ Reducción de la tasa de interés a quienes compren el seguro agrario.

Retos

1. Adecuación del "disparador" a los datos reales de rendimiento:

- Los datos oficiales tienden a reportar rendimientos menores a lo real.
- Adecuación del disparador en base a información de campo (encuestas) y corroboración con datos de otras fuentes como desmotadoras, microfinanciera.

La Positiva Seguros

Seguro Agrario para Algodón

2. Generar cultura de aseguramiento:
   - Los analistas de crédito son la clave para brindar información a los productores sobre el producto.
3. Generar confianza en el producto por parte de los productores :
   - Los productores piden la presencia de un representante de La Positiva; pero como no es posible generamos confianza a través de los analistas de crédito.
   - Los analistas son capacitados en el producto, reciben incentivos por alcanzar las metas, reciben diploma por haber aprobado la capacitacón
   - Entregamos al productor información básica de la empresa como número de teléfono al cual puede llamar de manera gratuita.

La Positiva Seguros

Seguro Agrario para Algodón

La Positiva Seguros – Cultura de Aseguramiento

Sorteos

La Positiva
Seguros

Microseguro de Vida Rural

El Proyecto y el Modelo Operativo Estándar de MS

Comercialización

Canales de distribución no tradicionales

Bajos costos de transacción

- Red de Bancos (transferencias y remesas)
- Red de Mutuales, Cooperativas, Microfinancieras
- Redes comerciales
- Recibos de servicios públicos
- **Nuevas redes de distribución basadas en intermediarios no tradicionales**

Pago de Prima

Deducida en el recibo de pago de servicios del cliente al canal seleccionado

- Deducida del pago de créditos
- Deducida de cuentas bancarias de ahorro
- Deducida de interese ganados en cuentas bancarias
- Deducida en recibos de pago de otros servicios
- **Cobrada mediante intermediarios no tradicionales**

Producto

- Diseño sencillo, fácil de entender, asequible, y adecuado al flujo de ingresos del cliente

Póliza

- Simple y sencilla de comprender
- Exclusiones mínimas
- Pago de reclamación de siniestros de manera inmediata y con documentación mínima y precisa

La Positiva Seguros

Supuestos en la formulación del Proyecto

Supuestos en la formulación del Proyecto – El Canal

Junta Nacional de Usuarios de Riego

- Representan a 113 Juntas de Usuarios de Agua de Riego y 1536 comisiones de regantes.
- Con capacidad de incidir y motivar a las 113 JU a cumplir el rol de canal de comercialización.
- Con capacidad de alinear a las 113 JU en el objetivo del proyecto y formalizar la relación contractual de cada una de ellas con la empresa

Juntas de Usuarios de Agua de Riego

- Reúnen las condiciones básicas (Recursos humanos, físicos y organizacionales) para operar como canal de comercialización .
- Con capacidad de hacer aprobar en asamblea la afiliación de sus usuarios a la oferta de microseguro .
- Deducir en los recibos de pago de la tarifa de agua el costo de la prima del microseguro .
- Trasladar las primas cobradas e informar de pólizas suscritas e informar de siniestros

Microseguro de Vida Rural

Elemento Crítico

Canal → Junta de Usuarios

- ✓ ¿Se sienten motivadas a cumplir el rol de canal?
- ✓ ¿Tienen las capacidades para serlo?
- ✓ ¿Es factible que sus usuarios aprueben incorporar el MS en los recibos de pago de la tarifa de agua?
- ✓ ¿Es posible contar con un modelo estándar para todas la JU?

La Positiva Seguros

Supuestos en la formulación del Proyecto – El Producto

Elemento Crítico

El produtco

- ✓ ¿Es fácil de entender?
- ✓ ¿Es simple?
- ✓ ¿El seguro es fácil de pagar?
- ✓ ¿Es accesible?

Microseguro de Vida Rural

Producto Inicial

Cobertura Familiar, Prima S/.10 mensuales → S/. 120 anuales

COBERTURAS	Periodos de Cobertura / Sumas Aseguradas		
	1° Año	2° Año	3° Año en adelante
De 18 hasta antes de cumplir 70 años			
1. Para el Asegurado Titular			
1.1. Muerte Natural	S/. 4,520.00	S/. 5,720.00	S/. 7,300.00
1.2. Muerte por Enfermedades Preexistentes	S/. 1,500.00	S/. 1,900.00	S/. 7,300.00
1.3. Adelanto de Indemnización del 50% por Enfermedades Terminales	S/. 2,260.00	S/. 2,860.00	S/. 3,650.00
1.4. Muerte accidental	S/. 9,040.00	S/. 11,440.00	S/. 14,600.00
2. Para el(la) Cónyuge o Conviviente			
2.1. Muerte Natural	S/. 3,200.00	S/. 3,980.00	S/. 5,200.00
2.2. Muerte por Enfermedades Preexistentes	S/. 1,060.00	S/. 1,320.00	S/. 5,200.00
2.3. Adelanto de Indemnización del 50% por Enfermedades Terminales	S/. 1,600.00	S/. 1,990.00	S/. 2,600.00
2.4. Muerte accidental	S/. 6,400.00	S/. 7,960.00	S/. 10,400.00
3. Para los Hijos (Máximo 06)			
3.1. Muerte Natural	S/. 1,240.00	S/. 1,600.00	S/. 2,600.00
3.2. Muerte por Enfermedades Preexistentes	S/. 410.00	S/. 530.00	S/. 2,600.00
3.3. Adelanto de Indemnización del 50% por Enfermedades Terminales	S/. 620.00	S/. 800.00	S/. 1,300.00
3.4. Muerte accidental	S/. 2,480.00	S/. 3,200.00	S/. 5,200.00
De 70 hasta antes de cumplir 80 años			
1. Para el Asegurado Titular			
1.1. Muerte Natural	600.00	1,320.00	2,100.00
1.2. Muerte por Enfermedades Preexistentes	200.00	440.00	2,100.00
1.3. Adelanto de Indemnización del 50% por Enfermedades Terminales	300.00	660.00	1,050.00
1.4. Muerte accidental	1,210.00	2,650.00	4,200.00
2. Para el(la) Cónyuge o Conviviente			
2.1. Muerte Natural	520.00	940.00	1,400.00
2.2. Muerte por Enfermedades Preexistentes	1,060.00	1,320.00	1,400.00
2.3. Adelanto de Indemnización del 50% por Enfermedades Terminales	260.00	470.00	700.00
2.4. Muerte accidental	1,040.00	1,890.00	2,800.00

Microseguro de Vida Rural

Producto Actual

Coberturas	Suma Asegurada (S/.)		
	Titular	Cónyuge	Hijos
Fallecimiento	**S/. 2,500.00**	**S/. 2,500.00**	**S/. 1,250.00**
Prima Anual Titular (incluye D.E)	**S/. 25.00**		
Prima Anual Titular + Cónyuge + Hijos	**S/. 55.00**		

(*) La prima será pagada en forma individual por cada asegurado, por lo que no se incluye IGV.

Edad de Ingreso y Permanencia Titular y Cónyuge

Ingreso : De 18 a 70 años

Permanencia :

Titular y cónyuge: Sin límites de edad

Hijos: Hasta 21 años de edad.

Las personas pagarán la prima al inicio del seguro, en un solo pago.

Los asegurados podrán adquirir sólo una póliza por persona.

PRINCIPALES EXCLUSIONES.

Este seguro no otorga cobertura a los siniestros ocurridos como consecuencia directa de:

a) Guerra civil o internacional, declarada o no.

b) Participación activa del **Asegurado** en actos delictivos, subversivos o terroristas.

c) Fisión o fusión nuclear, contaminación radioactiva.

La Positiva Seguros

Microseguro de Vida Rural

Estrategia de venta actual

Selección de Juntas y Comisiones

↓

Contacto con Presidente, Gerente Técnico y/o Directivos

↓

Identificar persona con condiciones para ser coordinador

↓

Inducción y entrega de material

↓

Mensaje de bienvenida

↓

Contacto semanal

La Positiva Seguros

Microseguro de Vida Rural

Estrategia de venta actual – Armar una rede de mercadeo

La Positiva Seguros

Microseguro de Vida Rural

Desafíos

1. Desarrollar las **capacidades comerciales** y la motivación necesaria en los miembros de la red de mercadeo que no cuentan con una relación laboral formal con La Positiva.
2. Desarrollar la **cultura de prevención** en el mercado rural para que los clientes utilizen herramientas de administración de riesgo como son los seguros.
3. **Involucrar otras áres al interior de la empresa** para que comprendan la importancia estratégica de nuestro proyecto y podamos lograr sinergias.

La Positiva Seguros

Microseguro de Vida Rural

Logros

1. **Profundizar en el conocimiento del canal.**
   - Comprender sus necesidades y expectativas.
   - Desarrollar un sistema de incentivos que favorece el esfuerzo de cada integrante del Programa de Desarrollo de Socios Estratégicos.
   - Empoderar a los miembros de la organización de agricultores como Socios Estratégicos
2. **Rediseñar el producto a la medida de las necesidades del cliente, utilizando información de estudios que validen sus características.**
   - Producto a un menor costo.
   - Frecuencia de pago .
   - Edad de permanencia.
   - Edad de ingreso.
   - Más simple.

La Positiva Seguros

Conclusiones

1. Los **canales** de distribución tradicionales del microseguro como las microfinancieras resulta el canal con mayores ventas comparado con canales de distribución no tradicionales como las juntas de regantes.
2. El **producto** debe ser simple porque las poblaciones rurales no tienen cultura de aseguramiento y los niveles de educación son bajos.
3. La **estrategia de venta** a través de redes de mercadeo está en su etapa inicial y se requiere contratar a expertos para fortalecer las redes y así hacer efectivas las ventas.
4. La venta de seguros en zonas rurales requiere del apoyo del Estado para lograr ventas a mediano plazo de lo contrario el proceso será a largo plazo.

La Positiva Seguros

Tu Tranquilidad

La Positiva
Seguros