

Seguro El Niño

Evaluación del valor del producto para hogares



Grant Cavanaugh
Research Analyst

Pasos a tomar en cuenta: algunos mensajes claves

- Comprender la capacidad actual para hacer frente al riesgo y las estrategias de manejo de riesgo
- Pregunta clave: ¿puede un seguro indexado ofrecer algo mejor?
- Enfoque: Riesgo catastrófico y pérdidas consiguientes, buscando la brecha más grande dado el riesgo y los sistemas usados actualmente
- Un problema de riesgo con correlación muy alta (por ejemplo, El Niño extremo afecta a comunidades enteras – los sistemas de reciprocidad se quiebran)
- El seguro indexado debería tener como meta las pérdidas consiguientes (no solamente déficits en rendimientos de cultivos)
- El seguro indexado debe tener como objetivo las pérdidas catastróficas

Consecuencias del riesgo de El Niño catastrófico para los hogares

La exposición al riesgo catastrófico tiene consecuencias adversas para el estado de riqueza de los hogares

- La exposición al riesgo no manejada crea inseguridad y limita las oportunidades de inversión (por ejemplo, tasas de interés más altas, acceso limitado al crédito)
- El impacto del evento puede resultar en pérdida de activos, de flujo de ingresos, empujando a hogares marginales hacia la pobreza.
- La reducción de los activos productivos puede hacer extremadamente difícil la recuperación financiera
- En muchas áreas rurales muchas estrategias de medios de vida se pueden ver afectadas directa o indirectamente por El Niño
- Las relaciones informales para compartir riesgo tienden a romperse cuando todos se ven afectados

Respuestas de hogares a los Shocks

- Las respuestas pueden empujar a hogares hacia la pobreza
 - Mitigar consumo → Venta de activos
 - Venta de ganado, tierras, vivienda
 - Limita oportunidades futuras para el crecimiento de empresas
 - Puede colocar a los hogares en umbrales financieros críticos que lleven a trampas de pobreza
 - Mitigar activos → Menor consumo
 - Reducción de gastos en alimentos, salud, escolares
 - Consecuencias a largo plazo para la salud y el desarrollo
 - Limita oportunidades futuras para salir de la pobreza

Limitaciones del seguro indexado El Niño como Micro-seguro

Existe un gran valor potencial para proteger hogares contra el riesgo catastrófico, pero también hay algunos retos...

- Experiencia limitada y falta de comodidad con cualquier tipo de seguro
- Riesgo base —en productos en base a índices, las indemnizaciones pueden no cubrir totalmente de la pérdida
- Falta de conocimiento—baja demanda de seguros contra riesgos poco frecuentes, catastróficos)
- Costos de la prestación —reto de ofrecer un seguro accesible para la población pobre rural
- Extensión del calendario del seguro—el seguro debe pagarse con un año de anticipación a la cobertura activa
- Las pequeñas transacciones/pequeño mercado son un reto para la sostenibilidad del mercado
- **Costos de oportunidad**—los hogares más pobres enfrentan limitaciones de recursos y altas demandas altas de capital

Costo de oportunidad

- Los hogares pueden pagar préstamos a tasas de interés anual de 50%
 - Esto significa que su retorno bruto anual sobre inversiones es en promedio por lo menos 150%
 - Si los retornos fuesen menores a 150%, los hogares estarían perdiendo riqueza al tomar préstamos e invirtiéndolos.
- Entonces, por cada \$1 que un hogar gasta en un seguro, el costo no es solamente el \$1 que se gasta en el seguro, ya que la compra del seguro reduce el retorno bruto anual del hogar en \$1.50 en promedio.
 - Esto es costo de oportunidad y es una preocupación seria para un seguro para hogares

Costo de oportunidad

- Si el hogar toma un préstamo para el seguro, el costo de oportunidad es inclusive más alto
 - \$1 por el seguro
 - \$0.50 en pérdida de ingresos (tendrían \$1.50 si hubiesen invertido la prima del seguro en producción)
 - \$0.50 en cargos por intereses con una tasa de interés anual de 50%
- Esto significa que el costo de oportunidad de un seguro comprado con un préstamo puede ser fácilmente de \$2.00

Costo de oportunidad

- Ahora veamos el costo de oportunidad a lo largo del tiempo
 - Imaginemos un hogar que no compra el seguro
 - Invierte \$1 en producción y recibe \$1.50
 - Al año siguiente invierte \$1.50 en producción y recibe \$2.25
 - Y así...
 - Al cabo de 10 años, tiene, en promedio, \$38.44
 - ¡3,700% de retorno neto sobre la inversión!
 - Entonces, si comprar un seguro significa dejar de acceder a algo de capital ,el costo de oportunidad de asegurar de manera consistente es alto

Costo de oportunidad y valor del seguro

- Es importante recordar que el crecimiento provee a los hogares con protección contra ENSO
 - Mayores ahorros significan mayor habilidad para poder enfrentar situaciones adversas
 - Mayores activos significan que inclusive si un hogar pierde algo de activos, se encuentra en una mejor posición para recuperarse, que los hogares que nunca invirtieron sus ganancias en producción
- De hecho, debido al costo de oportunidad, el seguro solo no ofrecerá protección social, salvo que se cumplan varias condiciones

Esperanza para un producto para hogares

- Deseábamos investigar la siguiente pregunta:
 - ¿Bajo qué circunstancias un seguro ENSO para hogares provee protección a comunidades vulnerables?
- Para hacer esto creamos un modelo similar al modelo de Ben para bancos
 - Representación simplificada para un hogar a lo largo del tiempo
- Basados en el trabajo del receptor reciente de un “Genius Grant”
- Los hogares varían más que los bancos
 - Por lo tanto, el modelo se calibra utilizando distribuciones, no niveles
 - Por ejemplo, existe una gama de productividad, activos, etc.

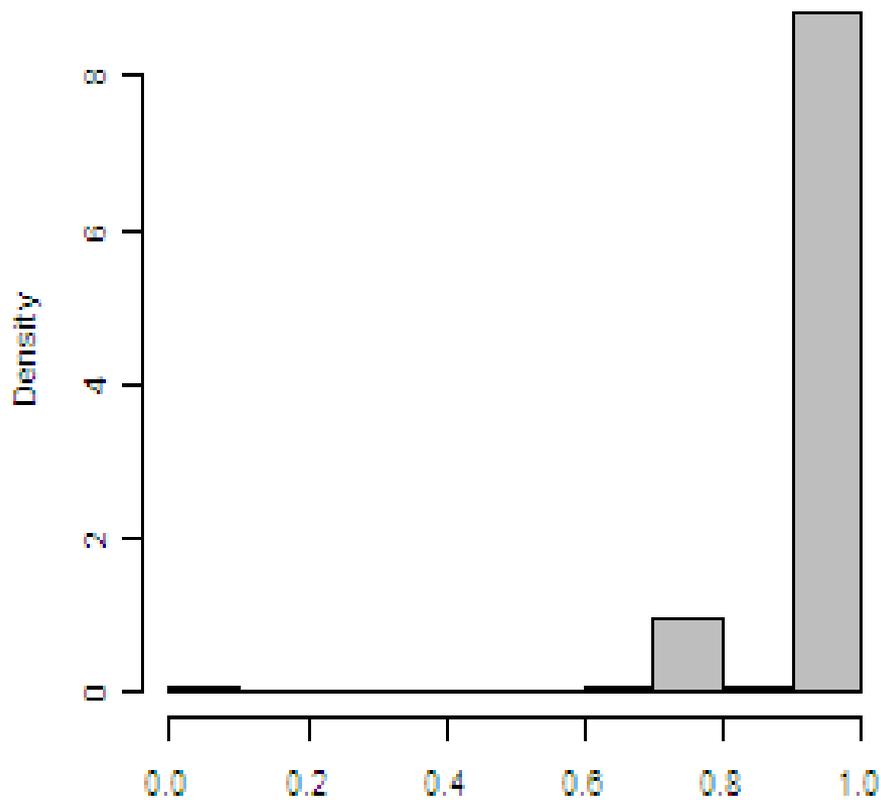
Dinámica del modelo

- Empezamos con activos
 - Los activos de los hogares se calibran utilizando la encuesta IDB para hogares peruanos pobres
 - La producción se calibra utilizando datos del IEP
- El hogar toma un préstamo
- Invierte sus activos + préstamo en producción
 - Reinvierte las ganancias (de haberlas) en el periodo siguiente
- Uno de los riesgos que los hogares enfrentan es la pérdida normal de activos
 - Alguna parte de sus activos está sujeta a falla (muerte de ganado, problemas mecánicos de automóvil, etc.)

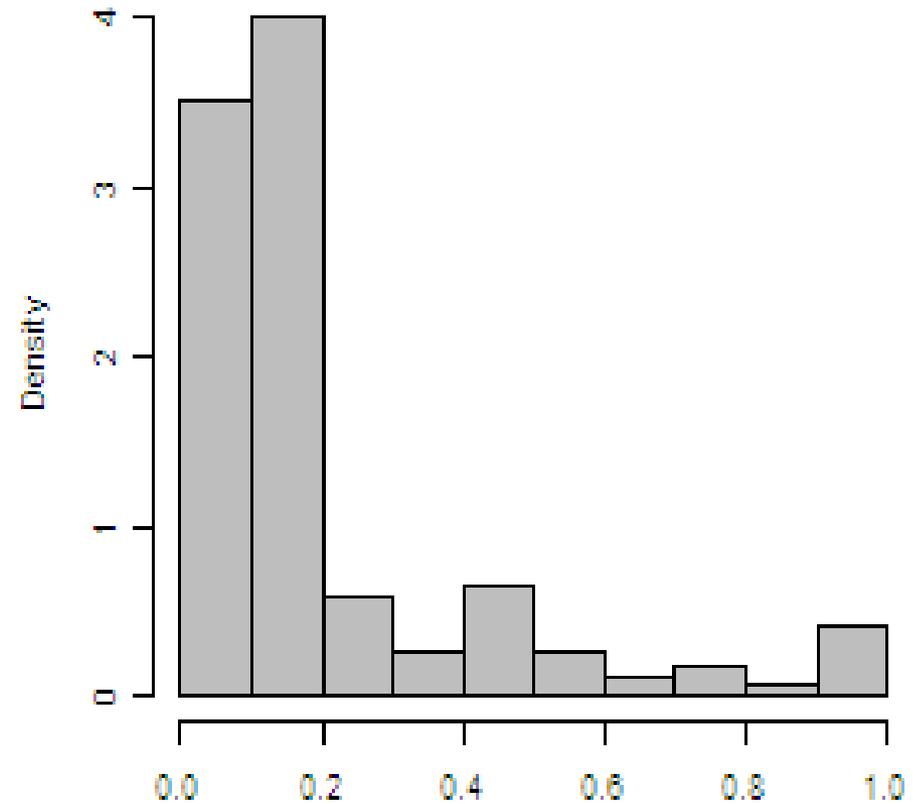
Pérdidas de producción y activos

- Los hogares también enfrentan el riesgo ENSO
 - Si se da el ENSO, el banco no extiende préstamos
 - Y los hogares pierden activos y producción
- Calibrado utilizando los datos de la encuesta del IEP ...

Cambio en el valor de activos ligado al FEN (%)



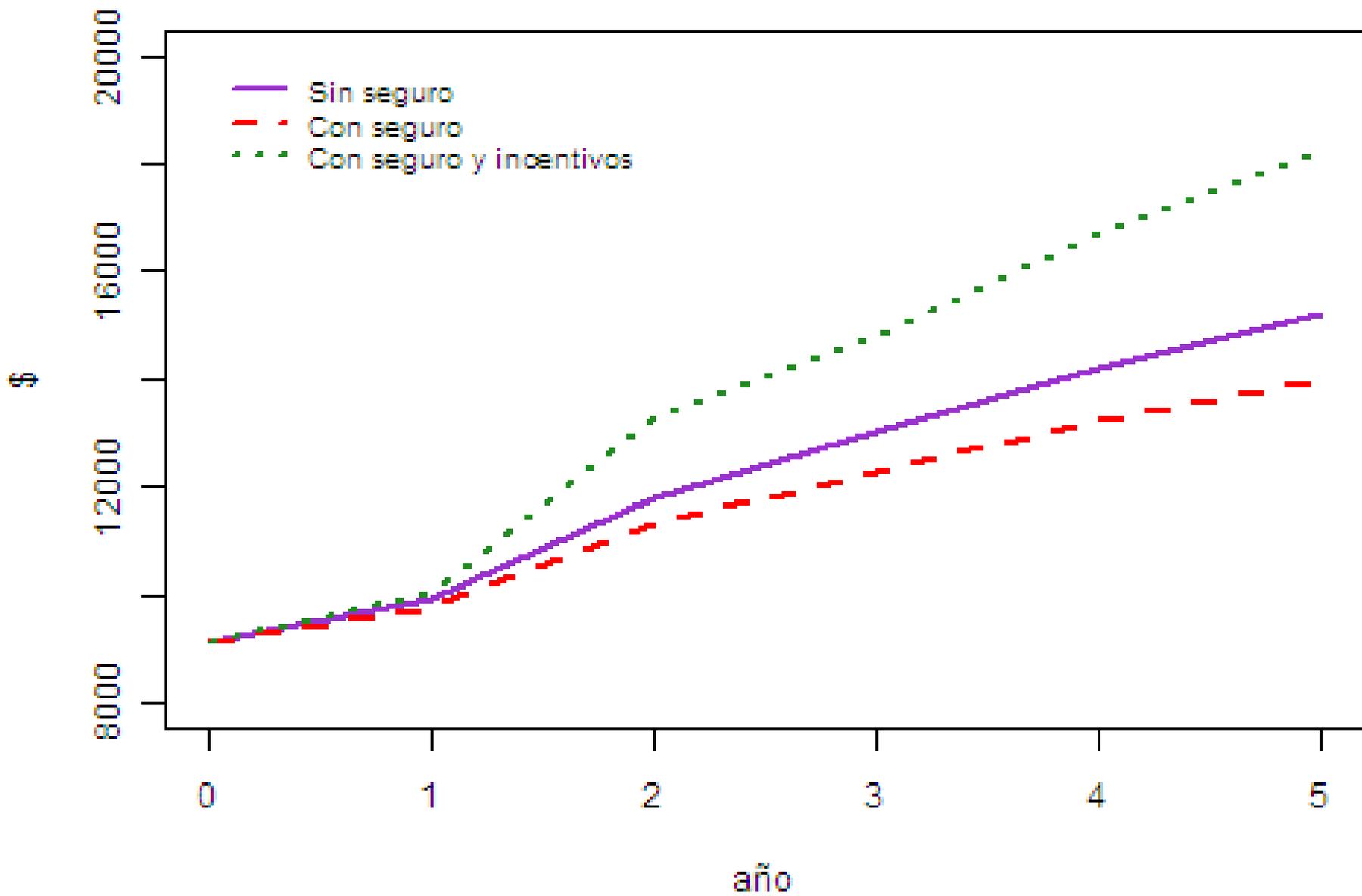
Cambio en producción ligado al FEN (%)



Primeros resultados

- El costo de oportunidad de este seguro para el crecimiento de los hogares a lo largo del tiempo es claro
 - Cuando los hogares solamente compran seguro, su crecimiento es más bajo que si no lo compran
- Sin embargo, si los bancos reconocen el seguro como una forma de colateral (a un valor esperado), entonces podrían ofrecer préstamos más grandes a mejores tasas
 - El crecimiento es más alto entre los hogares que obtienen incentivos de crédito y seguro

Partimonio del Hogar



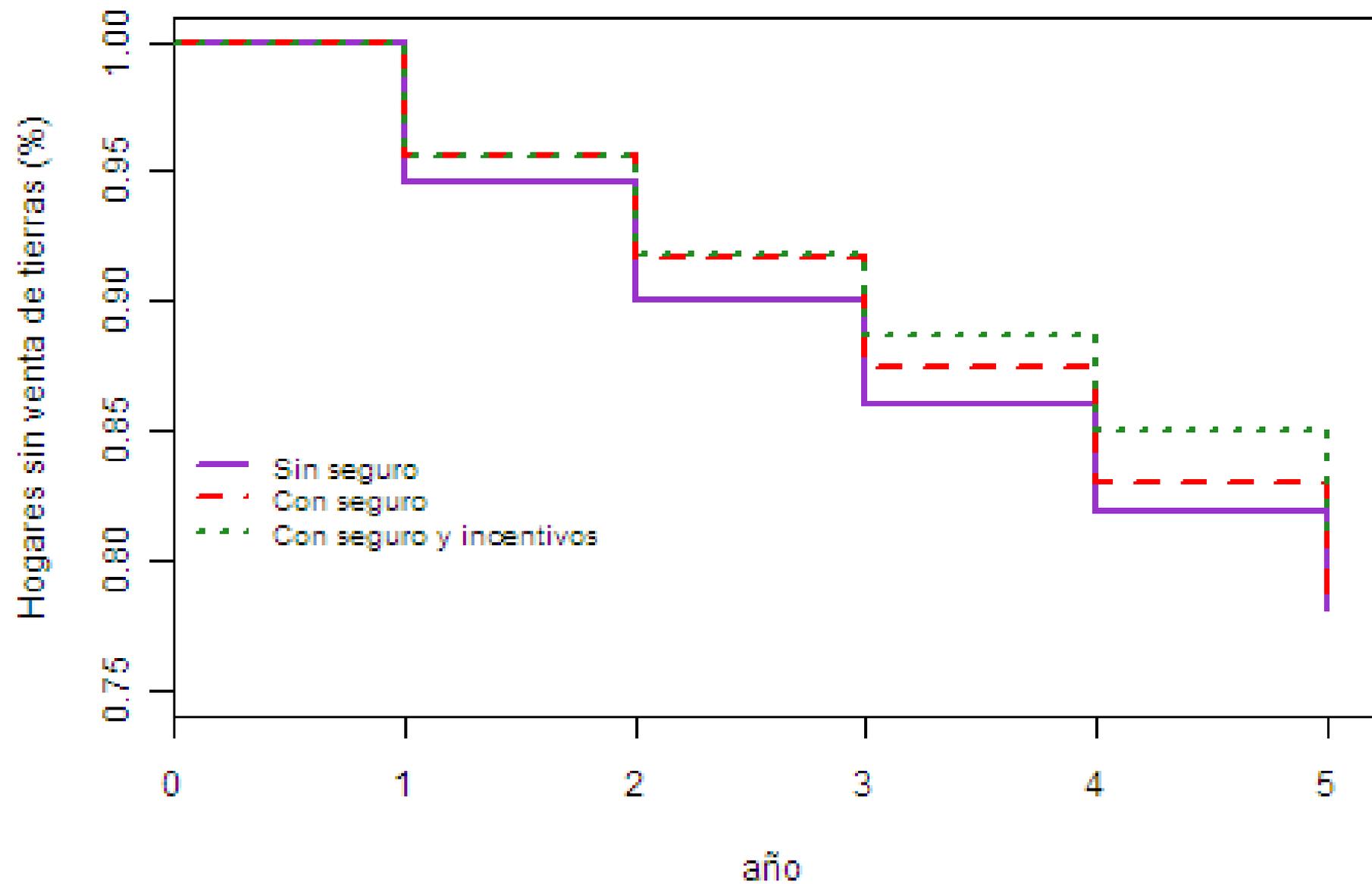
Primeros resultados

- ¿Pero qué pasa con la protección contra el riesgo?
 - La medida principal es la venta forzada de tierras – las encuestas del IEP indican que los hogares tienen la gran preocupación de verse obligados a vender tierras
- Definimos la venta forzada de tierras cuando el patrimonio del propietario del hogar cae bajo el 70% del valor inicial de las tierras del hogar

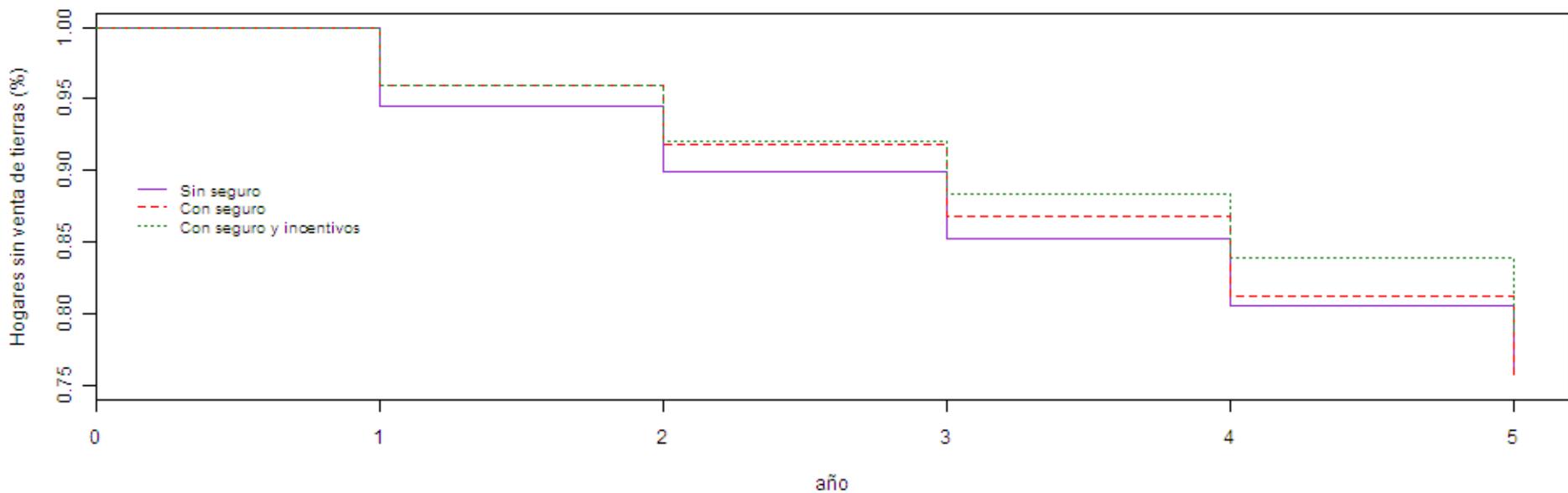
Primeros resultados

- En términos de protección, el modelo indica que el seguro provee poca protección contra ventas forzadas de tierras en relación a no tener seguro.
 - La ventaja de crecimiento sin seguro cancela gran parte de la protección ofrecida por el seguro
- Si, sin embargo, los hogares obtienen incentivos de crédito con su seguro, entonces vemos la mejor protección posible
 - El costo de oportunidad es bajo, ya que los incentivos permiten mayores créditos
 - Por lo tanto el hogar se beneficia del crecimiento y de la protección directa

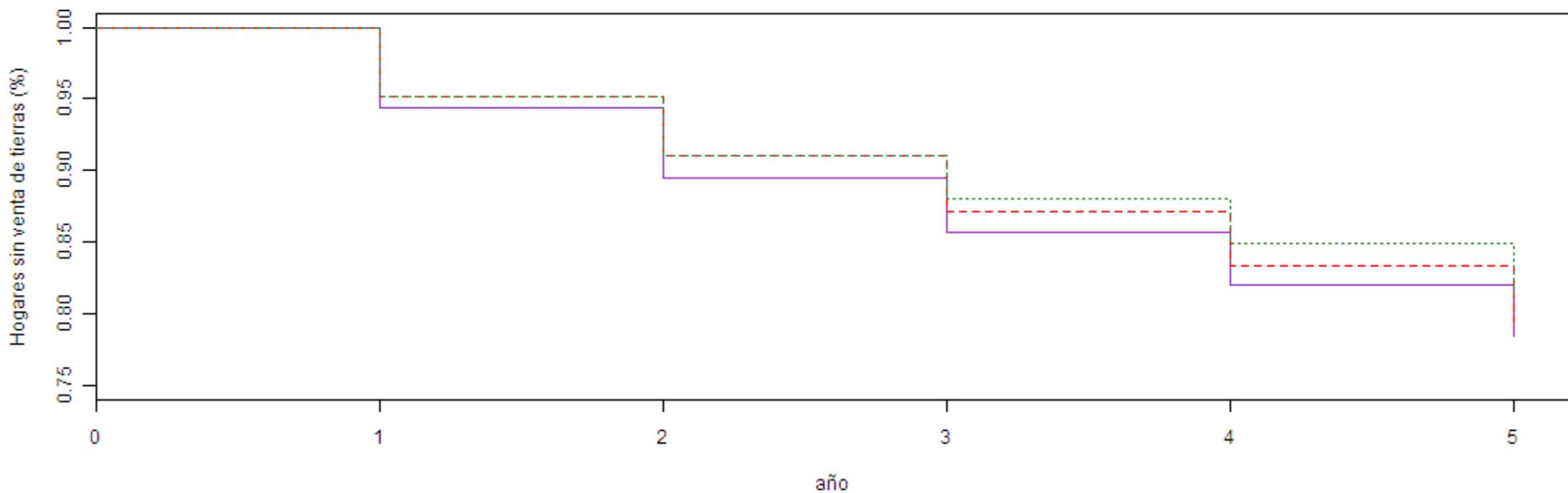
Protección - evitando una venta forzada de tierras



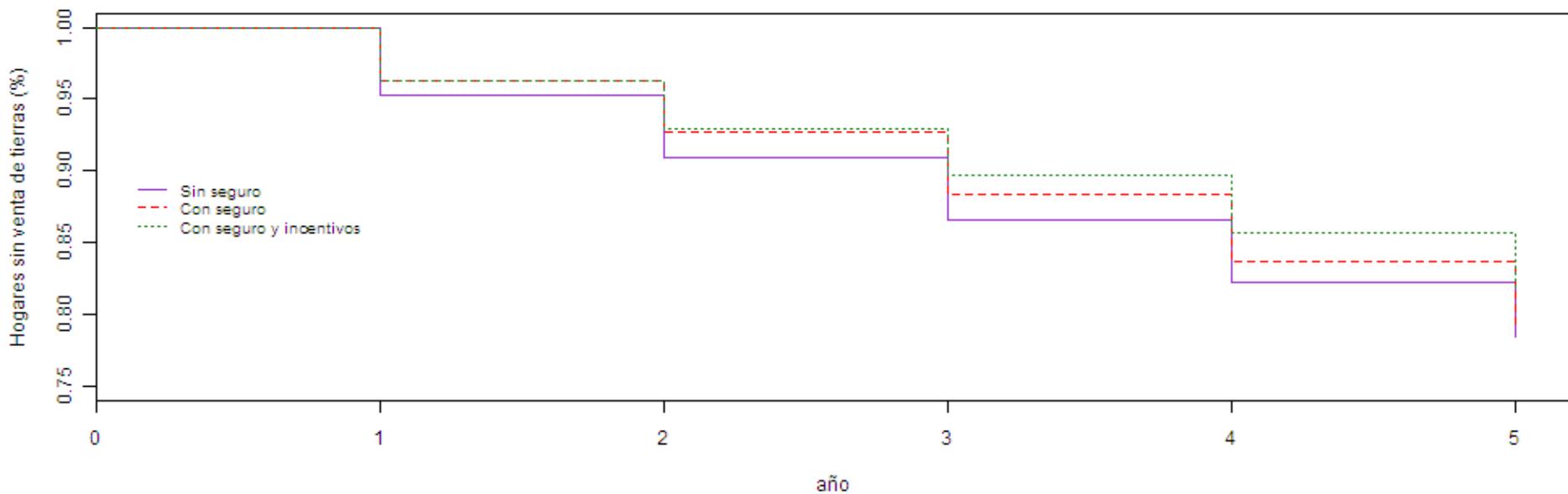
Hogares sin venta de tierras (%) - quintil más pobre por activos



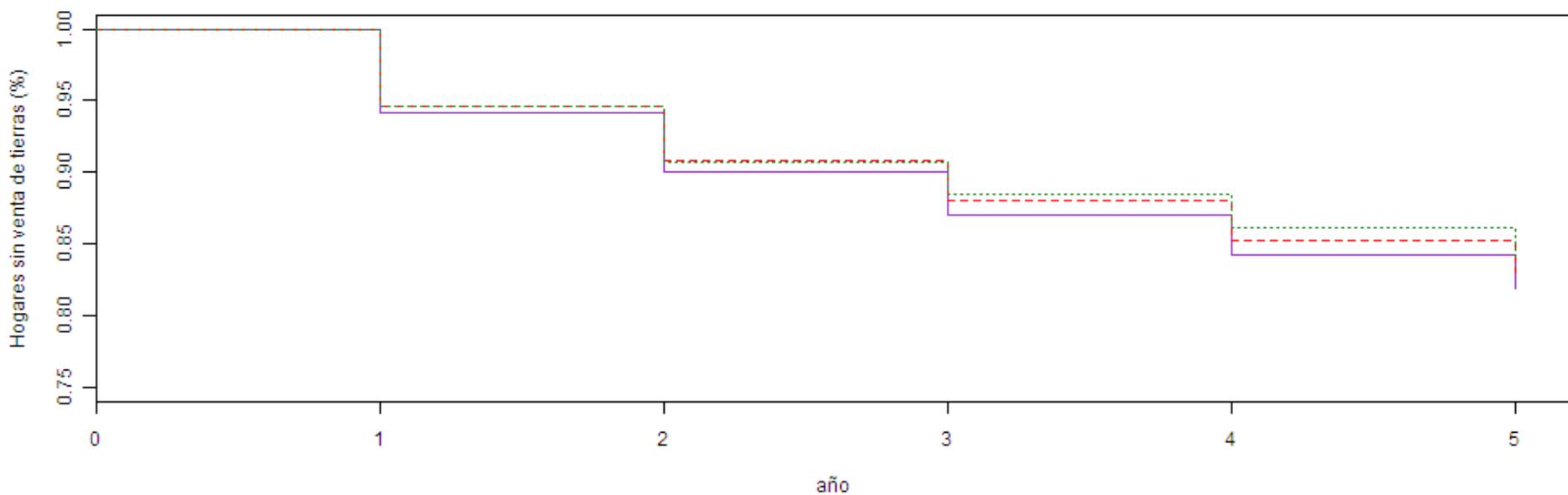
Quintil 2



Hogares sin venta de tierras (%) - quintil 3 por activos



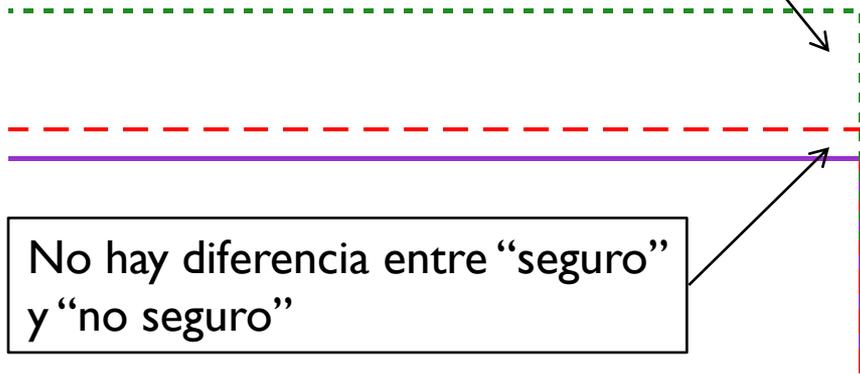
Quintil 4 - los hogares más ricos de la muestra



Comparando los pobres y los ricos

Pobres

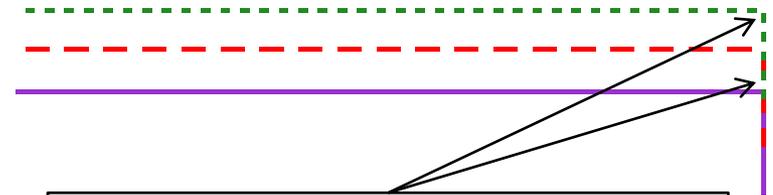
Diferencia importante entre “seguro/no seguro” y no “seguro con incentivos”



No hay diferencia entre “seguro” y “no seguro”

5

Ricos



No hay diferencia entre “no seguro”, “seguro” y “seguro con incentivos”

5

¿Por qué un producto para hogares?

- Nuestra preocupación es la protección social
 - No debemos buscar ofrecer seguros
 - Más bien, nos tenemos que enfocar en protección
 - Mientras haya alto costo de oportunidad, entonces habrá probablemente diferencias entre protección y seguro
- Para que un seguro sea la base de resultados sociales buenos, debe estar acompañado de incentivos

¿Por qué los bancos deben ofrecer incentivos?

- La principal preocupación de los bancos no son los aspectos sociales, y no dan/ni deberían dar incentivos simplemente por su buen resultado social
- Este modelo indica que el paquete de incentivos más seguro es una óptima decisión de negocios
 - Permitiría a los bancos ofrecer de manera segura más crédito con menor riesgo

Un mensaje sencillo

- Los clientes asegurados son mejores clientes
- Mejores clientes obtienen créditos más grandes a tasas más bajas
- Entonces...los clientes con seguro ENSO deberían obtener préstamos más grandes a tasas más bajas