

La RedSol: aprendizaje continuo y la construcción de un sistema de distribución de Microseguros para la población rural marginada.



Panamá, Dic 09

Red Solidaria de Microseguros S.C.

- ❖ **2005.** AMUCSS diseña y establece un programa de microseguro de vida dirigido a población rural de bajos ingresos con Zurich.
- ❖ **2009.** Red Solidaria de Microseguros Rurales se conforma para ampliar la red de distribución y ofrecer nuevos productos

La Red Solidaria de Microseguros Rurales S.C. es una empresa social reconocida como intermediario de seguros de acuerdo al art. 41 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

MISION

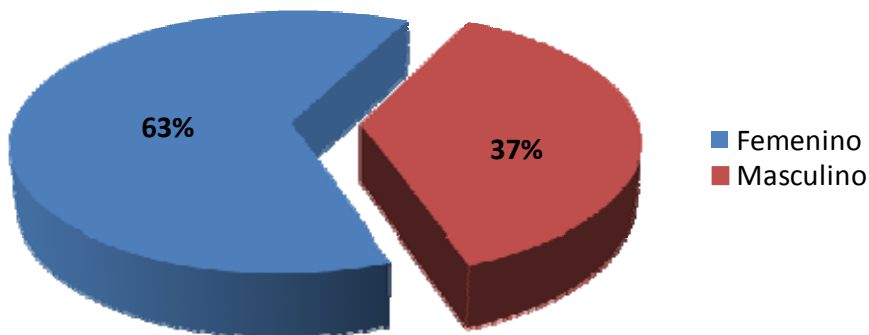
Ofrecer a las familias rurales Microseguros adaptados con la más alta calidad y precios accesibles

VISION

Consolidar una red solidaria de proximidad integrada por instituciones de microfinanzas y organizaciones económicas y sociales garantizando acceso a microseguros en zonas rurales

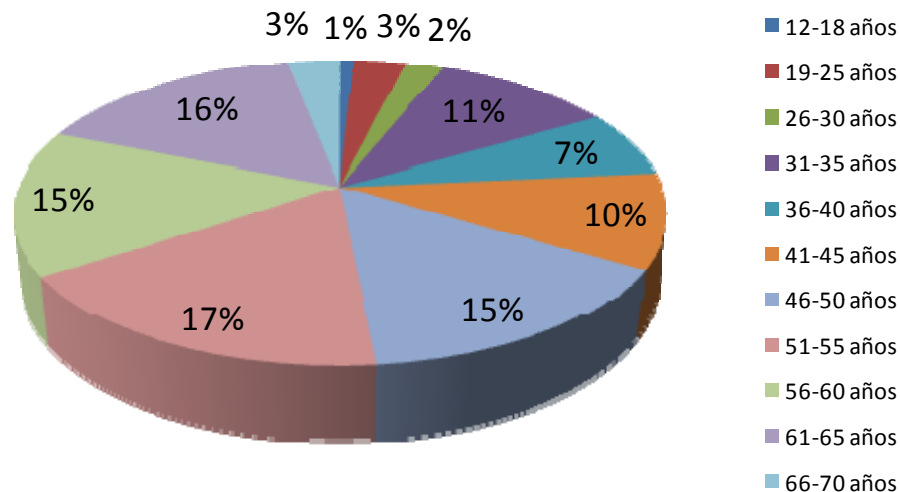
Composición de Asegurados por Género

Ago05-Oct09



Preocupación primordial de mujeres por la prevención de desequilibrios económicos familiares

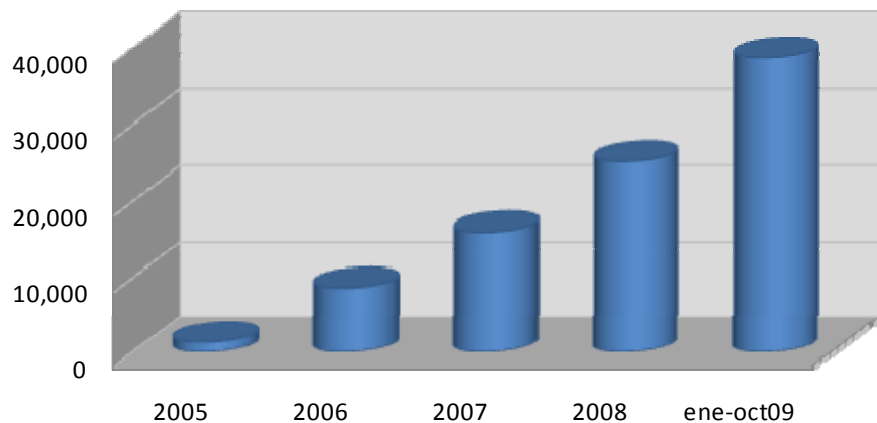
Siniestros por rango de edad



En los cuatro años de operación del Microseguro de los 132 siniestros que se han tenido, los 132 se han pagado en su totalidad

Número de Pólizas Vendidas Microseguro

ago05-Sept09



Acumulado Pólizas Vendidas: 89,882

Caminos de aprendizaje vinculados a la operación

Actitud de aprendizaje como herramienta

Dialogo con clientes:
- *Asambleas generales*
- *Consejos*

Fuerte interacción con operadores:
- *Gerentes y promotores*
- *Talleres*

Entender necesidades

¿Qué sistema de Distribución?

Conocer experiencia de los usuarios

Medir impacto

Importancia del enfoque científico de la investigación

Aumentar capacidad de interlocución

Consolidar visión a largo plazo

.... Profundización por amplio estudio sobre Vulnerabilidad rural

Resultados principales:

- Diversidad de riesgos: salud, campo, migración, eventos/compromisos sociales, riesgos climáticos
- Cultura de protección casi ausente
- Ahorro insuficiente para cubrir riesgos mayores



La estrategia de Desarrollo de productos de la RedSol:

✓ **Productos sencillos y fáciles de entender**

✓ **Productos de bajos costos**

Reducción de los costos de operación: distribución a través de las IFRs y tecnología

✓ **Seguridad**

- *Respaldo de una compañía regulada*
- *Procedimientos eficientes para evitar operaciones fraudulentas.*

✓ **Venta Microseguro por Microseguro:**

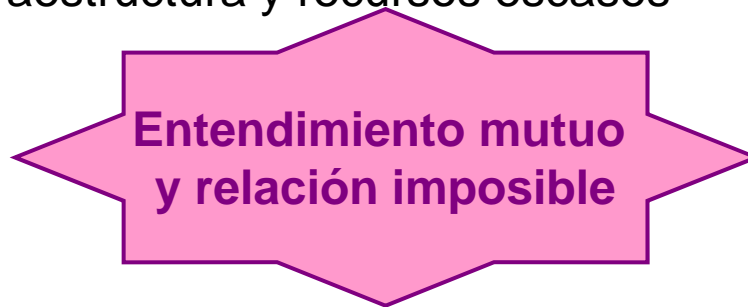
- *Fomenta cultura de protección*
- *Sensibilización a la compra de otros productos*

El sistema de distribución: aprendizaje institucional de la alianza de AMUCSS con aseguradoras y organizaciones rurales

Lecciones aprendidas con los principios de la operación del Microseguro de Vida:

Aseguradoras y Brokers tradicionales no pueden atender directamente al mercado rural :

- Estructura costosa
- Modelo de negocio enfocado a altas comisiones
- Desconocimiento de los pobres y los mecanismos de atención con infraestructura y recursos escasos



Persistencia de la desatención o mala atención del mercado objetivo

Organizaciones y cajas rurales: Falta de conocimiento de los seguros.

- Desconocimiento de la “caja negra” de los seguros
 - Sin poder de negociación con las aseguradoras
 - Mucha carga de trabajo y pocos recursos
 - Interés bajo por el seguro

Alianza estratégica de la RedSol a partir de las fuerzas y debilidades identificadas de los actores claves



Integración de responsabilidades híbridas

<p>Asegura y administra el riesgo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proximidad IMFs • Relación con aseguradoras • Conocen las necesidades de los pobres • Modelo de negocio diferente • Diseño técnico del producto • Sistema de información Ad Hoc • Proceso administrativo ligero • Capacitación y educación financiera • Marketing 	<ul style="list-style-type: none"> • Conocen las necesidades de los pobres. • Proximidad física y social • Confianza • Información
---------------------------------------	--	--

Renovación de pólizas y deserción de clientes: Fomentar una cultura del seguro....

Dialogo + Grupos focales:
- El seguro: un costo adicional a la obtención del crédito.
- Interés y curiosidad baja para el producto.
- Confusiones constantes y fracaso de los métodos de Información adoptados.

Proveer capacitación de calidad a los promotores en las cajas

Desarrollo de herramientas para agilizar renovaciones

Definir una educación financiera con enfoque integral
4 niveles de profundización

- a) Marketing educativo
- b) Jornadas informativas
- c) Productos con educación
- d) Educación financiera como metido de prestación de servicios

Apoyar la visibilidad de los siniestros pagados: difusión por los mismos clientes

Conocer el impacto de la distribución de Microseguros en zonas rurales marginadas

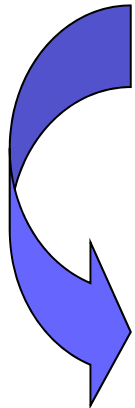
Inversión en herramientas de medida para resultados de largo plazo

¿En la reducción de la Vulnerabilidad?

- Variaciones del nivel de vida y seguridad activos
 - Vulnerabilidad psicológica
- Vulnerabilidad y emprendimiento

¿En la consolidación de la cultura de protección?

- Por las cajas y sus empleados
 - Cultura local
- Otros hábitos financieros de protección (fomento de ahorro)
- Racionalización economía familiar



- Validar o ajustar los montos de las primas y las sumas aseguradas
- Sofisticación de productos y desarrollo de nuevos Microseguro
- Validar o ajustar los mecanismos y contenidos de capacitación y educación
- Desarrollo de nuevas alianzas e influencia en Políticas Públicas

CONTACTO

Annabelle Sulmont – Coordinadora del Área de investigación Aplicada
asulmont@amucss.net

Alicia Govea Hernández – Directora de la RedSol
agovea@amucss.net