

**PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO
DE
MICROSEGUROS
EN
AMERICA LATINA**

Folade Apartado postal 1783-2050, San José, Costa Rica
Telefax (506) 2223-49-55 Correo electrónico folade@folade.org
Pagina Web www.folade.org

PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE MICROSEGUROS EN AMERICA LATINA

1. RESUMEN DE LA PROPUESTA

La prestación de servicios de microseguros para los clientes de los servicios de micro finanzas de estas dos organizaciones que han decidido trabajar conjuntamente. Y como una forma de dar seguimiento tanto al programa de Microseguros iniciado por Folade en el año 2004, como al taller de planificación estratégica realizado en Managua, Nicaragua, también por Folade, el pasado mes de abril del 2008, mediante el cual se abordaron temas de investigación, capacitación y desarrollo de productos, hemos asumido el reto de proponer la siguiente propuesta.

El proyecto en su primera etapa, servirá como difusión entre los beneficiarios o clientes de las IFM's sobre el tema de los micros seguros, sensibilización, intercambio de experiencias exitosas a través de pasantías, asesoramiento y capacitación a las entidades asociadas o IFM's. Como una segunda etapa del proyecto, se procederá con la elaboración y desarrollo de nuevos productos. Estas actividades serán apoyadas por un soporte tecnológico, el desarrollo del SOFTWARE que les permita a los asociados la prestación del servicio más eficiente y oportuno. Finalmente, una vez implementado el nuevo producto a un número determinado de IMF's, se procederá a dar difusión sobre los resultados, entre un numero mayor de entidades de micro finanzas, para el conocimiento del nuevo servicio, facilitando además el que se ofrezcan y/o facilite la prestación del micro seguro, en alianza con empresas especializadas y o Compañías Aseguradoras, (C.A).

Un aspecto fundamental del éxito de esta etapa es la alianza estratégica firmada entre FOLADE y el CENTRO AFIM de Bolivia, que es el asesor más importante en la ejecución, que con su experiencia y conocimiento apoyará y garantizará el éxito de este proyecto.

ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION.-

2.1. ANTECEDENTES

FOLADE es una red que fue creada en 1993 con una cobertura a nivel de América Latina que agrupa 55 entidades de la región, en especial Sud América, con una cobertura de 435 oficinas en 17 países y 590.000 clientes de los cuales el 65 % son rurales y un 68 % mujeres.

La sede de FOLADE se encuentra en Costa Rica y está organizada como una asociación civil sin fines de lucro. Los principales componentes de su estructura organizativa son la Asamblea General (un representante por organización), una Junta Directiva de cinco miembros, un fiscal electo por la Asamblea General y un Consejo Consultivo; la auditoría es contratada externamente (los estados financieros han sido auditados anualmente). Cuenta con un Director Ejecutivo que depende de la Junta Directiva y tiene la representación legal.

Desde su inicio FOLADE fue una entidad de fortalecimiento de los servicios de microfinanzas en la región y realizó una serie de Foros, Seminarios e investigaciones para apoyar a cada una de sus miembros en consolidar sus programas de crédito en especial aquellos que están dirigidos al área peri urbana y rural. Cuenta con dos programas< el Fondo Semilla y las Remesas con cobertura a nivel regional y de proporciones corporativas, esto es que está muy relacionado unas entre otras para brindar este tipo de servicios.

De acuerdo a su Plan Estratégico 2008-2011, la misión institucional de FOLADE consiste en la *prestación de servicios financieros, de fortalecimiento institucional y técnico-metodológico a organizaciones sociales e instituciones públicas y privadas de América Latina y El Caribe que promuevan el desarrollo de sectores en condiciones de pobreza y vulnerabilidad y/o exclusión socio económico*. FOLADE pretende operar como una red diversificada de entidades que prestan servicios financieros y no financieros con un enfoque de desarrollo local basado en la economía popular.

Dentro del amplio campo de acción descrito, FOLADE buscará generar liderazgo alrededor de ciertos productos: **1º**. Reforzar esquemas de financiamiento al desarrollo local – economía Popular, **2º**. Ofrecer a los involucrados en la migración servicios diversificados y Espacios de protagonismo. **3º**. Dar cobertura de seguro a los clientes y beneficiarios de programas de créditos de bajos ingresos. **4º**. Impulsar la articulación de una propuesta de desarrollo que guíe la Intervención de la red y desde la cual incidir en la política pública.

OIKOCREDIT Sociedad Cooperativa Ecuménica de Desarrollo

Oikocredit cree que las personas de escasos recursos pueden lograr una vida mejor si se les brinda una oportunidad, si se les da crédito. Como canal de inversiones socialmente responsables, promovemos la justicia social convirtiendo las inversiones en créditos. Nuestra meta es lograr un alto impacto social y un desarrollo sostenible. Oikocredit utiliza las inversiones que le son confiadas financiando proyectos que generan empleos e ingresos para grupos de personas desfavorecidas, principalmente en países en desarrollo. Los proyectos son seleccionados de acuerdo a criterios éticos: el impacto positivo en la comunidad; la participación de mujeres en la gerencia y/o la puesta en práctica; la ausencia de efectos dañinos para el ambiente; el bienestar animal; viabilidad financiera y gerencia adecuada. Las políticas de inversión de Oikocredit son reconocidas como social y éticamente responsables por Ethibel. La comunicación con los inversores es abierta y transparente en todos sus aspectos. Los inversores reciben un rendimiento doble: un alto retorno social y un modesto retorno financiero (2%).

Nació como una pionera en materia de financiamiento del desarrollo, Oikocredit es hoy uno de los mayores financiadores del sector microfinanzas en todo el mundo. Oikocredit es una de las pocas posibilidades de inversión ética que financia proyectos de desarrollo en el Sur, beneficiando a personas cadenciadas y marginadas.

Oikocredit, de propiedad privada, es una cooperativa única, que anima a los inversores a usar sus fondos de manera socialmente responsable. Los préstamos de Oikocredit son canalizados por una red de Oficinas Regionales diseminadas en América Latina, Asia, África, Europa Central y Oriental y dirigidas por profesionales locales. Hoy en día, más del 75% de nuestro capital pendiente se encuentra en intermediarios financieros, las denominadas instituciones de microfinanzas (IMF). Además, Oikocredit financia cooperativas o pequeñas y medianas empresas (PyMEs) dedicadas a la agricultura, comercio, servicios e industria. Oikocredit otorga préstamos y no donaciones. Y lo hace porque considera que si se quiere lograr productividad económica y autosuficiencia, los préstamos son un instrumento más efectivo que las donaciones.

Oikocredit apoya a instituciones microfinancieras de todo el mundo con préstamos que luego éstas dividen en miles de micropréstamos. Según el CGAP del Banco Mundial, Oikocredit es la mayor fuente de financiación privada para microfinanzas del mundo, financiando aproximadamente 445 IMF en África, Asia, América Latina y Europa Central & Oriental.

2.2. JUSTIFICACION

Las familias pobres de todo el mundo tienen dos desventajas: La primera es su dificultad para generar ingresos razonables y la segunda es la vulnerabilidad hacia desgracias físicas o económicas. Desafortunadamente, estas dos desventajas se refuerzan una a otra: La pobreza es fuente de incremento de la vulnerabilidad a las desgracias económicas y el efecto de éstas incrementan la pobreza.¹

Productos Microfinancieros como el crédito y el ahorro, para los pobres se constituyen en una herramienta muy efectiva para disminuir la pobreza, ayudando a brindar seguridad social y económica.

No obstante, este sector es muy vulnerable a los siguientes riesgos:

- a) relativos a las necesidades del ciclo de vida de la persona
- b) de Fallecimiento
- c) de Propiedades
- d) de Salud
- e) de Incapacidad
- f) del Negocio
- g) Covariante o masivo (desastres naturales). Para contrarrestar estos riesgos, las personas de bajos recursos recurren a estrategias que pueden Prevenir, Mitigar o Enfrentar el Riesgo.

Para prevenir el riesgo, las personas algunas veces toman las siguientes medidas: a) Seguridad en el Trabajo, b) Adecuada alimentación e higiene. Para mitigarlo hacen lo siguiente: a) Almacenamiento de provisiones, b) Ahorro en especies o dinero y c) Microseguro. Y para enfrentarlo pueden: a) Buscar asistencia social o donaciones, b) Cooperación entre integrantes de la comunidad y c) Préstamos entre familiares y amigos, entre otros.

El micro seguro se ha convertido en una herramienta muy importante para el manejo de estos riesgos por parte de las familias de bajos ingresos, porque es un tipo de seguro diseñado para atender este grupo. Busca reducir la vulnerabilidad de los usuarios del crédito, (tanto la ONG como los prestatarios), remplazando la incertidumbre de grandes pérdidas, por la certidumbre de que al hacer un pago pequeño de una prima, se aseguran la recuperación de todo el monto o una parte de este, en caso de una eventualidad.

Actualmente existen varias iniciativas a nivel de los países en desarrollo de los varios continentes< en Asia, África y América Latina, buscando proteger a los usuarios de los servicios de microfinanzas, de los principales riesgos a los que se enfrentan en su condición de población en extrema pobreza.

¹ (Martin et al (1999)

Los Micro seguros vienen operando desde los años 70. Las experiencias más exitosas han sido las llevadas a cabo en India por SEWA, Dhan Foundation y Fondos de Bienestar de Kerala, en Bangladesh por Grameen Bank y BRAC, en Filipinas por Co-operative Insurance System of the Philippines y Center for Agricultural and Rural Development, en Uganda por Microcare y CIDR y en Kenya por MediPlus y Community Health Plan.

En América Latina la experiencia es más reciente, específicamente a partir de los 90's. Destacan los casos de Compartamos en México, Serví Perú en Perú y Columna de Guatemala, en Bolivia está el Centro AFIM quien viene trabajando en el fortalecimiento de este servicio entre las entidades financieras bolivianas. Entre ellos se ofrecen diversos productos de Microseguros, entre los cuales destacan: de vida, de salud, saldos deudores, de cosechas y de incendio, entre otros.

Mercado actual

Los microempresarios en general son personas con ingresos de subsistencia, y escaso acceso a servicios de salud, educación y otros, por lo cual se encuentran altamente expuestos a diferentes tipos de riesgos, que atentan tanto contra sus negocios y familias.

Una característica fundamental de las MyPE es que la empresa y el hogar se consideran como una sola unidad, por lo cual ante riesgos o eventos específicos, el impacto es mayor, causando pérdidas no solo a la empresa sino a la familia completa. Sin embargo, en la región, el micro y pequeños empresarios no cuentan con alternativas de seguros que les permitirían aminorar sus riesgos, debido en gran parte a la falta de información sobre la demanda y oferta de los productos por parte de las empresas aseguradoras y los potenciales clientes de bajos ingresos.

En general, los microseguros son servicios que se brindan a estas personas de bajos ingresos, que buscan manejar sus riesgos y mantener cierta confianza financiera a pesar de su elevada vulnerabilidad. Los principales riesgos que afrontan estas personas son: muerte, incapacidad e invalidez por enfermedad o accidente, incendios y desastres naturales como terremotos, huracanes, entre otros tal y como han sido mencionados en el párrafo anterior.

Para paliar estos riesgos, existen los siguientes tipos de servicio:

a) Seguros ligados a los Ahorros y Préstamos:

Los primeros buscan proteger a la familia del ahorrante, para que en caso de fallecimiento o incapacidad, éstos reciban - junto con los ahorros acumulados- un beneficio que ayude a cubrir las necesidades económicas futuras de la familia. El segundo, busca proteger a la familia del asociado, fiadores y organizaciones aportantes de recursos, para que la deuda

sobre un préstamo –en caso de fallecimiento o incapacidad del deudor- no recaiga sobre ellos.

- b) **Seguros ligados a la protección de propiedades:**
Buscan proteger los bienes muebles (Vehículos motorizados, maquinaria, equipos) e inmuebles (edificios, casas) que poseen el contratante del servicio, ante sucesos como incendios, terremotos, erupciones volcánicas, huracanes. Estos muchas veces son dados como garantía en operaciones crediticias con las ONG's, por lo tanto, se convierte en una protección para la Institución también.
- c) **Seguros ligados a extender a las familias de los asegurados, protección de salud y riesgos por fallecimiento:** Cubre a las familias de los contratantes para sucesos como fallecimientos, incapacidades por accidentes o enfermedad y gastos médicos.

Demanda potencial

Con ocasión del primer taller de nuevos productos financieros organizado por Folade en Cusco, Perú en Agosto del año 2004, se procedió a realizar una encuesta entre los participantes, para estimar cuántos de sus clientes estarían dispuestos a obtener un Microseguro. En el caso de Nicaragua, El Salvador y Honduras, un 35% de sus clientes estarían dispuestos a obtener un producto de este tipo.

En ocasión de segundo Taller que se llevó a cabo en Managua, Nicaragua el pasado Abril del año 2008, se verificó el interés de las organizaciones participantes. Participaron 30 organizaciones de 12 países que en total representan más de 160.000 clientes de los cuales se estima que más del 80 % no tienen ningún tipo de seguro.

Se está llevando a cabo una encuesta de la demanda con datos más específicos que estará en línea en la página web de Folade durante los próximos días.

Considerando el conjunto de clientes de estas instituciones se estima una demanda potencial conservadora de no menor de 60,000 clientes. Sin embargo si tomamos en cuenta solamente la Red de IFM's tanto de Folade como de Oikocredit, la demanda potencial aproximada podría estar por la cifra de medio millón de clientes.

Estudios realizados con clientes microempresarios en Bolivia² y en toda la población en Colombia³ se detectó una demanda latente para productos de seguros,

El término “microseguros” se define en este documento como un seguro de prima baja, con valores asegurados menores a los productos tradicionales y formas y períodos de pago que pueden ser no tradicionales, disminuyendo la vulnerabilidad de los grupos de bajos ingresos frente a los riesgos que pudieran conllevar pérdidas o daños materiales y/o humanos.

Oferta

La mayoría de compañías de seguros en la región ofrecen productos dirigidos a personas y empresas con ingresos medios alto, lo que les ofrece productos rentables. La oferta de productos de microseguros para clientes de bajos ingresos es incipiente, debido a que las compañías aseguradoras (CA) no han visto al sector MyPE como un mercado interesante. Las principales razones se describen a continuación:

- les hace falta información acerca de la importancia de las MyPE en la economía y desconocen la demanda potencial existente en este nicho;
- al no conocer las necesidades del nicho, no conocen las características de los productos que estos grupos podrían demandar; y
- tampoco son conscientes de los mecanismos o canales para ofrecer productos a este nicho de manera eficiente.

Actualmente:

- existen compañías de seguro abiertas o interesadas en diseñar y/o adaptar productos dirigidos a este sector;
- no existen productos de seguros específicamente estudiados para atender a este nicho, por lo tanto se debe iniciar por desarrollarlos,
- no existe personal entrenado en las compañías de seguro para atender el nicho.

Las instituciones microfinancieras (IMF) tienen una oportunidad única para articular la demanda con la oferta. Aprovechando su experiencia y conocimiento del sector de las MyPE.

Actualmente las IMF consideran los seguros como algo muy necesario para los clientes, y el desarrollo de nuevos productos les

² Centro AFIN: “Servicios de microseguros a los usuarios de servicios de IMF”.

³ Remolina – Estrada 2007

permitiría diversificar los servicios financieros que ofrecen reduciendo así los riesgos a los que las IMF's y sus clientes están expuestos.

Las IMF's manifiestan su interés en participar activamente en el desarrollo de productos adecuados para sus clientes, y actuar como activadores de la demanda, orientadores de la oferta y un vehículo para canalizar los nuevos productos de seguros a sus usuarios de crédito masiva, permitiendo así economías de escala que reducen los costos y hacen que los productos sean económicamente factibles.

En resumen, se puede concluir que:

- Los clientes de las IMF's no cuentan, ni tienen acceso a mecanismos de protección y transferencia de riesgos para sus familias y negocios;
- existe una demanda insatisfecha de productos que cubran los riesgos a los que están expuestos, a pesar de una cultura débil de seguros;
- existe disponibilidad y capacidad por parte de las empresas aseguradoras para desarrollar productos adecuados a las necesidades y para cubrir estos riesgos; y
- las IMF's demuestran interés en aprovechar sus ventajas competitivas para articular la demanda y la oferta.

El microseguro es una iniciativa que tiene poco tiempo de prueba y funcionamiento en Latinoamérica. Con base en algunos programas pilotos que han tenido éxito en África y Asia, se ha venido desarrollando mejores prácticas, como es el modelo *socio-agente*, mediante el cual se forman alianzas entre las CA y IMF para ofrecer productos de manera masiva a costos bajos. La IMF funciona como agente de ventas de una aseguradora comercial. La IMF y la aseguradora trabajan juntas para adaptar un producto para el sector de bajos recursos y el precio al cliente es negociado entre ambas entidades. La IMF se encarga del mercadeo, cobro de primas y otros servicios al cliente, participa en la revisión de reclamos y realiza el pago de los mismos por cuenta de la aseguradora, obteniendo una comisión. A su vez, la aseguradora absorbe todo el riesgo, fija el precio final, paga los reclamos y vigila que los requerimientos legales se cumplan. Este modelo se considera el más efectivo cuando cada actor realiza las tareas que mejor hace, maximizando la eficiencia operativa. Este modelo presenta ventajas tanto para la IMF como para la aseguradora.

3. OBJETIVO PRINCIPAL.-

En el periodo de dos años, que los asociados de FOLADE puedan ofrecer servicios de microseguros en entidades de intermediación financiera en alianza con al menos dos empresa especializada de Seguros en cada uno de los cuatro país en los cuales se iniciará el proyecto. Para lo cual se pretende apoyar a cada una de las organizaciones, con capacitación, asesoramiento, pasantitas, desarrollo de productos de micro seguros, adecuación tecnológica, implementación de los nuevos productos, seguimiento, revisión y ajuste. Finalmente difusión y promoción de los productos entre otras IMF's y sus clientes.

4. OBJETIVOS ESPECIFICOS Y TERMINOS DE REFERENCIA.-

- Contribuir con la creación de al menos cuatro nuevos productos de micro seguros e implementar el uso de estos servicios en al menos 22 IMF's, ubicadas en tres países en CA y uno en Sur América.
- Lograr el efecto multiplicador de implementar el uso de estos cuatro nuevos productos de micro seguros en al menos 10.000 microempresarios, es decir al menos 500 en cada IFM's participante.
- Impulsar y atraer al menos una empresa de seguros en cada uno de los cuatro países, para atender a este primer proyecto.
- Evaluar los resultados obtenidos en la implementación de los primeros cuatro productos y proponer el desarrollo de nuevos productos innovadores de micro seguros a partir de un segundo proyecto.
- Difusión de las lecciones aprendidas y elaboración de una nueva propuesta de continuación para expandir el área de cobertura.

5. DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES

El proyecto piloto propone una serie de actividades diseñadas para dar un impulso significativo a corto plazo, hacia la atención de la demanda potencial dentro de un mercado actual de micro seguro.

El proyecto se desarrollara en etapas que son las siguientes:

ETAPA I.- sensibilización y capacitación en el tema de microseguros.

Esta etapa se desarrollara a tres niveles:

Un primer nivel con las entidades de micro crédito o IMF's.

Se desarrollarán cuatro talleres, tres en Centroamérica y uno en Sur América con la participación de 22 entidades de micro crédito en total.

Perú	10 Entidades.
Honduras	4 Entidades
Salvador	4 Entidades

Nicaragua 4 Entidades

Un segundo nivel con las compañías aseguradoras (CA)

Se desarrollara cuatro talleres, tres en Centroamérica y uno en Sur América con al menos 8 compañías aseguradoras, dos en cada país.

Un tercer nivel con los clientes de las IMF's.

Se desarrollará 4 talleres informativo sobre el sistema de micro seguros, uno en cada país y se espera la participación de no más de 10 clientes en cada entidad participante, llegando a sensibilizar a 100 clientes en cada país.

ETAPA II.- Desarrollo de productos y servicios innovadores de microseguros

El propósito es crear productos innovadores de microseguros adaptados en función de las necesidades específicas de los usuarios del crédito, hecho a la medida, que sean susceptibles de ser implementados.

Para lograr este propósito se realizarán las siguientes actividades:

- a) Identificar e investigar productos innovadores, creativos y exitosos de microseguros, que podrían funcionar en el mercado de clientes de las IMF's, de acuerdo a las características socioculturales de las mismas.
- b) Desarrollo de por lo menos cuatro productos de microseguros y adaptarlos a la región en coordinación con los tres actores MFIs Compañías Aseguradoras y clientes.
- d) Desarrollo de sistemas de información automatizada, que les permita estar en línea con las compañías aseguradoras a cada entidad.

ETAPA III.- Implementación, acompañamiento normativo, evaluación y difusión de experiencias.

En esta etapa es importante el acompañamiento normativo del proceso de adopción de productos de microseguros, con el fin de incentivar los posibles ajustes necesarios para el correcto manejo.

Evaluar los resultados logrados con el plan piloto, dar a conocer los logros y compartir experiencias entre las entidades involucradas, esto es IMF's, compañías aseguradoras y clientes o usuarios de los micro seguros.

Elaborar, compartir y consensuar con los actores principales CA, IMF y Reguladores un documento de análisis de mejores prácticas con recomendaciones para afinar el marco normativo y así facilitar la oferta ágil de microseguros.

6.- RESULTADOS ESPERADOS Y TIEMPO ESTIMADO

Entre los resultados mas importantes que el proyecto logrará en los próximos dos años son los siguientes:

- Adquirirán una cultura de protección de su seguridad personal, su negocio y su familia.
- Contarán con nuevos productos de seguros que satisfagan la cobertura de riesgos a los que están expuestos
- Tendrán facilidad de compra
- Lograrán precios competitivos.
- Ampliarán su confianza en la entidad financiera.
- También son beneficiarios del proyecto las CA y las IMF que contarán con información concreta sobre mecanismos para penetrar el mercado de microseguros, y una parte de las cuales contarán con nuevos productos de microseguros colocados en dicho mercado, permitiéndoles diversificar sus mercados, reducir sus riesgos, mejorar su productividad e incrementar sus ingresos.

7.- UBICACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto estará ubicado en el área de influencia de las dos entidades, FOLADE y OIKOCREDIT.

En sud América donde la influencia de FOLADE es mayor y en Centroamérica donde la presencia de OIKOCREDIT es más importante.

En Sud América se pretende llegar a Perú, con los miembros de Folade. Sin embargo para el proyecto se trabajará con entidades socias y no socias de la Red.

En Centroamérica, Honduras, El Salvador y Nicaragua los beneficiarios son los asociados de FOLADE y de OIKOCREDIT.

8.- PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

El financiamiento estará siendo aportado por tres entidades OIKOCREDIT, ADA DE LUXEMBURGO y FOLADE.

Adjunto se presenta el presupuesto detallado.