



Ayudando a mejorar la eficacia de las agencias de cooperación en las microfinanzas

## MICROSEGUROS: UNA ESTRATEGIA PARA LA GESTIÓN DE RIESGOS

Más de 2.000 millones de personas en todo el mundo carecen de cualquier tipo de protección en materia de seguridad social. Los pobres son quienes menos posibilidades tienen de beneficiarse de este tipo de cobertura, pese a ser los más vulnerables a los riesgos y a las presiones económicas. Para hacer frente a esta realidad se necesita la participación de diversos actores, entre ellos los gobiernos nacionales, las comunidades, el sector privado y los organismos de desarrollo. El microseguro, que actualmente despierta gran interés, es uno de los muchos servicios financieros que ayuda a la gestión de riesgos, otros servicios incluyen los préstamos de emergencia y los planes de ahorro flexibles. Los organismos donantes deberían mostrar prudencia al incursionar en este terreno que presenta buenas perspectivas pero que aún no se ha puesto a prueba.

### ¿Qué riesgos enfrentan los pobres?

Si bien muchas personas pobres se ven expuestas a los mismos riesgos que otros que no lo son, esos riesgos tienen mayores consecuencias financieras y son más frecuentes. Además, la vulnerabilidad de los pobres se acrecienta notablemente cada vez que éstos sufren una pérdida, creando así un círculo vicioso que impide las mejoras duraderas en materia de bienestar social y económico. Entre los principales riesgos se cuentan la muerte, las enfermedades o lesiones, las pérdidas patrimoniales (por ejemplo, por robo o incendio) y los desastres naturales (terremotos, sequías, etcétera).

### ¿Cómo se protegen del riesgo las personas pobres?

La mayoría de los pobres se vale de sus propios medios para afrontar los riesgos. Muchos recurren a una variedad de métodos informales (ahorro de dinero en efectivo, acumulación de activos, asociaciones de ahorro y crédito rotatorio, prestamistas) para anticiparse y hacer frente a riesgos como la muerte del sostén de familia, enfermedades graves o la pérdida de ganado. Son muy pocos los hogares de bajos ingresos con acceso a una cobertura formal de seguro que contemple ese tipo de eventualidades.

**Prevención.** En la medida de lo posible, los pobres procuran evitar los riesgos o ponen gran empeño en reducirlos, con frecuencia mediante métodos no financieros. La preocupación por la higiene, por ejemplo, es una forma no financiera de reducir el riesgo de contraer enfermedades contagiosas, sobre todo entre los niños. Otro recurso son las redes familiares que se forman para identificar oportunidades de negocios. La necesidad imperiosa de evitar los riesgos suele llevar a los pobres a tomar decisiones conservadoras, especialmente cuando se trata de cuestiones económicas.

**Preparación.** Para hacer frente a riesgos futuros, los pobres ahorran, acumulan activos (ganado, por ejemplo), adquieren seguros e invierten en la educación de sus hijos. En ciertos casos, cuentan con la protección de sistemas comunitarios informales (como las sociedades funerarias en Ghana). Sin embargo, esos sistemas por lo general no brindan protección adecuada frente a riesgos costosos e imprevisibles, como la enfermedad debilitante del sostén de familia.

#### Complejidad relativa de los diferentes instrumentos de seguro

DE ALTA COMPLEJIDAD

Seguro de riesgo agrícola

Seguro de salud y de discapacidad

Rentas vitalicias y seguros de

vida mixtos

(seguro de retiro)

Seguro de bienes materiales

Seguro de vida temporal

(los beneficiarios reciben el pago al fallecer el asegurado)

Seguro de vida para garantizar el pago de deudas

(se cancela la deuda al fallecer el prestatario)

DE MENOR COMPLEJIDAD



Si bien ya se ha comenzado a ofrecer instrumentos de seguro proveniente del mercado formal en los mercados de bajos ingresos, como el seguro de vida para garantizar el pago de una deuda (éste cubre el saldo pendiente de un préstamo en caso de fallecimiento del prestatario), algunas veces dichas modalidades de seguro parecen estar concebidas para proteger más a la institución crediticia que a sus propios clientes.

**Acción.** La necesidad de afrontar la situación *a posteriori* puede dar lugar a medidas desesperadas que dejen a las familias pobres aún más desprotegidas ante futuros acontecimientos. Frente a una situación económica apremiante, las personas pobres suelen tomar préstamos de emergencia de prestamistas, instituciones de microfinanciamiento (IMF) o bancos. También es común que saquen todos sus ahorros, vendan activos productivos, dejen de pagar los préstamos o reduzcan los gastos en alimentación y educación.

### ¿Qué es el microseguro?

El **microseguro** es una protección contra determinados riesgos que se brinda a personas de bajo ingreso a cambio del pago regular de una suma de dinero (primas), y se calcula teniendo en cuenta la probabilidad y el costo del siniestro. Al igual que en todas las modalidades de seguro, *la cobertura conjunta de riesgos* permite que muchas personas o grupos compartan el costo de un acontecimiento riesgoso. Para que los pobres puedan beneficiarse del microseguro, éste debe atender a sus principales necesidades relativas a la protección contra riesgos (seguros de salud, automotor o de vida, según el mercado), ser de fácil comprensión y económicamente accesible.

### ¿Cuáles son algunas de las dificultades que se plantean al brindar cobertura a los pobres?

Actualmente, los planes de microseguro que no se limitan a los seguros de vida para garantizar el pago de deudas enfrentan el desafío de mantenerse sostenibles. Los proveedores, ya sean gobiernos, instituciones de ahorro y crédito, compañías de seguro privadas u otras instituciones financieras como las IMF, afrontan las siguientes dificultades:

**Especialización técnica.** Las actividades de seguros requieren conocimientos actuariales específicos ya que se utilizan cálculos matemáticos para invertir valores monetarios en los riesgos futuros. El análisis actuarial en materia de microseguro se ve dificultado por la volatilidad de los siniestros y la escasez de datos fiables que caracterizan a los mercados informales y de bajos ingresos. A menudo, hay un tipo de institución que posee conocimientos actuariales (aseguradoras formales) mientras que otro se ocupa de las redes de distribución a clientes de pocos recursos (IMF u organizaciones no gubernamentales).

**Comercialización y ventas.** Las personas pobres en su gran mayoría no comprenden el funcionamiento de los seguros o incluso tienen prejuicios al respecto. Muchas se muestran escépticas al tener que pagar primas para obtener beneficios futuros aun sabiendo que el siniestro puede no ocurrir. La tarea de sensibilizar a la población sobre los beneficios que ofrece el seguro insume tiempo y provoca costos considerables. Además, los contratos de seguros suelen ser demasiado complicados para los pobres, muchos de los cuales son analfabetos.

**Canales de distribución.** El microseguro requiere un sistema de distribución que permita generar confianza y realizar con eficacia operaciones financieras de pequeña escala en lugares de fácil acceso. Hoy en día resulta difícil encontrar sistemas de distribución de ese tipo; por otro lado, crear nuevos sistemas para el cobro de primas y el pago de los siniestros resulta oneroso y por lo general no produce los resultados deseados.

En África oriental, la compañía de seguros American Insurance Group (AIG) se ha asociado con varias IMF para superar esos tres desafíos.

### ¿Qué deben y qué no deben hacer los organismos donantes?

Actualmente, la capacidad de los organismos donantes de establecer vínculos y difundir conocimientos sobre microseguros es más importante que suministrar fondos para programas específicos.

Los organismos donantes deberían...	Los organismos donantes deberían abstenerse de...
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analizar detenidamente la demanda de los clientes y toda la gama de servicios financieros relacionados con la gestión de riesgos antes de determinar que el seguro es la respuesta apropiada.</li> <li>• Alentar a las compañías comerciales de seguro a orientar sus esfuerzos en favor de los pobres estableciendo relaciones con canales de distribución tales como las IMF.</li> <li>• Trabajar solamente con instituciones sólidas (aseguradoras e IMF) y llevar a cabo un análisis detenido de la capacidad de éstas para administrar instrumentos de microseguro.</li> <li>• Coordinar esfuerzos con otros organismos donantes, aseguradoras del sector privado y gobiernos en lo que respecta a las actividades de microseguro.</li> <li>• Incluir a expertos técnicos en las operaciones de microfinanciamiento, armarse de paciencia (durante varios años) y elaborar una estrategia de salida clara y con plazos concretos.</li> <li>• Tener cuidado en el apoyo prestado a planes de seguro no regulados que carezcan de suficiente experiencia técnica, no ofrezcan <i>reaseguro</i> (seguro para las aseguradoras) ni dispongan de mecanismos de supervisión para garantizar la protección del consumidor.</li> <li>• Seguir muy de cerca el rendimiento de los asociados en las actividades relacionadas con el microseguro.</li> <li>• Invertir en programas destinados a informar a los pobres sobre los beneficios del seguro.</li> <li>• Brindar acceso a la asistencia técnica para la resolución de problemas técnicos específicos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presionar a las instituciones para que ofrezcan microseguros, ya que son los clientes, no los organismos donantes, quienes deben generar la demanda de protección contra riesgos.</li> <li>• Otorgar financiamiento a proveedores de microseguro que no tienen suficiente capacidad técnica.</li> <li>• Otorgar financiamiento en forma de subsidios para cubrir los costos de los siniestros. (Esto lleva a las compañías de microseguro a subvencionar las primas, lo que constituye una práctica insostenible).</li> <li>• Intentar influir en las políticas de gobierno antes de que haya más experiencia en materia de microseguros.</li> </ul>

**Autores:** Alexia Latortue con la colaboración de Monique Cohen, Michael J. McCord, Craig Churchill y personal del CGAP. **Fuentes:** Grupo de Trabajo sobre microseguro del CGAP, "Donor Guidelines for Funding Microinsurance", Ginebra, 2003; *Microinsurance: Improving Risk Management for the Poor*, N<sup>os</sup> 1 y 2 (Luxemburgo: ADA, agosto y noviembre de 2003); W. Brown, C. Green y G. Lindquist, *A Cautionary Note for Microfinance Institutions and Donors Considering Developing Microinsurance Products* (Bethesda, Maryland., EE.UU.: DAI, 2000); C. Churchill, D. Liber, M. J. McCord y J. Roth, *Making Microinsurance Work for Microfinance Institutions: A Technical Guide to Developing and Delivering Microinsurance* (Ginebra: OIT, 2003); W. Brown y C. Churchill, *Insurance Provision to Low-Income Households: Parts I and 2* (Bethesda, Maryland., EE.UU.: DAI, 1999, 2000).

**Sitios web:** Microinsurance Centre: [www.microinsurancecentre.org](http://www.microinsurancecentre.org); Microinsurance Focus: [www.microfinancegateway.org/section/resource-centers/microinsurance](http://www.microfinancegateway.org/section/resource-centers/microinsurance); publicaciones de USAID sobre prácticas óptimas en la microempresa: [www.usaidmicro.org/pubs/mbp-res.asp#npm](http://www.usaidmicro.org/pubs/mbp-res.asp#npm).