

MICROSEGUROS

Mejorar el manejo de los riesgos para las poblaciones pobres



Septiembre 2004

El Grupo de Trabajo sobre los Microseguros, iniciado por el CGAP y que agrupa los representantes de los proveedores de fondos, agencias multilaterales, ONGs, compañías de seguros privadas y otras partes interesadas, fue creado en 2001 para promover el desarrollo de servicios de seguros destinados a las poblaciones pobres, a través de una mayor coordinación de los diferentes actores y el intercambio de información. Actualmente presidido por la Oficina Internacional del Trabajo (OIT), el Grupo de Trabajo está estructurado en cuatro sub-grupos: Operaciones y Líneas conductoras, Demanda, Reglamentación y Difusión. Para obtener más informaciones, contacte a Craig Churchill, churchill@ilo.org.

➤ **Sub-grupo Operaciones y Líneas conductoras:** trata de facilitar la emergencia de productos de seguros apropiados para las poblaciones con bajos ingresos, analizando las prácticas comunes y mejorando las prácticas de los proveedores de fondos en ese sector. Contacto: mjmcord@bellsouth.net

➤ **Sub-grupo Demanda:** busca el desarrollo de herramientas que las IMF's y otras organizaciones podrían utilizar para evaluar la demanda para los productos de seguros y otros servicios financieros de manejo de riesgos. Contacto: moniqueC@mfopps.org

➤ **Sub-grupo Reglamentación:** se enfoca sobre los asuntos reglamentarios que afectan el desarrollo de productos de microseguros para las poblaciones pobres. Contacto: Svenja.Paulino@gtz.de

➤ **Sub-grupo Difusión:** facilita el intercambio de informaciones relativas a los microseguros para las IMF's, compañías de seguros, proveedores de fondos y expertos. Contacto: assurance@microfinance.lu

Para recibir los próximos números de MICROSEGUROS (inglés o francés), contacte a adainfo@microfinance.lu

Concepto

El riesgo de asegurar la cosecha

Golpes climáticos, pestes, incendios y desastres naturales hacen que manejar y mitigar riesgos sea clave para el negocio agrícola. En los países desarrollados, asegurar las cosechas y usar otras modernas técnicas de gestión de riesgo son cosa habitual. Allí los agricultores tienen entre el 30 y el 70 por ciento de sus primas de seguros subsidiadas por el gobierno.

En los países en desarrollo, en cambio, los seguros agrícolas cubren solamente a algunos cultivos y benefician a un porcentaje relativamente pequeño de granjeros. Los gobiernos de la región no están en condiciones de solventar los subsidios que garantizarían una mayor cobertura. Por lo tanto, los agricultores dependen de técnicas para minimizar la exposición a los riesgos en sus predios, y de ayuda de emergencia cuando hay pérdidas provocadas por catástrofes.

En la sede del BID, se reunieron recientemente expertos de la Entidad Estatal de Seguros Agrarios de España (ENESA) con delegados de los Ministerios de Agricultura de República Dominicana, Perú, y Uruguay, para analizar sus experiencias y las de Estados Unidos, Canadá, y de la Unión Europea.

La mayoría de los participantes acordaron que los sistemas tradicionales de seguros subsidiados para las cosechas no son sostenibles al largo plazo, especialmente en aquellos países de bajos recursos que enfrentan severas limitaciones fiscales.

Los delegados de ENESA abogaron por una alianza entre los sectores público y privado, lo que también implica una gran dependencia de los subsidios. Argumentaron que, desde el punto de vista estatal, el costo de la subvención es generalmente inferior al de la ayuda de emergencia en caso de ocurrir un desastre. Sin embargo, la clave esencial de este sistema es que exige a todos los granjeros que compren seguros.

Algunos de los participantes argumentaron que los seguros tradicionales que cubren varios tipos de siniestros no son sostenibles y se encuentran plagados de riesgo moral, como los falsos reclamos. Muchos de ellos generan la búsqueda de dividendos políticos y tienden a beneficiar a los agricultores más adinerados. En los países en desarrollo de medianos y bajos recursos, la falta de información y una pobre infraestructura legal dificultan aún más el diseño y la implementación de estos productos.

El riesgo de asegurar la cosecha.. 1
Estudio de Caso: COLUMNA 2
Estudio de Caso: SERVIPERÚ 3
Términos y definiciones 5
Publicaciones recientes..... 5
Descubrir un producto..... 6
Actualidades 6
Noticias del Grupo de Trabajo..... 6

La demografía representa un desafío adicional. En los países en desarrollo, donde los agricultores representan más del 30 por ciento de la población, la compra obligatoria de seguros para las cosechas es inaplicable, ya sea desde el punto de vista de los agricultores como del gobierno. En Europa y otros países desarrollados, la población agrícola no alcanza al 7 por ciento del total, por lo cual la demanda por subsidios es significativamente menor.

En el debate se presentaron otros dos modelos alternativos. Juan Carlos Cortés, presidente de la aseguradora agrícola mexicana ProAgro, sugirió que las aseguradoras privadas pueden

cubrir exitosa y sosteniblemente seguros multisiniestro mediante un diseño cuidadoso que minimice el riesgo moral. Ello requiere personal altamente calificado, sistemas de información avanzados, y modelos estadísticos. El otro modelo propone el uso de instrumentos paramétricos que relacionan los pagos por indemnización a causales fácilmente observables, como la lluvia y la temperatura. Estos instrumentos eliminan totalmente el riesgo moral y reducen de manera drástica los costos de administración ocasionados por el

monitoreo y los ajustes a los reclamos, pero requieren siempre de vasta y detallada información, como también de instrumentos de detección confiables.

Todavía no está claro cómo diseñar un programa de gestión de riesgos que sea eficiente y que ahorre recursos. Varios países han lanzado nuevas iniciativas para asegurar cosechas, pero aún no hay resultados definitivos. Mark Wenner, especialista financiero en el BID, instó a la cautela. "Los países industrializados

pueden asignar recursos sin mucho desgaste fiscal, pero en una economía en desarrollo, es el equivalente de robarle a San Pedro para pagarle a San Pablo", advirtió. "¿Se construye un camino, una escuela rural, un hospital, o se financia un programa de seguros de cosechas, cuando hay fondos para realizar sólo uno de estos gastos?"

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, abril 2004.

Info: http://www.iadb.org/NEWS/Display/WSView.cfm?_Num=ws05104&Language=Spanish

Estudio de Caso

COLUMNA, Compañía de Seguros S.A. - GUATEMALA

La seguridad social guatemalteca

El Instituto de la Seguridad Social, creado en 1946, establece distintos regímenes de protección y beneficios (Accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, Maternidad, Enfermedades generales, Invalidez, Orfandad, Viudez y Muerte) pero limita la afiliación a los empleados que tienen un trabajo fijo. Los empresarios y trabajadores del sector informal no gozan de esos beneficios y consecuentemente en su gran mayoría se encuentran desprotegidos de los principales riesgos de la salud y de la muerte.

No existe a nivel del Estado, mayor promoción, para grupos sociales de la economía solidaria y/o informal, en el manejo de sus riesgos. Básicamente, la única participación del Estado en materia de seguros está en regular la actividad de seguros por medio de la Superintendencia de Bancos. Sin embargo, un potencial muy grande de empresarios existe, tanto del sector formal como el informal, que no cuentan con un seguro de ningún riesgo. A finales del año 1998 existían 1.639.127 unidades productivas en actividades no agrícolas y 1.652.680 unidades productivas en actividades agrícolas¹.

Creación de COLUMNA

La única Compañía aseguradora que ha tenido una orientación hacia un sector económico más popular ha sido COLUMNA. Tuvo su origen en la Federación

Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Guatemala (FENACOAC), la cual desde 1970, administraba un seguro de vida colectivo para los ahorros, gastos funerarios y personal de las cooperativas. Posteriormente, en el año 1994, la federación y nueve cooperativas miembros fundaron COLUMNA que inició operaciones en el área de los seguros de vida a fines de 1994 y dos años más tarde, emprendió el desarrollo de seguros de daños.

Los clientes

En casi 90% son personas relacionadas con las 35 Cooperativas de Ahorro y Crédito afiliadas a FENACOAC, las cuales agrégian alrededor de medio millón de usuarios. Estas son personas que en un alto porcentaje (90%) viven en zonas rurales, algunos son trabajadores asalariados, amas de casa, otros se dedican a actividades microempresarias. Los usuarios de las cooperativas, tienen a través de COLUMNA, un seguro de vida sobre sus ahorros, aportaciones y sobre los saldos de los préstamos. Además, cerca de unos 54.000 de ellos, tienen un microseguro de gastos funerarios y cobertura de accidentes denominado Plan de Vida Especial.

'Plan de Vida Especial'

Forma un seguro de vida colectivo (pagado anualmente) que ofrece un beneficio por el riesgo de muerte (entre los US\$1.235 y los US\$6.173) para cubrir gastos

funerarios y un beneficio adicional para cubrir los riesgos de muerte o incapacidad por accidentes. El producto es comercializado principalmente a través de las cooperativas afiliadas al sistema FENACOAC, lo cual le da una gran cobertura geográfica en casi todo el país.

Los siniestros del seguro son tramitados a través de las cooperativas comercializadoras y normalmente duran cerca de 30 días en efectuarse el pago. Aunque el producto brinda la opción de recibir un adelanto del 50% del beneficio al momento del fallecimiento, esta opción a veces presenta limitaciones en su gestión en algunas cooperativas.

A nivel de satisfacción del cliente, se considera que los beneficios del producto son aceptables, sin embargo debería brindar beneficios médicos, ya que para ellos y sus familias, el acceso a los hospitales y a la medicina actualmente es un problema. En cuanto al impacto tenido por el microseguro en otros sectores, éste ha sido muy bajo. Aunque algunas organizaciones gubernamentales, de seguros y de la economía solidaria han reconocido el logro tenido por COLUMNA, al introducir en el sector cooperativo de ahorro y crédito, el seguro masivo para poblaciones rurales y de bajos ingresos, esta experiencia prácticamente no ha sido replicada en otros sectores.

1 Cifras del Instituto Nacional de Estadística. En 2002, Guatemala tenía una población de 11.237.196 millones de personas.

Algunas lecciones claves

- Las organizaciones que agrupan a poblaciones masivas populares, tienen un gran potencial para llevar el microseguro a estas poblaciones. Por lo tanto, la promoción y comercialización del microseguro deben ser llevadas a cabo a través de ellas.

- Se debe tener un compromiso fuerte de la alta dirección de la organización que agrupa en un primer nivel a las personas, por promover y comercializar el microseguro.

- El producto debe ser sencillo, los beneficios deben estar más en función de las posibilidades económicas de pagar una

prima mensual y diversas opciones de montos de beneficios deben ser propuestas.

- Debe darse capacitación directa a los empleados de la organización que están en contacto con los asociados, para que promuevan e informen adecuadamente del microseguro.

- Debe disponerse de un material promocional impreso sencillo de comprender.

- Debe darse incentivos en dinero (comisiones) a la organización (cooperativa). Debe ser una relación de negocio (aseguradora - cooperativa comercializadora) de 'ganar-ganar'.

- Los procedimientos para el manejo del seguro en la cooperativa deben ser sencillos y estar ligados a alguna aplicación computacional (garantizando una gestión adecuada de los documentos y registros).

- Debe haber un seguimiento constante por parte de la aseguradora, al desarrollo del programa de comercialización de microseguros en la cooperativa.

RESULTADOS DEL PLAN DE VIDA ESPECIAL : Años 2000 - 2003 (Montos en Dólares)²

	Año 2003	Año 2002	Año 2001	Año 2000
Primas Netas Suscritas	504 849	380 325	281 841	250 429
Siniestros	196 035	149 232	146 638	62 889
Gastos Adquisición	70 679	53 245	39 458	35 060
Gastos Administración	86 631	65 263	48 363	42 973
Costo Reaseguro	18 527	13 957	10 343	9 190
Utilidad Técnica	132 976	98 627	37 039	100 316
% Siniestros / Primas	39%	39%	52%	25%
% Gastos Totales / Primas	35%	35%	35%	35%
% Utilidad Total / Primas	26%	26%	13%	40%
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente : C. Herrera & B. Miranda, Proyecto de estudios de casos sobre buenas y malas prácticas en microseguros, manejado por la OIT con un financiamiento de SIDA, GTZ y DFID - El caso COLUMNA GUATEMALA, mayo 2004.

Estudio de Caso

SERVIPERÚ – PERÚ

Crisis económica, ajuste estructural, nueva exigencia de capital

A fines de los ochenta y principio de los noventa, se presentó en el Perú una fuerte crisis económica que llevó a la implementación de fuertes medidas de ajuste estructural para lograr una estabilidad macroeconómica en el país. En este esquema con nuevos tipos de instituciones microfinancieras, sectores de la población que anteriormente no tenían acceso al crédito, encontraron en las IMFs

alternativas de financiamiento acordes a sus posibilidades, permitiéndoles un desarrollo gradual.

No obstante, las compañías aseguradoras no otorgaron al sector de los seguros ninguna correlación de crecimiento y, la promulgación de una nueva Ley de Seguros en 1993, no promovió ningunos productos de seguros para estos sectores. Las nuevas exigencias de la Ley de Seguros (imponiendo un capital difícil de alcanzar) aumentó las dificultades

de muchas cooperativas, para continuar operando como compañías de seguros, ya afectadas por la pérdida de mercado producto de la crisis económica.

Reacción :

De SEGUROSCOOP a Serviperú ...

SEGUROSCOOP cooperativa de seguros fue constituida en 1966, por una iniciativa de la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito, con el fin de reemplazar los seguros que CUNA MUTUAL ofrecía

2 Conversión realizada a un tipo de cambio de US\$ 1 = 8,03 Quetzales al 31-Dic-2003. Página web Banco de Guatemala <http://www.banguat.gob.gt/>

sobre las carteras de sus cooperativas. Sus principales productos eran, por una parte los seguros de vida en protección de prestamos y de ahorros y, por otra parte, los seguros generales para proteger las propiedades y bienes de las cooperativas.

Las dificultades contextuales llevaron a SEGUROSCOOP a buscar una transformación en una empresa de servicios de protección, como es actualmente Serviperú, implicando distintos cambios desde 1994:

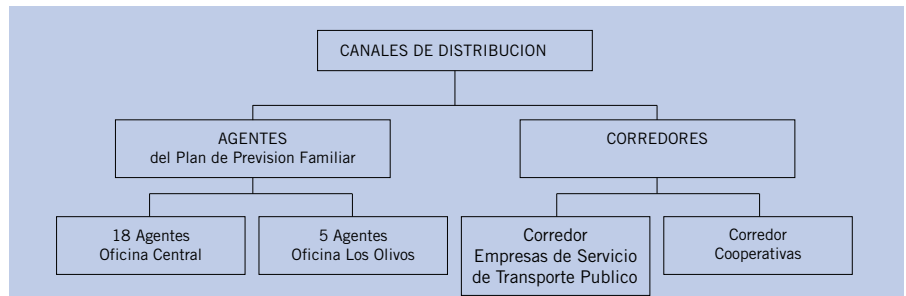
- Se constituyó la empresa filial 'Serviperú Asesores y Corredores De Seguros', para manejar el seguro 'Previsión Familia',
- Se transfirió la cartera de seguros a una Compañía Aseguradora, con la que se suscribió un convenio de beneficios recíprocos,
- La Junta General acordó que el nuevo objeto social de la Cooperativa sería asumido por dos 'Divisiones':
 - Atención Funeraria; responsable del manejo de 'Funerales Los Olivos',
 - Servicios de Salud Preventiva; encargados del Centro Médico 'Servisalud'.

El mercado principal al que se direccionó la compañía fueron los sectores de bajos recursos y de la economía informal. El desarrollo y consolidación a lo largo de los años de la anterior transformación, han tenido muy buenas prácticas, así como algunas limitaciones.

Las crisis deben ser oportunidades para crecer...

De las opciones tomadas por Serviperú, se pueden identificar las siguientes lecciones:

- Analizar las opciones para seguir operando y no liquidarse. Ve en su cartera de seguros que ha formado por muchos años, una fortaleza importante; por esa razón crea una empresa filial de corretaje de seguros para trabajar sobre la base de dicha cartera.
- Buscar una alianza estratégica con un asegurador para continuar brindando los servicios de aseguramiento a sus clientes y desarrollar nuevos servicios y negocios en el futuro.
- El pensar, en el momento de tener que dejar de operar como aseguradora,



Los canales de distribución varían según el tipo de producto. Los agentes vendedores, 'Ejecutivos de Ventas', que comercializan el Plan de Previsión Familiar tienen una remuneración fija básica mensual en función de la categoría que posean: Nuevos, Junior, Master y Premium. Cada categoría tiene un número mínimo diferente de planes a vender mensualmente. Además, los Ejecutivos tienen una comisión variable durante los tres primeros meses del plan, siendo el porcentaje del tercer mes mayor que el del segundo mes, con el fin de consolidar bien el plan en sus primeros tres meses.

en el desarrollo de una nueva línea de servicio y negocio (crear una funeraria), que se generaría sobre la base del seguro funerario ofrecido por ellos desde muchos años atrás, el cual era otorgado a manera de un pago económico.

- El tomar - en el equipo gerencial y operativo - una identidad con los nuevos proyectos; lo que significó para ellos una actitud de trabajo en equipo, un compromiso fuerte y hasta un sacrificio económico en el primer año.

Factores positivos

- Importantes en el desarrollo de los nuevos proyectos fueron las posibilidades de ver, conocer y compartir las experiencias de algunas otras organizaciones cooperativas en este tipo de proyectos, y también de disponer de una asistencia técnica.
- El crear un microseguro conocido como Previsión Familiar permitió a la gente de bajos ingresos, mediante pagos mensuales bajos, disponer de los servicios funerarios y de salud, tanto para el asociado, como para su grupo familiar.
- Desarrollar y consolidar bien primeramente un proyecto (Servicios Funerarios) y luego desarrollar otros (El Centro Médico) contribuyeron a crear una imagen favorable de Serviperú.
- Los nuevos servicios médicos que se fueron desarrollando, fueron incorporados como coberturas adicionales a Previsión Familiar; el microseguro progresivamente se fue mejorando.

- Previsión Familiar, a diferencia de otros planes de seguros que ofrecen una prestación en dinero o un reembolso de gastos, tiene la particularidad de que la mayor parte de los beneficios son brindados por Serviperú. Buscar eficiencia y calidad en la prestación de los servicios ofrecidos hace que la marca 'Previsión Familiar' sea considerada un producto del que los clientes sientan satisfacción y recomienden a otros clientes.

- El ofrecer los beneficios en prestación de servicios más que en prestación en dinero o reembolso de gastos, ha sido un elemento para que los sectores de ingresos bajos adquieran el plan.

- Dentro de la búsqueda de la eficiencia en el Centro Médico, ha sido importante el control y monitoreo de los costos y el cubrir los costos de los honorarios médicos en función de la cantidad de las consultas que brindan.

Algunos limitantes ...

- Los sectores de bajos recursos o de la economía informal a los que se ha dirigido el producto, son sectores muy inestables en sus ingresos, lo que genera mayor caducidad y mayores costos de recaudación y conservación. Es necesario contar con una mayor base de clientes estables...
- El desarrollo del Centro Médico es un proyecto costoso y se ha venido consolidando conforme a las capacidades económicas disponibles y donaciones recibidas.

- El basar sus beneficios en gran medida en prestaciones de servicios médicos en sus propias instalaciones, limita la extensión del producto a una mayor cobertura geográfica.

- Las cooperativas han prestado un bajo apoyo en la extensión de Previsión Familiar dentro de sus miembros, ya que más de un 90% de la cobertura total del microseguro, se encuentra en personas no cooperativistas.

Fuente :B. Miranda & M. Rodríguez, Proyecto de estudios de casos sobre buenas y malas prácticas en microseguros, manejado por la OIT con un financiamiento de SIDA, GTZ y DFID – El caso SERVIPERÚ, Noviembre 2003.

Términos y definiciones

Ley de los grandes números: Según la ley de los grandes números, más se repite un experimento, más los resultados de este experimento se van a acercar de los que se pueden esperar si se repite el experimento un número indefinido de veces.

Sistema integrado de gestión: Conjunto de los métodos manuales e informatizados utilizados para asegurar el seguimiento de los datos necesarios a la concepción, la distribución y el seguimiento de las performances de los productos de seguros.

Tarificación según lo histórico: Determinación de la tasa de la prima, para un riesgo específico, realizada basándose totalmente o parcialmente sobre las estadísticas de los siniestros relativos a ese riesgo.

Fuente: Making Insurance Work for Microfinance Institutions, ILO, 2003

En breve

Publicaciones recientes

Micro-assurance et soins de santé dans le Tiers-Monde. Au-delà des frontières. P. Develtere, G. Doyen & B. Fonteneau, Cera Foundation, Belgique, 2004, 59 p. Microseguros y prestaciones de salud en el Tercer Mundo. Más allá de las fronteras.
Info : <http://www.cera.be/fr/publi/detail.asp>

Quelles articulations entre politique de santé et micro-assurance ? Réflexions à partir du projet de micro-assurance santé du Gret au Cambodge. C. Poursat, Les Documents de Travail de la Direction Scientifique/Coopérer Aujourd'hui, n° 37, Gret, Paris, 2004, 33 p. Cuales articulaciones entre política de salud y microseguros ? Reflexiones a partir del proyecto de microseguros del Gret en Cambodia.

En el medio rural de Cambodia, los problemas de salud representan una de las mayores causas de apobrecimiento y endeudamiento. El Gret experimenta desde 1998 un sistema de microseguros de salud y 'descubrió' que una articulación al sistema de salud era necesaria, permitía garantizar una calidad de prestaciones a los individuos asegurados y mejorar en el mismo tiempo el financiamiento de centros de salud. Paralelamente, el ministerio de Salud trabaja para renovar la política de salud.
Info : <http://www.gret.org/documentation/>

Product Guide - 'ANIDASO' Insurance Policy for Low-Income Market Segment in Ghana. CARE International in Ghana, February 2004, 26 p. Guía de producto – 'ANIDASO' Política de seguros para el sector de mercado de bajos ingresos in Ghana.
Info: lawson@firstnet.bj

Microinsurance Sector Study: Sri Lanka. M. Wiedmaier-Pfister & E. Wohlner, Eschborn, 2004. Estudio de sector de microseguros
Info : <http://www.gtz.de/themen/economic-development/download/MicroinsuranceSriLanka.pdf>

En breve

Descubrir un producto

'Primero mi Familia', Seguros La Equidad en Colombia.

Creada en 1970, La Equidad comercializa sus servicios de seguros a más de 3 millones de Colombianos; miembros de alrededor de 3 574 cooperativas, 1 475 fondos de empleados y 172 asociaciones. Actualmente, está ampliando sus servicios hacia 100 pequeñas comunidades pobres afuera de Bogotá con productos adaptados según las demandas. Para primera vez en el marco de su estrategia de venta, 'utiliza' a sus propios agentes en lugar de pasar por el apoyo de sus propios miembros.

El último producto comercializado por la compañía de seguros La Equidad, Colombia, se llama 'Primero Mi Familia' (proyecto piloto) y constituye en un microseguro de vida individual. Su monto asegurado (1.766 US\$ o 3.532 US\$) varía según la opción de primas mensuales elegida (4.47 US\$ o 8.11 US\$). Este microseguro ofrece la ventaja de poder entregar un anticipo (equivalente al 50% del valor asegurado) en caso de enfermedades graves; permitiendo al individuo asegurado de utilizar esos fondos para buscar un tratamiento médico, pagar honorarios, En caso de muerte, los fondos son pagados a una persona beneficiaria designada. Además incluye ámparos especiales tales como una renta educativa mensual para los hijos (durante 24 meses), doce cheques mensuales para la compra de comida básica, una renta mensual para el pago de servicios públicos (durante 12 meses), una suma para los gastos médicos y/o funerarios de los hijos.

La Equidad propone también otros microseguros tales como 'Amparar' y 'Equiempresa'. Más informaciones : <http://www.laequidad.com.co/casa.htm>

Fuente : The Americas Association of Cooperative/Mutual Insurance Societies, Case studies from Colombia and Dominican Republic, 2004, 24 p. Info : <http://www.coopdevelopmentcenter.coop/CDP%20case%20studies/AACMIS%20Case%20Study.pdf>

Actualidades

El **Forum 2004** de la '**Concertation entre les acteurs du développement des mutuelles de santé en Afrique**' se desarrollará del 17 al 19 de noviembre próximo en Bamako (Mali) y tendrá como tema central el desarrollo de las mutualidades por el mejoramiento de su funcionamiento y el reforzamiento de las articulaciones con el ambiente institucional. Info: <http://www.concertation.org/atelier/forum2004.htm>

Making Insurance Work for Microfinance Institutions - A Course on Developing and Delivering Microinsurance. Las fechas y los lugares del próximo curso serán pronto indicados sobre : http://www.international.bankakademie.de/Navigator/Micro%20Banking%20Competence%20Center/Microinsurance_Training/Show

YASIRU Mutual Provident Society Ltd., creada en Sri Lanka algunos años atrás, propone distintas coberturas sociales (contra las enfermedades, discapacidades y muerte en caso de accidentes o de causas naturales) a las cuales las poblaciones pobres pueden tener acceso a través sus servicios : 'Risk Management by the Poor'. Info : accdc@sltnet.lk

Noticias del Grupo de Trabajo

Reunión anual del Grupo de Trabajo

En junio 2004, el Ministerio de los Asuntos Exteriores de Luxemburgo y ADA recibieron al Grupo de Trabajo sobre los Microseguros del CGAP. 25 personas, incluyendo a representantes de SIDA, GTZ, de la OIT y de la secretaría del CGAP, participaron al acontecimiento. Un invitado especial era el señor Tapas Kumar Banerjee, un ejecutivo oficial de la Autoridad India de Regulación y de Desarrollo.

Los siguientes hechos se destacaron :

- El **Grupo 'Operaciones'** terminó sus estudios de casos en Perú (Serviperú), Polonia (TUW SKOK), Guatemala (Columna), Malawi (MUSCCO), Bangladesh (Delta Life), Filipinas (CARD Mutual Benefit Association) y Vietnam (TYM). Los documentos serán publicados más tarde durante este año. Entre 8 y 12 casos de estudios adicionales serán también llevados a cabo durante los 12 próximos meses. Este proyecto es manejado por la OIT con un financiamiento de SIDA, GTZ y DFID.
- El **Grupo 'Reglamentación'**, dirigido por GTZ recién finalizó un estudio sobre la base de documentos, relacionado a las reglamentaciones de microseguros. El grupo planea realizar 3 estudios de casos de países sobre la manera con la cual el ambiente regulador puede limitar o favorecer la disponibilidad de seguros para las poblaciones pobres.
- El **Grupo 'Demanda'**, coordinado por Microfinance Opportunities, presentó su plan de acción para el año próximo, enfocándose sobre el desarrollo de un conjunto consistente de herramientas para evaluar las opciones ofertas a las poblaciones pobres para manejar sus riesgos.
- El **Grupo 'Difusión'**, dirigido por ADA, ha publicado 3 números bien 'acogidos' de la 'newsletter' de microseguros. Durante el próximo año, desarrollará el sitio web de Microinsurance Focus y organizará una conferencia.

Para conseguir más detalles sobre el Grupo de Trabajo, recibir 'Microseguros', el estudio sobre la reglamentación, o la guía de líneas conductoras preliminares para los proveedores de fondos en microseguros, visite www.microfinancegateway.org/section/resourcecenters/microinsurance/