

MICROSEGUROS

Mejorar el manejo de los riesgos para las poblaciones pobres

7
o
N

Junio 2005

El Working Group on Microinsurance iniciado por CGAP y compuesto de representantes variados de grupos donadores, agencias multilaterales, NGO (Organizaciones No Gubernamentales), aseguradoras del sector privado y otros participantes, fue establecido en el año 2001, para promover el desarrollo, de servicios de Seguros para las personas de bajo ingresos, a través de coordinación de actividades entre participantes en la industria e intercambio de información. Actualmente dirigido por la International Labour Organization (ILO), el Working Group está organizado en cuatro subgrupos: subgrupo de operaciones y guías para donadores, subgrupo de mercadotecnia, subgrupo de regulación y finalmente el subgrupo de distribución de información. El Working Group publica esta carta trimestral para compartir información sobre iniciativas de Microseguros. Para pedir más información o contactarnos escríbale directamente a Craig Churchill, churchill@ilo.org o uno de los líderes de subgrupo.

► El subgrupo de Operaciones y Guías para donadores: tiene como su misión el promover desarrollo y crecimiento de productos de seguros apropiados para personas de bajo ingreso, mejorando prácticas operativas actuales en el mercado y las prácticas de donadores. Contactese con: mjmccord@MicroInsuranceCentre.org

► Subgrupo de Mercadotecnia: se dedica a desarrollar materiales para asistir a MFIs y otras organizaciones a identificar la presencia de posibles mercados para seguros o otros servicios financieros, especializándose sobre el manejo de riesgos. Contactese con: moniqueC@mfopps.org

► Subgrupo de Regulación: se concentra en temas regulatorios y gubernamentales, los cuales afectan productos de Microseguros. Contactese con: Svenja.Paulino@gtz.de

► Subgrupo de Distribución de Información: facilita el intercambio de información, sobre la industria de Microseguros, entre MFIs, aseguradoras, donadores y expertos en la industria. Contactese con: insurance@microinsurance.lu

La traducción de este documento a Español fue hecha por Felipe Botero, para la ocasión de la conferencia del InterAmerican Development Bank.

Concepto

Reaseguros y Microseguros

“Reaseguros tienen un rol importante en la reducción de riesgo y fragilidad para los programas de Microseguros. Las reaseguradoras pueden supervisar las operaciones de estos mismos más efectivamente que donadores. Donadores deberían tener cuidado antes de apoyar programas que no tienen reaseguro”. Esta es una de las guías principales de CGAP para donadores sobre Microseguros.

Dejando aparte que este punto no toma en cuenta microaseguradoras que aseguran miles y hasta millones de clientes, hay que reconocer que:

- Sobre una mano, la ausencia de reaseguros para microseguros no ha detenido el desarrollo de este sector, y

- Por la otra, un contrato de reaseguros que está mal hecho puede resultar en una gran desilusión para los participantes. Por ejemplo, el método de “surplus share” (proporción variable) que ofrece una seguridad y capacidad más grande que el “quota share” (proporción fija), y que representa una buena forma de balancear el portafolio de riesgos – reduciendo los elementos de riesgo – no es relevante en microseguros, debido a los altos costos y esfuerzo requeridos en su administración.

En todo caso, reaseguros obviamente puede ser un elemento importante en la composición de programas de microseguros y trae tres ventajas principales:

- Primera, reduce el riesgo de bancarota en años de mala experiencia actuarial.

- Segundo, al relevar a la microaseguradora de la preocupación de fluctuaciones en sus gastos, el reaseguro elimina la necesidad de altas reservas y permite la inversión de las ganancias en años buenos.

- Tercero, como explica Jonathan Morduch en “Micro-insurance: The Next Revolution?”: “Contrario a los programas de microfinancia, no es práctico empezar un programa de microseguros sin volumen, y crecerlo de aldea en aldea, poco a poco, en cambio en microseguros se debe empezar en una escala mayor para poder atraer reaseguradoras internacionales”.

Varias microaseguradoras, reconociendo sus límites de capital y reservas, y los riesgos que han tomado, ya han buscado reaseguradoras comerciales. La mayoría no han tenido suerte en esta búsqueda, las que han podido resolver este dilema de mejor manera han entrado en acuerdos con aseguradoras comerciales, quienes han tomado el rol de reaseguradoras, o al mínimo han formado programas cooperativos de reaseguros con otras microaseguradoras. Alice Kengne Youmbi, presidente de ECLOF-Cameroon, describe uno de estos acuerdos así: “Todas las microaseguradoras que son miembros de una CNE o otra red más grande, se reaseguran mutuamente”.

La idea de este tipo de programa de reaseguros entre microaseguradoras no parece apropiada. Reaseguros es una ciencia muy compleja, que requiere un nivel de conocimiento técnico y mucha experiencia. El ejecutar un acuerdo de

Reaseguros y Microseguros.....	1
Dimensiones de género en Microseguros: Examinando los nuevos principios	2
Delta Life, Bangladesh	4
Terminos and Definiciones.....	5
Sobre un producto de seguros	5
Eventos en Nuestra Industria	5
Publicaciones recientes.....	6
Subgrupo de Operaciones.....	6

reaseguros entre varias microaseguradoras, presenta el riesgo de falla sistémica, que podría retrasar o destruir la provisión de microseguros en toda una región. Mas todavía, hay que tener en cuenta de que administrar un programa de reaseguros es costoso, del punto de vista de recursos humanos y operaciones.

Es comprensible la inquietud que demuestran las reaseguradoras comerciales hacia el mercado de microseguros. Considerando la baja rentabilidad que ofrece microseguros, comparada a la que está disponible en países y mercados más ricos. También hay falta de información confiable, necesaria para evaluar los riesgos y determinar el precio apropiado para sus servicios y productos.

Será esta suficiente razón para que no participen las reaseguradoras internacionales en Microseguros? Definitivamente no! como demuestra el continuo ingreso de nuevas reaseguradoras en el mercado de microseguros, por ejemplo: Interpolis Re,

Swiss Re, Africa Re, Best Re, etc.. La presencia de reaseguradoras es natural e importante en este mercado, por lo que estas sirven como una fuente de innovación y consejo para las microaseguradoras. El seguro de Long Term Care (protección hospitalaria de largo plazo), que por mucho tiempo se consideraba como "no asegurable" por cubrir enfermedades neurológicas no bien conocidas, y que ahora a sido un gran éxito en la industria, fue inventado por reaseguradores Franceses.

El crecimiento de participación por medio de reaseguradoras profesionales

El crecimiento en la participación de reaseguradoras comerciales en microseguros demuestra la madurez de este sector. La participación es importante porque las principales funciones de reaseguros – capital, capacidad, estabilización, protección contra desastres, asistencia técnica, supervisión, consejo de suscripción, determinación de precios, selección adversa y control de peligro moral (fraude) – son críticas en este

momento con el gran crecimiento actual de microseguros en tamaño y diversidad de sus portafolios.

En todo caso, es peligroso pensar que reaseguros es el alivio de todos los problemas que enfrentan a la industria. Jean-François Outreville, miembro de American Risk and Insurance Association, clarifica la importancia de reaseguros en países en desarrollo, cuando dice que reaseguros no resulta directamente en mejor productividad o rentabilidad y no es una forma de alcanzar hacer pagos, aunque si ayude positivamente en estas áreas.

Reasegurando al Planeta?

Ahora quiero hablar sobre la excelente teoría de Michel Vaté, la cual se presenta el boletín del Thomas More Institute. En el artículo "Reinsuring the planet – Towards a pro-poor financial globalisation". Michel Vaté propone una nueva herramienta financiera para el desarrollo, el establecer una cadena de reaseguradoras y un fondo

de reservas globales, formadas y apoyadas por organizaciones e inversionistas públicas y privadas.

Esta idea es muy interesante y tentosa, la idea de un contraparte al World Bank dedicado a seguros (World Re o Planet Re) parece oportuna y deseable. Pero para nosotros la visión de un sistema global de reaseguros, que iría más allá de ser experimental o teórica, es una utopía, que posiblemente hasta podría perjudicar el desarrollo de microseguros en vez de ayudarle.

Consideramos esta propuesta es una ilusión porque para ser real quiere decir que, es posible identificar a nivel global, todos los elementos que impiden el desarrollo, y poder escoger los que aplican en cualquier país o situación. También implica que Planet Re tendría forma de controlar todas las diversas estructuras y culturas de comunidades locales. Esto, solo sería posible con el establecimiento de mecanismos que podrían ser abusados por elementos corruptos o gobiernos que no son democráticos.

Considerando la economía a escala global (un planeta, una raza humana) el límite de una cadena global de reaseguros es la capacidad económica del mercado global. Para entender esta capacidad debemos examinar las dimensiones de algunos catastros mayores (de naturaleza, industriales o el ataque del 11 de Septiembre) que se miden en más de 10 mil millones de dólares. La capacidad mundial de aseguradoras que se mide en la siguiente magnitud (100 mil millones). El movimiento de capital diario de los mercados que es otra magnitud (millones de millones) y el valor de los mercados que es medido en miles de millones de millones.

El movimiento del mercado global se mide usando la desviación de estándar, que llega a más de 100 mil millones de dólares por unidad. Pero en todo caso hace falta un mecanismo eficiente para conectar los riesgos locales a la esfera financiera global. Si ya existe el World Bank, por que no puede haber un World Re o Planet Re, es decir una reaseguradora mundial? [...]

Planet Re no tendría una función proactiva, si no más bien reaccionaria a eventos catastróficos.[...]

Después de haberse iniciado el fondo, las contribuciones necesarias para su operación se pueden obtenerse de varias maneras, incluyendo:

- la posibilidad de ayuda internacional
- inversionistas privados que podrían escoger de una serie de instrumentos financieros (como los bonos de catastro o derivados climáticos)
- una reserva ligada a nivel de transmites globales, que determina la capacidad global de reaseguros. Este método requeriría la transferencia de un porcentaje de capital a la reserva para mantener la liga al índice.

Source: Michel Vaté, *Reinsuring the planet – Towards a pro-poor financial globalisation*, Institute Thomas More, No. 15 January 2004

La teoría de Reaseguros: una solución más práctica

La variedad de teorías sobre reaseguros que han sido propuestas por expertos en este sector, cubren mucho más de lo que puede ser práctico en la realidad incluyen:

Working Excess of loss cover per risk (WXL/R) parece ser la mejor solución para el reaseguro de seguros de vida. Working Excess of loss cover per Event (WXL/E) la mejor manera de manejar riesgos de propiedad.

Acuerdos de Stop Loss, donde existe un límite de pérdida para la aseguradora (tiene el mejor resultado cubriendo una serie de pérdidas durante un periodo finito) puede ser la mejor alternativa para microseguros de salud, pero presenta dificultades en la determinación del precio correcto y demandaría un alto nivel profesional para su administración. Relacionado a riesgos de clima, hoy día existen varios productos financieros que cubren desastres naturales, pero en realidad son limitados y experimentales.

Podemos concluir que en el área de microseguros se necesita más flexibilidad y mayor contribución por actores locales e internacionales, que un sistema de reaseguros global que pretende resolver todos los problemas...aunque la idea siga siendo muy atractiva.

Updated extract of Part III, Chapter 4 « La réassurance » of the MBA ENAss Thesis « Micro-Assurance : quand Rentabilité rime avec solidarité », 365 pages, Marc Nabeth, 2005. Contact: mnabeth.microinsurance@noos.fr

1 Es una forma de reaseguro que protege a la aseguradora contra pérdidas agregadas durante un periodo específico, que suman sobre un monto determinado o un porcentaje de costo. Un ejemplo es la cubierta de Employer Stop Loss (ESL) que usan frecuentemente compañías en Estados Unidos, para cubrir costos sobresalientes, de su programa de auto-seguro para programas de seguros médicos. La criteria puede ser ligada a eventos específicos o a costos acumulados.

Estudio de Caso

DIMENSIONES DE GENERO EN MICROSEGUROS: EXAMINANDO LA NUEVA HOLA DE AUTO-ASISTENCIA

Microfinanza a sido promovida como una estrategia clave para la reduccion de pobreza. Es vista como la medida ideal de auto-asistencia, en la cual personas de bajo ingreso, pueden ayudarse economicamente utilizando credito y ahorros en formas productivas. Y al fin, bajo sus propios esfuerzos, estos mismos se puede despegar y sobresalir de la pobreza.

Microseguros: La Nueva Auto-asistencia

Durante los ultimos 10 anos, han abido un grupo de instituciones de microfinanza que se han dedicado a desarrollar productos de seguros para sus clientes, pesnando en ayudar a reducir y manejar riesgos de: salud, muerte inoportuna, y proteccion de propiedad y credito.

En la India, SEWA ha sido un inovador en la provision de microseguros a sus miembros. BRAC's Grameen Lakyan (servicio social) a implementado un programa de seguro de salud, basado en una combinacion de pagos de prima y de pagos parciales hechos al punto de servicio. Otros ejemplos incluyen; NHHP/FINCA Uganda, UMASIDA, SEWA y GRET. En otros contextos existen mecanismos informales para seguros. Por ejemplo en Sud Africa personas de bajo ingreso se juntan en grupos de ahorros y credito informales que se llaman ROSCAs y que normalmente se usan para cubrir costos funebres (Roth 2001).

En todo caso, debe haber una discursion serio sobre quienes son los verdaderos beneficiarios de los programas de microseguros que se han establecido. Esta discursion debe incluir la dimension de genero que hasta ahora no se toma en cuenta y la cual es un punto central debido a que la mujer es la participante principal en la industria de microfinanza.

Riesgos especificos al genero

Vulnerabilidad al riesgo es un aspecto basico de la pobreza. Problemas de salud, muerte de animales domesticos, desastres de naturaleza todos estos afectan desproporcionadamente mas al pobre. A la mujer tambien la afectan otros tipos de riesgo muchos de ellos debido a la dsicriminacion de genero, como:

- El no tener igualdad en derechos sobre el poder de propiedad, resulta en vulnerabilidad en caso de divorcio o viudez.
- Bajo nivel de ingreso resulta en el no poder invertir en animales que sean mas resistentes a enfermedades, mejor equipo

de trabajo o acceso a servicios veterinarios.

- El ser responsable por cuidar a los enfermos de la familia; hijos, esposos o padres, afecta a su capacidad de trabajar y tener mayor ingreso.
- Altos niveles de suceptibilidad a algunas enfermedades como SIDA y complicaciones del embarazo o parto.
- Vulnerabilidad fisica hacia el robo y el crimen violento.
- La alta proporcion de participacion de mujeres en el sector informal de la economia, resulta en abuso por las autoridades y en la perdida de su negocio o propiedad.

Abandono de polizas y otros asuntos

Muchos programas de seguros han tenido altos niveles de lapso de polizas, debido a falta de dinero para pagar las primas, por parte de los clientes en tiempos de crisis (McCord 2001). En muchos casos el dinero de las primas pagadas, que se hubiera podido haber ahorrado, se pierde por completo.

Este tema tambien tiene una dimension de genero, que perjudica a la mujer. Por ejemplo:

- Aunque es muy importante que mujeres contribuyan a la compra de cubierta de seguro de vida y salud, para ellas y su familia, esto puede que no sea lo mejor en situaciones donde el matrimonio no sea estable. En estos casos la mujer se ariesga a pagar las primas de seguro para ella y su esposo, usando su propio dinero, perdiendolo por completo encaso de divorcio cuando no pueda reclamar el siniestro de su ex-esposo.
- Mujeres en general tambien reciben desaproporciadamente bajo nivel de educacion y tienen menos posibilidad de movimiento los cuales pueden resultar en no entender bien las condiciones de la poliza de seguro o el no poder conseguir todos los documentos necesarios para presentar una reclamacion o siniestro. Tambien es mas facil que sean engañadas a comprar una poliza que no les sirva o al mismo tiempo el no comprar algo beneficiario. Todo esto se puede resolver con un mayor esfuerzo por parte de las aseguradoras.
- Problemas de salud que afectan solo a la mujer, como el embarazo, son frecuentemente excluidas en polizas de seguro.

Finalmente existe un desacuerdo sobre promover a los pobres a comprar seguros, para reducir sus riesgos, cuando estos mismos riegos deberian ser cubiertos por el gobierno, en forma de ayuda social o por seguros provisionados a los empleados por las compañías:

- Existe el peligro que al haber seguros disponibles, proveedores de servicios de salud suban sus precios o reusen servicio a personas que no esten cubiertas por seguro. Estos temas hoy en dia estan en seria discusion en los paises industrializados, a donde los seguros son casi universales.
- Tambien hay una gran duda que nos hace preguntar si individuales deberian soportar el costo de cuberturas para riesgos como desastres naturales, inundaciones y epidemias, las cuales son mas que todo debidas a la falta de intervencion por parte del gobierno o agencias internacionales, en las areas de cambio de clima, daño a la naturaleza y falta de atencion a la propagacion de enfermedades.
- Los mas pobres y desventajados generalmente son excluidos del mercado de seguros. Normalmente estos dependen de servicios publicos, programas sociales de salud, proteccion en el trabajo y ayuda de donaciones en momentos de crisis y emergencia. Estas personas se encontrarian en gran peligro si el desarrollo de microseguros resultara en la disminucion de estos programas que siguen siendo tan necesarios.

El empuje principal detras de el programa de promocion y desarrollo de microseguros es la busqueda de estrategias de auto-asistencia para el alivio de la pobreza, que tengan un costo razonable y no presenten problemas de redistribucion de capital y provision del servicio. Microseguros, parecido a Microfinanza, es algo que solo trabaja en un contexto mas grande de mejoras y de la eliminacion de riesgos y otros problemas que afectan los pobres, hombres y mujeres.

Este articulo es basado en un proyecto comisionado por el DFID: Impact Assessment of Micro?nance: Towards a Sustainable Learning Process, que se encuentra en el sitio web de Enterprise Development Impact Assessment Service (EDIAS) www.enterprise-impact.org.uk y representa el punto de vista del autor. Este articulo es para provocar discursion sobre el tema, sus comentarios o preguntas deben ser dirigidas a la escritora de este mismo, Linda Mayoux. Su direccion de correo electronico es: L.Mayoux@diai.pipex.com

Liga para el texto completo del articulo: <http://www.oneworldaction.org>

Estudio de Caso

DELTA LIFE, BANGLADESH

Delta Life Insurance Company fue fundada en 1986, en reaccion a la deregulacion del sector de servicios financieros en Bangladesh. Delta Life empezo sus operaciones promoviendo productos de dotacion, que combinan aspectos de ahorro con los de seguro de vida, dirigidos a las clases media y de alto ingreso. En 1988, debido al exito de los programas de microfinanza como Grameen Bank, Delta Life decidio ofrecer un producto experimental de seguros; Grameen Bima o seguro para aldeas. Inicialmente el programa de Grameen Bima fue diseñado para trabajar en conjunto con un programa de microfinanza, que prestaba su red de distribucion y de clientes para promover el producto de Delta. Este acuerdo se desiso en poco tiempo debido a diferencias de prioridades de las dos organizaciones.

Delta Life decidio construir su propia red de distribucion y rapidamente realizo los beneficios de ella. El proximo paso fue el desarrollar un producto similar ofreciendo beneficios similares de dotacion para el segmento urbano en Bangladesh que se llamo Gono Bima. En 1991 la compañía lanzo un programa de prestamos como complemento a sus polizas de seguro. La intencion de los prestamos era el apoyo del desarrollo economico de que sus clientes, para que tuvieran mas dinero disponible para pagar las primas. En practica el programa fue un desastre, con el reembolso de los prestamos de aproximadamente cincuenta porciento resultando en gran perdida para la aseguradora.

En los ultimos años de la decada de 1990, los programas de microseguros de Delta Life realizaron un crecimiento sensacional. Juntos, Grameen y Gono Bima crecieron de un nivel de venta annual de 40,000 polizas en 1994, hasta lograr la venta de 450,000 polizas in 1998. Pero cuando cerraba el siglo empezaron a verse problemas creados por el crecimiento imprudente. La expansion precipita demonstro debilidades en los procesos internos de operacion, administracion, control e informatica.

Las utilidades del negocio de microseguros no existian o eran aparentes en el tiempo de crecimiento. En 2002, la junta directiva quiso separar la operacion de microseguros y crear otra compañía de proposito social. Pero un estudio actuario de los resultados de la aseguradora demonstro de que en realidad este segmento contribuia positivamente a las ganancias y entonces se decidio retener los proyectos, reestructurar las operaciones y hacerlas mas eficientes. En 2002 y 2003 se tomo un programa de reingenieria de los procesos de administracion incluyendo las areas de; informatica, controles internos, funciones administrativas, descentralizacion de autoridad y practicas de recursos humanos.

Estos cambios y ajustes generaron significantes beneficios para la compañía. Sobre estel camino Delta Life a aprendido muchas lecciones importantes, algunas de ellas aprendiendolas de manera dificil. Por ejemplo:

Lecciones

- Delta Life a demostrado de que es posible para una aseguradora comercial el contruir su propia red de distribucion, para vender seguros de vida individuales al sector de bajo ingreso, y hacerlo de una manera rentable, sin ninguna ayuda o apoyo de donadores, aunque tome tiempo para completarse.
- El tener diversificacion de negocios, y exito en el ramo de seguros de vida ordinarios (producto original de Delta Life), hizo posible apoyar el nacimiento y crecimiento del negocio de microseguros. Es probable, que para poder tener exito vendieno microseguros directamente, tiene que ser hecho por una aseguradora que tambien sirve otros segmentos del mercado y que pueda crear eficiencias en las operaciones, sistemas, administracion y proporcion de costo.

- Aseguradoras deben efocarse en sus negocios core. Aunque el producto de credito que ofreció Delta Life fue alabado como un avance mayor cuando se lanzo, llego a ser visto como un fracaso despues de un tiempo.
- El manejo de microseguros tiene que hacerse con el mismo nivel de profesionalismo que cualquier otro producto tradicional, aunque el objetivo sea social. La administracion profesional es hasta mas importante para estas compañías que han sido confiadas con la seguridad financiera de los pobres.
- Delta Life no supo manejar el crecimiento de el negocio de microseguros y ahora se da cuenta de que la autoridad y responsabilidad debe estar mas descentralizada y cerca a los clientes.
- Microaseguradoras no deberian descartar la importancia que tiene la informatica, en el manejo de este negocio que consiste de grandes volumenes de polizas y transacciones. La administracion efectiva del negocio depende en tener informacion correcta y a tiempo para poder; fijar precios, pagar siniestros rapidamente, supervisar a los empleados, monitorear los resultados, etc.
- A donde hay intercambio de dinero, siempre llega el fraude y la corrupcion. Controles internos deben ser una prioridad y deben estar bien establecidos antes de buscar crecimiento.

CGAP Working Group on Microinsurance Good and Bad Practices Case Study No. 7: Delta Life, Bangladesh. Michael J. McCord and Craig Churchill (February 2005). Source: http://www.microfinancegateway.com/files/25381_file_Delta.pdf

Más información

Términos y definiciones

Reaseguros: Una forma de seguros que pueden comprar aseguradoras para su propia protección. En este caso la reaseguradora acepta el riesgo que le cede la aseguradora.

Fuente: Glosario del Microinsurance Center: <http://www.microinsurancecenter.org/index.cfm?fuseaction=glossary.r>

Reaseguros: quiere decir que la reaseguradora, quien recibe una prima, acuerda de reembolsar a la aseguradora parte o el total de pérdidas. El acuerdo de reaseguros describe los tipos de riesgos cubiertos y el método y cantidad del reembolso. La aseguradora que compra el reaseguro, se conoce como el cedente o el reasegurado. La compañía que vende el contrato de reaseguros, se conoce como el asumidor o simplemente el reasegurador. Reaseguros se dice es "el seguro de las aseguradoras" y sirve para repartir el riesgo y prevenir que una aseguradora asuma riesgos que no pueda soportar financieramente.

Fuente: Microfinance gateway iluminación sobre Reaseguros http://www.microfinancegateway.org/microinsurance/highlight_re.htm

En breve

Sobre el producto de seguros

UNIDADES DE MICRO SALUD EN INDIA: ENFOCÁNDOSE EN EVIDENCIA - RECOMENDACIONES DE POLÍTICA Y CRECIMIENTO DE CAPACIDAD.

El proyecto; Reenforzando las Unidades de Micro Salud Para los Pobres en India esta haciendo una encuesta en siete localidades del país que llegará a incluir más de 4,500 personas. El objetivo es de acumular evidencia de actividades de Micro Salud e identificar oportunidades adicionales en la India. Las actividades principales del estudio incluyen entrevistas con personas claves, discusiones de grupo y pruebas de un aplicativo informático para la administración, contabilidad y procesamiento de siniestros. "Por favor tengan en cuenta que este no es un proyecto de investigación general; todo lo que estamos haciendo es para contribuir a la mejora de las operaciones de los programas de Micro Salud que están participando en el estudio, para desarrollar la capacidad administrativa y para ofrecer recomendaciones sobre como construir un mejor ambiente regulatorio en esta área", dijo Profesor David Dror, quien es el líder del proyecto. El objetivo del proyecto es identificar prácticas para mejorar la eficiencia y la equidad de los programas de micro salud, en las cuatro áreas de; diseño de producto y precio, ventas y distribución (incluyendo el crecimiento de confianza para los clientes), proceso de siniestros y finalmente la estabilidad financiera de largo plazo de los programas.

Los objetivos inmediatos del proyecto son: (1) enlazar estudiantes Europeos y de la India, de nivel de post-grado, en enseñanza y investigación de los programas de Micro Salud en India; (2) formular una serie de recomendaciones sobre políticas para las autoridades; (3) formular recomendaciones para los administradores de los programas de Micro Salud; (4) y el formular un plan de negocio para una identidad que no existe hoy día en la India; Una Reaseguradora para Programas de Microseguros informales. Esta Reaseguradora ayudaría a los programas de dos maneras; primero respaldando la estabilidad financiera de los programas y segundo ofreciendo consejo y ayuda experta sobre suscripción y otras áreas técnicas.

El proyecto es de el Institute for Health Policy and Management at the Erasmus University Rotterdam, la Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry (FICCI) y el Department of Cooperative Studies of the University of Cologne. Apoyo financiero viene de la European Commission within the EU-India Economic Cross-Cultural Programme (ECCP).

Para más información vea la página Web: www.microhealthinsurance-india.org

Eventos

Munich Re lanzó la fundación **Munich Re Foundation** en Abril de 2005. El objetivo principal de la fundación es, el descubrir e implementar soluciones y convertir conocimientos en acción, para ayudar a personas en situaciones de riesgo. De inmediato la fundación se encargará de coordinar una conferencia de expertos sobre microseguros en Octubre del 2005. En cooperación con el CGAP Working group on Microinsurance, la fundación reunirá aproximadamente cien expertos de microseguros, representando a todas las áreas de la industria; organizaciones internacionales, organizaciones no gubernamentales, donadores, aseguradoras, etc. En la reunión se repasarán las experiencias, oportunidades y dificultades que se le presentan a la industria de microseguros. Para ver más información: <http://www.munichre-foundation.org/StiftungsWebsite/TopicsAndProjects/Poverty/WorkshopMicroinsurance/>

INAFI-LA condujo un taller sobre Identificando Nuevos Productos de Microfinanza, durante el 15 y 16 de Junio de 2005, en La Paz, Bolivia. Los temas principales de la reunión fueron: operaciones y pagos, Microarrendamiento y Microseguros. Para más información contactese con: inafi@inafi-la.org

La **French Federation of Insurance Companies** y el **Thomas More Institute** organizaron un día de estudio sobre Seguros y Reaseguros: Otra Contribución al Desarrollo, el 14 de Junio de 2005, en París. Para más información vea la página Web: <http://www.institut-thomas-more.org/showNews/38>

Publicaciones recientes

Insurance Products Provided by Insurance Companies to the Disadvantaged Groups in India (ILO/STEP, 2005). Este estudio examina 83 productos de seguros, en una presentación fácil de seguir, que cubre información sobre 27 aseguradoras públicas y privadas. Para bajar una copia del estudio: <http://www.ilo.org/public/english/protection/socsec/step/download/823p1.pdf>

Inventory of Micro-Insurance Schemes in the Philippines (ILO/STEP, 2005). Este inventario identifica los principales programas de microseguros que hoy día operan en la Filipinas. Para bajar una copia del estudio: <http://www.ilo.org/public/english/protection/socsec/step/download/827p1.pdf>

Surviving Disasters and Supporting Recovery: A Guidebook for Microfinance Institutions (Eileen Miamidian, Margaret Arnold, Kiendel Burritt and Marc Jacquand, Disaster Risk Management Working Paper Series, World Bank/UNCDF, No. 10). Este artículo delinea pasos que deben tomar MFIs para estar preparados en caso de un desastre de naturaleza. Para bajar una copia: <http://www.worldbank.org/hazards/files/disasterguidefinal.pdf>

A Regulatory Review of Formal and Informal Funeral Insurance Markets in South Africa (Hennie Bester, Doubell Chamberlain, Ryan Short and Richard Walker, Finmark Trust, by Genesis Analytics, April 2005). Este artículo es una buena guía sobre como trabaja la industria funeraria en Sd Africa. Para bajar una copia: <http://www.finmark.org.za/documents/2005/MAY/RegReviewInsurance.pdf>

CGAP Working Group on Microinsurance Good and Bad Practices Case Study No. 8: MUSCCO: Malawi Union of Savings and Credit Cooperatives (Sven Enarsson and Kjell Wirén, March 2005). Este artículo es sobre el crecimiento de MUSCO y las lecciones aprendidas, buenas y malas, durante este tiempo. Para bajar una copia del estudio: http://www.microfinancegateway.com/?les/24123_file_MUSCCO_Good_and_Bad_Case_Study_8.pdf

CGAP Working Group on Microinsurance Good and Bad Practices Case Study No. 9: AIG Uganda (Michael J. McCord, Felipe Botero, and Janet S. McCord, April 2005). Después de ocho años de existencia del programa de Microseguros de AIG Uganda. Este estudio examina lo que aprendió AIG sobre el desarrollo y provisión de productos de seguro para clientes de MFIs. Para bajar una copia: http://www.microfinancegateway.com/?les/25380_file_AIG_Good_and_Bad_Practices_No_9.pdf

Livestock Insurance: Vital, High-Tech, and Growing (Erich Kasten, ICMIF World Issue 52, Q2, 2005, p. 6f). Este artículo da un resumen del área de ganadería, las nuevas tecnologías y oportunidades para microaseguradoras. También está disponible en Francés. Para recibir más información contactese con: icmif@icmif.org

Noticias del Working Group

Subgrupo de Operaciones

Estudios: Hasta ahora se han publicado nueve estudios y todavía hay nueve más en camino, incluyendo; SEWA en India, La Equidad en Colombia y ASSEF en Benin. Estos últimos, algunos de los cuales critican al modelo de "partner-agent", serán publicados durante estos próximos meses. Adicionalmente hay otros seis casos que se están contratando en este momento, los cuales tendrán un énfasis en Microseguros de Salud. Borradores de estos estudios se esperan para fines de Agosto.

Libro de Buenas y Malas Prácticas: Los resultados de estos estudios serán analizados y sintetizados por expertos y miembros de Working Group for Microinsurance, como también actuarios, académicos y otros que participan en este sector. Varios de los principales presentarán los resultados en la conferencia de Munich Re en Octubre. Después de estas presentaciones se harán ajustes antes de publicarlos en forma de libro durante 2006 con la asistencia de Munich Re, Sida e ILO.

Los estudios están disponibles en la página Web:

<http://www.microfinancegateway.com/section/resourcecenters/microinsurance/FIPHPSESSID=bd7c3e06c381b1ff6ee8e24524f099d8>