

MICROSEGUROS

Mejorar el manejo de los riesgos para las poblaciones pobres



Noviembre 2005

El Grupo de Trabajo en Microseguros iniciado por CGAP y compuesto por varios representantes de grupos donantes, 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 la coordinación de actividades entre participantes en la industria e intercambio de información. El Working Group publica esta carta trimestral para compartir información sobre iniciativas de Microseguros. Para pedir más información o contactarnos escriba directamente a Craig Churchill, churchill@ilo.org o uno de los líderes de subgrupo.

Contactos del Subgrupo: ➤ Subgrupo Operaciones y Directrices para Donantes: mjmccord@microinsurancecentre.org
➤ Subgrupo Demanda: moniquec@mfopps.org ➤ Subgrupo Regulación: brigitte.klein@gtz.de ➤ Subgrupo Difusión: insurance@microfinance.lu ➤ Subgrupo Indicadores de Desempeño: denis@garandnet.net y johnwipf@yahoo.com ➤ Subgrupo Seguro de Salud: bruno.galland@groupecidr.org y Klaus.Fischer@fas.ulaval.ca
➤ Subgrupo Seguro para Agricultura (Rural) [todavía no tbd] ➤ Subgrupo Fortalecimiento de la Capacidad: gramm25652@aol.com

La traducción de este documento a Español fue hecha por Centro AFIN, Bolivia.

Suscriba: insurance@microfinance.lu

Concepto

HACER QUE EL SEGURO DE RESULTADOS PARA LOS POBRES

Este fue el enfoque de la Conferencia de Microseguros del 2005 donde se discutieron las prácticas actuales y las lecciones aprendidas en microseguros, organizada por la Fundación Munich Re y el Grupo de Trabajo CGAP en Microseguros, entre el 18 - 20 de octubre en Munich, Alemania.

La Conferencia está inserta en el proyecto marco del grupo de trabajo "Buenas y Malas Prácticas en Microseguros". Además de preparar directrices preliminares para donantes, este proyecto, cuya gestión está a cargo de la OIT a nombre del grupo de trabajo, está desarrollando a nivel mundial 24 estudios de caso acerca de operaciones en microseguros y está aplicando una metodología común de investigación y un perfil diseñado para comprender los aspectos prácticos del proyecto relacionados con el diseño y la oferta del seguro a los pobres.

El propósito principal de la Conferencia fue el de presentar los hallazgos principales de los estudios de casos, 90 personas asistieron a este evento internacional, incluyendo actuarios, gerentes de seguros privados y reguladores de seguros, así como practicantes, académicos y representantes del Banco Mundial y de las principales agencias de donantes.

De acuerdo con Craig Churchill, presidente del grupo de trabajo, "Esta reunión sirvió esencialmente para contrastar

la realidad. Tenemos un sinnúmero de expertos que analizaron estudios de caso desde diferentes ángulos - por ejemplo, métodos de cobranza de primas, gestión de riesgo o estrategias de marketing - y ellos usaron este foro para presentar los resultados preliminares y solicitar la retroalimentación respectiva de los participantes de la Conferencia".

En las seis reuniones plenarios y en 18 sesiones paralelas, los participantes abordaron el rol de los aseguradores, reaseguradores, proveedores de asistencia técnica, reguladores y gobiernos, así como las funciones que aportan el pan de cada día, tales como reaseguradores, cobranza de primas y pago de reclamos, diseño de productos, marketing y canales de distribución, gestión financiera y gobernabilidad para desarrollar estrategias de sustentabilidad.

La Conferencia tuvo como organización anfitriona a la Fundación Munich Re, presidida por Thomas Loster, quien declaró que su interés a largo plazo es el siguiente: "Para nosotros no es un negocio de un solo día que lo resolveremos apoyando una conferencia. Para nosotros es ayudar a mejorar las condiciones de vida de aquéllos que no tienen acceso a servicios financieros, y es aquí donde se necesitan esfuerzos concertados para encontrar soluciones a problemas y luego paso a paso convertir estas soluciones

Hacer que el Seguro dé Resultados para los Pobres	1
Comentarios de los Diferentes Modelos de oferta	2
Modelo TATA-AIG para Micro-Agente (India).....	4
Más Información.....	5
En breve.....	5
Noticias del Grupo de Trabajo.....	6

en acciones. La Fundación Munich Re será un socio confiable para facilitar este proceso".

Uno de los resultados importantes de la Conferencia fue reconocer que los diferentes actores tienen que desempeñar un rol para reducir la vulnerabilidad de los pobres, incluyendo cooperativas, aseguradores con fines de lucro y gobiernos. Aún así, sin tomar en cuenta que los seguros se basen en el mercado o que sean subsidiados por el gobierno, se requiere poner en práctica los mismos principios básicos de la operación.

El informe de la Conferencia de Microseguros del 2005 estará disponible en enero del 2006. El resultado principal de la Conferencia y el análisis de los estudios de caso tomarán la forma de una muy importante publicación de microseguros, que se realizará el año 2006.

Concepto

COMENTARIOS DE LOS DIFERENTES MODELOS DE OFERTA

La Conferencia analizó los hallazgos de los 20 estudios de caso para ver que es lo que funcionó, en qué entorno, y qué es lo que podría posiblemente ser un modelo para programas en los años venideros. Los estudios de caso apuntan a cuatro modelos institucionales.

Modelo Socio-Agente

El modelo socio-agente involucra una compañía de seguros establecida que trabaja con un agente institución – una institución de micro finanzas (IMF) u otro canal de entrega, que está atendiendo activamente a clientes de bajos ingresos. La compañía de seguros mantiene las reservas, fija las primas, supervisa reclamos y administra el cumplimiento de los requerimientos regulatorios. El agente maneja la distribución, facilitando la transferencia racional del riesgo, recursos y experiencia entre los sectores informal y formal.

Es un arreglo que implica “ganar-ganar-ganar” (“win-win-win”). El asegurador puede llegar a un mercado (a través de la IMF) al que no puede llegar por sí mismo; la IMF puede proporcionar a los miembros mejores servicios a menor riesgo; y los hogares pobres obtienen una protección valiosa que de otra manera no estaría a su alcance.

Un ejemplo que se cita frecuentemente de este modelo es **AIG Uganda**, que ofreció su primer producto de microseguro hace ocho años. El 2004, dio cobertura a 1,6 millones de personas a través de 26 IMFs, con un estimado de US\$ 800,000 en primas. Sin embargo, el estudio, hace énfasis de las excesivas utilidades, alrededor de 20% de la prima. También llama la atención de AIG Uganda y de sus asociados por no haber mejorado el producto y el proceso de reclamos, y por haber descuidado la educación del cliente.

La necesidad de proporcionar más y mejor capacitación al personal de campo de las IMFs de manera que puedan realizar un mejor trabajo en la explicación del seguro a sus clientes, se recomienda también en el estudio de casos en **Zambia**. Ahí, los asociados de **Madison Insurance** con cuatro asociados aseguraron aproximadamente 100.000 personas. Lo notorio de este caso: una IMF llegó

a un acuerdo para compartir utilidades con Madison en vez de trabajar en base a comisiones, y la disponibilidad de seguros parecería que ha incrementado la aceptación de miembros de grupos que se sospecha dieron VIH-positivo.

Si bien el modelo de asociación elimina las complicaciones reguladoras, con frecuencia el producto no ha sido diseñado para satisfacer las necesidades de los hogares pobres. Con frecuencia los aseguradores disminuyen la suma asegurada de sus productos existentes en vez de desarrollar nuevos productos adaptados a las características de los mercados de bajos ingresos.

En las **Filipinas**, una red de IMFs llamada **APPEND** con la orientación de **Opportunity International** solucionó este problema haciéndose cargo del proceso de desarrollo de productos. Diseñó su propio producto prototipo de seguro de vida por un período determinado y luego buscó cotizaciones indicativas de cinco aseguradoras. **Cocolife** ofreció el mejor precio así como flexibilidad para negociar los detalles del producto. Este caso nos demuestra que un canal de distribución bien informado (con la apropiada asistencia técnica) puede conseguir productos de seguros apropiados para sus clientes.

Las Cooperativas de Crédito y las Mutuales de Seguros

Las cooperativas de ahorro y crédito o las cooperativas de crédito, conocidas por ese nombre en muchos países, con frecuencia ofrecen seguros para la protección de préstamos – usualmente se hace referencia a la duración de un préstamo – para garantizar que “la deuda muere con el deudor”, de manera que el saldo no pagado de un préstamo no afecte adversamente a la familia o a la institución que otorgó el préstamo. Las cooperativas de crédito también ofrecen cobertura para ahorros vitalicios para incentivar el ahorro, y algunas proporcionan seguros para la vivienda o para el sepelio, discapacidad, salud y en algunos casos aún seguros en caso de fallecimiento. Estos productos se agregan al crédito existente y a los servicios de ahorro. Muchos de ellos son proporcionados por entidades no reguladas, está, por ejemplo el caso de **MUSCCO**, la asociación de cooperativas

de crédito en **Malawi**, en tanto otras cooperativas de crédito crearon sus propias compañías de seguros reguladas.

En efecto existen tres modalidades que las instituciones mutuales han adoptado para proporcionar servicios de microseguros; i) seguro como un negocio afiliado (IAB) para una red de ahorros y una cooperativa de créditos; ii) cooperativas de seguros o compañías mutuales de seguros (MIC) y empresas independientes (frecuentemente empresas bastante grandes); y iii) redes de seguros mutuales (IMN), tales como redes de asociaciones de seguros mutuales de salud, redes de asociaciones de seguros para cosechas, entre otras. Entre estas tres modalidades, se puede encontrar ejemplos de casi cualquier forma concebible de seguros desde seguro de vida hasta seguro de discapacidad, así como de daños y seguro para cosechas, inclusive seguros para salud y otras formas de seguro social, tales como planes para pensiones, y esto desde los países altamente industrializados hasta los más pobres del mundo.

Unas 140 cooperativas y aseguradoras mutuales en 70 países que atienden a los segmentos de la población con bajos ingresos así como a los segmentos más altos de los mercados son miembros de una asociación global llamada ICMIF (International Cooperative and Mutual Insurance Federation). Existen muchos otros movimientos de mutuales, antiguas y nuevas, que no son miembros de esta asociación (por ejemplo, las más de 300 asociaciones mutuales de seguros-mutuelles de santé [en el idioma francés] solamente en África Occidental). El número total de instituciones mutuales en el mundo y el número de personas que tienen cobertura y la variedad de los productos de seguros que proporcionan estas instituciones nadie lo sabe. Esto se debe a que muchas de estas instituciones pasan desapercibidas y están ubicadas en algún rincón del mundo, han sido creadas y administradas por las comunidades a las que atienden, lejos de la luz pública y del cabildeo de las microfinanzas.

La Equidad, es un ejemplo del esquema IAB, fue creada hace 35 años como cooperativa para prestar servicios a las cooperativas **colombianas** y a sus miembros. Esta aseguradora es un ejemplo de la enorme diferencia entre

el asociado-agente y los modelos de seguros de cooperativas. Adicionalmente a un amplio rango de productos para el mercado en general, al presente ofrece productos de microseguros a través de dos asociadas: una IMF cuyo nombre es Women's World Foundation (WWF), y un grupo de sus propias cooperativas afiliadas. Más de 10.000 clientes de microcrédito y 18.000 miembros de cooperativas han adoptado esta cobertura.

Sin embargo, el caso de **ServiPerú**, demuestra que la afiliación con un movimiento puede ser una navaja de doble filo. Esta aseguradora estuvo entre la espada y la pared durante aproximadamente 30 años, pero casi murió en los 90's juntamente con la economía del país cuando patrocinaba cooperativas y cayó en picada. Llevó a cabo una reestructuración como suministradora de salud y de servicios de sepelios, y creó una entidad subsidiaria de corretaje que se encargó de la administración de la cartera de seguros. Aún hoy día, su producto de microseguros de salud tiene muy poco apoyo de las cooperativas, sus nuevos miembros dan cuenta de solamente un 10% de los asegurados. No todos los países cuentan con suelos lo suficientemente fértiles para el microseguro.

No obstante, la Conferencia notó que la aparentemente pequeña brecha de las diferencias que enfrenta el seguro cooperativo vis-à-vis el modelo del socio-agente, es decir: el interés del agente en la aseguradora hace una gran diferencia en el cumplimiento del espíritu del microseguros. El interés de pertenencia les da a las cooperativas de crédito la posibilidad de opinión en el diseño y en la función del programa de seguros, asegurándoles que sigue respondiendo a las necesidades e intereses del cliente. Adicionalmente, la probabilidad que los tenedores de pólizas estén sujetos a cargos excesivos ha sido substancialmente reducida porque ellos son también propietarios.

Los ejemplos de redes de asociaciones mutuales de seguro para la salud son Union des Mutuelles de Santé de Guinée Forestière y dos casos más para los cuales los respectivos estudios estarán disponibles en una fecha cercana: la Union Technique de Mali y la Union des Mutuelles de Santé de Thiès.

Modelo de Venta Directa

El tercer modelo involucra a una compañía de seguros que presta servicios a tenedores de pólizas de bajos ingresos a través de agentes independientes que perciben un salario o comisión, o ambos.

La Conferencia prestó mucha atención a la iniciativa de riesgo compartido **Tata-AIG** en India que ha introducido los así llamados microagentes como un nuevo canal de venta. La India requiere lo que algunos otros países solamente incentivan: que los aseguradores tengan un porcentaje fijo de su negocio que provenga de los sectores rurales y sociales. Para lograr (y sobrepasar) su cuota, Tata-AIG está innovando un enfoque directo de marketing que involucra seleccionar muy cuidadosamente a mujeres de bajos ingresos para que creen sus agencias de seguros.

Otro ejemplo de ventas directas es **Delta Life de Bangladesh**, una compañía con fines de lucro admitida a cotizar en la Bolsa de Valores de Dhaka para atender al mercado de bajos ingresos sin el apoyo de donantes o asistencia técnica. Considerada como el "Banco Grameen de Microseguros", Delta ha sido pionera en la política de seguro mixto durante 10 a 15 años, combinando ahorros, seguros y crédito. Hoy en día Delta presta servicios a más de un millón de personas de bajos ingresos.

Los ejemplos de las experiencias de Delta y Tata-AIG ilustran la popularidad de las políticas de seguro mixto que ayudan gradualmente a los pobres para que incrementen sus activos. Si bien Tata-AIG también ofrece pólizas con plazos separados, su política de seguro mixto tiene una mayor demanda.

Estos casos demuestran que las compañías aseguradoras pueden alcanzar directamente el mercado de bajos ingresos, por lo menos en países densamente poblados. La venta directa ayuda a superar algunos problemas en los modelos de socio-agente y cooperativas de crédito, donde los aseguradores no tienen buen control de sus canales de distribución. No obstante, esta ventaja viene con los costos que implica la construcción de una estructura de entrega que solamente sirve como una función de seguro, mientras que los otros modelos involucran la utilización de una estructura de entrega existente, de manera que los costos adicionales de transacción son mínimos.

Algunos Aspectos Básicos para Tener en Mente

Los hallazgos de los estudios de caso demuestran que cada modelo tiene fortalezas y debilidades, no obstante todos tienen relevancia en la provisión de seguros a los mercados de bajos ingresos. Sin pensar en las consecuencias acerca del enfoque a tomar, existen algunas lecciones que son generalmente aplicables.

- Comprender la demanda a través de investigación cuantitativa y cualitativa de las necesidades de los clientes, sus preferencias y conocimientos acerca de seguros.
- Recopilar información crítica acerca de las características de productos clave y la capacidad de pago de los clientes
- Los objetivos no solamente son los clientes sino también el personal de campo, quienes si no compran el producto para ellos mismos, no podrán persuadir a sus clientes a que lo hagan.
- Considerar la posibilidad de atender a una mezcla de segmentos del mercado, no exclusivamente a los pobres.
- Cuanto más simple mejor será: si un producto no puede ser explicado fácilmente en pocas frases, no tendrá éxito.
- Cubrir algunos riesgos en forma más completa, en vez de muchos riesgos parcialmente.
- Evitar cargar las pólizas con aditamentos y beneficios difíciles de reclamar
- Minimizar el número de exclusiones
- Evitar actividades susceptibles a la competencia de manera que las condiciones preexistentes estén cubiertas y los clientes no tengan que responder a preguntas médicas.
- Considerar la cobertura de la familia para incrementar los volúmenes y acrecentar los beneficios
- Fijar un precio para todas las edades en tanto los montos asegurados sean pequeños.

Para mayores detalles, entrar a: <http://www.munichre-foundation.org/StiftungsWebsite/TopicsAndProjects/Poverty/WorkshopMicroinsurance/>

Modelo Basado en la Comunidad

En el África Sub-Sahara, donde hasta un 90% de la gente que trabaja tiene empleo informal y hace falta aún la más básica protección social, comunidades de gente pobre se juntan para crear esquemas de salud de microseguros. Los esquemas son de una naturaleza sin fines de lucro y su membresía es voluntaria. Los tenedores de pólizas prepagan primas a un fondo y tienen el derecho a beneficios específicos. La comunidad juega un rol importante en el diseño y en el funcionamiento del programa. Una red de apoyo a la organización proporciona

asistencia técnica y supervisión general, mientras que negocia los honorarios con uno o más de los suministradores de atención a la salud.

Un estudio de caso que se revisó en la Conferencia es una red de mutuales de microfinanzas en **Benin**, **Association d'Entraide des Femmes** (AsseEF), con un esquema interno de seguro de salud. La red tiene 27 fondos de ahorro y crédito que sirven a las mujeres pobres en y alrededor de la ciudad capital, Cotonou. Un monitoreo muy de cerca y una buena administración han ayudado al programa de seguro de salud a lograr un fuerte

crecimiento desde su fundación el 2002.

La Conferencia tomó nota de que si bien este esquema en **Benin**, y otros similares en **Senegal, Mali y Guinea**, han tenido éxito al prestar servicios a los pobres, muchos de los pobres aún están más allá de su alcance. Considerando que tales esquemas están proporcionando esencialmente una función de protección social que debería ser una función del estado, existen negociaciones en marcha en algunos entornos para evaluar los subsidios del gobierno, quien, a su vez, les permitiría prestar estos servicios a los

Estudio de Caso

MODELO TATA-AIG PARA MICRO-AGENTE (INDIA)

Tata-AIG inició actividades en microseguros como condición para adquirir una licencia para vender seguros en la India. A diferencia de muchas otras compañías de seguros, esta compañía de inmediato vio los beneficios que generan los microseguros, incluyendo la satisfacción de llevar a cabo una responsabilidad social corporativa, el uso de microseguros para que esta marca ingrese a un nuevo mercado, y un medio para desarrollar buenas relaciones con el regulador de seguros de la India - IRDA.

El Director General de TATA-AIG se dio cuenta que los microseguros requerirían ideas innovadoras y creó un departamento especializado en microseguros dentro de TATA-AIG, convocó al equipo rural y social y le dio libertad para que considere estrategias alternativas de distribución.

Luego de dejar de lado el modelo socio-agente, este equipo rural y social desarrolló un modelo para micro-agentes. En este modelo, TATA-AIG podría obtener recomendaciones de ONGs que tenían una buena relación con la comunidad local en el área donde deseaba vender microseguros y desarrollar asociaciones con tales ONGs. A cambio de un honorario de consultoría, la ONG proporcionaría sugerencias acerca de los miembros de la comunidad que podrían ser buenos agentes en el área de políticas de microseguros: microagentes. Si estos aceptan, entonces se les pide

que conformen grupos con sus pares. El modelo Tata-AIG se refiere al grupo como CRIG (Grupo de Seguros de la Comunidad Rural) funciona en forma similar a una empresa que tiene agentes de seguros.

Tata-AIG ayuda al líder del grupo a obtener una licencia de agente. Todos los miembros del grupo refieren pólizas para su propia cuenta, pero el líder con la licencia de agente presenta las pólizas y recibe una comisión adicional por el trabajo extra que desempeña.

Además del enfoque de grupo de los CRIGs, el modelo de micro-agente podría también ser aplicado a personas individuales. En igual forma que el CRIG, los micro-agentes tienden a ser mujeres funcionarias de oficina o de un grupo de Auto-Ayuda o trabajadoras voluntarias de una ONG. Luego de tener su certificado, al micro-agente se lo incentiva para que recurra a contratación externa en el vecindario geográfico cercano a su vivienda, que puede ampliarse a cuatro o cinco poblados dependiendo del tamaño del poblado.

La ONG puede llevar a cabo una variedad de tareas en este modelo incluyendo agregar primas y enviarlas como un solo monto a Tata-AIG, permitiendo que los agentes usen sus oficinas para desarrollar sus negocios, jugando un rol en la capacitación de micro-agentes,

y ayudando a distribuir los beneficios. Por lo tanto, el modelo tiene algunas externalidades adicionales positivas proporcionando un nuevo flujo de ingresos para el micro-agente de ONGs rurales y para micro-agentes.

Aunque estamos muy al principio, parecería que los CRIGs son razonablemente estables. En tanto los incentivos financieros sigan siendo atractivos, la posibilidad de desertores es poco probable. Pero ante la eventualidad de que un miembro o líder de un grupo abandone, éste puede ser reemplazado por otro miembro de la comunidad, por tanto, se mitiga el riesgo de pólizas que pudiesen quedar huérfanas. Si se desbanda un CRIG, la ONG asociada al negocio puede facilitar la transferencia de las pólizas que quedaron huérfanas a otra CRIG.

Si este modelo es exitoso podría adaptarse a las condiciones específicas de un lugar, proporcionar más medios para superar el problema de distribución de microseguros

CGAP Working Group on Micro Insurance Good and Bad Practices Case Study No. 14: TATA-AIG Life Insurance Company Ltd., India. (J. Roth and V. Athreva, Septiembre 2005). Fuente: http://microfinancegateway.org/files/28285_file_Tata_AIG_Good_and_Bad_Case_Study_14.pdf

Más información

Acerca de Iniciativas de Seguros

UNA FUNDACION PARA (RE) ASEGURAR A EMPRESARIOS EXCLUIDOS

ASSOCIATION DE PRÉFIGURATION DE LA FONDATION POUR LA MICRO-ASSURANCE, LYON (FRANCE)

Este proyecto fue iniciado por el fundador y presidente del APRIL GROUP, y por el Presidente del Grupo Francés MFI ADIE. Su objetivo es complementar las iniciativas de microcrédito ayudando a los empresarios vulnerables y excluidos del seguro para que tengan acceso a protección social adicional y profesional, en conformidad con sus necesidades.

Al presente, la asociación trabaja en el esquema de desarrollo de microseguros, que involucra la definición del contenido de seguro solidario suplementario, su modalidades de implementación, su seguimiento, y la capacitación para el desarrollo y los módulos de prevención del riesgo. Se establecerá una fundación de interés público y tendrá la responsabilidad de la comercialización de este esquema.

El producto desarrollado por ADIE cubre la discapacidad temporal de empleo/trabajo y daños a bienes y a personas. Se han planificado 500 pólizas para la fase de la prueba piloto (2006), seguidas por 5,000 cada año. El micro empresario requiere afiliación a una asociación para tener el beneficio de este esquema.

Contactar a Carole Ringaud: cringaud@entrepreneursdelacite.org

En breve

Publicaciones Recientes

An Assessment of the Operation of Agricultural Insurance Scheme in Nigeria (S.O. Olubiyo and G.P. Hill, Ahorros y Desarrollos, No. 3/29, noviembre 2005). Este documento es una conclusión acerca de la diversificación del esquema de seguro comercial que beneficia a la compañía en la reducción de utilidades y riesgos, sin embargo, no aborda lo relacionado a una mejora en el volumen de préstamos a agricultores. Pedidos a: publications@fgda.org

Weather Index Insurance, Malawi (Richard Leftley, Opportunity International, Noviembre 2005). Este documento presenta una explicación acerca del pronóstico del tiempo indexado al producto de seguro desarrollado por Opportunity International para los agricultores en Malawi. Bajar de Internet: <http://www.microinsurancecentre.org/resources/Documents/051101%20Drought%20insurance%20Opportunity%20International.pdf>

Invest to Present Disaster: The potential benefits and limitations of micro insurance (Reinhard Mechler y Joanne Linneroth-Bayer, Puntos de Vista para el Día Internacional de Reducción de Desastres, ProVention Consortium / IIASA, Octubre 2005). Este documento de opinión refleja las oportunidades y retos relacionados con el suministro de microseguros para desastres naturales en los países en Desarrollo. Bajar de Internet: http://www.proventionconsortium.org/files/Viewpoint_micro-insurance.pdf

CGAP Working Group on Micro Insurance ha publicado varios estudios acerca de Buenas y Malas Prácticas – Estudios de Caso publicados en los dos últimos meses: MADISON, Zambia; La Experiencia de Opportunity International: La Equidad de Seguros, Colombia; Estudio comparativo de tres esquemas de Microseguros de Salud en Bangladesh, TATA-AIG Life Insurance Company Ltd. India; Evidencias de la India en las Instituciones de Microseguro y Microfinanzas, VimoSEWA, India y UMSGF, Guinea, Bajar de Internet: <http://www.microfinancegateway.com/section/resourcecenters/microinsurance/?PHPSESSID=c6fe0fe1d72bf3ed0cc8ac169a30a40e>

Microinsurance in Latin America (Nidia Hidalgo Celarié and Pedro Valdéz, Microenterprise Development Review, Volúmen 8/No. 1, Junio 2005). La conclusión de este artículo son cuatro retos principales que podrían enfrentar los microseguros en Latinoamérica. Contactar a: mipyme@iadb.org.

Micro-assurance: Macro-enjeux? (Marc Nabeth, Revue d'économie Financière, Nr. 80, 2005). Esta visión general de las cifras de microseguros en una publicación especial de un boletín financiero acerca del mercado mundial de seguros. Bajar de Internet: <http://www.aef.asso.fr/article.jsp?prm=31396>

La hoja informativa **Microhealthinsurance Update No. 2** (Octubre 2005) está disponible ahora. Incluye un artículo acerca del Mercado para seguros de bajo costo en la India y presenta el producto de compensación salarial de Karuna Trust. Bajar de Internet: http://www.microhealthinsurance-india.org/content/e22/e341/e713/update2_october2005.pdf

Demand for Microinsurance in Georgia: Quantitative Study Results (Michal Matul, MFC, Abril 2005). Este informe presenta los hallazgos de una encuesta en hogares, relacionada a la demanda de microseguros, con un muestreo de 1.000 hogares. Este documento fue financiado por KfW a través del Centro de Microseguros que forma parte del esfuerzo desplegado por el centro de KfW / Centro de Microseguro para evaluar las oportunidades de microseguros en varios países. El documento completo para Georgia y para aquellos otros varios países está disponible en www.microinsurancecentre.org

Noticias del Grupo de Trabajo

La Conferencia “Hacer que el Seguro dé Resultados para los Pobres” fue seguida por la reunión del cuarto grupo de trabajo (Octubre 20, 2005). A continuación incluimos un resumen de un sub-grupo de actividades hasta la fecha y de planes para el año venidero.

Subgrupo de Operaciones

Estudios de Caso: El trabajo de las operaciones del sub-grupo enfoca las “Buenas y Malas Prácticas en Microfinanzas” y ya se han publicado 17 estudios de caso y están en proceso otros 7. El contenido de estos estudios de caso proporciona el grueso del contenido para la “Conferencia “Hacer que el Seguro de Resultados para los Pobres”, incluyendo varias sesiones de trabajo donde los expertos sintetizaron lecciones a lo largo de los estudios de caso en tópicos técnicos específicos.

Publicación de Microseguros: Estos hallazgos iniciales, y la retroalimentación proporcionada durante la Conferencia, pasarán a ser el contenido principal de la publicación importante acerca de microseguros. El actual perfil del libro incluye algunos de los cinco capítulos, con más de 30 secciones. Si desea una copia del perfil, contacte a Craig Churchill en: churchill@ilo.org

Directrices para Donantes: Estas directrices buscan ayudar a los donantes a mejorar la eficiencia, efectividad, impacto y sustentabilidad de sus intervenciones en microseguros. Se invita al personal de los donantes y a otros que trabajan en programas de microseguros a enviar sus comentarios y solicitar el formulario de retroalimentación de Aude de Montesquiou en: ademontesquiou@worldbank.org. Basándose en esta retroalimentación, se espera que las directrices sean revisadas y terminadas el 2006. Las directrices preliminares están disponibles en: http://www.microfinancegateway.org/files/13836_Draft_Donor_Guidelines.pdf

Subgrupo de Demanda

Directrices para la Investigación de la Demanda de Microseguros: El borrador de estas directrices ha sido distribuido a grupos de trabajo interesados en su revisión. Tres miembros han demostrado interés en ponerlas a prueba. Las directrices deberían estar finalizadas tan pronto como los comentarios y la retroalimentación sean revisados y puestos en vigencia.

Si desea una copia del borrador, favor contactar a Monique Cohen en: moniquec@mfopps.org

Nuevos Subgrupos

La participación de varios miembros de nuevos grupos de trabajo llevó al surgimiento de varios nuevos sub-grupos:

- Indicadores de desempeño, dirigido por Denis Garand y John Wipf
- Seguro de salud, dirigido por Bruno Galland y Klaus Fisher
- Seguro para la Agricultura (o Rural), líder tbd
- Fortalecimiento de la capacidad, dirigido por Gaby Ramm

Si alguien tiene interés de liderizar el sub-grupo de seguro para la agricultura, favor contactar a Craig Churchill en churchill@ilo.org y si alguien desea unirse a un sub-grupo, favor contactar a los líderes de sub-grupos directamente.

Subgrupo Regulator

Estudio acerca de Regulaciones II: Como producto del seguimiento al Estudio de Referencia de la GTZ acerca de las Regulaciones de Microseguro (2004), un nuevo estudio será implementado en base a la regulación y supervisión de microseguros. Este estudio será conducido en colaboración con la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS) y estará concluido para la Reunión de IAIS del 2006.

Estudios del Condado: Con los nuevos miembros de este sub-grupo, incluyendo IDRC y Laval University, es probable que esta investigación esté disponible el 2006. Su propósito es resaltar la política y los obstáculos reguladores que inhiben el acceso de los pobres al seguro, y para identificar los medios para superar esas barreras. Los probables países que estarían sujetos a estudio son: Colombia, India, Indonesia, Filipinas, África del Sur y uno de los países de África Occidental.

El primero estudio de las regulaciones estará disponible en: http://www.microfinancegateway.com/files/21435_Microinsurance_Regulation.pdf

Subgrupo de Difusión

La Hoja Informativa: El sub-grupo de difusión a la fecha ha publicado 8 hojas informativas en francés y en inglés, y cuenta en total con más de 800 suscriptores. Una versión en español está planificada para el 2006 en forma regular.

Website: El lanzamiento de la nueva página Web debería ser pronto; primero en inglés, después en francés.