



PRIMAVERA 2011

El énfasis de esta edición de primavera de la Trilogía de Microseguros es la Alianza entre el sector Público y Privado (PPP, en inglés) en los microseguros. El artículo principal examina los resultados y los puntos de debate de una discusión de tres días que tuvo lugar en LinkedIn, que fue facilitada por Gaby Ramm, quien es autora del artículo presentado más abajo.

El artículo que sigue a continuación brinda una breve opinión del documento "Commercial Insurers in Microinsurance", que fue comisionado por Microinsurance Network. Este documento examina el rol comercial que las aseguradoras desempeñan en los microseguros para comprender sus objetivos y sus motivaciones.

LA ALIANZA PÚBLICA-PRIVADA:
EL ROL DEL GOBIERNO, LAS BRECHAS
Y LOS FACTORES DE ÉXITO p.1

MICROSEGUROS EN LA SECCIÓN
DE NOTICIAS 2010 p.3

ASEGURADORAS COMERCIALES
EN MICROSEGUROS p.4

NOTICIAS DEL NETWORK..... p.4

LA ALIANZA PÚBLICA-PRIVADA: EL ROL DEL GOBIERNO, LAS BRECHAS Y LOS FACTORES DE ÉXITO

El primer Debate sobre Microseguros respecto a la Alianza Pública-Privada (PPP, en inglés) se concentró en un número de preguntas específicas que fueron presentadas a la comunidad durante un período de tres días. Este artículo pretende describir temas seleccionados de la discusión e ilustra donde residen los desafíos de iniciar, desarrollar y manejar una alianza de este tipo (PPP). Un documento más detallado y amplio en su comprensión que incluye ejemplos adicionales de alianzas PPP podrá ser descargado de la página web de Microinsurance Network.

La discusión, que contenía más de setenta comentarios, incluyó a participantes de todos los sectores de microseguros con una alta proporción proveniente del sector privado.

Existen diferentes tipos de Alianzas Publicas-Privadas en los microseguros pero sobresalen dos variantes. La primera involucra a donantes que cooperan ya sea a una aseguradora comercial o a otro tipo de entidad privada como

una proveedora local de servicios de salud o empresa de tecnología. El Segundo tipo de Alianza PPP más común es una institución del gobierno local asociándose nuevamente con una aseguradora comercial o entidad privada.

Uno de los componentes más importantes de cualquier alianza PPP es contar con un "gancho" local. No importa si este gancho proviene del sector público o privado pero es

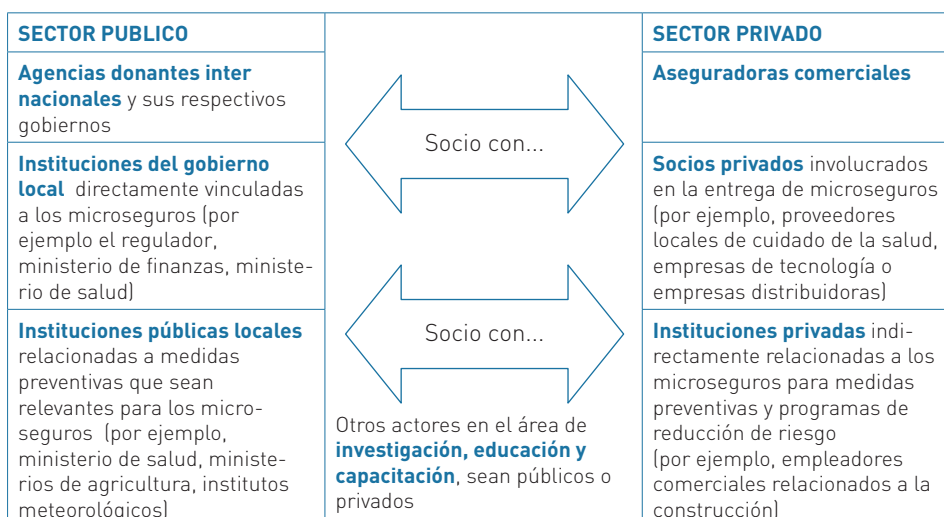
crucial para sostener cualquier cambio que se ha iniciado.

CUÁL ES EL ROL DE LOS GOBIERNOS?

Los participantes identificaron cuatro roles que los gobiernos deben de adoptar para apoyar el desarrollo de las alianzas PPP. Los gobiernos deben:

- Brindar **condiciones generales apropiadas**, que en su momento, permitan al sector privado (particularmente a las compañías de seguros) concentrar sus esfuerzos en brindar seguros al mercado de bajos ingresos.
- Tomar la **responsabilidad de la protección social**. Esto toma a menudo la forma de asistencia social dentro de un marco más amplio de programas como transferencias en efectivo, vales de salud, etc. La asistencia social no debe distorsionar el mercado ya que estos instrumentos son para ayudar a los segmentos más pobres quienes en primera instancia no cuentan con los recursos para acceder a los seguros.

QUIÉNES SON LAS PARTES INTERESADAS EN UNA ALIANZA PPP?



La información de este artículo se basa en una discusión en línea. No indica las cotizaciones de los participantes individuales, pero todos los que participaron se reconocen en la fuente.

- **Invertir en infraestructura** como mejorar los servicios de centros de salud y tomar medidas preventivas para reducir el impacto. Estas mejoras de servicios deben, a la vez, reducir el precio de las primas.
- Jugar un rol más activo en el **desarrollo de la capacidad institucional**. Si bien es a menudo financiada por agencias donantes, los gobiernos tienen una responsabilidad hacia sus poblaciones. Es importante tener en cuenta que este tipo de intervención del gobierno puede ser políticamente delicada, ya que puede interferir con la autonomía de la implementación de los proveedores de asistencia técnica.

Más allá de los esfuerzos que los gobiernos puedan realizar, la industria privada mostró sus preocupaciones durante la discusión acerca de la falta de transparencia del gobierno, la asimetría en la información, la corrupción y la confianza. Por otro lado, el sector privado puede tener sus motivos propios para ingresar al mercado y puede tratar de influir en las decisiones de las políticas del sector sin revelar sus intenciones completamente.

En general, los participantes estuvieron de acuerdo en el hecho de que sin el apoyo apropiado del gobierno, sin la infraestructura e inversión, puede ser difícil que se desarrollen los microseguros. La importancia del proceso de toma de decisiones del gobierno fue mencionada y, mientras la industria privada mencionó su posición de que ellos no deben interferir directamente en temas de regulación, enfatizaron que se debe mantener una ventana de diálogo entre las dos partes. Esto es particularmente evidente en relación a productos innovadores que pueden necesitar de la aprobación regulatoria.

SON BUENOS O MALOS LOS SUBSIDIOS DEL GOBIERNO?

Varios participantes enunciaron la preocupación acerca de si el sector público debería o podría compensar a las compañías privadas de seguros por el riesgo adicional que enfrentan al ingresar al mercado de microseguros. Si es así, qué tipo de ayuda sería más aconsejable? Son los subsidios el instrumento correcto que muestra el compromiso del gobierno? Y, podrán estas compensaciones o incentivos ser un factor importante para que la industria privada se mueva hacia una alianza PPP?

Se identificaron dos ejemplos donde los subsidios del gobierno podrían tener un efecto positivo en el fortalecimiento de las operaciones de microseguros:

- Subsidios únicos para ayudar a la industria privada a crear o desarrollar el mercado al **cofinanciar los costos de inicio** y por tanto, reducir el riesgo de inversión de los proveedores de seguros.
- En casos excepcionales, como el de la agricultura y de negocios relacionados a este sector, podría tener sentido subsidiar la prima. Este tipo de subsidios deben ser tomados dentro de un contexto más amplio de **gestión de desastres** - en lugar de un clásico subsidio a la prima.

EL CASO COLOMBIANO

El gobierno de Colombia provee subsidios para los muy pobres como asistencia social pero también subsidios temporales a las primas como una estrategia necesaria de penetración. Los subsidios necesitan durar el tiempo que tome a la población comprender el producto y sus beneficios – dejando al gobierno con el problema de ofrecer un subsidio lo suficientemente bajo para evitar otorgar incentivos negativos al mercado, pero que a la vez dure lo suficiente para generar consciencia sobre los seguros entre la población de bajos ingresos.

A pesar de que la práctica colombiana contribuye al up-scaling de los productos de microseguros, las desventajas de los subsidios es la dependencia de las decisiones políticas, las cuales pueden o no durar mucho tiempo. El subsidio a la prima y el tema de sostenibilidad puede ser una contradicción. Más que eso, un producto de seguros que está sujeto a subsidios a la prima conlleva un número de riesgos significativos para la industria comercial de seguros, sobre todo el riesgo de reputación si se generan utilidades excesivas.

El caso colombiano es de gran importancia dado que el resultado puede jugar un rol vital en otras estrategias futuras de los gobiernos. Será necesario analizar los resultados y documentar las formas en las cuales los subsidios son implementados, de manera de extraer las lecciones.

En conclusión, había un amplio consenso durante la discusión de que los gobiernos necesitan mantener sus roles separados. Por un lado, los gobiernos necesitan cumplir su mandato tradicional como tomadores de decisiones políticas y por otro, las instituciones del gobierno deben actuar como socios en los programas de alianzas PPP.

QUÉ HACE QUE UNA ALIANZA PPP SEA EXITOSA?

La introducción de los microseguros en un contexto PPP puede ser afectada por muchos factores diferentes, algunos de los cuales facilitan el proceso mientras que otros demuestran ser obstáculos. Ambos casos pueden ocurrir dentro de la relación de asociación misma que se da en una alianza PPP así como en áreas que están más allá del alcance de la influencia inmediata de este tipo de asociación.

Los participantes discutieron varios factores que pueden minimizar los obstáculos y ayudar a que una alianza del tipo PPP evolucione de una manera exitosa. En la siguiente lista no exhaustiva se presentan algunos de estos factores:

- **Valentía y transparencia:** Mientras que la transparencia es de interés público, puede crear una situación de “alto riesgo/baja recompensa” para aquellos que implementan proyectos que son un desafío. Desde un punto de vista personal y de negocios existen peligros significativos al implementar tales proyectos ya que muchos experimentan contratiempos al inicio. Es necesaria una dosis considerable de valentía de parte del personal y de la gerencia para mantenerse firme ante estos hechos. La transparencia juega un rol vital ya que da lugar a que se aprenda de otros y a compartir las lecciones aprendidas.

- **Involucramiento de la alta gerencia y del congreso de dirección:** El apoyo del más alto nivel de decisión es esencial cuando se trata de implementar innovaciones, especialmente aquellas que podrán acarrear riesgos potenciales y que requieren que se desvíen de los procedimientos usuales. Un diálogo formal entre la gerencia y las unidades encargadas de la implementación ha probado ser de gran éxito ya que brinda retroalimentación oportuna para tomar acciones correctivas o sugerencias para una entrega eficiente y efectiva. Analice el ejemplo a bajo.
- **Haciendo que las partes interesadas / intermediarios hagan suyo el proyecto:** A manera de maximizar esta forma de “propiedad”, se debe promover un enfoque de abajo hacia arriba para asegurar el involucramiento de todas las partes interesadas. Este involucramiento reducirá el riesgo de la desviación de nuestra meta y facilita los canales de diálogo, los cuales son esenciales para el éxito de una alianza PPP.
- **Estructuras organizacionales independientes para implementar alianzas PPP:** Las agencias independientes, como la Compañía de Cooperativas del Interés Colectivo (SCIC) en Francia, brinda a las partes interesadas del sector público y privado un marco general de referencia para manejar una alianza PPP, lo que a la vez, incrementa la transparencia, confianza y el control. En relación al riesgo de la asimetría de la información, estas agencias son más proclives a identificarlos y corregirlos. Esta estructura debe brindar a las partes interesadas de una alianza PPP suficiente flexibilidad institucional para que tengan la libertad de trabajar dentro del marco de sus mandatos particulares a la vez de servir al interés público.

INGRESANDO AL MERCADO EN INDONESIA

Cuando Allianz-GIZ introdujo los microseguros en Indonesia, el Director Ejecutivo de la compañía aseguradora asignó la responsabilidad a un miembro del personal muy comprometido que le reportaba directamente a él, quien además, lo mantenía actualizado. Por tanto, incluso procesos inusuales como una supervisión separada de todos los costos administrativos relacionados a microseguros, fue un hecho apoyado por el Director. Después de un año, el proceso de revisión puso en evidencia que los costos administrativos calculados por la compañía eran mucho menores de lo que se asumió al comienzo y el producto podría ser corregido para el beneficio de los clientes y del canal de distribución. Esto ilustra claramente cómo el diálogo entre la gerencia y el personal de campo puede tener un efecto directo en los clientes.

En conclusión, el aspecto más importante es la cooperación fluida que debe existir entre los diferentes socios y una comprensión colectiva de los objetivos, roles y responsabilidades. También es clave la comunicación y que las partes interesadas hagan suya una alianza PPP.

CUÁLES SON LAS BRECHAS?

Aunque hay un número creciente de alianzas que se están formando, existe todavía una necesidad de una nueva alianza PPP entre las muchas partes interesadas que vaya más allá (simplemente) del diseño de productos y de lo operativo:

- **Protección al consumidor y mecanismos de reivindicación** introducidos por la industria de seguros, son de gran importancia pero a menudo son motivo de crítica. Una forma de incrementar la confianza e integridad es contar con mecanismos de reivindicación manejados por un tercero, instancia compuesta de varias partes interesadas. La alianza PPP puede jugar un rol importante en el establecimiento de tales sistemas.
- Mientras que la alianza PPP se ha vuelto algo común para la provisión directa de microseguros, su uso para la **ampliación de la capacidad de microseguros** ha sido descuidada. Hay muy pocos ejemplos donde las organizaciones privadas se han asociado con instituciones de investigación para comprender mejor este aspecto. Un ejemplo de este tipo de colaboración se da entre Zurich Financial Services y el Departamento de Gestión de Riesgos y Seguros de la Universidad de Nan Kai, quienes trabajan conjuntamente para evaluar productos y plataformas de distribución.
- Existe una necesidad de productos innovados que incluyen **medidas preventivas**, especialmente contra riesgos catastróficos en todos los niveles. Varios ejemplos fueron presentados durante el debate pero no todos calificaron para incluirse en el área de microseguros. Sin embargo, ayudarían en la construcción de sólidas prácticas de gestión de riesgo.

- Las posibilidades de la **transferencia del riesgo en la salud y los servicios** para los muy pobres tanto de parte del gobierno como del sector privado necesitan ser más desarrolladas. Hay una necesidad para extraer la pericia o conocimientos tanto del sector privado como público en un esfuerzo por mejorar los servicios y el acceso a la salud.

CONCLUSIONES

La alianza PPP facilita un cambio más amplio – el enfoque sistémico: La PPP que pugna por cambios más complejos en medio de la cadena de valor necesita asociaciones locales de distintas partes interesadas quienes representan el “escalón” para un desarrollo más allá de la intervención de los donantes. Generalmente estas asociaciones requieren intervenciones de largo plazo en múltiples niveles y, por tanto, necesitan un enfoque sistémico. Idealmente, estas complejas estrategias deben ser consideradas previamente a la planificación de una alianza PPP.

Extendiendo la alianza PPP a todas las áreas relevantes de la cadena de valor: Si bien han habido muchas innovaciones en las alianzas PPP en cuanto al desarrollo de productos y la provisión del cuidado de la salud, otras áreas todavía tienen que ser abordadas utilizando estas asociaciones. Existe una alta demanda en áreas tales como la investigación, la capacidad institucional y programas de diálogo.

Formas efectivas y eficientes de manejar una alianza PPP: Los sectores público y privado son diferentes especies ya que cada uno tiene sus propios intereses, metas y procedimientos. A manera de asegurar la necesidad de una comprensión mutua, la transparencia y la confianza, puede resultar útil establecer una unidad independiente y separada para el manejo de una asociación.

Documentación de las buenas prácticas: Poco análisis está disponible sobre la complejidad de una alianza PPP. Documentar las experiencias actuales de forma de desarrollar una base de conocimiento que contribuya a las buenas prácticas ayudaría a estimular la formación de más alianzas PPP y a prevenir la replicación de errores que pueden evitarse.

Las agencias donantes pueden jugar un rol importante en iniciar nuevos enfoques y en la experimentación de crear un mercado. Sin embargo, un gancho local es crucial para el éxito de tal iniciativa ya que ellos pueden brindar el conocimiento local que es esencial y facilitar la buena predisposición de parte de la población.

Uso apropiado de los subsidios: Este tópico, que no está sólo relacionado a una alianza PPP, a menudo presenta controversias y necesita ser más ampliamente discutido y experimentado. Una supervisión cuidadosa e investigación de los efectos de los diferentes tipos de subsidios es necesaria de forma de profundizar nuestra comprensión al respecto.

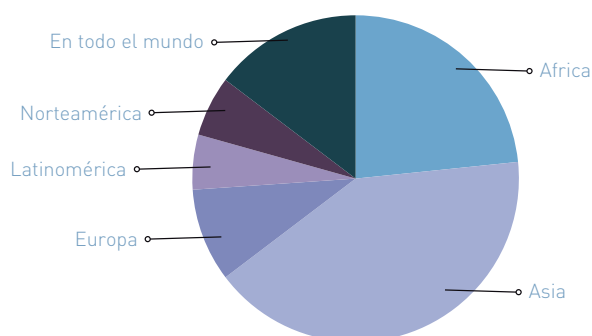
Fuente:

Gaby Ramm, consultora y facilitadora del Grupo de trabajo de Capacidad Institucional de Microinsurance Network. El Network desea agradecer a Gaby y a todos aquellos quienes participaron en la discusión e hicieron que este artículo sea posible.

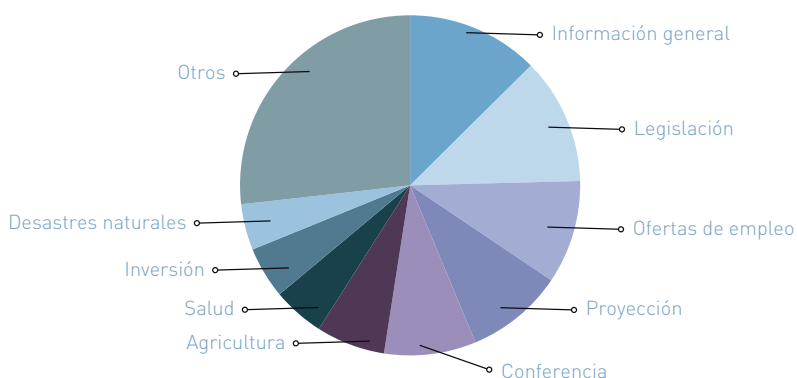
MICROSEGUROS EN LA SECCIÓN DE NOTICIAS 2010

La nueva sección de noticias de la página web de Microinsurance Network recopila todos los artículos de novedades y evoluciones de los microseguros. El número total de noticias publicadas en el 2010 fue de 184 (por favor tenga en cuenta que estos artículos están escritos en inglés, principalmente):

NÚMERO DE NOTICIAS POR REGIÓN



NÚMERO DE NOTICIAS POR TÓPICO



ASEGURADORAS COMERCIALES EN MICROSEGUROS

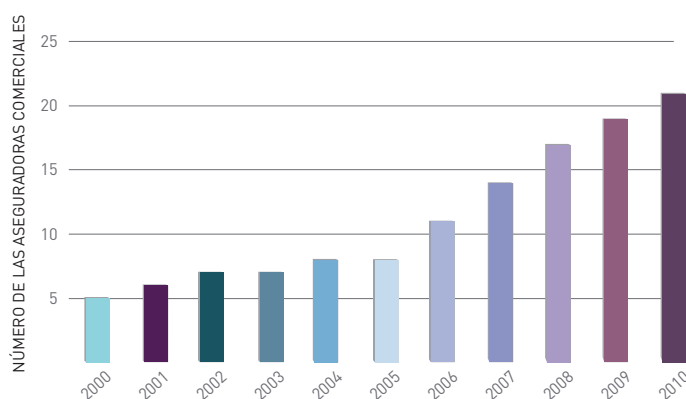
Microinsurance Network ha conducido un estudio respecto al involucramiento de las compañías aseguradoras comerciales como parte de su esfuerzo de compartir lecciones aprendidas y promover las buenas prácticas. Las compañías aseguradoras comerciales constituyen un importante sector involucrado en los microseguros y por tanto, resulta crucial comprender sus motivaciones y objetivos para su participación.

Los autores, Marie-Amadine Coydon y Véronique Molitor, preguntaron a las 50 compañías de seguros más grandes según la revista Forbes "The Global 2000 - Insurance" (Abril 2010) acerca de sus experiencias con los microseguros y adicionalmente, a 5 compañías aseguradoras locales que también son importantes participantes del sector de microseguros.

Las 24 compañías que participaron en este estudio dieron cobertura a más de 27 millones de personas en el 2010 a través de diferentes productos de microseguros. Las principales razones del porqué las compañías privadas de seguros deciden ingresar al mercado de los microseguros son el acceso a nuevos mercados y el reconocimiento a la marca, a pesar de los diferentes desafíos que ellas encuentran: Altos costos de atracción de clientes, poca consciencia sobre los microseguros, escasa demanda, redes inadecuadas de distribución y falta de datos.

El estudio será publicado en el verano de 2011.

CUÁNDO COMENZARON LOS PARTICIPANTES A INVOLUCRARSE?



Fuente:

Marie-Amadine Coydon y Véronique Molitor; Commercial Insurers in Microinsurance. Microinsurance Network, 2011 (a ser publicado)

NOTICIAS DEL NETWORK

7a CONFERENCIA INTERNACIONAL SOBRE MICROSEGUROS – LLAMADO A PROPUESTAS

La conferencia de 2011 tendrá lugar del 8-10 de Noviembre en Rio de Janeiro, Brasil y será organizada por la Munich Re Foundation y Microinsurance Network con el apoyo de CnSeg, GIZ/BMZ and Georgia State University's Center for the Economic Analysis of Risk (CEAR). Los organizadores han lanzado la invitación para la presentación de propuestas sobre los temas siguientes:

1. Seguimiento científico – Análisis económico de los mercados de microseguros
2. Estudios de caso de soluciones de microseguros viables enfocados en el cliente
3. Temas específicos: Estrategias regionales y nacionales para desarrollar microseguros; la distribución y la demanda; tecnologías para lograr escalas y eficiencia; protección a los pobres en casos de desastres naturales.

Fecha límite de la presentación de propuestas: 31 de Mayo de 2011

Para más detalles visite: www.microinsuranceconference.org/2011

ENCUENTRO DE MIEMBROS DE MICROINSURANCE NETWORK EN JUNIO DE 2011

El encuentro de Miembros de Microinsurance Network en Junio de 2011 tendrá lugar en Königstein, Alemania a fines del mes de Junio. Este encuentro, el cual es sólo para Miembros del Network, hace énfasis en abordar los desafíos actuales de los microseguros. Los Miembros tienen la oportunidad de moldear la agenda, concentrarse en tópicos que son de importancia para ellos y cuando sea necesario, iniciar proyectos con el respaldo del Network.

Para detalles de cómo ser miembro visite: www.microinsurancenetWORK.org/become-member.php

WWW.MICROINSURANCENETWORK.ORG

Microinsurance Network está trabajando continuamente para mantener su página web actualizada y recientemente se ha concentrado en tres áreas. Las páginas de **Más Recursos** han sido actualizadas en Inglés, Francés y Español y éstas ahora incluyen información específica en esos idiomas sobre páginas web de microseguros, boletines, eventos, videos, trabajos y capacitaciones. La sección de **Preguntas Más Frecuentes** está ahora disponible en Francés y Español. Y finalmente, el **Léxico** ha sido también actualizado con definiciones más recientes.

Este boletín informativo del Microinsurance Network es publicado tres veces al año. La Microinsurance Network es una red de proveedores, estrategias políticas, donantes, ONGs y académicos de seguros y protección social basada en miembros.

Para suscribirse a este boletín en inglés, francés o español, envíe un correo electrónico a info@microinsurancenetWORK.org

Para ver todas las ediciones anteriores y otras publicaciones del Microinsurance Network, visite su sitio web en www.microinsurancenetWORK.org

Esta publicación está protegida por la ley del 18 de Abril del 2001 del Gran Ducado de Luxemburgo en lo concerniente a derechos de autor, bases de datos y leyes relacionadas. Está estrictamente prohibido reproducir un artículo de esta publicación, total o parcialmente, sin el consentimiento escrito del autor. Los artículos representan las opiniones de los autores; estos últimos son, por lo tanto, exclusivamente responsables y bajo obligación legal por sus trabajos.

Esta publicación es editada por la Microinsurance Network/ADA asbl con el apoyo de la Cooperación Luxemburguesa al desarrollo.

© Copyright Microinsurance Network/ADA asbl 2011 todos los derechos reservados.