



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO

FCE
FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS

Licenciatura en Administración

EL SECTOR DE MICROSEGUROS EN EL MERCADO MICROFINANCIERO ARGENTINO

Trabajo de Investigación

POR

Anabella Leiva

anbellaleiva@gmail.com

Profesor Tutor

Alejandro Bartolomeo

M e n d o z a - 2015

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	Pág. 3
CAPÍTULO I - CONCEPTOS GENERALES	Pág. 4
1. LAS MICROFINANZAS	Pág. 4
1.1 MICROCRÉDITO SEGÚN GRAMEEN	Pág. 4
1.2 PRODUCTOS TÍPICOS EN MICROFINANZAS	Pág. 6
2. EL MICROSEGURO	Pág. 8
2.1 CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES	Pág. 8
3. LA DEMANDA DEL MICROSEGURO	Pág. 10
3.1 LAS NECESIDADES DEL CLIENTE	Pág. 10
3.2 CONDUCTA DE MANEJO DE RIESGOS	Pág. 11
3.3 ANÁLISIS POTENCIAL DE MERCADO	Pág. 12
4. TIPOS DE PRODUCTOS	Pág. 15
4.1 SEGUROS DE SALUD	Pág. 15
4.2 VINCULADOS AL AHORRO	Pág. 16
4.3 VINCULADOS A UN PRÉSTAMO	Pág. 18
4.4 AGRÍCOLAS	Pág. 19
4.5 DE VIDA	Pág. 20
4.6 PRODUCTOS QUE CUBREN NECESIDADES ESPECIALES DE MUJERES Y NIÑOS	Pág. 20
5. MODELOS DE PRESTACIÓN	Pág. 21
6. MODELOS DE DISTRIBUCIÓN	Pág. 23
CAPÍTULO II – ALGUNAS EXPERIENCIAS DESTACADAS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	Pág. 25
1. PANORAMA MUNDIAL	Pág. 25
1.1 ASIA	Pág. 25
1.2 ÁFRICA	Pág. 26
2. PANORAMA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	Pág. 26
2.1 VIDAS Y PROPIEDADES CUBIERTAS EN ALC	Pág. 27
2.2 PRIMAS	Pág. 28

2.3 PRODUCTOS	Pág. 29
2.4 CANALES DE DISTRIBUCIÓN	Pág. 29
3. EXPERIENCIAS DESTACADAS A NIVEL REGIONAL	Pág. 30
3.1 BRADESCO SEGUROS, UN CASO DE INNOVACIÓN EN CANALES DE DISTRIBUCIÓN	Pág. 30
3.2 LA POSITIVA PERÚ, MICROSEGUROS RURALES	Pág. 32
3.3 PROFIN BOLIVIA, SEGURO AGRÍCOLA Y DE PROPIEDAD	Pág. 33
CAPÍTULO III – LA PRESTACIÓN DE MICROSEGUROS EN ARGENTINA	Pág. 35
1. PROBLEMA. HIPÓTESIS	Pág. 35
1.1 HIPÓTESIS	Pág. 35
2. CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR MICROFINANCIERO	Pág. 35
2.1 BREVE HISTORIA DE LAS MICROFINANZAS	Pág. 36
2.2 POLÍTICAS PÚBLICAS ORIENTADAS AL SECTOR DE LAS MICROFINANZAS EN ARGENTINA	Pág. 37
3. CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR ASEGURADOR	Pág. 40
4. PRESTACIÓN DE MICROSEGUROS EN ARGENTINA	Pág. 42
4.1 DEMANDA POTENCIAL	Pág. 42
4.2 DESARROLLO DE MERCADO	Pág. 44
4.3 NECESIDAD LEGISLATIVA	Pág. 46
4.4 ROL DEL ESTADO EN ARGENTINA	Pág. 47
4.5 CASOS: SANCOR SEGUROS – NACIÓN SEGUROS	Pág. 48
CONCLUSIONES	Pág. 51

INTRODUCCIÓN

Hay sectores de la sociedad que se encuentran excluidos del acceso a servicios financieros. Las microfinanzas buscan suplir dichos servicios a través de microcréditos, microseguros y productos de ahorro diseñados especialmente para sus destinatarios.

El sector de los microseguros en Latinoamérica y el Caribe ha experimentado en los últimos años un importante crecimiento en la cobertura de vida y accidentes, así como un notable incremento en los productos que cubren riesgos múltiples. En Argentina el desarrollo del mercado microasegurador es incipiente aún. Los primeros casos se deben a alianzas público-privadas.

La siguiente investigación pretende evaluar el sector microfinanciero y asegurador argentino, identificando la demanda y la oferta potencial para productos de microseguro, y analizar la experiencia regional para detectar experiencias destacadas con el fin de poder elaborar propuestas y recomendaciones acerca de la implementación de productos de microseguro en el país.

El informe comienza con una breve descripción del microseguro, sus características y diferencias con los seguros convencionales, para luego exponer el panorama mundial y algunas experiencias destacadas en América Latina. A continuación se observa el sector de las microfinanzas y el mercado asegurador en Argentina. Luego es analizado el desarrollo del mercado microasegurador argentino. Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones finales.

CAPÍTULO I: CONCEPTOS GENERALES

1. LAS MICROFINANZAS

Las microfinanzas buscan proveer servicios financieros a la población pobre de una manera sostenible. Buscan una combinación de equidad y eficiencia, el acceso a los servicios microfinancieros protege, y a la vez otorga un sentido de responsabilidad y liderazgo a los pobres ofreciéndoles alternativas.

Lo que distingue a las microfinanzas de las finanzas convencionales es el objetivo de servir a dicho sector de la sociedad que generalmente se encuentra fuera del alcance del mercado financiero formal, haciéndolo sin subsidios permanentes.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT), agencia especializada de las Naciones Unidas, define a las microfinanzas *como la prestación de servicios financieros a los pobres de manera sostenible. Los servicios financieros que necesitan y solicitan los trabajadores pobres incluyen distintos tipos de créditos, ahorros, garantías, seguros, pagos de transferencias, remesas y otras transacciones. Las microfinanzas van dirigidas a los pobres y a los que están excluidos de las transacciones de mercado.*

1.1. MICROCRÉDITO SEGÚN GRAMEEN

El ejemplo de microcrédito más conocido quizá es el de Grameen Bank de Bangladesh. Fue creado por Muhammad Yunus, doctor en economía bangladesí ampliamente afligido por la pobreza que afrontaba su país.

Su trabajo comenzó en el año 1974, cuando decidió realizar el primer préstamo a una mujer de la aldea de Jobra, Bangladesh, que se ganaba la vida fabricando asientos de bambú. Actualmente Grameen Bank posee 8.600 millones de

prestatarios y ha prestado más de 15.900 millones de dólares desde su fundación en el año 1983.

Los créditos Grameen poseen ciertas características que se no se aplican a todos los programas de créditos. Muhammad Yunus los presentó en la Cumbre de Microcrédito del año 2004:

- *Promueve el crédito como un derecho humano*
- *Su misión es ayudar a las familias pobres a ayudarse a sí mismas a salir de la pobreza. Están dirigidos a los pobres, especialmente a las mujeres pobres.*
- *No está basado en garantías materiales, o contratos legalmente ejecutables. Está basado en la confianza, no en procedimientos o sistemas legales.*
- *Es ofrecido para crear "autoempleo" en actividades "generadoras de ingresos" y está destinado a los pobres; no se trata de préstamos para consumo.*
- *Fue iniciado como un desafío hacia el sistema tradicional de crédito que no atendía a los pobres por considerarlos "poco confiables". Como resultado, el sistema Grameen no utiliza la metodología de los bancos tradicionales sino que ha creado su propia metodología.*
- *Provee servicios en el mismo lugar de radicación de las personas pobres, pues tiene como principio que "la gente no debe ir al banco sino que el banco debe ir a la gente".*
- *Para poder obtener un crédito el prestatario debe integrarse y participar de un grupo de solicitantes.*
- *Los préstamos Grameen pueden ser recibidos en una secuencia continua. Los nuevos préstamos se habilitan cuando el crédito anterior se ha pagado.*
- *Todos los préstamos se deben pagar en cuotas (semanales).*
- *En ciertos casos una prestataria puede recibir simultáneamente más de un préstamo.*

- *Cada préstamo conlleva la realización de un ahorro obligatorio o voluntario por parte de las prestatarias.*
- *Generalmente los préstamos Grameen son entregados por organizaciones sin fines de lucro o por organizaciones cuyos dueños son los mismos prestatarios. Si el programa es llevado a cabo por organizaciones con fines de lucro o cuyos dueños no son los propios prestatarios, se debe hacer un especial esfuerzo para mantener las tasas de interés a los niveles más bajos posibles, que a su vez sean consistentes con la sustentabilidad del programa (y no en niveles que sean atractivos para los inversores). [...]*
- *El crédito Grameen da la más alta prioridad a la construcción del capital social. La construcción del capital social se promueve a través de la formación de grupos y centros, desarrollando cualidades de liderazgo (a través de una elección anual de líderes de grupos y de centros y de la elección del cuerpo directivo cuando la institución es dirigida por los mismos prestatarios). [...]Se monitorea la educación de los niños y se proveen becas para los estudios superiores. Para la formación del capital humano se hacen esfuerzos para traer tecnología, como teléfonos celulares, energía solar y promover la energía mecánica para reemplazar el trabajo manual.*

1.2. PRODUCTOS TÍPICOS EN MICROFINANZAS

La gente de bajos ingresos posee necesidades de servicios financieros que deben ser diseñadas y distribuidas de manera que se adapten a sus características particulares. Por ejemplo: ingresos esporádicos o no predecibles, semanas o meses con un flujo de liquidez negativo, vulnerabilidad a los riesgos, y posiblemente una difícil localización e infraestructura limitada.

Las microfinanzas son asociadas generalmente a pequeños créditos de capital circulante que se invierten en microempresas o en actividades para la generación de ingresos. Aunque los créditos son una parte importante de la oferta de servicios, existe una amplia gama de productos. Según en su libro "Gestión de Instituciones Financieras" (2008) alguno de ellos son:

Créditos: El producto más común en microfinanzas es el crédito para la microempresa o para la generación de ingresos. El trabajador independiente tiene acceso a capital de inversión o bien a financiación para la compra de capital circulante o activos fijos.

Existen créditos de emergencia para aprovechar oportunidades de negocio o propósitos de consumo a nivel familiar.

El crédito para mejoras en la vivienda también es otra alternativa, son a corto plazo para construir o mejorar parte de la vivienda del emprendedor.

Ahorro: Las instituciones financieras que trabajan con depósitos generalmente ofrecen productos de ahorro que responden a las necesidades de liquidez de los ahorristas.

Los entes reguladores de cada país muchas veces impiden a las microfinancieras movilizar depósitos.

El ahorro contractual o una cuenta de depósito a plazo fijo son productos de ahorro.

Pólizas de seguro: Pólizas básicas de seguros de vida sobre un crédito, para recobrar el saldo pendiente si el prestatario muere es el servicio de cobertura principal en el sector microfinanciero.

Se usa el seguro como un medio para ayudar a los clientes y a sus familias a manejar los riesgos de muerte, enfermedad, incapacidad y pérdida de propiedades.

Servicios no financieros: Adoptan comúnmente tres formas: 1) intermediación social: tal como la formación de grupos y la educación financiera que prepara a los clientes para tener acceso a los servicios financieros 2) servicios de desarrollo empresarial: tutoría y asistencia en el desarrollo del emprendimiento; y 3) servicios sociales: cuidados médicos, planificación familiar y alfabetización de adultos.

2. EL MICROSEGURO

Aunque las familias pobres tienen a menudo medios informales para manejar sus riesgos, estas estrategias no le garantizan protección suficiente. Antes de que la familia tenga la oportunidad de recobrase plenamente de una crisis, otra surge al encuentro.

Craig Churchill, establece en su libro *Protegiendo a los pobres*, un compendio sobre microseguros (2006): *El microseguro es la protección de personas de bajos ingresos contra riesgos específicos a cambio de pagos regulares de prima proporcionales a la posibilidad y costo del riesgo envuelto. Esta definición es básicamente la misma que podría utilizarse para el seguro regular, excepto por el mercado claramente establecido que quiere atender: personas de bajos ingresos.*

La Asociación Internacional de Supervisores de Seguros - International Association of Insurance Supervisors (IAIS), define microseguro como la “protección de personas de bajos ingresos contra peligros específicos a cambio de pagos de primas regulares proporcionales a la probabilidad y costo del riesgo involucrado”.

El **nivel de pobreza** de un individuo para que su protección de seguros se considere “micro” varía según el país donde se aplique. El seguro es para aquellas personas ignoradas de los principales esquemas comerciales y sociales de seguros. Para aquellos que trabajan en la economía informal, que no tienen acceso a seguros comerciales, ni a beneficios de protección social son un foco particular para este tipo de cobertura.

El microseguro tampoco se refiere al **ámbito de los riesgos** que perciben los clientes. Los riesgos por sí mismos no son micro, no son pequeños.

2.1. CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

Las características que determinan a un microseguro surgen de la adaptación del seguro tradicional a las especificaciones del consumidor potencial de microseguros. Según Craig Churchill (2006) algunas de ellas son:

Incluyente: el microseguro tiene por objetivo facilitar el acceso de la población de bajos ingresos a los productos de seguros, quienes de otro modo no podrían gestionar sus riesgos, en razón de su exclusión del sistema financiero tradicional.

Coherente con las necesidades del consumidor potencial: el microseguro puede cubrir cualquier tipo de riesgos. Durante la última década los seguros de vida unidos al crédito (microseguros de desgravamen) se han desarrollado considerablemente, resulta necesario profundizar en otro tipo de productos, tales como seguros de salud y seguros de no vida.

Simple: los productos deben simplificarse, al igual que el enunciado de las pólizas, las condiciones de suscripción, las modalidades de recaudación de primas, la gestión de declaración y pago del siniestro, así como cualquier otro tipo de procedimiento.

Asequible: los clientes potenciales del microseguro se caracterizan por sus bajos ingresos, por lo tanto los productos de microseguro ofrecidos son de bajo costo.

Innovador: con el propósito de reducir los costos administrativos y operativos, sin aumentar las probabilidades de prácticas fraudulentas, las nuevas tecnologías se presentan como una opción viable. En la práctica, la tecnología puede aumentar la eficiencia en la cadena de valor del microseguro desde el momento de la suscripción del contrato hasta el pago de la indemnización.

Flexible: Teniendo en cuenta la irregularidad de los ingresos del consumidor potencial de microseguros es necesario fijar modalidades y plazos flexibles para el pago de la prima.

CUADRO N° 1: DIFERENCIAS ENTRE SEGURO CONVENCIONAL Y EL MICROSEGURO

SEGURO CONVENCIONAL	MICROSEGURO
Las primas se colectan generalmente haciendo deducciones de cuentas bancarias.	La prima casi siempre se colecta en efectivo o es asociada con otra transacción como un repago de un crédito. Las formas de colección deben

	responder a los flujos irregulares de efectivo del mercado.
Lo venden intermediarios con licencia.	Su distribución se asocia a diferentes canales. Incluso a intermediarios cuya actividad principal no es la venta de servicios financieros.
Los agentes y los corredores son responsables por las ventas y los servicios. Las ventas directas también son comunes.	Los agentes administran todas las relaciones con los clientes, tal vez hasta incluir el cobro de las primas.
El grupo objetivo es generalmente de clientes ricos de clase media y alta.	El grupo objetivo son personas de bajos ingresos en los mercados emergentes.
Generalmente el mercado está familiarizado con los seguros, comprende la necesidad de minimizar riesgos	El mercado generalmente no está familiarizado con los seguros y por eso requiere una alta inversión en educación del consumidor
Los requerimientos de selección pueden incluir examen médico.	Si existen criterios de selección, éstos se limitan a una declaración de buena salud.
Grandes sumas aseguradas	Pequeñas sumas aseguradas
Tendiente a excluir personas de alto riesgo	Ampliamente incluyente con pocas exclusiones, si existen.
Documento de póliza complejo. Lenguaje legal indescifrable	Documento de póliza sencillo y fácil de comprender. Reglas bien definidas y simples.
El proceso de reclamo puede ser bastante difícil para los asegurados.	El proceso de reclamo debe ser simple.

Fuente: Elaboración propia

3. LA DEMANDA DE MICROSEGURO

3.1. LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

El riesgo está presente en la vida de los pobres. Cuando un evento los sorprende, se valen de su propiedad financiera y física, así como de su comunidad social y humana, para confrontar los gastos imprevistos. Las reacciones son *ex post facto*.

El esfuerzo para mejorar su calidad de vida es un proceso lento y gradual. Las reservas que han acumulado en sus vidas pueden acabarse frente a cualquier presión económica.

La trayectoria financiera en situación de pobreza es un camino de picos y valles. Los picos representan temporadas de acumulación de bienes y crecimiento de los ingresos. Los valles son el resultado de eventos económicos o imprevistos que impulsan los gastos más allá de los ingresos previstos. El rol del microseguro, como el de toda herramienta de manejo de riesgo efectiva, es aminorar los valles, que obstaculizan el escape de la pobreza.

3.2. CONDUCTA DE MANEJO DE RIESGOS

La vulnerabilidad está asociada con la pobreza y puede describirse como la habilidad de individuos y familias para afrontar los riesgos.

El riesgo se define como la probabilidad de una pérdida o la pérdida misma (Craig Churchill, 2006).

La demanda del microseguro está relacionada directamente con la vulnerabilidad. Surge de los riesgos o estrategias de manejo de riesgos de los hogares de bajos ingresos económicos.

El riesgo surge de muchas maneras: enfermedades, muerte, fuego o robo. Estos sucesos ocurren con frecuencias y generan presión en el flujo de dinero de una familia, aumentando la presión de cubrir gastos ordinarios, como alimentos, alquileres y costos escolares. Cuando las presiones económicas exceden el flujo de dinero en efectivo en el hogar, la gente busca financiación de fuentes exteriores. En algunas circunstancias el microseguro puede ser una opción para cubrir esa brecha.

La gente da prioridad a sus riesgos de manera distinta. Los hogares de bajos ingresos económicos son consecuentes al identificar la pérdida del cabeza de la familia o la enfermedad de un ser querido como su principal preocupación.

La incapacidad es también importante. El riesgo de enfermedad posee doble impacto, en término de pérdida de ingresos y gastos adicionales. Para las familias que tienen un hijo enfermo, los pequeños gastos se suman rápidamente, representando un impacto económico enorme.

Las presiones financieras comúnmente recaen sobre las mujeres, muchas de las cuales asumen la responsabilidad primaria sobre el bienestar de la familia.

MECANISMO DE MANEJO DE RIESGOS

Existen diversas formas de manejo de riesgos, que no necesariamente significan distribución de riesgos. Cuando el dinero es limitado, los hogares de bajos ingresos manejan la situación *post* evento. Craig Churcill (2006) enumera algunas de ellas:

- **Ahorros:** Estrategia limitada a las posibilidades. Incluso quienes tienen ahorros evitan hacer uso de los mismos debido a que tienen previstos un uso específico.

- **Crédito:** Cuando la gente responde a una crisis tomando un préstamo, el pago del mismo implica un compromiso de ingresos futuros que suelen verse afectados por la crisis misma.

No es la mejor alternativa para enfrentar situaciones de salud ni eventos catastróficos que afecten a un número de personas considerables a la vez.

- **Ayuda de familiares y amigos:** Estrategia común en caso de eventos no anticipados. Las cuantías de dinero suelen ser bajas y pueden no estar siempre disponibles, especialmente cuando los benefactores enfrentan las mismas crisis.

Esta fuente de respaldo también conlleva expectativas de reciprocidad, que pueden representar presiones adicionales a largo término.

- **Asociaciones benéficas**

- **Protección social**

- **Otros:** Movilización de la fuerza laboral familiar (incluyendo a niños), venta de bienes, re-endeudamientos.

3.3. ANÁLISIS POTENCIAL DE MERCADO

Resulta necesario identificar quienes conforman la población de bajos recursos, o específicamente, quién es el consumidor potencial de los microseguros.

Si bien el objetivo de este estudio no es definir la pobreza ni sus métodos de aproximación, en los microseguros esta ocupa un lugar central, debido a que son precisamente los “pobres” quienes son los consumidores potenciales. En este aspecto es importante tener en cuenta los índices nacionales de pobreza; la línea de pobreza diseñada por el Banco Mundial (línea de pobreza de y línea de pobreza extrema 1,25 dólares).

En Argentina se considera “**indigente**” a todo hogar cuyos ingresos totales sean inferiores al valor monetario de una canasta de bienes requerida para la cobertura del mínimo de necesidades energéticas y proteicas de cada uno de sus miembros. Dicha canasta es llamada “Canasta Básica Alimentaria” (CBA), y su valor, “Línea de Indigencia” (LI).

Se considera “**pobre**” a todo hogar cuyos ingresos totales sean insuficientes para adquirir una canasta de bienes que permita que sus miembros puedan cubrir una serie de necesidades consideradas esenciales (alimento, vestimenta, educación, salud, transporte, etc.). Este conjunto de bienes es denominado “Canasta Básica Total” (CBT), y, su valor, expresado en pesos, “Línea de Pobreza” (LP). Esta última es obtenida a través de una expansión del valor monetario de la CBA.

C.K. Prahalad (2005) el padre del concepto de la Fortuna en la Base de la Pirámide, define en uno de sus libros pilares, que el sector privado en su deseo de alcanzar cobertura de mercado, inventará nuevos sistemas dependiendo de la naturaleza del mercado.

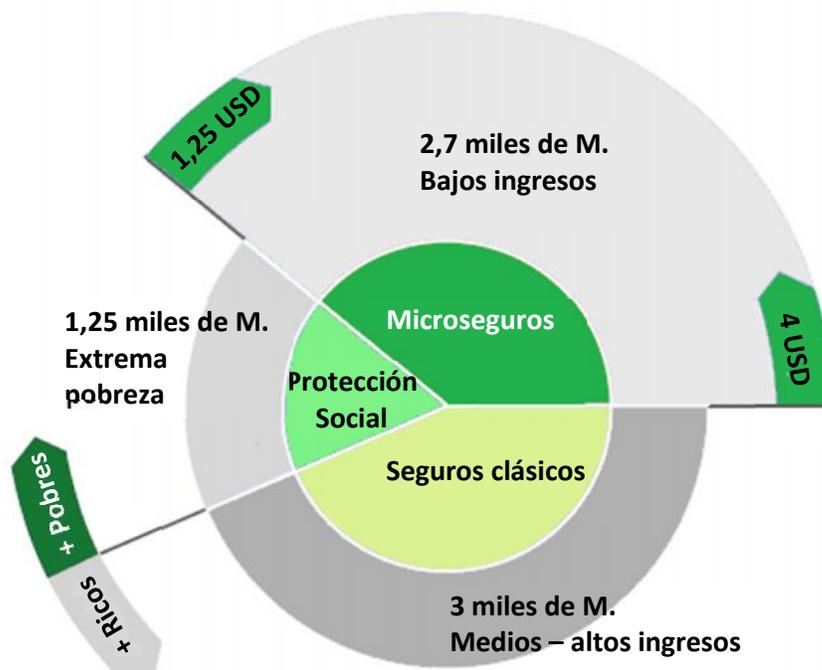
Prahalad identifica a las más de 3.000 millones de personas que viven con menos de 2 dólares diarios como una oportunidad de mercado. Esto si los proveedores de productos y servicios, incluyendo las corporaciones multinacionales, desarrollan nuevos modelos de negocio y fomentan la creación de consumidores de bajos ingresos.

Allianz Group, aseguradora a nivel mundial, en su programa de microseguros ha establecido claramente su mercado objetivo.

Define que las poblaciones con ingresos menores a 1,25 dólares no serían objeto del programa. Restringiendo así el consumidor potencial de los microseguros

a los microempresarios y los trabajadores pobres pertenecientes tanto al sector formal como informal cuyos ingresos oscilan entre 1,25 dólares y 8 dólares y que están excluidos de los mecanismos tradicionales de administración de riesgos, entre ellos el seguro.

Imagen N° 1: Población mundial por ingresos – Modelo Allianz Group



Fuente: Reporte semestral Microseguros en Allianz Group. 2014.

Respecto a la población con ingresos menores a 1,25 USD determina que pueden considerarse como consumidores potenciales de microseguros en la medida que se celebren alianzas público-privadas con entidades del gobierno, que normalmente se concretan en el subsidio del pago de las primas.

Un mejor entendimiento de la demanda repercute en mejoras del diseño de productos apropiados e identifica los pasos necesarios para asegurar que las organizaciones desarrollen productos que lleguen a personas de bajos recursos.

4. TIPOS DE PRODUCTOS

En el programa Impact Insurance de la OIT, liderado por Craig Churchill, se definen ciertos productos que se encuentran en el mercado.

4.1. SEGUROS DE SALUD

Todos los miembros de una sociedad tienen derecho a la seguridad social, incluyendo el acceso a servicios médicos. Sin embargo, aproximadamente el 75 % de la población mundial no está protegida adecuadamente y aproximadamente el 40 % carece incluso de protección básica.

La cobertura universal de salud (UHC, por sus siglas en inglés) es “un sistema en el cual todos en una sociedad pueden obtener los servicios de salud que necesitan sin pasar dificultades económicas.”

La teoría de sustento es que la UHC puede incrementar el acceso a servicios esenciales de salud, mejorar la protección financiera y en última instancia llevar a mejores indicadores de salud. El UHC se mide en tres dimensiones: la amplitud – quién está cubierto; profundidad – qué servicios están cubiertos; y altura – qué proporción del costo está cubierto.

Existen esquemas de microseguros de salud privados o auspiciados por un gobierno como camino principal para la UCH.

El seguro de salud define riesgo asegurable en términos de eventos relacionados con la salud que generan costos. Las primas son pagadas por adelantado, a cambio de una compensación pagada retrospectivamente si ocurre un evento asegurable.

La prima es apropiada para clientes de bajos ingresos, esto implica un racionamiento severo de los beneficios para que pueda mantenerse su viabilidad. Al ser racionados necesitan ser ajustados a las necesidades de los diferentes segmentos de mercado. Ajustar la exposición al riesgo difiere, por ejemplo, entre agricultores, pescadores, vendedores ambulantes, por mencionar algunas ocupaciones.

La ocupación no es el único factor considerable a la hora de definir el consumidor de seguros de salud. El género es una característica importante y las diferencias regionales también.

Las aseguradoras se relacionan con proveedores de cuidado de salud a través de diversas modalidades. Realizan contratos formales, usualmente pagando al proveedor por los servicios prestados; contratan personal de cuidado de salud para dar tratamiento en un hospital o como proveedor de servicios móviles.

Otra alternativa es rembolsar a sus clientes por los gastos en cuidados de salud, presentando el comprobante a ser rembolsado por la aseguradora. Esta modalidad implica una carga financiera muy pesada para clientes mientras esperan el reembolso.

El seguro de salud conlleva un alto riesgo post-contractual de fraude, de riesgo moral y selección adversa.

4.2. VINCULADOS AL AHORRO

Según se describió en párrafos anteriores una de las formas de manejo de riesgo es el ahorro. A pesar de que los ahorros ayudan a familias de bajos ingresos a enfrentar pequeños imprevistos, a menudo éstos son inadecuados para protegerlas contra grandes imprevistos o catástrofes. Un producto que combina ahorros y seguros posibilita que las familias construyan activos a la vez protección contra imprevistos.

El seguro vinculado al ahorro puede incentivar a ahorrar de forma más regular y a largo plazo.

Los productos de ahorros a largo plazo son interesantes para los hogares de bajos ingresos porque así logran reservar dinero para la educación futura, el matrimonio, retiro u otros gastos importantes.

La falta de liquidez y muchas veces la inmovilización de los ahorros, es preferible para la gente de bajos recursos. Les permite proteger los ahorros contra retiros triviales, consumos de parientes o gastos impulsivos.

Para poder captar ahorros en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe, las microfinancieras deben estar reguladas. Convertirse a ser una institución regulada es un proceso complicado, que demanda tiempo y que implica cambiar muchos procedimientos. En este sentido, las normas de supervisión financiera significan un gran obstáculo para la promoción del ahorro.

Existe una creencia continua y extendida de que la gente pobre no puede o no quiere ahorrar. La disciplina es un requisito importante. Las Accumulating Savings Associations (ASCA) indican que los miembros participan lo hacen porque disfrutan de la compulsión de ahorrar (Aliber, 2001).

A su vez se requiere un alto nivel de confianza para inducir a los clientes a separarse de los ahorros de toda su vida para depositarlos en una institución que los retendrá por años.

A continuación se detallan algunos de los productos que pueden encontrarse en el mercado de microseguros global:

4.2.1. Anualidades de Salud

También conocidas como anualidades de retiro. El tenedor paga primas regulares hasta una fecha específica, generalmente su fecha de retiro.

Necesariamente no deben estar asociadas al retiro, sino a una fecha determinada por el asegurado, a partir de la cual recibe pagos de la compañía hasta que fallece. Existen variantes. Por ejemplo, que la compañía de seguros continúe pagándole al cónyuge durante toda su vida, hasta su fallecimiento.

Para que este tipo de seguro funcione el asegurador necesita poseer información demográfica para predecir la esperanza de vida de la población, además de habilidades de manejo de inversión.

4.2.2. Pólizas de seguro dotal

Las pólizas de seguro dotal implican un pago regular durante un periodo relativamente largo de tiempo. Si los clientes sobreviven al plazo, reciben una suma única y tal vez un bono; si muere antes de que termine el plazo y está al día con el pago de las primas, el beneficiario recibe la suma asegurada.

Estás pólizas facilitan el acceso al crédito. Los clientes pueden tomar a préstamo contra el valor de entrega de la póliza.

4.2.3. Seguro para completar el ahorro

En este caso el asegurado determina una meta de ahorro y el periodo de tiempo. La aseguradora determina la cantidad de depósito mensual necesaria para alcanzar la meta de ahorro. Si se da la muerte accidental, se paga al beneficiario la diferencia entre la meta de ahorro y el balance de ahorro en el momento de la muerte.

Un componente de incapacidad suele incluirse. Completando el salario del miembro si está impedido de trabajar durante más de treinta días.

Simplemente se trata de un seguro básico de vida a plazo, con una suma asegurada que va disminuyendo.

Esencialmente, cualquier tipo de seguro puede ser vinculado al ahorro si existe una cuenta que sirva como mecanismo para deducir la prima, minimizando los costos de transacción asociados.

4.3. VINCULADOS A UN PRÉSTAMO

El seguro de protección al préstamo, conocido también como seguro de vida a crédito o seguro de saldo deudor, salda la deuda del asegurado en caso de fallecimiento.

Implica dos objetivos primordiales: cubrir la pérdida que puede afectar a una organización la muerte de un deudor y aliviar la familia del deudor de la carga de tener que pagar el remanente del préstamo.

Para las instituciones financieras una estrategia frecuente es incluir el seguro de manera obligatoria en el préstamo. Hay poco riesgo de seleccionar adversa. La administración es más simple.

Comparado con otros productos es el que proporciona cobertura más limitada a los asegurados o a los beneficiarios. Sin embargo es la más barata.

Además de cubrir la muerte del prestatario, también cubre la incapacidad permanente y la enfermedad. La inclusión de estas coberturas implica una preparación cuidadosa de términos y condiciones para evitar problemas de admisión.

La suma asegurada difiere según el esquema utilizado: saldo de capital pendiente, saldo de capital e interés acumulado, suma del préstamo desembolsado. En este último el prestamista tiene la garantía de la cobertura por el saldo pendiente, más allá de que el préstamo esté atrasado al momento de la muerte.

La protección del préstamo combinada con asistencia funeraria.

El beneficio adicional más común de protección de préstamo es la asistencia funeraria. Además del pago del préstamo, el seguro proporciona a la familia de la persona fallecida la posibilidad de enfrentar los costos del funeral.

La cobertura de asistencia funeral suele ampliarse para cubrir la muerte de otro miembro de la familia del deudor del préstamo. Este arreglo además de asistir al deudor en una situación difícil, también facilita la continuidad del pago del préstamo.

4.4. AGRÍCOLAS

La agricultura es para gente de bajos recursos un medio esencial para ganarse la vida. Sirve tanto de fuente de ingresos como de fuente de riqueza productiva, y la gente pobre espera poder fiarse de ellas para sus futuros flujos de ingresos.

El gobierno y el sector público han sido los pioneros en los planes de microseguros. Craig Churchill indica en su libro: “Como ampliación de la ayuda agrícola que puede facilitar el gobierno – y que incluye precios mínimos garantizados para productos agrarios, refinanciación, extensión de servicios y subvenciones para insumos–, el seguro que cubre los riesgos inherentes a la producción agrícola constituye un método complementario que sirve para estimular la producción agrícola y el bienestar económico de los hogares rurales”.

La pérdida para un hogar de bajos ingresos es considerable cuando se produce una enfermedad, accidente o robo de ganado. Los riesgos de producción pueden deberse a la escasez de insumos (agua, forrajes), malas condiciones higiénicas, elevada morbilidad por epidemias, problemas climatológicos.

El XII Foro Latinoamericano de la microempresa – Foromic (2013) incluyó un apartado de Microseguro Agrícola y Catastrófico indicando que, *el seguro puede satisfacer múltiples funciones que ayudan a cumplir con las necesidades de la región y facilitar la adaptación al cambio climático:*

- *Evaluar y tarificar los riesgos;*
- *Reducir las repercusiones financieras de la volatilidad creando una mayor certidumbre;*
- *Incentivar las actividades de reducción de pérdidas y la capacidad de respuesta;*
- *Proveer a tiempo los recursos necesarios para compensar los daños.*

4.5. DE VIDA

El seguro de vida otorga al beneficiario un monto de dinero determinado en caso de muerte del asegurado.

Las instituciones microfinancieras ofrecen seguros de vida cuyo pago está vinculado al préstamo. El seguro de saldo asociado a la deuda suele ser obligatorio y contratar un seguro de vida opcional. El problema surge en determinar un modo de pagar las primas luego de que el préstamo ha sido pagado en su totalidad.

Las pólizas de microseguros de vida ofrecen beneficios adicionales en caso de muerte accidental, incapacidad total o permanente o pérdida de extremidades.

4.6. PRODUCTOS QUE CUBREN NECESIDADES ESPECIALES DE MUJERES Y NIÑOS.

“Las mujeres constituyen el 70 por ciento de la población mundial en niveles de pobreza, obtienen ingresos menores en comparación con los hombres, y tienen un acceso y control de la propiedad mucho más precario” (Churchill, 2006).

Según el mismo autor: “Las mujeres y los niños están expuestos a diferentes riesgos que demandan soluciones diferentes”. Existen riesgos de salud, de propiedad y de vida de mujeres y niños que pueden ser atendidos a través de microseguros.

Las mujeres son vulnerables a riesgos de salud específicos: alta mortalidad por maternidad, complicaciones durante el embarazo y alumbramiento, propensión a padecer ciertas enfermedades; riesgos asociados al trabajo doméstico y riesgos relacionados con las condiciones de trabajo peligrosas.

El riesgo de propiedad se presenta en casos de divorcios o viudez debido a un control no equitativo de activos conyugales. La vulnerabilidad física de la mujer la expone a riesgos de robo y de criminalidad.

Al trabajar en la economía informal carecen de protección para su jubilación.

Existen microseguros para llevar a cabo programas especiales de cuidado infantil, cuidado de la mujer, cuidado para ancianos, medicina preventiva entre otros.

ALMAO, una aseguradora que presta servicios en Sri Lanka, lo hace así mediante una póliza para niños conocida como “Senehasa”. El plan paga beneficios a los niños de los asegurados si el padre o madre muere dentro del plazo de la póliza. Lo que es exclusivo de este producto es que en vez de ofrecer el pago de una suma total, el 20% de la suma asegurada es pagadero a la muerte del asegurado y , subsiguientemente, un 20% de la suma asegurada se paga en cada aniversario de muerte durante los cuatro años siguientes.

5. MODELOS DE PRESTACIÓN

Existen tres principales tomadores de riesgos en el mercado de microseguros (Churchill, 2006): a) los aseguradores basados en planes comunitarios y las mutuales que gestionan los riesgos de seguro de sus miembros, b) los aseguradores comerciales que ajustan sus productos y procesos para cubrir los riesgos comerciales en el mercado de bajos ingresos y c) los gobiernos con sistemas nacionales de protección social.

Los tomadores pueden ofrecer sus productos a través de diferentes modelos de prestación:

- **Modelo socio-agente:** en este caso un “microasegurador” (tradicionalmente una compañía de seguros) realiza un acuerdo con un canal de distribución (el agente), el cual puede ser una ONG, una Institución de Microfinanzas (*IMF*), o cualquier otro organismo que pueda llegar a facilitar el acceso al consumidor potencial del microseguro.

- **Modelo cooperativo:** en este modelo, el “microasegurador”, que normalmente es una cooperativa especialmente autorizada para ejercer la actividad aseguradora, utiliza como canal de distribución las cooperativas pertenecientes a su misma red.

- **Modelo de seguro basado en la comunidad:** según este modelo, son los mismos asegurados los que comparten y asumen los riesgos gracias al principio de mutualidad. De ese modo ellos son los propietarios y los administradores del sistema de seguros, concibiendo, desarrollando, vendiendo y negociando los productos. Generalmente están agrupados por mutuales, asociaciones de mutuales o asociaciones funerarias.

- **Modelo de asegurador integral:** en este caso el tomador del riesgo se hace cargo de la relación y todas las prestaciones a favor del asegurado. Lo cual explica por qué el “microasegurador” en estos casos no siempre es un asegurador, sino una *IMF*, un proveedor de servicios de salud o de otro tipo de servicios.

- **Modelo de asociación entre el sector público y privado:** este modelo tiene como propósito la maximización de las capacidades tanto del sector público, como del sector privado. Se utiliza para implementar proyectos de microseguros que en su etapa inicial resultan ser poco viables a nivel comercial y financiero para el sector privado asegurador, sin embargo, gracias a la sinergia entre los dos sectores, es posible impulsar su desarrollo. Normalmente este tipo de asociaciones entre el sector público y privado se evidencia en productos diseñados para la protección de los riesgos de la población en extrema pobreza, o la protección de riesgos naturales.

6. MODELOS DE DISTRIBUCIÓN

La distribución de productos de seguros no sólo implica vender, sino que tiene un alcance mucho más amplio que responde a la pregunta ¿cómo hacer llegar el producto de microseguros al cliente? La distribución hace referencia a todas las interacciones que se generan entre la aseguradora y el cliente final.

Se ha considerado que los productos de seguro se distribuyen a través de intermediarios tradicionales de seguros e intermediarios no tradicionales, distinción que es igualmente aplicable a los microseguros (FOMIN, 2013).

Entre los **intermediarios tradicionales** se encuentran agentes, las agencias y los corredores de seguros. De igual manera, han surgido nuevos intermediarios especialmente dedicados a los microseguros, los cuales han guardado las características propias de un corredor de seguros, y en algunos casos de reaseguros, tal es el caso de Paralife, PlanetGuarantee y MicroEnsure.

En lo que tiene que ver con los **intermediarios no tradicionales**, estos cumplen un rol sumamente importante para los microseguros. No sólo por la cercanía y comprensión que este debe poseer sobre las poblaciones de bajos ingresos, sino también porque sólo a través de éste se puede lograr un oportuno escalamiento del producto, lo cual se relaciona directamente con la rentabilidad del proyecto.

En primer lugar, se encuentran los canales de distribución como los establecimientos bancarios y las IMF. En segundo lugar, han emergido otro tipo de canales de distribución “alternativos”. La distribución alternativa se define como la comercialización de microseguros voluntarios a través de alianzas con entidades que tradicionalmente no han estado presentes en el modelo de distribución de los seguros.

El Centre for Financial Regulation and Inclusion (*CENFRI*) clasificó los canales de distribución entre activos y los pasivos. Son canales activos aquellos cuyo personal participa otorgando información del producto, ofreciendo en muchos de los casos asesoría personalizada y finalizando la venta de la póliza (agentes especializados,

asesores de seguros, corredores, entre otros). Equiparándose estos a los intermediarios tradicionales de seguros. Los canales pasivos se trata de aquellos que no ofrecen un valor agregado para vender las pólizas de microseguro, pero otorga capacidad de masificación necesaria para el escalamiento de productos.

CUADRO Nº 2: EJEMPLOS DE MODELOS DE DISTRIBUCIÓN Y TIPO DE CANAL

MODELO	EJEMPLOS	TIPO DE CANAL
Minoristas en efectivo	Supermercados, tiendas de ropa. Por lo general ofrecen productos de seguros personales, accidentes de trabajo y vida.	Pasivo
Minoristas de crédito	Tiendas de muebles y productos electrónicos, Suelen ofrecer garantía extendida de sus productos y también seguros de vida y accidentes personales.	Pasivo
Empresas de servicios	Empresas de electricidad, gas, telefonía fija y celular que ofrecen seguros ante discapacidad, desempleo y accidentes personales y patrimonio.	Pasivo
Proveedores de pago de facturas	Agentes terciarios que ofrecen accidentes personales y productos de seguros de vida.	Activo

Fuente: El Panorama de Microseguros en ALC, FOMIN, BID. 2013.

CAPÍTULO II: ALGUNAS EXPERIENCIAS DESTACADAS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

1. PANORAMA MUNDIAL

El Fondo para la Innovación en Microseguros (Informe anual, 2013) indica que las empresas aseguradoras implementan cada vez más productos de microseguros, 33 de las 50 empresas de seguros más grandes en el mundo ofrecían microseguros en el año 2011, en comparación con las siete aseguradoras que ofrecían en 2005.

La segunda tendencia es que los microseguros se están expandiendo. De 78 millones de personas de bajos ingresos con alguna cobertura en el año 2006, a 135 millones de asegurados en 2009, con una estimación al año 2011 de 500 millones de riesgos cubiertos (Craig Churchill, 2012).

1.1. ASIA

Según un estudio realizado por Craig Churchill en el año 2006, el alcance de los microseguros en Asia se vio impulsado por 30 millones de personas con cobertura en la India –donde el volumen se incrementó por los requisitos reglamentarios que obligaban a los aseguradores a operar en este mercado– y 28 millones de personas en China como resultado de un producto combinado fue promocionado por una organización sindical.

El mismo autor en el año 2012 expresa que estas dos “potencias” respecto al microseguro han experimentado un crecimiento espectacular en los años transcurridos desde entonces. En 2010, 300 millones de personas de bajos ingresos estaban cubiertos sólo en virtud de un plan de seguros de Salud para las masas, apoyado por el Estado en la India. Además, 163 millones de personas pobres tenían

un seguro de Vida, un seguro agrícola o de ganado, parcialmente subvencionados por el Gobierno.

1.2. ÁFRICA

Los datos del estudio de referencia realizado en el año 2006, que no incluyen Sudáfrica, muestran que hubo 4,5 millones de personas aseguradas, en su mayoría por coberturas vinculadas a créditos. Según un documento de la OIT del año 2010, “El Panorama de Microseguros en Africa” (Matul, M.; McCord, M.; Phily, C.; Harms, J.) 14,7 millones de personas tenían cobertura de microseguro, de los cuales 8,2 millones vivían en Sudáfrica.

2. PANORAMA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Según un estudio del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), miembro del grupo Banco Interamericano de Desarrollo (2011) el sector de los microseguros en Latinoamérica y el Caribe (ALC) ha experimentado en los últimos años un importante crecimiento en la cobertura de vida y accidentes, así como un notable incremento en los productos que cubren riesgos múltiples.

El estudio fue realizado sobre 20 países¹, en 19 de los cuales se detectó la oferta de microseguros. Como resultado a finales de 2011, proveían cobertura en seguros de vida y de propiedad a más de 45,5 millones de personas. El 7,6% de la población total de ALC se beneficiaba de cobertura de microseguros.

Los cinco mercados más grandes de microseguros en la región son México, Brasil, Colombia, Perú y Ecuador, que representan el 90% de toda la cobertura de microseguros en ALC.

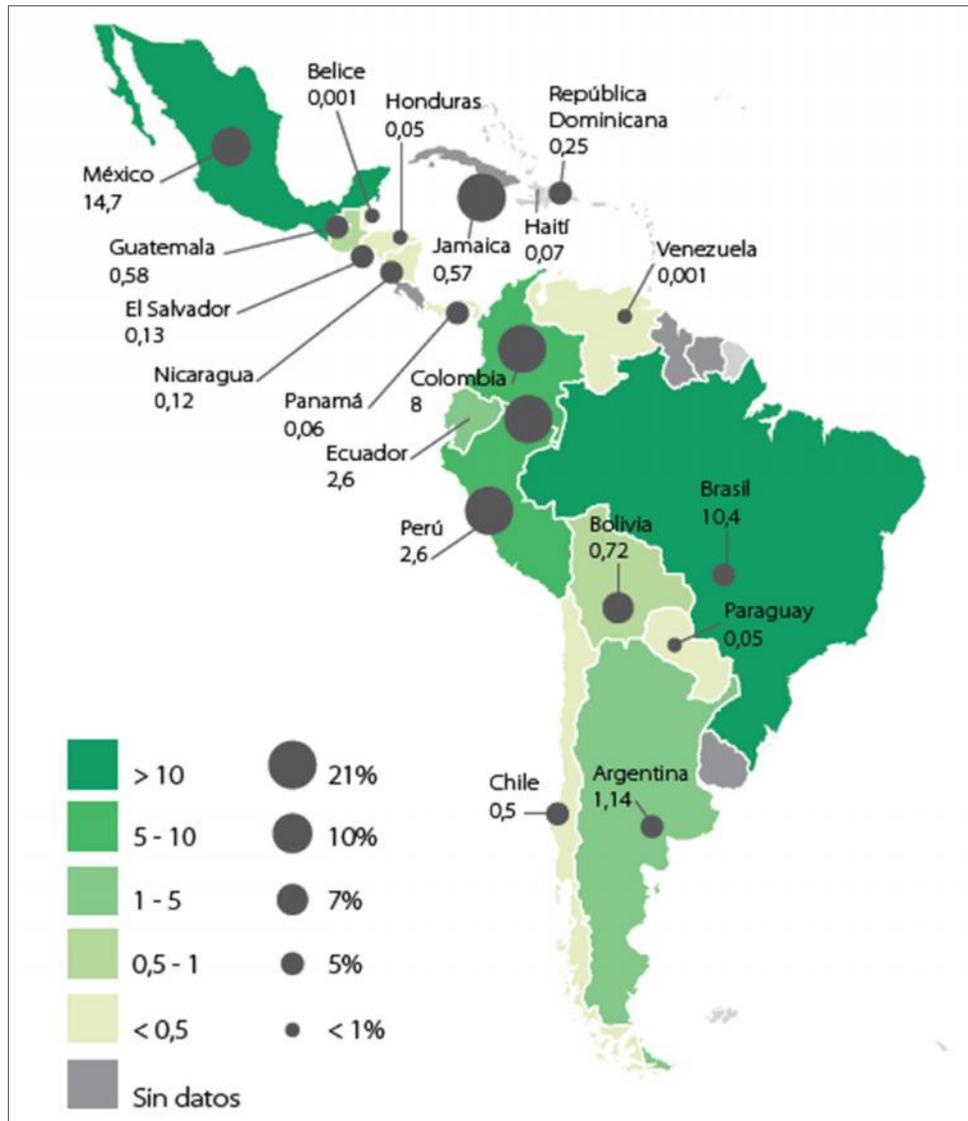
De este informe a continuación se presenta información de diferentes aspectos de la prestación de microseguros en ALC.

¹ Los países estudiados fueron: Argentina, BÉlice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú y Venezuela. Costa Rica es el único país que no detecta prestación de microseguros.

2.1. VIDAS Y PROPIEDADES CUBIERTAS EN ALC

En los 19 países en estudio se identificaron un total de 45,5 millones de vidas y propiedades cubiertas por microseguros. La figura que se presenta a continuación es un mapa de la región que muestra las vidas o propiedades cubiertas en cada país (en millones).

Imagen nº 2: Cantidad de vidas y propiedades cubiertas en ALC (en millones)



Fuente: El Panorama de los Microseguros en América Latina y el Caribe, FOMIN, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 2013.

En términos de cobertura relativa, el estudio encontró que 7,6% de toda la población de ALC estaba cubierta por algún producto de microseguros².

Los círculos indican la cobertura relativa de microseguros en cada país, que aquí se define como el porcentaje de la población de un país con cobertura de microseguros.

2.2. PRIMAS

Durante 2011, los productos de microseguros reeditaron USD 860 millones en primas suscritas entre las aseguradoras que reportaron primas para el estudio. De manera similar a la distribución de coberturas, más del 90% de estas primas provino de los cinco mercados de microseguros más grandes: Brasil, México, Colombia, Ecuador y Perú.

El estudio identificó el porcentaje del negocio que los microseguros representan dentro del total del negocio de las compañías que ofrecen microseguros. Los resultados determinan que son solamente el 0,57% de todas las primas de seguros suscritas en los países investigados y el 1,9% de todas las primas y seguros suscritos por las organizaciones que reportan datos.

A continuación se establecen el costo promedio de primas anuales para clientes.

CUADRO Nº 3: PRIMAS ANUALES PROMEDIO POR CARACTERÍSTICAS DE PRODUCTO.

PRODUCTO	PRIMA ANUAL EN USD						
	Todo riesgo	Vida	Accidentes	Salud	Propiedad	Agricultura	Cobertura Múltiple
Todos los productos	19	15	14	31	38	43	18
Voluntaria	19	16	13	34	24	69	28
Obligatoria	10	7	NA	NA	39	18	8
Individual	21	18	28	39	18	43	14
Grupal	14	11	10	39	32	NA	10

Fuente: El Panorama de Microseguros en ALC, FOMIN, BID. 2013.

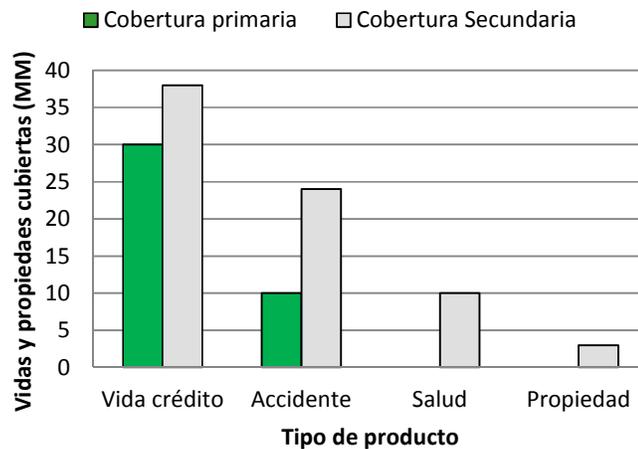
² Se consideró una población total en la región de 595,2 millones a partir de la población de 2011 reportada en los World Development Indicators 2012 (Indicadores del Desarrollo Mundial) del Banco Mundial.

2.3. PRODUCTOS

Los investigadores identificaron 159 productos de microseguros que se ofrecían a finales del año 2011 y nueve productos que las organizaciones preveían lanzar. De estos 159 productos, la mayoría eran productos de vida y desgravamen (vida-crédito). Sin embargo, un número sustancial de productos, casi el 70% de todos los productos identificados, tenían coberturas secundarias, lo cual significa que un producto puede tener una cobertura primaria y, por ende, ser clasificado como un producto de vida o salud, pero también proporcionar una cobertura secundaria para otro tipo de riesgo, como accidentes o propiedad.

El siguiente gráfico destaca que la mayoría de las coberturas secundarias son adiciones a los productos de vida. Los productos de salud y accidentes también contienen coberturas secundarias, pero en mucho menor medida que los productos de vida.

GRÁFICO Nº 1: Coberturas primarias y secundarias

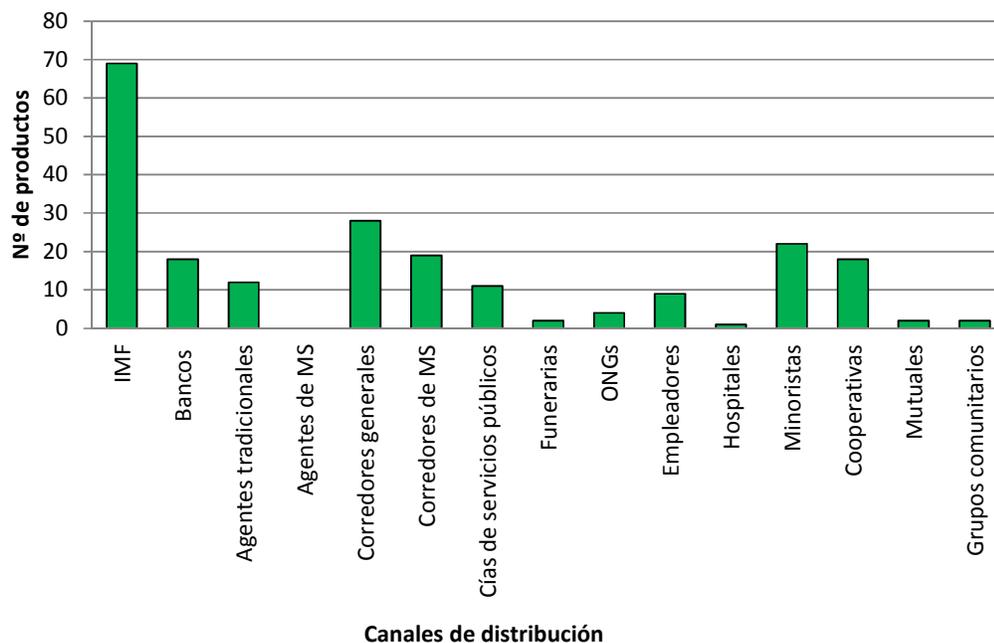


Fuente: El Panorama de Microseguros en ALC, FOMIN, BID. 2013.

2.4. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Los microseguros han contado con las IMF como su principal canal de distribución para la mayoría de sus productos. *La amplia gama de canales de distribución es un reflejo positivo de la madurez del mercado de microseguros.*

Tipos de canales de distribución por número de producto



Fuente: El Panorama de Microseguros en ALC, FOMIN, BID. 2013.

3. EXPERIENCIAS DESTACADAS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

A continuación se presentan ciertas experiencias destacadas en ALC expuestas en estudios de referencia sobre microseguros. Se busca abarcar casos de diferentes tipos de productos, que cuenten con diversos canales de distribución y criterios de selección, en ciertos países de América Latina.

3.1. BRADESCO SEGUROS, UN CASO DE INNOVACIÓN EN CANALES DE DISTRIBUCIÓN.

En Brasil, se empezó a fomentar los seguros para las personas de bajos ingresos desde el 2003, con la conformación de una comisión gubernamental que llevó a la emisión de la Circular SUSEP (Superintendencia de Seguros Privados) 267/2004, primera reglamentación que establece las cláusulas y parámetros generales para un seguro de vida en los sectores populares.

En el 2008, la Ley 10/2008 CNSP se creó la Comisión Consultiva en Microseguros y en junio se introdujo un grupo de trabajo sobre microseguros, con el

fin de asesorar a la Comisión Consultiva y crear un marco regulatorio más adaptado para los microseguros. Finalmente, en el 2012 nuevas circulares fueron publicadas, conformando el actual marco regulatorio de Brasil en materia de microseguros

Bradesco Seguros, la división de seguros del grupo Bradesco, ofrece seguros de hogar, gastos funerarios y de accidentes personales a comunidades de bajo ingreso a través de corresponsales bancarios que tiene el Banco Bradesco.

Desde comienzos de 2003 la entidad bancaria ha desarrollado una extensa red de casi 47.000 corresponsales bancarios, conocida como Bradesco Expresso.

Fue necesario además el apoyo adicional de “multiplicadores”, personas locales empleadas por el banco que supervisan y dan apoyo a un determinado número de corresponsales bancarios. La normativa brasileña requiere la intervención de un agente financiero en toda venta de seguros y marca requisitos especiales para los agentes financieros de microseguros especialmente formados. Por lo tanto, Bradesco Seguros forma a sus multiplicadores como agentes financieros. Este agente funciona así como un intermediario financiero más que ayuda a las comunidades confiar en los corresponsales bancarios y en un nuevo producto.

Producto

- "Primeira Proteção" / Primera Protección
- Cobertura de muerte accidental

Prima

- 5,5 Reales (1,7 USD) .Mensual.

Suma asegurada

- 20.000 Reales (6.190 USD)

Características

- Vigencia: 5 años. Renovación automática por igual periodo por única vez.
- Edad mínima 14 años y máxima 70 años
- Servicios adicionales: Asistencia funeraria. Participación en sorteo mensual por 20.000 reales para clientes que se encuentren al día.

3.2. LA POSITIVA PERÚ, MICROSEGUROS RURALES

La Positiva Seguros Generales, es una compañía de seguros ubicada en Perú, fundada hace más de 70 años. Actualmente cuenta con 2 millones de clientes y con agentes que ofrecen una cobertura de servicio en la mayor parte del país. Sus primeros productos de microseguros se ofrecieron en el año 1988.

La aseguradora dispone de “*Rapiseguros*”, denomina así a los diversos microseguros que ofrece. Trabaja a través de un programa masivo de seguros por afinidad con Aon Affinity Latin America. Esta entidad gestiona y distribuye productos de seguros masivos a través de sociedades con empresas de servicios públicos, retailers, minoristas y otras compañías con grandes bases de clientes. Así La Positiva ofrece sus microseguros a través de bancos, cajas municipales, cajas rurales, financieras, Edypimes (Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Mediana empresa, otorgan financiamientos a personas físicas y jurídicas), comercios minoristas, compañías de seguros de salud, entre otros.

En Perú existe regulación específica para microseguros. Se definen como un producto simple, sin exclusiones, para los cuales el pago de siniestros debe hacerse en menos de diez días.

El Microseguro Vida Rural es un seguro de vida individual o familiar diseñado por La Positiva luego de realizar un estudio completo de las necesidades de los pobladores de las zonas rurales del país y recoger sus opiniones. Este producto surgió del desarrollo de un proyecto entre La Positiva y la OIT que comenzó a principios del año 2009. En colaboración con las asociaciones de recursos hidráulicos los pagos de las primas están asociados con las facturas del servicio de agua.

A febrero de 2014, según una publicación que emitió La Positiva Seguros en su página web, la aseguradora contaba con más de 3.100 asegurados, quienes lo habían adquirido de manera individual pagando 25 soles al año y otros familiar en cuyo caso el Microseguro cuesta 55 soles al año, protegiendo de esta forma además del titular a la cónyuge o concubina declarada y a los hijos.

Entre otros productos que ofrece bajo la categoría “*Rapiseguros*” se encuentran: de Indemnización por Diagnóstico de Cáncer, de Pago Diario por

Hospitalización por Accidente, de Indemnización por Diagnóstico de Enfermedades y de Accidentes Personales.

Producto
<ul style="list-style-type: none">•Microseguro Vida Rural•Seguro de vida
Prima
<ul style="list-style-type: none">•Cobertura individual: 25 soles anuales (8 USD)•Cobertura familiar: 55 soles anuales (17,7 USD)
Suma asegurada
<ul style="list-style-type: none">•Fallecimiento titular/cónyuge: 2.500 soles.•Fallecimiento hijos: 1.250 soles
Características
<ul style="list-style-type: none">•Vigencia: 1 año. Renovación automática por igual periodo por única vez.•Edad mínima 14 años y máxima 70 años•Beneficio adicional: Conserjería médica telefónica gratuita las 24 horas

3.3. PROFIN BOLIVA, SEGURO AGRÍCOLA Y DE PROPIEDAD

La Fundación para el Desarrollo Productivo y Financiero, PROFIN, es una organización sin fines de lucro fundada en el año 2006 en Bolivia, con el propósito de administrar el Programa de Apoyo al Sector Financiero que desempeña actividades en el país desde el año 1997.

El Programa tiene como propósito ampliar, de manera sostenible, el acceso de los grupos de población desfavorecidos en zonas rurales y pequeñas ciudades a los servicios financieros formales.

PROFIM es financiada por DANIDA, Cooperación al Desarrollo de Dinamarca, un área de actividad del Ministerio de Asuntos Exteriores de Dinamarca; y COSUDE, la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación, entidad encargada de la cooperación internacional dentro del Departamento Federal de Asuntos Exteriores de Suiza.

En materia de microseguros PROFIN actualmente desarrolla un proyecto llamado Vida Agrícola. La OIT publicó en junio de 2014 un resumen sobre el avance

del mismo. Destaca que durante el año 2011, PROFIN y una empresa aseguradora boliviana, Latina Seguros, diseñaron el producto, consolidaron las asociaciones público-privadas con los gobiernos regionales para confirmar su participación en la parte subsidiaria de la prima agrícola, seleccionaron los canales y los socios de distribución.

La indemnización del microseguro intenta cubrir los costos de producción del agricultor y evitar que una mala cosecha detenga la producción y obligue a las familias campesinas a endeudarse a altos costos, abandonar la agricultura o en el peor de los casos a emigrar.

La distribución del producto se pactó a través de acuerdos con socios distribuidores: entidades microfinancieras y cooperativas de crédito y ahorro de la región.

Producto
•Vida Agrícola.
Prima
•Bs. 620 por hectárea de papa. •Bs. 310 por hectárea de maíz.
Suma asegurada
•Bs. 6.000 para papa por ha. •Bs. 2.500 para maíz por ha.
Póliza combinada
•Cobertura de vida:para una de las dos cabezas de familia hasta Bs. 7.000. •Cobertura de bienes hasta Bs. 21.000 para su vivienda, bienes y enseres e insumos de la producción (semillas, abono, herramientas).
Características
•Departamento de Tarija, Bolivia. •Beneficio adicional: Asistencia técnica (capacitación, información gráfica gratuita individual y grupal para mejorar sus técnicas de producción, ayuda frente a plagas o enfermedades en plantaciones)

III LA PRESTACIÓN DE MICROSEGUROS EN ARGENTINA

1. PROBLEMA. HIPÓTESIS.

Si bien los seguros son instrumentos de mitigación de riesgos altamente necesarios para las unidades económicas y los hogares más vulnerables, sus características tradicionales se adaptan poco al perfil y a las necesidades de sus destinatarios, lo que resulta en un nivel de contratación muy bajo por parte de los mismos.

La mayoría de las instituciones financieras a nivel regional reconocen que el seguro es un negocio fundamentalmente diferente del ahorro y del crédito, por lo que comenzar a desarrollar la prestación de seguros en el sector microfinanciero es una novedad.

A continuación se analizan las primeras experiencias en materia de microseguros en nuestro país. El objetivo es evaluar el sector microfinanciero y de seguros identificando la demanda y oferta potencial para productos de microseguros.

1.1. HIPÓTESIS

“El sector microfinanciero Argentino presenta escasos incentivos para ofrecer microseguros debido a limitaciones del ambiente político, económico y social.”

2. CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR MICROFINANCIERO

El sector de la microfinanzas en Argentina se encuentra en un estado de desarrollo incipiente (Grandes, 2014). Las instituciones que operan en microfinanzas, con excepción de las pequeñas cooperativas de crédito y bancos comerciales, no

pueden captar depósitos de ningún tipo. Se han dedicado al **microcrédito**, dejando de lado los ahorros y seguros.

No existe a la fecha un organismo que brinde información exacta respecto a la magnitud que tiene la **oferta** de microcrédito en Argentina. Sin embargo la Red Argentina de Instituciones de Microcrédito (RADIM) realiza un “Mapeo de instituciones de microcrédito”. El Mapeo se elabora con el aporte voluntario de un amplio listado de instituciones que RADIM invita a participar. A diciembre de 2012 se registraban 41 IMFs, con una cartera bruta total en microcréditos de 428 millones de pesos aproximadamente y 72.000 prestatarios activos.

Un estudio realizado en base a la Encuesta de la Deuda Social Argentina (EDSA) de la Pontificia Universidad Católica (UCA) con datos del 2011 refleja que la **demanda** potencial de microcrédito en nuestro país oscila entre 1.156.703 y 2.020.187 individuos, según el rango de ingresos considerados en el análisis (\$ 2.300 o \$4.600).

La demanda potencial de microcréditos está constituida por un 50,1% de asalariados, 25% de cuentapropistas y 9,26% trabajadores domésticos. Esta población es un 50% informal, es decir no cuenta con aportes jubilatorios, obra social ni acceso a un seguro de desempleo (Grandes, 2014).

Martín Grandes destaca en su libro “Microfinanzas en la Argentina” que todavía no existe un entorno de negocios apropiado para las microfinanzas en Argentina. La falta de acceso a financiamiento, la escasez de recursos humanos, el alto costo impositivo y la ausencia de una regulación adecuada explican el escaso desempeño de las IMF.

2.1. Breve historia de las microfinanzas

La introducción de las microfinanzas en Argentina tiene lugar en los años 90, y con mayor intensidad luego de la crisis del 2001/2002 de la mano de organizaciones sociales y del Estado en forma casi simultánea. Este proceso fue acompañado por diferentes programas y políticas públicos que han

impactado en el sector, logrando el desarrollo de nuevas organizaciones y cierta organización a través de la promoción de leyes.

Fue pionera la Fundación Juntos creada por el Banco Provincia. Llegó a tener cinco locales en distintos partidos del Gran Buenos Aires, desde los cuales benefició a cinco mil clientes. No obstante, los efectos inflacionarios produjeron el cierre de la institución tres años más tarde. Desde el sector privado se lanzó, posteriormente, el programa Emprender. Orientado al apoyo crediticio a microempresarios, este proyecto recurrió a la garantía solidaria en lugar de las garantías reales tradicionales.

Debido a los buenos resultados que se observaron en el mercado de microcréditos a partir del 2001, los bancos comerciales comenzaron a interesarse en este “nuevo sector”. A finales del 2006 y principios del 2007 surgen nuevos actores en el mercado con capital propio, como “Columbia Microcréditos” que es una alianza entre “Banco Columbia” y “Acción Internacional”, “Cordial Negocios” que pertenece al grupo “Supervielle” y en el 2008 comienza a operar “Compañía Financiera Argentina”.

En la actualidad las IMFs operan sin una figura jurídica que las contemple, algunas deciden constituirse como asociaciones civiles y fundaciones (organizaciones no gubernamentales) y otras como sociedades anónimas (sociedades comerciales).

2.2. POLÍTICAS PÚBLICAS ORIENTADAS AL SECTOR DE LAS MICROFINANZAS EN ARGENTINA

Las primeras iniciativas públicas fueron destinadas a atender la microempresa y el cuentapropismo como instrumento de promoción de autoempleo y generación de recursos para los sectores más vulnerables. A continuación se nombran algunas de ellas:

- *Fondo de Capital Social*: FONCAP S.A. se constituyó en el año 1997 como una sociedad de origen mixto de carácter fiduciario, con el objeto de

administrar los bienes que conforman el Fondo Fiduciario de Capital Social y que hubieren sido asignados a “la promoción del desarrollo de la microempresa de menores recursos a nivel nacional” según declara el decreto 675/97 que determina su origen.

FONCAP hoy lleva el nombre Impulso Argentino y funciona, en el ámbito del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación, como financiador de segundo piso. Otorga financiamiento y servicios de capacitación y asistencia técnica a IMFs.

Los préstamos financieros son en moneda nacional, hasta un plazo de 48 meses a tasas de interés variable. Determina las condiciones de las instituciones financiadas y realiza seguimientos de indicadores de gestión. No especifica topes en tasas de interés y no están comprendidas exenciones impositivas de ningún tipo.

- *Ley 26.227 Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social:* Fue promulgada en junio de 2006 con el objeto de dar promoción y regulación del microcrédito, a fin de estimular el desarrollo integral de personas, los grupos de escasos recursos y el fortalecimiento de organizaciones no lucrativas que colaboren con el cumplimiento de políticas sociales.

Esta ley considera instituciones de microcrédito a las constituidas bajo la figura de organizaciones sin fines de lucro. Dispone la creación del Programa de Promoción del Microcrédito. Este programa tiene como objetivo fomentar la economía social, promover el desarrollo del microcrédito, administrar el Fondo Nacional de Promoción del Microcrédito, entre otros

- *CONAMI:* En el ámbito del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, se creó la Comisión Nacional de Coordinación del Programa de Promoción del Microcrédito (CONAMI). Se instituyó como organismo de administración, control y seguimiento del Programa, con la facultad de asignar recursos, fijar topes máximos sobre tasas de interés, dictar

disposiciones obligatorias para las instituciones de microcrédito y la aplicación de sanciones.

El Programa de Promoción de Microcrédito ofrece financiamiento a través de organizaciones ejecutoras, excluyendo sociedades comerciales o con fines de lucro. Establece un monto máximo financiable de hasta 12 salarios mínimos vitales y móviles en forma escalonada según la característica del microemprendimiento. La tasa de interés se fija en un tope del 6% anual y las garantías se conciben de tipo solidaria o ayuda mutua. Estas operaciones se encuentran exentas de tributar los impuestos a las ganancias, ganancia mínima presunta y al valor agregado.

- *Comunicado N° 48.599 BCRA*: El Banco Central de la República Argentina (BCRA) en el año 2006 emitió una circular para el “facilitamiento de operaciones de microcrédito”. Produjo ciertos cambios que implicaron la ampliación de frecuencias en cuanto a periodicidad de las cuotas de financiamientos otorgados (semanal, quincenal o mensual), autorización para otorgar un periodo de gracia inicial en el pago de capital, el incremento del límite máximo de cuotas y la extensión del plazo máximo de financiación.

Esto promovió un mayor involucramiento de las entidades financieras provocando el surgimiento de iniciativas de *downscaling* (Banco Supervielle, Banco Provincia de Buenos Aires y Banco Ciudad) y un mayor financiamiento de segundo piso.

Existe cierta contradicción en las políticas públicas mencionadas. Por una lado la falta de una definición coherente de IMFs y microcrédito, dos organismos de gobierno dedicados a atender el sector de las microfinanzas definen el instrumento y a los intermediarios de forma distintas y establecen reglas de juego que se contradicen unas con otras.

Hay una mirada divergente sobre la mejor manera de invertir en el sector. Una concentrada en la asignación de recursos crecientes para alcanzar a bajo costo

un mayor número de personas atendidas. Por el contrario, FONCAP con una visión enfocada en el fortalecimiento de las unidades ejecutoras.

3. CARÁCTERÍSTICAS DEL SECTOR ASEGURADOR

Según Mapfre (2013) la penetración del seguro alcanza el 3% del PIB, sin embargo de acuerdo al Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2011) el mercado argentino de seguros presenta escaso desarrollo en comparación con otros países de la región. En particular, el seguro de vida ha sufrido a lo largo de las últimas tres décadas, el impacto de los periodos de hiperinflación en Argentina, por lo que los seguros de vida con ahorro prácticamente desaparecieron por largos períodos. Los únicos seguros de vida que se siguieron contratando, fueron los colectivos anuales para cubrir a los trabajadores dependientes, obligatorios por mandato de leyes o convenios colectivos.

La estabilidad de los años 90, y un contexto macroeconómico relativamente favorable generaron un cambio sustancial, permitiendo que se establecieran varias de las principales compañías internacionales de seguros de vida, y el mercado de seguros creció en forma acelerada desde 1994, explicado en gran parte por los efectos de la reforma de la seguridad social, que implementó con la ley 24.241 un sistema de cuentas individuales manejado por las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP), las cuales además gestionaban el ahorro voluntario previsional (contribuciones voluntarias y depósitos convenidos).

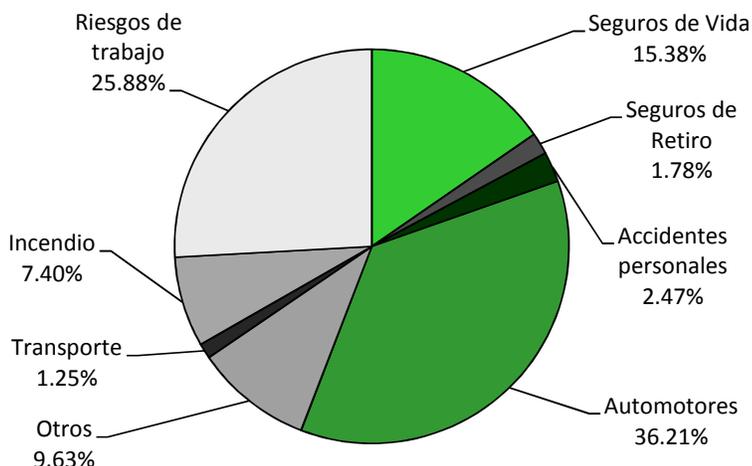
La crisis financiera de 2001, desaceleró el crecimiento de la actividad aseguradora en su conjunto, y se permitió la reestructuración de los pasivos en dólares a pesos argentinos afectando seriamente la confianza del público. Al respecto, la Corte Suprema de Justicia de la Nación, recientemente declaró inconstitucionales las normas que dispusieron la pesificación de los seguros de retiro voluntarios, y de las rentas previsionales.

Posteriormente, en 2008, los fondos de pensiones administrados por las AFJP se nacionalizaron, y mediante la Ley 26.425 se creó el Sistema Integral Previsional Argentino (SIPA), régimen de reparto que sustituyó al sistema de capitalización

individual, administrado por una entidad pública denominada Administración Nacional de Seguridad Social (ANSES). Adicionalmente, con la nacionalización del sistema de pensiones, se obligó a los afiliados que tenían ahorro voluntario previsional realizado previamente en las AFJP, a transferir dichos recursos a la ANSES, lo que minó la confianza de los afiliados, con repercusiones negativas para el mercado de seguros, e incrementó el fenómeno de seguros off shore.

De acuerdo a información de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS), el mercado asegurador argentino a junio de 2014 estaba conformado por 180 compañías, de las cuales 16 operaban seguros de retiro, 39 seguros de vida como actividad principal y 106 seguros patrimoniales o mixtos.

Imagen nº 3: Primas por tipo de seguro (Junio 2014)



Fuente: Evolución del Mercado Asegurador Argentino. AACS. 2014

El marco normativo de la actividad aseguradora está definido por dos leyes específicas. La ley 17.418 establece las disposiciones generales y específicas de los distintos tipos de seguros según las dos grandes divisiones: los seguros patrimoniales y los seguros de personas; y el Reglamento 20.091 que regula el funcionamiento de las aseguradoras y de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN).

4. PRESTACIÓN DE MICROSEGUROS EN ARGENTINA

4.1. DEMANDA POTENCIAL

Definir la demanda potencial de microseguros en una región no es tarea fácil, debido a la variedad de interpretaciones de clientes potenciales de microseguros.

El nivel de pobreza de un individuo para que su protección de seguros se considere “micro” varía según el país donde se aplique. Las definiciones destacadas en esta investigación mencionan a personas de bajos ingresos como destinatarios de los microseguros.

Según datos de la EDSA³, del Observatorio de la Deuda Social de la UCA, para el año 2013 la tasa de indigencia de nuestro país era del 5,5%⁴ y la de pobreza del 25,6%.

CUADRO Nº 4: ALGUNAS VARIABLES RELACIONADAS CON LA POBREZA. (ARGENTINA, 2014)

VARIABLES	%	Población (millones)
Población total		41.446.246
Tasa de indigencia	5,5	2.279.543,53
Tasa de pobreza	25,6	10.610.238,98
Nivel socioeconómico		
Bajo	37	15.335.111,02
Muy bajo	48,3	20.018.536,82

Fuente: Informe anual de la Deuda Social Argentina. 2014.

Analizar el porcentaje de población según el nivel socio-económico es una alternativa para conocer la demanda potencial de microseguros. Los resultados de la EDSA indican que el 37% de la población argentina se

³ Se emplean datos de la Encuesta de la Deuda Social Argentina de la UCA debido al hecho conocido de la intervención política y manipulación de los índices de precios que experimentó el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) a partir de 2007 por parte de la Secretaría de Comercio Interior del Ministerio de Economía de la Nación.

⁴ Según el INDEC para el año 2013 la tasa de indigencia era del 1,2% y la de pobreza del 3,5%. La CBA según INDEC al año 2013 ascendía a 788 pesos corrientes y la CBT a 1783 pesos. La EDSA emplea una CBA mínima de 1906 pesos corrientes y una CBT mínima 3964 pesos para el mismo año.

encuentra en el nivel socioeconómico bajo y un 48,3% al nivel muy bajo. Con ingresos familiares monetarios en pesos constantes a diciembre del 2013 de 5.574 y 4.718 respectivamente.

En la Argentina, a excepción de los cambios generados recientemente por la implementación de la Asignación Universal por Hijo (AUH) y la expansión de las pensiones no contributivas, gran parte del Sistema de Seguridad Social posee un esquema contributivo y, por lo tanto, se ejecuta por medio de la actividad de los trabajadores en el mercado laboral registrado. En el caso de los asalariados, la responsabilidad de la registración corresponde al empleador.

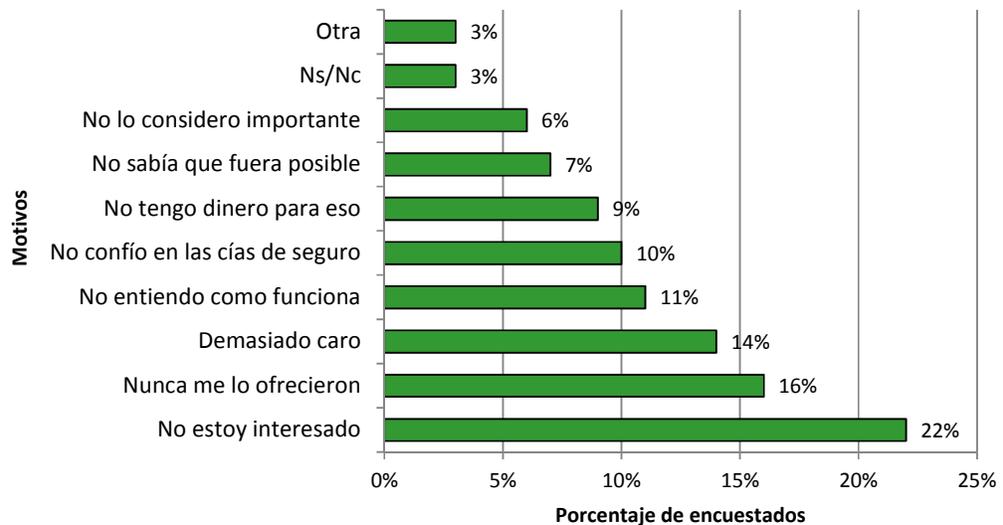
Por otro lado, la falta de declaración de actividades de los trabajadores cuentapropistas y el no pago de sus obligaciones además de significar evasión impositiva, implica la pérdida de la cobertura de obra social y la falta de aportes para una jubilación futura. Al año 2013, del total de población ocupada (10.247.255,9 millones) el 71% correspondía a individuos no asalariados sin aportes al sistema de seguridad social.

La EDSA también demuestra que tres de cada diez trabajadores no poseen una cobertura de salud de obra social, mutual o prepaga, propia o extendida por algún familiar y, presumiblemente, ante una necesidad debe recurrir al hospital público o bien recurrir a sus ahorros para poder financiar sus gastos de salud.

Un estudio de mercado cualitativo realizado por Planet Finance, una ONG internacional dedicada a las finanzas inclusivas, en el año 2009 brinda algunos datos sobre la demanda de microseguros por parte de emprendedores de Buenos Aires y el Noroeste Argentino. El estudio destaca que el 69% de los encuestados no tenía seguro por diversas razones que se presentan en el siguiente gráfico.

GRÁFICO Nº 2:

Razones para contratar un microseguro



F

Fuente: Taller de trabajo sobre microseguro. Experiencias regionales y Factibilidad de Desarrollo en Uruguay. 2013.

4.2. DESARROLLO DE MERCADO

El informe Panorama de Microseguros 2014 para ALC de FOMIN clasifica el mercado microasegurador argentino como un **mercado frontera**. En el que los microseguros están recién iniciándose o a punto de hacerlo. Por lo que los productos que se ofrecen son muy básicos.

Los primeros casos son de microseguros impulsados por el microcrédito. Las IMFs son el canal de distribución ideal para llegar al cliente potencial de microseguros, a pesar de que el desarrollo del mercado de microcréditos en Argentina es incipiente aún. Trabajar con canales que no sean IMF es una alternativa donde existen pocas de ellas.

El mercado microasegurador argentino necesita los elementos básicos para ayudar a las aseguradoras, a los canales de distribución y a los mercados mismos a entender los microseguros y a tener las herramientas para que efectivamente se pueda proveer acceso a gestión de riesgos de buena calidad.

Las aseguradoras de nuestro país no han hecho el cambio de paradigma para entrar a este nuevo mercado, los canales de distribución son débiles y el entorno macro e intermedio de los microseguros, no existe o no está consolidado.

Los factores sociales, psicológicos (confianza, credibilidad en las instituciones financieras) históricos y demográficos explican el escaso desarrollo y algunos de los obstáculos que operan en el mercado. Las frecuentes crisis financieras y económicas, los periodos de alta inflación, desincentivan el ahorro en instrumentos financieros. Otro factor que puede incidir en la desconfianza del público en utilizar servicios microfinancieros como microseguros es el nivel de capacitación y educación acerca de los mismos, por ejemplo conocer cómo funciona un seguro o bien qué es una tasa de interés. En tercer lugar se encuentran los factores socio-demográficos. La dispersión de la población en las zonas rurales dificulta el acceso a IMFs en comparación con zonas urbanas.

Analizar el nivel de **inclusión financiera**, entendido como el proceso por el cual se maximiza el acceso y el uso de los servicios financieros formales y se minimizan las barreras involuntarias percibidas por aquellos individuos que no participan en el sistema financiero formal (BBVA, 2015), justifica el escaso desarrollo de microseguros en nuestro país.

En enero del año 2015, BBVA elaboró un estudio titulado: "Inclusión financiera y sus determinantes el caso argentino". Según la base de datos de Globax Index, una encuesta financiera elaborada por el Banco Mundial, el estudio muestra que el 33,1% de la población adulta en 2012 tenía una cuenta en una institución financiera. Solo el 18,9% del quintil más pobre tenía una cuenta, mientras que este porcentaje asciende hasta el 55,5% en el quintil más rico.

Según los datos de Global Findex que utilizó el estudio de BBVA, la falta de recursos y el alto costo de los servicios financieros son dos de los obstáculos percibidos por un mayor número de personas no bancarizadas (62% y 35,8%

respectivamente). La falta de confianza en las instituciones financieras es un obstáculo percibido por el 26,6% de las personas no bancarizadas.

A continuación se presentan otras variables de interés:

Descriptivos Global Findex

VARIABLE	PORCENTAJE
Ahorro en los últimos meses	
Para gastos futuros	54
Para emergencias	61
Préstamo en los últimos 12 meses	
Compra de vivienda	0,4
Construcción de vivienda	4,5
Gastos de educación	1,4
Emergencias o salud	3,1
Funerales	0,3
Seguro de salud aparte de la cobertura pública	0,22

Fuente: BBVA, Inclusión financiera y sus determinantes el caso argentino. Con datos de Global Index. 2015.

4.3. NECESIDAD LEGISLATIVA

El apoyo regulatorio es esencial en un mercado frontera como el argentino.

A la fecha no existe en Argentina una ley que regule la prestación de microseguros. Los primeros productos se ofrecen sin un marco regulatorio específico, diseñando las aseguradoras productos a escalas inferiores dentro de lo permitido legalmente.

En el sector formal, la estructura legal de Argentina cubre a todos los empleados en relación de dependencia con leyes específicas: Ley 17.418 de Seguros, Ley 23.660 de Obras Sociales, Ley 23.661 de Sistema Nacional de Seguro de Salud y Ley 26.773 de Riesgos de Trabajo. Sin embargo, el problema se encuentra en el sector informal. Para quienes no poseen un empleo formal acceder al mercado de seguros o contar con asistencia en salud es oneroso.

Según FOMIN en su informe Panorama de Microseguros (2014) las aseguradoras que fueron entrevistadas al momento de realizar el estudio parecían estar abiertas a la idea de ofrecer productos de microseguros si hubiera regulación al respecto, implicando que esto las ayudaría a obtener más fácilmente apoyo de reaseguradoras.

Una estructura legal en Argentina debe fortalecer la capacidad de los canales de distribución, permitir su variedad. Es necesario ampliar la posibilidad legal para actuar como agentes o intermediarios de microseguros sin requisitos onerosos sobre el agente, pero con un vasto entrenamiento. También es importante contar con mejores y más simples mecanismos de protección al consumidor.

Brasil, México y Perú tienen regulaciones específicas. Brasil aprobó recientemente una regulación, el gobierno y la Superintendencia de Seguros fueron los promotores. Estableció un enfoque cuantitativo y cualitativo para definir los microseguros, incluyendo topes de cobertura en productos de vida. Implementó la ley a través de licencias específicas de microseguros para aseguradoras, corredores y corresponsales de microseguros. En México y Perú son similares.

Uruguay, sancionó la ley Nº 19.210 de inclusión financiera en abril del año 2014. Cuyo principal objetivo incorpora segmentos de la población que hasta su momento estaban excluidos del sistema financiero. Un paso destacado para comenzar a mitigar las barreras entre clientes potenciales de microseguros y el sistema financiero.

4.4. ROL DEL ESTADO EN ARGENTINA

El rol del Estado en el desarrollo de los microseguros es absolutamente clave ya que la mitigación de riesgos a los que están expuestas las poblaciones vulnerables sin duda tiene un beneficio social importante, además de un beneficio económico público. Las alianzas formadas por entidades públicas y privadas han resultado ser una forma exitosa de ofrecer microseguros a escala: los gobiernos aportan subsidios a

las primas y aprovechan la experiencia de las empresas aseguradoras y la amplitud de sus canales de distribución para conseguir objetivos de políticas públicas

En Argentina, los primeros casos de prestación de microseguros han sido impulsados por acciones gubernamentales en alianzas con el sector privado. Desde el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, Impulso Argentino junto con Planet Finance Argentina y Sancor Seguros ha sido los promotores al implementar seguros de saldo deudor y de vida en el año 2012.

La Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) en el Plan Nacional Estratégico del Seguro 2012-2014 (PlaNes) estableció un objetivo específico a lograr: desarrollar herramientas entre aseguradoras estatales y privadas para ofrecer seguros con coberturas orientadas a las personas de bajos recursos que permitan su inclusión.

Dejó en claro que como organismo rector de la actividad aseguradora la SSN tiene la obligación de fomentar este sistema y la implementación del mismo está entre las facultades conferidas a este Organismo de Control por la Ley 20.091, en el marco del control exclusivo y excluyente de la actividad aseguradora.

4.5. CASOS: SANCOR SEGUROS – NACIÓN SEGUROS

4.5.1. IMPULSO ARGENTINO – SANCOR SEGUROS

El 1° de abril de 2012 comenzó el Primer Programa Piloto de Microseguros en Argentina. Tres instituciones, Impulso Argentino y Sancor Seguros, se asociaron para fomentar el desarrollo de un proyecto que busca reducir la vulnerabilidad y los riesgos a los que se exponen los emprendedores de escasos recursos.

El Programa incluye seguro de vida y de saldo deudor para prestatarios de IMFs que trabajan con Impulso Argentino. No poseen casi exclusiones, y no hay obligatoriedad de examen médico. El proceso de reclamo es simple, sencillo y rápido.

CUADRO Nº 5 ALGUNAS CIFRAS DEL PROGRAMA DE MICROSEGUROS

IMPULSO ARGENTINO – SANCOR SEGUROS	
Productos	
Seguro de Saldo Deudor	Seguro de Vida
Suma Asegurada	
Saldo de capital del crédito al momento del fallecimiento del titular del crédito	\$5.000
Características	
Prima muy accesible Indemnización simple y rápida Sin exclusiones de salud Cubre a personas entre los 18 y 80 años Contratación sencilla	
Oferentes	
21 Instituciones microfinancieras Ubicadas en 11 provincias	
Asegurados	
16.500	
67.500 destinatarios indirectos	

Fuente: Página Web Impulso Argentino [Abril 2015]

4.5.2. IMPULSO ARGENTINO - NACIÓN SEGUROS

Impulso Argentino, Nación Seguros y Nación Seguros de Retiro se encuentran diseñando un microseguro de salud, del tipo asistencia médico – farmacéutica, según indica la revista informativa de Impulso Argentino en su edición número dos.

Nación Seguros y Nación Seguros de Retiro son compañías de seguro creadas en el año 1994 y son subsidiarias del Banco de la Nación Argentina.

La cobertura ampararía hasta la suma prevista y/o el reembolso de los gastos de asistencia médico-farmacéutica prescrita por el facultativo en que haya incurrido razonablemente el asegurado, con motivo de todo accidente cubierto por la póliza.

Se estipula una renta diaria por internación por accidente. La aseguradora pagará, una vez transcurrido el plazo de espera establecido, una renta diaria equivalente al monto cotizado durante el período del beneficio, si el asegurado se encuentra internado en un establecimiento asistencial por un mínimo de 24 horas, a consecuencia de un accidente cubierto.

IV CONCLUSIONES

El microseguro es un **nuevo paradigma** para una aseguradora tradicional o para aquellas instituciones que está comenzando a ofrecerlos. Es necesario que entiendan que va más allá de una actividad de responsabilidad social empresarial y que implica un nuevo segmento de mercado.

Luego del previo análisis cualitativo del desarrollo de mercado microasegurador argentino, se puede concluir que existen escasos incentivos para ofrecer microseguros debido a limitaciones del ambiente político, económico y social.

A pesar de que el crecimiento del sector en Argentina se ha producido principalmente en ausencia de incentivos regulatorios, es claro que se necesita un **marco legal**. Unificar criterios a la hora de definir microseguros, permitir la variedad de canales de distribución, contar con simples mecanismos de protección al consumidor y ampliar la posibilidad para que actúen intermediarios son requerimientos esenciales.

Se considera que las **alianzas público-privadas** son la vía adecuada para continuar impulsando proyectos de microseguros en nuestro país. El sector microfinanciero, se encuentra enfocado en el microcrédito por lo que las IMFs aún no desarrollan dos puntos importantes: ahorro y seguro. La sinergia de ambos sectores permitirá impulsar el desarrollo del mercado.

Sin embargo, las alianzas público-privadas deben ser diseñadas con una finalidad claramente establecida y una estrategia de salida determinada. Subsidios deficientemente diseñados pueden eliminar las eficiencias y los incentivos dentro del sector de los seguros, propiciando sobreutilización de servicios, e inversiones excesivas.

La implementación de un proyecto de microseguros tiene que ir de la mano con una campaña de **educación financiera** desde todas las partes involucradas. Es necesario trabajar con los destinatarios la necesidad de gestión de riesgos y la cultura

del seguro, una mentalidad que no necesariamente existe en países donde el Estado suele responder y estar presente en caso de necesidad de los ciudadanos, además de la visión cortoplacista de las personas de bajos recursos para enfrentarse a problemas financieros. La educación financiera tiene que poder generar confianza hacia los seguros y eliminar los mitos que existen sobre ellos.

No se intenta maximizar el efecto de los microseguros para hacerle frente a la pobreza pero es una herramienta con la que las personas de bajos recursos puedan participar directamente en procesos abiertos y transparentes gestionando sus propios riesgos y previendo su futuro.

REFERENCIAS

ALIANZ GROUP (2014). Microseguros en Allianz Group. Reporte Semestral.

ALIBER, M. (2001). Rotating savings and credit associations and the pursuit of self-discipline en African Review of Money Finance and Banking.Volumen 51.

ASOCIACIÓN ARGENTINA DE COMPAÑÍAS DE SEGURO (2014). Evolución del Mercado Asegurador Argentino, Junio 2014.

BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A. (BBVA) (2015). Observatorio Económico. Inclusión financiera y sus determinantes: el caso argentino.

BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A. (BBVA) (2014). Observatorio Económico. Inclusión Financiera. Ahorro Financiero a Largo Plazo en Argentina.

BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (2006). Circular "A" Nº 4.891. Préstamos para microemprendedores y financiaciones para Instituciones de Microcrédito. Reglamentación. 26/12/2008

BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (2006). Comunicado Nº 48.599. Facilitamiento de las operaciones de microcrédito. 10/08/2006

CHURCHILL, Craig y MATUL, Michal (2012). Protegiendo a los pobres. Un compendio sobre microseguros. Tomo II.Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo en asociación con Fundación Munich Re.

CHURCHILL, Craig (2006). Protegiendo a los pobres. Un compendio sobre microseguros.Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo en asociación con Fundación Munich Re.

DECRETO 1305/2006. Reglamentación de la Ley 26.177 del 28.09.2006

DECRETO 675/97. Constitución del Fondo Fiduciario de Capital Social.

FONDO DE CAPITAL SOCIAL (2014). Microcréditos en Argentina : estimación de su demanda potencial y análisis del perfil de sus destinatario.Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Foncap SA.

FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES (2013). Análisis de experiencias destacables en Latinoamérica y el Caribe.

FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES (2013). El Panorama de Los Microseguros en América Latina y el Caribe.

FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES (2013). Sesiones de aprendizaje en microseguros: América Latina y el Caribe 2013. Forito del XIII Foro Interamericano de la Microempresa - Foromic.

GRANDES, M. (2014). Microfinanzas en la Argentina. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Grupo Editorial SRL.

INFORME PAÍS ARGENTINA 2012. Objetivos del Desarrollo del Milenio. Consejo Nacional de Coordinación de Políticas Sociales. Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. Presidencia de la Nación. 2012

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF INSURANCE SUPERVISORS (2010). Documento expositivo acerca de la regulación y supervisión de las mutuales, cooperativas y otras organizaciones basadas en la comunidad para incrementar del acceso a los mercados de seguros.

LEY 26.177 (2007). Ley de Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social.

MAPFRE ARGENTINA (2012). Informe Anual 2012, Responsabilidad Social.

MATUL, M.; MCCORD, M.; PHILY, C.; HARMS, J. (2009). El Panorama de Microseguros en África.Organización Internacional de Trabajo.

OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2013). Brifing Note Nº 20 . Apalancando el microseguro de salud para promover la cobertura universal de salud.Fondo de Innovación en Microseguros.

- OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2012). Declaración de política de la OIT: microfinanciación en pro del trabajo decente. Comisión de Empleo y Política Social.
- OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2012). Gestión de instituciones microfinancieras: Cómo mejorar el desempeño institucional. Ginebra.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2014). Informe anual 2013. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo. Fondo Para la Innovación en el Microseguro.
- PESCARMONA, Mónica (2009). Grameen: experiencia Argentina en Microfinanza. Argentina: Editorial Argenta Sarlep S.A.
- PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA ARGENTINA (2013). Barómetro de la Deuda Social Argentina. Educa.
- PRAHALAD, C.K. (2005). La fortuna en la base de la pirámide: erradicando la pobreza a través de las ganancias. Upper Saddle River, NJ: Wharton School Publishing
- PROGRAMA DE NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD) (2005). Las microfinanzas en Argentina. Naciones Unidas.
- RED ARGENTINA DE MICROCRÉDITOS. (RADIM) (2012). Mapeo de Instituciones de Microcrédito de Argentina - Diciembre 2012.
- REVISTA: Impulso Argentino. Fondo de Capital Social. (2014) La primera experiencia de microseguros en Argentina. Impulso Argentino, por una economía solidaria con desarrollo territorial. 2. 22-25.
- REVISTA: Impulso Argentino. Fondo de Capital Social. (2013) Microseguros para la salud. Impulso Argentino, por una economía solidaria con desarrollo territorial. 2. 27.
- REVISTA: Impulso Argentino. Fondo de Capital Social. (2013) Microseguros, primera experiencia en el país. Impulso Argentino, por una economía solidaria con desarrollo territorial. 1. 18.
- SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN (SSN) (2012). Plan Nacional Estratégico de Seguros de la Nación 2012-2020.

Páginas WEB Consultadas

<http://www.fundacion-profin.org/> [mayo, 2015]

<http://www.indec.mecon.ar/bases-de-datos.asp> [mayo, 2015]

<http://www.lapositiva.com.pe/vida/jerarquia/749/microseguro-de-vida-rural/jer.749> [mayo, 2015]

<http://www.bradescopevidencia.com.br/PF/Produto-Seguro/Primeira-Protecao/Detalhes-Do-Plano/Caracteristicas> [mayo, 2015]

Declaración Jurada Resolución 212/99-CD

“El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias, que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgredí o afecta derecho de terceros”

Apellido y Nombre

Leiva, Anabella

N° Registro

26217

Mendoza, 26 de mayo de 2015 .

Firma

