

Microseguros para Latinoamérica y el Caribe

Conclusiones finales y compromisos



OBJETO DEL FORO

- **Mostrar el enorme potencial que existe en el mercado de los microseguros,**
- **Tomar conciencia sobre la importancia de la participación activa de la industria en el desarrollo de los microseguros bajo un esquema de gana- gana.**
- **Exhortar a los principales actores a impulsar los microseguros como instrumento de reducción de la pobreza**
- **Identificar los factores clave que detonaron el éxito de algunos casos de microseguros sobresaliente en América Latina y el resto del mundo para compartirlos y en su caso adaptarlos y adoptarlos en nuestra región**

UNA PRIMERA CONCLUSIÓN: ¿ES LO MISMO SER POBRE EN CUALQUIER PARTE?

La pobreza es un concepto que parece tener un significado universal.

Visto como carencia de recursos parece que lo es.

Pero, como lo hemos visto hoy, no es lo mismo ser pobre a la orilla del mar, que en medio de una superficie árida, o en la cuenca de un río, o marginado por la sociedad en las grandes urbes.



COMPROMISO DE LA INDUSTRIA

Respecto al sector asegurador y financiero, al que pertenecemos todos los aquí reunidos:

Tenemos la oportunidad de brindar este apoyo a través de los microseguros.

Como un mecanismo de protección a la población de escasos recursos, ante la materialización de los riesgos a los que está expuesta, pueden significar la diferencia entre seguir hundidos en la miseria, o la posibilidad de una salida de sus niveles de pobreza.

Todo lo anterior, mediante productos diseñados ex profeso a sus necesidades, con esquemas y dispositivos de pago de la prima accesibles y mediante mecanismos eficaces de indemnización de siniestros, con el objeto de su inclusión financiera.



RESULTADOS DEL FORO DE MICROSEGUROS

En este foro se presentaron:

Los resultados del estudio realizado a experiencias exitosas, a fin de identificar los factores clave de su éxito, que propiciaron su sustentabilidad.

La Matriz de Requerimientos Mínimos, con el objetivo de definir las mejores estrategias para llevar a la práctica planes de negocios exitosos para la implantación sustentable de los microseguros en cada país de la región.

De igual manera:

Se identificaron las mejores prácticas regulatorias, con el objeto de que las políticas públicas de inclusión financiera apoyen el desarrollo de los microseguros.

FACTORES DE ÉXITO: ¿SON UNIFORMES?

Como se pudo apreciar a lo largo del Foro, en los microseguros diseñados para la población de la base de la pirámide, hay varios factores por los que un microseguro es exitoso, no obstante, esto es un proceso multifactorial y muy cultural, se requiere de la conjunción de varios de estos factores para propiciar el éxito total; por lo que puede ser exitoso en un ámbito, puede ser un rotundo fracaso en otro.

No obstante si se identifican factores comunes, mas no ejecuciones iguales, como un denominador, podemos tener elementos clave a seguir, tales como:

- Prima accesible y reservas suficientes.
- Productos que cubran necesidades de la población objetivo (diseño ad-hoc).
- Alianzas estratégicas.
- Canales alternativos.
- Que sean autosustentables.
- Reducir barreras de acceso.
- Regulación promotora del desarrollo.



FIDES
Federación Interamericana
de Empresas de Seguros

ÉXITO EN MICROSEGUROS: ¿QUÉ ES?

Así que el éxito es un concepto muy resbaladizo, como también lo son los denominados “**factores de éxito**”.

Para nosotros alcanzar **el éxito** será que la población hasta ahora marginada económicamente, deje de serlo vía el desarrollo de nuestra actividad de protección financiera.

Para los fines del proyecto de microseguros BID-FOMIN/ FIDES, procurar la cobertura de la población ubicada en la base de la pirámide económica está en el horizonte de la realización del objetivo, **léase ¡esperamos resultados!**



LOS RETOS POR EL LADO DE LA DEMANDA.

La economía del microseguro tiene, como lo hemos visto, una problemática clara por el lado de la demanda:

La demanda está ahí, pero no existe conciencia clara de parte del demandante potencial de su exposición al riesgo, de que tiene una necesidad, ni tampoco de que hay instrumentos accesibles para trasladar sus riesgos.

De ahí, el primer reto es acceder a la demanda, y darles a conocer los instrumentos.



LOS RETOS POR EL LADO DE LA OFERTA.

Las entidades oferentes del microseguro deben serlo y hacerlo por convicción (**vocación**) y no por obligación (**regulación**).

El proyecto de microseguros BID – FOMIN / FIDES busca como **fin último** poner las bases **para ampliar la cobertura**.

Así, el ejercicio realizado hoy sólo nos pone o nos mantiene en el camino.

La construcción de la **matriz de requerimientos mínimos** será una guía de lo que se ha hecho y parece da resultado, pero que debe ser adecuado a cada realidad, cultura y coyuntura.



LA MATRIZ DE REQUERIMIENTOS MÍNIMOS: INSTRUMENTO DE SOPORTE PARA LA CONSTRUCCIÓN DE CAPACIDADES.

El reto está, a partir de esta matriz, **apoyar la construcción de capacidades, e incentivar la oferta de microseguros.**

Nuevamente, el éxito de nuestro proyecto será incentivar llegar a la base de la pirámide con **productos atractivos, técnicamente sustentables, accesibles y rentables.**

Esperamos que su conocimiento se haya enriquecido en las últimas 8 horas, sobre todo con un conocimiento práctico, de “cómos”.

Que con nuevos elementos de conocimiento, se puedan generar **planes de negocio sustentables.**

Planes de negocio que por su naturaleza merezcan el reconocimiento de los factores involucrados, tales como los organismos multilaterales, por sus componentes de innovación y replicabilidad.

Planes de negocio que incursionen en la protección del patrimonio, de la salud y de la continuidad de la vida familiar y del micronegocio, que impulsen mejores estaturas de la calidad de vida de la población más vulnerable.

COMPROMISOS

- Compromiso de responsabilidad social de las distintas compañías involucradas.
- Enfoque en la satisfacción de las necesidades “reales” del mercado objetivo mediante estudios de mercado profundos.
- Accesibilidad de productos de seguros a la población de escasos recursos para llegar a las zonas más marginadas.

COMPROMISOS

- Promover la cultura de seguros entre el mercado objetivo. Productos fáciles de entender, adquirir y con proceso de pago expedito.
- Incentivar la reducción del riesgo a través de la innovación tanto en productos y servicios, como en canales de distribución y medios de pago.
- Impulsar la reducción de costos mediante el aprovechamiento de la tecnología.

El éxito tiene muchas definiciones. Los casos vistos hoy presentaron diversas perspectivas de lo que es posible, **y de que sí hay experiencias exitosas.**

De lo requerido para **pasar del por qué no, al cómo sí.**

Microseguros para Latinoamérica y el Caribe

Gracias por su atención

RECAREDO ARIAS J.

SECRETARIO GENERAL FIDES

