



MILK CONDENSADO #16

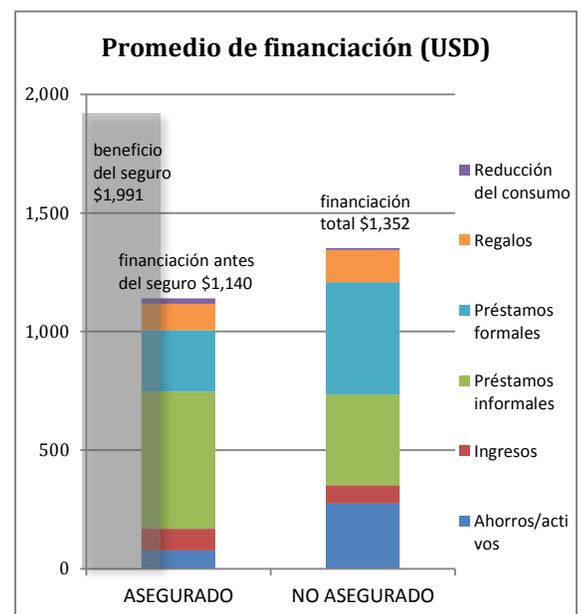
“Sacando los cálculos” sobre el microseguro de vida en México

Una mirada al seguro de vida de Banco Compartamos en México

La muerte de un miembro de una familia de bajos ingresos puede llevar a serias dificultades financieras al encontrarse en la necesidad de cubrir los costos del sepelio cuando a la vez la agobia la pérdida del ingreso que aportaba el difunto. MILK creó una alianza con Banco Compartamos, institución de microfinanzas en México, para explorar el papel que juega un microseguro de vida en ayudar a las familias a cubrir costos exequiales y a seguir adelante después de un deceso. La pérdida de un miembro de familia que aportaba económicamente al sustento de la misma puede generarle una carga de obligaciones pendientes de pago, costos exequiales y pérdida de ingresos. Aparte de cubrir el saldo deudor, Compartamos ofrece la cobertura de un seguro que paga a los beneficiarios una suma en efectivo si una prestataria actual de Compartamos llegara a morir. Los primeros USD \$1,160 de cobertura se incluyen sin ningún costo en cada crédito y las prestatarias tienen la opción de aumentar su cobertura. Entrevistamos a familias aseguradas y no aseguradas, que habían perdido recientemente a uno de sus miembros con el fin de entender en qué costos se vieron obligadas a incurrir y de qué manera los financiaron.

Qué aprendimos??

- ⇒ Aunque los costos exequiales variaron ampliamente, los costos promedio fueron similares entre los casos asegurados y no asegurados.
- ⇒ En ambos grupos, asegurados y no asegurados, se evidenció una importante dependencia de la deuda. En el caso de los asegurados se trató más de obligaciones informales, mientras que en el de las familias no aseguradas se observó la necesidad de recurrir a onerosos créditos bancarios. La certeza de contar con el beneficio del seguro en un corto plazo pudo haber influido en un más fácil acceso a préstamos de familiares y amigos para los beneficiarios.
- ⇒ Igualmente se observó que las familias no aseguradas tuvieron que recurrir principalmente a mecanismos más agobiantes, echando mano a sus ahorros y liquidando activos importantes para poder sufragar los costos del sepelio.
- ⇒ La mayoría de las prestatarias de Compartamos incluídas en la muestra adquirieron alguna cobertura adicional a la incluída sin costo en el préstamo, y el monto promedio del pago que recibieron superó holgadamente los costos exequiales básicos. Si bien parte de este dinero adicional aparentemente se utilizó en exequias más grandes y ostentosas, una porción importante del mismo se utilizó como ingresos extras que reemplazaron los aportes del difunto mientras la familia lograba adaptarse a la pérdida.



Este estudio "Client Math" fue realizado por el proyecto "MILK".



La iniciativa MILK (en inglés Microinsurance Learning and Knowledge) resulta del interés del MicroInsurance Center (Centro de micro seguros) en estudiar la respuesta a dos interrogantes:

Existe un *caso de negocio* en el microseguro para aseguradores y canales de distribución?

- Desarrollar estudios de caso detallados de aseguradores, intermediarios y distribuidores
- Crear alianzas con otras iniciativas de recopilación de datos
- Analizar los grandes intermediarios
- Analizar la industria en general

explorar la conexión

Existe algún *valor* en el micro seguro para los clientes?

- Crear los "cimientos" al reunir las lecciones aprendidas de trabajos ya realizados
- Estudios de "Client Math"
- Desarrollar pruebas de control aleatorizadas que exploren la vinculación entre demanda y valor
- Investigación original adicional
- Esfuerzos conjuntos con otros investigadores

PUBLICACIONES DE MILK

Disponibles en el website de MILK: <http://www.microinsurancecentre.org/milk-project/milk-docs.html>

MILK Briefs (Estudios resumidos MILK)

- MILK Brief #1: What is MILK?
- MILK Brief #2: Client Value Landscape Study
- MILK Brief #3: Business Case Landscape Study
- MILK Brief #4: What We Know About the Financial Value of Microinsurance for Poor Clients: A Snapshot
- MILK Brief #5: Changing Role of Family Networks in Coping with Risk
- MILK Brief #6: Research Design for Measuring the Client Value of Microinsurance
- MILK Brief #7: A Microinsurance Puzzle: How do Demand Factors link to Client Value?
- MILK Brief #8: "Doing the Math" - Cashless Funeral Microinsurance in Colombia
- MILK Brief #9: What is "Client Math"?
- MILK Brief #10: "Doing the Math" with Property Insurance in Ghana
- MILK Brief #11: Doing the Math: Health Microinsurance in Maharashtra, India
- MILK Brief #12: "Doing the Math" in Karnataka, India
- MILK Brief #13: "Doing the Math" - Funeral and Life Microinsurance in the Philippines
- MILK Brief #14: The Business Case for Life Microinsurance in the Philippines: Initial Findings
- MILK Brief #15: "Doing the Math" - Catastrophe Insurance in Haiti
- MILK Brief #16: "Doing the Math" - Life Microinsurance in Mexico

Literature Reviews (Reseñas literarias)

- Is There a Business Case for Microinsurance? A review of recent literature
- Do Clients Get Value from Microinsurance? A systematic review of recent and current research

Discussion Notes (Notas para discusión)

- MILK Discussion Note #1: Doing the Math: Can Delayed Payment of Claims Erode the Value of Life Microinsurance?
- MILK Discussion Note #2: Are Existing Health Financing Mechanisms Sufficient for Poor Women in Guatemala?
- MILK Discussion Note #3: Counting Lives Covered: Getting it Right

Randomized Control Trial (Ensayo controlado aleatorizado)

- Protecting those Left Behind: An Experimental Study of Life Microinsurance Purchase Decisions of Compartamos Banco's Borrowers in Mexico

Disponibles pronto!

- "Doing the Math" with Calamity Microinsurance in the Philippines
- "Doing the Math" with Property Microinsurance in Coastal Colombia
- Multinational Microinsurance-only Intermediaries: Is there a business case?
- Agricultural microinsurance: High potential but low demand