



Haciendo que los microseguros contra el riesgo climático funcionen

UN ESTUDIO DE CASO

**MiCRO y Aseguradora Rural (AR),
Guatemala**

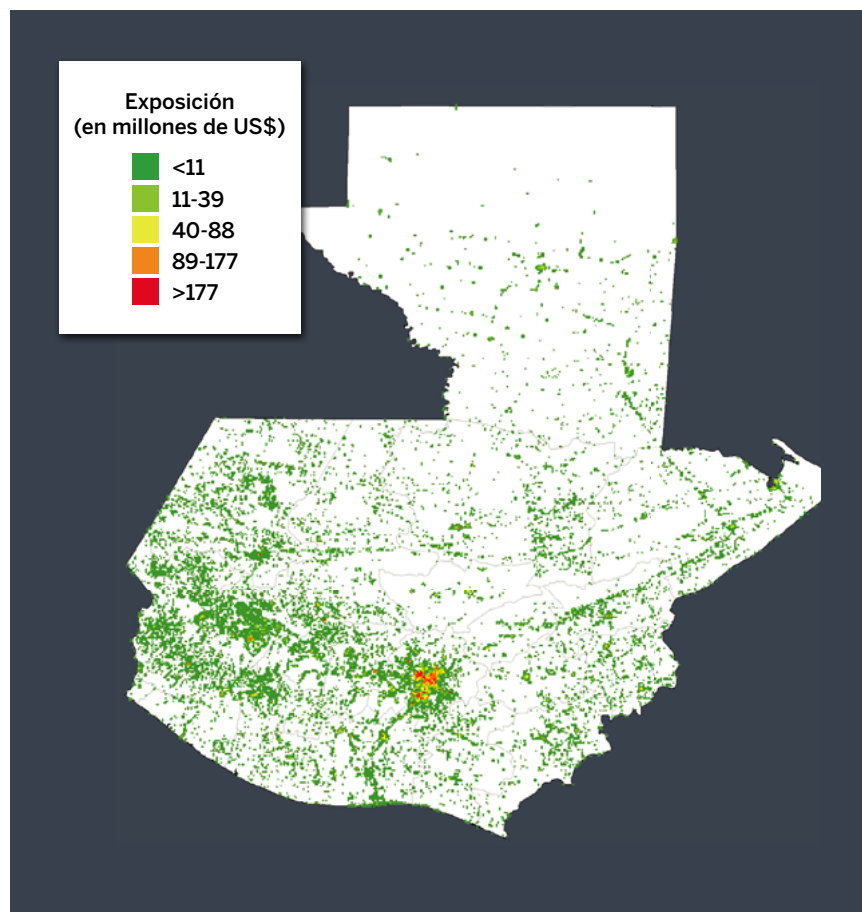
POR: KATIE BIESE, MICHAEL J. MCCORD Y
INDIRA GOPALAKRISHNA

Necesidad estratégica

En Centroamérica, Guatemala ha logrado un progreso económico significativo en la última década, sin embargo, sigue luchando con una alta exposición a los peligros naturales. El Índice de Riesgo Mundial 2020 ubica a Guatemala en el número 10 entre los países de mayor riesgo.¹ Los terremotos y los huracanes causan daños importantes y son frecuentes en el país. La *Figura 1*, extraída del perfil de riesgo de desastres del país elaborado por el Banco Mundial en 2016, muestra el valor y la distribución de los edificios residenciales y no residenciales de Guatemala que están en riesgo de sufrir terremotos y huracanes.

Se prevé que el cambio climático aumente aún más el riesgo de catástrofes, con temperaturas más altas y precipitaciones más variables, lo que aumenta el riesgo de inseguridad alimentaria y de agua entre las poblaciones más vulnerables.³ Los altos índices de pobreza y desigualdad agravan aún más este problema. Guatemala es la quinta economía más pobre, medida por el producto bruto interno (PBI) per cápita y presenta la mayor tasa de desnutrición crónica de América Latina y el Caribe (ALC).⁴ La combinación de la vulnerabilidad del país a los riesgos naturales y los niveles de pobreza asociados explica la necesidad de proteger a las poblaciones de bajos ingresos contra las calamidades naturales.

Figura 1: Valor y distribución de los edificios en Guatemala con riesgo de terremotos y huracanes²



Origen, objetivos y visión general de las iniciativas de riesgo climático de Aseguradora Rural

Aseguradora Rural (AR), una compañía de seguros creada en 2007, opera tanto en el ámbito de los seguros de vida como en el de los seguros generales. Es una filial de propiedad total de Banrural, un importante banco guatemalteco que ofrece servicios financieros por muchas de las zonas rurales y urbanas del país. La misión de AR es el desarrollo rural integral del país, mediante la prestación de servicios financieros centrados en los agricultores, comerciantes, artesanos y empresarios que poseen micro, pequeñas y medianas empresas. En 2014, AR se asoció con la Organización de Microseguros contra Riesgo de Catástrofes (MiCRO) para ofrecer seguros contra riesgos climáticos a sus clientes.⁵

MiCRO fue fundada en 2011 por Mercy Corps y Fonkoze tras el terremoto de Haití de 2010. MiCRO desarrolla y aplica soluciones de seguros inclusivos basados en índices para ayudar a los microempresarios y a las familias de pequeños agricultores a hacer frente a los efectos de las catástrofes naturales. Para ello, colaboran con socios locales clave, entre ellos compañías de seguros (como Aseguradora Rural) y canales de distribución con alcance a la población objetivo, como las instituciones de microfinanzas.⁶

¹ El Índice de Riesgo Mundial calcula el riesgo de catástrofes derivadas de terremotos, ciclones, inundaciones, sequías o subida del nivel del mar, a partir de un modelo que tiene en cuenta 27 indicadores que miden la exposición y la vulnerabilidad de un país (nivel de susceptibilidad, afrontamiento y adaptación). Véase <https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/WorldRiskReport-2020.pdf>

² Desastres en el país. Perfil de riesgo de terremotos y huracanes en Guatemala. Extraído el 11 de octubre de 2021 de <https://documents1.worldbank.org/curated/en/682221493889914442/pdf/114753-WP-PUBLIC-drp-guatemala.pdf>

³ Enlaces de resiliencia. Perfil de riesgo climático: Guatemala. USAID. Extraído el 11 de octubre de 2021 de <https://www.resiliencelinks.org/resource/climate-risk-profile-guatemala>

⁴ Banco Mundial. Guatemala: Panorama general. Extraído el 11 de octubre de 2021 de <https://www.worldbank.org/en/country/guatemala/overview>

⁵ Alfaro, L.N. (2021). Aseguradora Rural S.A.: Microseguro Catastrófico para Microempresarios del Sector Agrícola (No. 31346). INCAE Cases. INCAE. <https://pubs.incae.edu/pub/3489>

⁶ MiCRO. Nuestra solución. Extraído el 11 de octubre de 2021 de <http://www.microrisk.org/our-approach-our-solution/>

Juntos, AR y MiCRO lanzaron **Esfuerzo Seguro**, una solución integral de gestión de riesgos dirigida a microempresarios y pequeños agricultores que obtienen préstamos de Banrural. Este movimiento estaba en consonancia con la misión y la estrategia generales de AR que consideraba su iniciativa sobre el riesgo climático como una mezcla de responsabilidad social corporativa (RSC) y negocio.

Esfuerzo Seguro tiene como objetivo proteger a los segmentos vulnerables y de bajos ingresos de la población contra la interrupción de los negocios a causa de los terremotos, las sequías y/o las lluvias severas.⁷ Tiene dos componentes principales:

1. Un producto de microseguro basado en índices (el primero en América Central).
2. Un servicio de valor agregado que incluye herramientas de concientización sobre la preparación ante el riesgo de catástrofes, como un programa de educación financiera para empoderar a los consumidores y regalos de cortesía, como una "mochila de emergencia de 72 horas" para utilizar después de una catástrofe.

El producto de seguro se personaliza en función de la ubicación (los detonadores que activan la cobertura se ajustan para cada zona geográfica, a fin de igualar la probabilidad de pago en todo el país) y el mercado objetivo. El producto ofrece cobertura contra terremotos, sequías y exceso de lluvias ya sea en zonas rurales ó urbanas. Por ejemplo la sequía, que aunque no ocasionen daños directos a los clientes en las zonas urbanas, estos sí se ven afectados de forma indirecta por el impacto de los desastres en su entorno local al mermar la actividad económica. Los pagos varían en función del nivel de desviación del índice correspondiente respecto a los promedios históricos.

El cuadro de la **Figura 2** ofrece una visión general de Esfuerzo Seguro.

Programa voluntario

Con el objetivo de centrarse en el cliente, los tres socios (Aseguradora Rural, Banrural y MiCRO) decidieron que el seguro se vendiera de forma voluntaria a los clientes con préstamos productivos (agricultura o microempresa). Para incentivar a los clientes, Banrural ofreció inicialmente un tasa de interés más bajo (entre el 1% y el 2%) sobre sus préstamos si se acogían a la cobertura del seguro. Se suponía que el incentivo de un tasa de interés más bajo sería suficiente para que los funcionarios del banco presentaran con éxito el seguro a sus clientes. Sin embargo, los empleados del banco consideraron que tenían que hacer un gran esfuerzo para informar a los clientes sobre Esfuerzo Seguro, por lo que el tasa de interés más bajo no era un incentivo suficiente para que los clientes lo contrataran. Como los empleados del banco no ganaban nada vendiendo seguros y el esfuerzo que les suponía era mayor de lo previsto, AR necesitaba encontrar incentivos para impulsar el modelo voluntario.

Figura 2: Resumen de Esfuerzo Seguro

Características	Descripción
Año de ofrecimiento	2017 – actualidad (2021)
Plazo de la póliza	Concordancia con el plazo del préstamo (hasta 24 meses máximo)
Tasa de la prima (% de la suma asegurada)	5% del valor del crédito/monto del préstamo inicial
Riesgos cubiertos	Lluvias excesivas y terremotos + sequía en zonas rurales
Suma asegurada	Valor total del préstamo desembolsado
Mercado objetivo	Pequeños agricultores o microempresarios con préstamos productivos
Estaciones cubiertas	Todo el año
Voluntario/obligatorio	Voluntario
Producto combinado	Combinado con préstamos



El primer producto de microseguro basado en índices en Centroamérica



IDEA CLAVE: DISEÑAR INCENTIVOS ALINEADOS Y ASEQUIBLES

Aseguradora Rural y MiCRO se dieron cuenta de que los incentivos económicos no entusiasmarían a los funcionarios de Banrural, dado el valor reducido de sus comisiones. Por lo tanto, adoptaron un enfoque diferente y utilizaron el reconocimiento como incentivo, dando visibilidad a los funcionarios de mayor rendimiento dentro y fuera de la organización. Aseguradora Rural y MiCRO presentaron los seguros a la junta directiva de Banrural y utilizaron un enfoque descendente para convertir los seguros en uno de los productos principales del banco. Además, ofrecieron talleres de capacitación y "ferias de riesgo" educativas a los agentes de crédito. Por último, Banrural recibió un premio regional a la innovación en 2020,⁸ lo que contribuyó a una visibilidad externa positiva y reforzó aún más el posicionamiento del producto dentro del banco. Como resultado de estos esfuerzos, en particular el apoyo de la alta dirección, las ventas del producto aumentaron y Esfuerzo Seguro se ha convertido, en los últimos dos años, en uno de los productos más innovadores del banco.

⁷ MiCRO. Resumen del caso: Esfuerzo Seguro. Extraído el 11 de octubre de 2021 de <http://www.microrisk.org/wp-content/uploads/2018/07/MiCRO-Case-Study-1-Esfuerzo-Seguro-compressed.pdf>

⁸ ALIDE (2020). Ganadores (Winners). Extraído el 11 de octubre de 2021 de <https://www.alide.org.pe/premios-alide-2020/>

Modelo de distribución

Esfuerzo Seguro puede ser adquirido por cualquier persona que se acoja a los préstamos productivos de Banrural, como un paquete con una de las dos líneas de crédito: una para microempresarios y otra para pequeños agricultores.⁹ El pago de los siniestros se realiza de forma rápida, en función de los valores de los índices predeterminados, sin necesidad de ajustar los siniestros ni tramitar los formularios, como se muestra en la **Figura 3**.

Figura 3: Resumen del procedimiento de siniestros¹⁰



El cuadro de la **Figura 4** ofrece detalles sobre los socios que participan en la prestación de Esfuerzo Seguro.

Figura 4: Socios (2017-2020)

Socios	2017-2020
Aseguradora	Aseguradora Rural (AR)
Organizaciones donantes	1. Agencia Suiza de Desarrollo (COSUDE) 2. Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
Canales de distribución	1. Banrural 2. Puente de Amistad (Friendship Bridge) (ONG)
Proveedor de asistencia técnica (AT)	MiCRO
Reasegurador y proveedor de AT	Swiss Re
Proveedor de servicios de valor agregado	CONRED (Coordinadora Nacional para la Reducción de Desastres, Guatemala)

Donantes

Esfuerzo Seguro fue diseñado e implementado en el contexto del programa de Expansión de Microseguros para Desastres en Centroamérica (CADME),¹¹ que fue ejecutado por MiCRO con el apoyo de la Agencia Suiza de Desarrollo (COSUDE) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) gestionado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). La COSUDE proporcionó la financiación para cubrir los costos de entrada en el mercado, que incluyen el análisis de viabilidad, el diseño del producto y la configuración operativa. La financiación del BID se utilizó para los materiales de educación del cliente y la asistencia técnica (AT) en las negociaciones con el regulador. No se utilizaron fondos de los donantes, ni de ningún otro, para los subsidios directos a las primas, ya que no formaban parte del programa.

⁹ MiCRO. Resumen del caso: Esfuerzo Seguro. Extraído el 11 de octubre de 2021 de <http://www.microrisk.org/wp-content/uploads/2018/07/MiCRO-Case-Study-1-Esfuerzo-Seguro.compressed.pdf>

¹⁰ AR. Microseguro: Esfuerzo Seguro. Extraído el 11 de octubre de 2021 de <https://www.aseguradorarural.com.gt/aseguradoradn/NuestrosSeguros/Microseguros/EsfuerzoSeguro.aspx>

¹¹ MiCRO (7 de marzo de 2018). MiCRO, Innovación en el trabajo para ampliar los límites tradicionales de la asegurabilidad. Extraído el 11 de octubre de 2021 de <https://www.microrisk.org/micro-innovation-work-expand-traditional-insurability-boundaries/>

Canales de distribución

Banrural ha trabajado con la población rural de bajos ingresos en Guatemala durante más de 15 años¹², lo que le ha valido una posición de confianza con los clientes objetivo. Aseguradora Rural y Banrural forman parte del mismo grupo, lo que hace que las empresas estén estrechamente alineadas en términos de misión, “mística” (o visión compartida para un mundo mejor) y objetivos de inclusión financiera por lo que las dos organizaciones trabajaron conjuntamente en términos de establecimiento de objetivos y posicionamiento de la línea de productos. También están muy integradas (incluidas las plataformas informáticas y los procesos administrativos) y estos servicios compartidos facilitan las posibilidades de éxito de la implementación, en parte por la reducción de costos y el acceso a los clientes.

Dado que Aseguradora Rural y Banrural forman parte del mismo grupo, Banrural decidió no cobrar ninguna comisión o tasa de distribución a Aseguradora Rural. Con el objetivo compartido de inclusión financiera no querían aumentar demasiado los costos para el cliente, así como Banrural creía que el fortalecimiento de la capacidad de recuperación de su base de clientes fortalecería a su vez su propia cartera. Además de este beneficio indirecto, también creían que el producto les daría una ventaja competitiva en el mercado y elevaría su perfil. De hecho, en 2020, Banrural recibió un premio a las mejores prácticas de las instituciones financieras de desarrollo de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (ALIDE) por el producto Esfuerzo Seguro. Este premio es un reconocimiento muy respetado en América Latina que ha elevado su perfil.¹³

Aunque la alianza con Banrural está integrada y funciona bien, Aseguradora Rural está empezando a ampliar y ofrecer el producto a través de canales adicionales, como la organización no gubernamental (ONG) Puente de Amistad, que ofrece préstamos de microfinanciación a mujeres indígenas, entre otros servicios. MiCRO la identificó como socio potencial de AR y sigue evaluando a nuevos socios de distribución para la aseguradora.

Proveedor de AT

MiCRO lideró y aportó su experiencia internacional durante todas las fases del proyecto, incluidos la concepción, el análisis de la demanda y la oferta, el diseño del producto, el registro, el lanzamiento y el monitoreo. Por lo general, la iniciativa se inicia con una investigación en profundidad y la búsqueda de socios locales con una visión similar. En este caso, AR ya era pionera en Guatemala en la prestación de servicios financieros en zonas rurales con métodos innovadores. MiCRO se asoció con AR en 2014 para identificar las necesidades de los pequeños y medianos empresarios y agricultores como base para diseñar productos de seguros apropiados. Posteriormente, también ayudó a formar asociaciones con Puente de Amistad y CONRED.



IDEA CLAVE: LA PROPUESTA DE VALOR DE MiCRO

MiCRO considera que tener un socio local de confianza y un canal de distribución alineado con los objetivos de su proyecto es la fórmula clave para una asociación y un producto sostenible y exitoso. Esto facilita la configuración de los productos en todo el modelo de negocio y su cadena de valor. A través de la colaboración con las aseguradoras y reaseguradoras, MiCRO participa en el establecimiento de asociaciones, el diseño de productos, la gestión de las operaciones y el monitoreo de los siniestros. Asimismo, establece asociaciones a largo plazo con las aseguradoras, aportando conocimientos técnicos continuos y supervisando los parámetros del producto para garantizar el valor para el cliente, la fiabilidad del índice y la sostenibilidad

La principal propuesta de valor de MiCRO es su plataforma de cálculo (MiCAPP) que facilita a las aseguradoras el diseño de productos de seguros basados en índices. MiCAPP supervisa y extrae continuamente datos de fuentes científicas predeterminadas (como la Administración Nacional de Aeronáutica y del Espacio, el Servicio Geológico de EE.UU., etc.), descompila los archivos de datos científicos, calcula los índices “utilizando complejos algoritmos que comparan los niveles alcanzados por los índices con los predeterminados y, cuando detecta un evento que active la cobertura, emite un informe de pérdidas.”¹⁴ Este informe de pérdidas es aceptado por todas las partes interesadas como base indiscutible para los pagos.

Como compensación por estos servicios, MiCRO percibe unos honorarios en función de cada caso, que son abonados por la aseguradora y/o la reaseguradora.

Reasegurador y proveedor de asistencia técnica

Swiss Re reasegura el producto y proporciona asistencia técnica en el diseño del mismo. Swiss Re ha reasegurado el 100% del riesgo, mientras que Aseguradora Rural se ha hecho cargo del producto desde el principio (es decir, un acuerdo de reaseguro 100% por cuotas en el que AR no retiene ningún riesgo). Esto se debe a que las aseguradoras y reaseguradoras locales aún no tienen el interés de retener el riesgo de catástrofe. Además, como estos productos son nuevos en la región los reguladores aún no han elaborado una normativa para ellos, por ejemplo, en lo que respecta a los requisitos de capital. MiCRO y Swiss Re esperan que con el tiempo se retengan pequeñas cantidades de riesgo a nivel local. Mientras tanto, AR adquiere la experiencia de ofrecer productos de riesgo climático y de crear una base de clientes que esté familiarizada con estos productos. Aseguradora Rural recibe entre el 20% y el 30% de la prima como comisión o tasa de servicio por administrar el producto.

¹² MiCRO. Resumen del caso: Esfuerzo Seguro, op cit.

¹³ ALIDE (2020). Ganadores (Winners). Extraído el 11 de octubre de 2021 de <https://www.alide.org.pe/premios-alide-2020/>

¹⁴ MiCRO. Resumen del caso: Esfuerzo Seguro, op cit.

Proveedor de servicios de valor agregado

La Coordinadora Nacional para la Reducción de Desastres, o CONRED, fue creada por el gobierno en 1996 para prevenir y mitigar los daños causados por los desastres naturales y participar en la rehabilitación y reconstrucción. Como parte de su estrategia, CONRED lleva a cabo campañas de concientización en zonas rurales y entre otras poblaciones vulnerables.

MiCRO la identificó como socio para proporcionar módulos compartidos de gestión de riesgos de desastres, como “la mochila de 72 horas”¹⁵ a los clientes que compran Esfuerzo Seguro. Esta

asociación ha ayudado a CONRED a llevar sus herramientas de preparación ante el riesgo a más personas. Al mismo tiempo, ha ayudado a AR y a MiCRO a aumentar la concientización entre sus clientes y a ofrecerles soluciones (gratuitas) de gestión integral de riesgos.

Al comienzo, MiCRO gestionaba los aspectos operativos de esta asociación, pero con el tiempo ha pasado a desempeñar un papel de asesor, mientras que AR gestiona las actividades de campo relacionadas con los servicios de valor agregado.

Desempeño

Los componentes claves del éxito de los resultados incluyen la escala, así como la frecuencia y el costo de los eventos. La evaluación de estos factores junto con el costo de las ventas y la gestión de los productos (y otros costos) ayuda a dar una idea de la sostenibilidad general de un esfuerzo particular de una aseguradora, a través de su ratio combinado. A continuación, se analizan estas cuestiones.

Nuestro estudio solo pudo examinar cuatro años de datos sobre el rendimiento del producto (se lanzó en 2017), lo que puede ser insuficiente para evaluar plenamente la sostenibilidad.



IDEA CLAVE: CONCIENCIA FRENTE A LA ASEQUIBILIDAD

La prima media del producto, de aproximadamente 50 USD, es bastante considerable para el segmento de bajos ingresos. Sin embargo, esto también se traduce en una cobertura significativa, con una suma promedio asegurada de alrededor de 1,000 USD por cliente. Según su experiencia, MiCRO ha comprobado que mejorar el conocimiento del producto y permitir que los clientes experimenten el seguro en forma de siniestros ayuda a mitigar las preocupaciones en torno a la asequibilidad (es decir, los clientes comprarán un producto que consideran útil y valioso). De hecho, la tasa de renovación se estima entre el 70% y el 80%, lo que indica que los clientes experimentan el valor de la cobertura.

Véase la sección de ‘idea clave’: El pago de los siniestros como punto de contacto para aumentar la concientización. A continuación encontrará más información al respecto.

Cobertura

Esfuerzo Seguro, como se muestra en la **Figura 5**, es un programa pequeño, pero que crece de forma constante año tras año. A finales de 2020 cubría casi cuatro veces más asegurados que a finales de 2017. Se espera que el crecimiento continúe a un ritmo similar, ya que se añaden nuevos canales de distribución y las ventas voluntarias aumentan con la confianza que se genera cada año. Las mujeres constituyen una proporción significativa y creciente de la cartera (casi el 70% en 2020) debido en gran parte a la promoción del producto por parte de Banrural dentro de su “Programa de Microfinanzas para el Desarrollo” que utiliza préstamos basados en grupos que se dirigen en gran medida a las mujeres. Además, la naturaleza del producto permite una mejor inclusión de las mujeres, ya que el interés asegurable no requiere activos ni una ocupación formal, dos elementos que los productos tradicionales suelen exigir, pero que tienden a excluir a las mujeres.

Figura 5: Desempeño

Cartera	2017	2018	2019	2020
Número total de pólizas vendidas/clientes cubiertos	2,600	5,600	7,100	10,100
% de clientes agricultores	Datos no disponibles	66%	48%	38%
% de clientes mujeres	58%	52%	63%	68%
Total de primas suscritas (USD)	129,366	258,732	388,098	517,464
Prima media por cliente (USD)	50	48	55	51
Suma total asegurada (USD)	2,283,312	5,213,454	7,011,643	10,983,182
Suma promedio asegurada por cliente (USD)	878	965	988	1087

¹⁵ Se entrega una mochila a cada familia participante y a continuación se debate sobre la preparación ante los riesgos. Los participantes discuten sobre las cosas que se necesitan para sobrevivir las primeras 72 horas después de una catástrofe. CONRED proporciona información crucial, como puntos de escape, puntos de reunión, etc., para esa región en caso de desastre.

Índices de siniestralidad e incidencia

Después de un proyecto piloto de 12 meses, el 85% de los clientes ya habían tenido una primera experiencia de siniestros con el producto de seguro. Esto se debe a que, aunque el producto se diseñó para proteger contra eventos severos ocasionados por riesgos naturales, también realiza pequeños pagos a los clientes por eventos moderados. A lo largo de los años, los clientes han recibido varios pagos en un año, debido a eventos provocados por la sequía y el exceso de lluvia. Como puede verse en la **Figura 6**, el índice de siniestralidad agregado (relación entre los siniestros pagados y las primas suscritas, o índice de pérdidas) desde su creación es del 82%, con una incidencia general de siniestros (proporción de clientes asegurados que reciben un pago, a veces denominada frecuencia de siniestros) del 294%.¹⁶

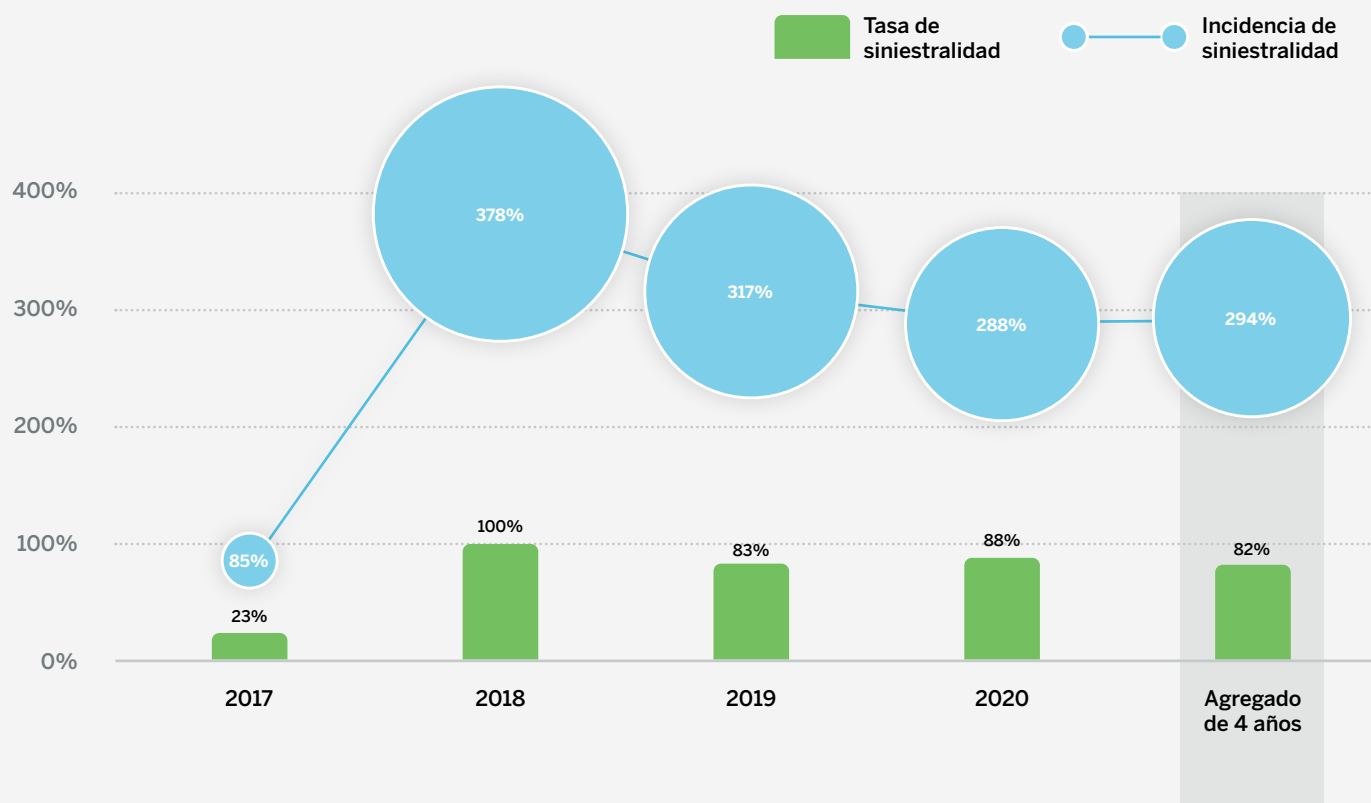


IDEA CLAVE: EL PAGO DE SINIESTROS COMO PUNTO DE CONTACTO PARA AUMENTAR EL CONOCIMIENTO Y DEMOSTRAR EL VALOR

Ya que Esfuerzo Seguro fue el primer producto de seguro basado en índices en América Central y, debido a que la escasa frecuencia de los desastres graves crea una situación en la que los pagos de siniestros también son poco frecuentes, AR y MiCRO consideraron que una forma de aumentar la concientización de los clientes y mostrar el valor del producto era realizar pequeños pagos por incidentes menos graves. Esta estrategia ha sido utilizada por los programas de índices para hacer tangible el producto de seguro y crear confianza en el mercado de que las aseguradoras pagarán los siniestros. Cada pago de siniestros era un punto de contacto para educar a los clientes de Esfuerzo Seguro y una forma de experimentar los beneficios del seguro. Este enfoque puede ayudar a crear un mercado voluntario más rápidamente.

Sin embargo, cada pago de siniestros tiene un costo de transacción y en su conjunto estos pequeños pagos han dado lugar a ratios de siniestralidad en un rango alto del 80%, dejando poco espacio para los pagos más grandes cuando se produce un evento grave. Por lo tanto, como los clientes experimentaron múltiples desembolsos y se estableció la reputación, en septiembre de 2020 AR y MiCRO ajustaron los parámetros del producto para reducir la frecuencia de los desembolsos y hacerlos más significativos en cantidad. Esto era necesario para mejorar la sostenibilidad del producto.

Figura 6: Siniestralidad y Tasa De Incidencia



¹⁶ El salto de 2017 a 2018 refleja el piloto a pequeña escala en 2017.

El cuadro de la **Figura 7** muestra los detalles de los siniestros de Esfuerzo Seguro. El valor promedio de los siniestros a lo largo del tiempo es de 14 USD (lo que refleja la mayor frecuencia de los eventos de baja severidad), con una incidencia general de los siniestros de alrededor del 300%. Esto sugiere que, en promedio, cada cliente obtuvo tres pagos en un año, lo que totaliza un pago anual de 42 USD, en comparación con una prima anual de 51 USD.

Figura 7: Experiencia en Siniestros

Experiencia en siniestros	2017	2018	2019	2020	4-años en total
Número de siniestros pagados	2,200	20,400	22,500	29,100	74,200
Cantidad promedio de siniestros (USD)	14	13	14	16	14
Cantidad total de siniestros pagados (USD)	29,754	258,732	323,415	452,781	1,064,683

Sostenibilidad

La sostenibilidad de un programa de seguros depende de que haya un beneficio razonable para las aseguradoras y los distribuidores, así como un valor claro para los clientes. Los ratios combinados del programa son una buena medida de la rentabilidad para las aseguradoras porque consideran las salidas (gastos y siniestros) y las entradas (primas).

Como se ha señalado anteriormente, Swiss Re retiene el 100% del riesgo (paga el 100% de los siniestros). Entre el 20% y el 30% de la prima bruta se queda en Aseguradora Rural como comisión o tasa de servicio por administrar el producto. Así, desde la perspectiva del reasegurador, los ratios combinados estimados, tal y como se muestra en la tabla de la **Figura 8**, sugieren que en tres de cada cuatro años, el producto ha resultado en pérdidas para ellos, a pesar de que no hubo eventos extremos durante este periodo de tiempo.

Para AR, la comisión del 20% al 30% debe cubrir los honorarios de MiCRO y las comisiones u honorarios pagados a los canales de distribución, así como sus propios gastos, como el costo de la administración de los siniestros. Se espera que los beneficios para todas las partes aumenten con la escala.¹⁷

Según MiCRO, el producto ha sido diseñado para ser sostenible con un índice de siniestralidad medio del 50% al 70%, y espera que el índice se establezca en este nivel con el tiempo, dados los ajustes mencionados que se hicieron en la estructura de pagos en septiembre de 2020. La medida en que estos ajustes repercutan en el índice de siniestralidad a largo plazo será crucial para la sostenibilidad del programa.

Figura 8: Ratios Combinados Estimados

Año	Ratio de siniestralidad (siniestros pagados / primas brutas)	Gasto promedio de distribución y administración ¹⁸ (comisiones retenidas por AR / primas brutas)	Ratio combinado estimado (siniestros + gastos / primas brutas)
2017	23%	20% - 30%	43% - 53%
2018	100%		120% - 130%
2019	83%		103% - 133%
2020	88%		108% - 118%

¹⁷ El caso de negocio de MiCRO, como proveedor de asistencia técnica, se basa en los ingresos por honorarios en múltiples países, con la ayuda de los donantes durante la fase de establecimiento. Para continuar de forma sostenible, su objetivo es alcanzar entre 300.000 y 400.000 clientes en todos los países en los que opera para 2023.

¹⁸ Utilizado por AR para pagar a MiCRO y a los canales de distribución, así como para sus propios gastos.

Aprendizajes claves

Aunque MiCRO y AR están experimentando con el primer producto de seguros basado en índices de la región, han aprendido algunas lecciones valiosas en el camino.

01

Los avances tecnológicos han permitido crear productos innovadores que cubren nuevos riesgos. Sin embargo, la aplicación ha sido difícil y el progreso lento, porque las personas y las empresas tardan en adoptar el cambio. MiCRO se ha ocupado de ello al permitir a las aseguradoras locales, como AR, experimentar nuevas técnicas de gestión de riesgos sin asumir ningún riesgo en sus cuentas.

02

Alineación con los socios: MiCRO ha aprendido que es fundamental seleccionar socios cuyos intereses estén alineados y establecer expectativas desde el principio con respecto a los presupuestos, los requisitos de recursos, el esfuerzo y el tiempo para ampliar la escala (por ejemplo, no exigir rendimientos inmediatos).

03

Los canales de distribución son fundamentales para alcanzar escala, por lo que la distribución del producto tiene que ser de importancia estratégica para la empresa. Esto incluye una remuneración financiera directa y adecuada, pero es igualmente importante que la empresa reconozca otros beneficios indirectos como el mejoramiento del perfil de riesgo de la cartera, el factor diferenciador del producto (como en el caso de Banrural), etc.

Agradecimientos

Los autores de este informe desean agradecer los esfuerzos y contribuciones del equipo de MiCRO y Aseguradora Rural que han hecho posible el desarrollo de este estudio de caso. Agradecemos especialmente a **Carlos Boelsterli**, director general de MiCRO y a **Javier Uruñuela López**, especialista en seguimiento y evaluación de MiCRO.



Milliman es uno de los mayores proveedores del mundo de productos y servicios actuariales y servicios relacionados. La empresa tiene prácticas de consultoría en seguros de vida y servicios financieros, seguros de propiedad y accidentes, asistencia sanitaria y beneficios para los empleados. Fundada en 1947, Milliman es una empresa independiente con oficinas en las principales ciudades del mundo. El MicroInsurance Centre en Milliman (MIC@M) se dedica a generar acceso a valiosas soluciones de gestión de riesgos para personas de bajos ingresos en todo el mundo. El MIC@M ha implementado proyectos de microseguros en más de 75 países en los últimos 20 años.

Contacto

Katie Biese

katie.biese@milliman.com

Michael J. McCord

michael.mccord@milliman.com

[Microinsurancecentre.org](https://microinsurancecentre.org)

[Milliman.com](https://milliman.com)