

Debido a la importancia de la cumbre de Copenhague y al grado de cobertura que el tema del cambio climático está generando en los medios, el Microinsurance Network consideró importante enfocarse en este tema y presentar parte del material previamente escrito respecto a los efectos del cambio climático en relación a los microseguros.

Los microseguros, como instrumento de gestión de riesgo para los pobres, es un concepto firmemente posicionado en el debate de inclusión financiera, y ciertamente debe permanecer de esta forma. El impacto del calentamiento global generará, sin lugar a dudas, un efecto en los clientes y los proveedores de microseguros y en la necesidad que éstos tienen de protegerse a sí mismos, siendo ésta una tendencia creciente.

LOS SEGUROS, EL CAMBIO CLIMÁTICO
Y LAS IMFs p.1

ESTUDIO DE CASO:
EL SEGURO DE DESASTRES AFAT VIMO p.2

INFORME DE LA CONFERENCIA:
FORUM REGIONAL EN AMÉRICA CENTRAL p.3

NOTICIAS DEL NETWORK p.4

NOTICIAS EN MICROSEGUROS p.4

LOS SEGUROS, EL CAMBIO CLIMÁTICO Y LAS IMFs

Este artículo se basa en el reporte "Climate Change and Microfinance", publicado por la Fundación Grameen y Oxfam América en noviembre de 2009. Enfoca el impacto potencial del cambio climático en las instituciones microfinancieras (IMFs) y como éstas necesitarán adaptarse a un entorno cambiante. El reporte examina todos los aspectos de las actividades de una IMF, pero este artículo se centra en los seguros basados en índices y en la necesidad de "cuantificar el cambio climático"

INTRODUCCIÓN

Está proyectado que el calentamiento global generará una reducción en el nivel de crecimiento del PIB y por tanto, incrementará la pobreza, afectando de esta forma el logro de las metas del Desarrollo del Milenio. Dentro de las poblaciones que serán afectadas en mayor medida por el calentamiento global, el compromiso de muchos individuos de luchar contra este hecho está vinculado a la habilidad de las IMFs de adaptarse a las consecuencias del cambio climático. El calentamiento global creará un riesgo co-variente (o riesgo masivo) a una escala nunca antes vista y las IMFs necesitarán reconfigurar sus productos de seguros para contrarrestar las consecuencias.

La falta de familiaridad con potenciales productos y la adopción tardía de los ya conocidos, ha limitado el uso del seguro por parte de las IMFs. Asegurarse ellas mismas y a sus clientes puede proteger a ambos grupos de las peores consecuencias financieras generadas por inundaciones, sequías y enfermedades.

El seguro podría convertirse en uno de los más importantes instrumentos de las IMFs en relación al cambio climático. Al mismo tiempo, el mayor peso o carga generada por enfermedad y muerte a causa del calentamiento global, va a crear una presión sobre los fondos destinados a seguros en las IMFs. Esta espada de doble filo necesita ser manejada apropiadamente.

SEGUROS CON BASE EN ÍNDICES

En el futuro, las IMFs tendrán que desarrollar nuevos productos de seguros, especialmente que puedan adaptarse para contrarrestar efectos del cambio climático. Varias instituciones están poniendo a prueba nuevos tipos de seguros conocidos como productos basados en índices de transferencia de riesgos (IBRTP) que fueron desarrollados con la cooperación del Banco Mundial y Agencias Donantes como el Departamento de Desarrollo Internacional (DFID). Estos productos pueden ser herramientas importantes que pueden adaptarse a este objetivo. De acuerdo a lo que menciona Barnett "Los IBRTPs son instrumentos financieros que realizan los pagos cuando el valor de liquidación del índice subyacente supera o cae por debajo de un umbral establecido. Este índice es una variable determinada al azar y medida objetiva y transparentemente. Como ejemplos se incluye el retorno promedio a la inversión de un área de la cosecha, ingresos promedio de un área de cosecha, lluvia acumulada, temperatura acumulada, niveles de inundación, velocidad sostenida del viento y medidas de escala de Richter." También se puede utilizar como índices áreas de mortalidad del ganado o imágenes satelitales.

Varias IMFs están participando actualmente en los programas de venta de IBRTPs. El ejemplo más notorio es BASIX en India. Basix introdujo el producto después de enfrentar una fuerte presión financiera y una alta tasa de mora en los distritos que presentaban sequías en el estado de Andhra Pradesh, en la India.

En lugar de cerrar sus actividades en estas áreas, BASIX trabajó conjuntamente con ICICI Lombard, una subsidiaria de ICICI Bank y con el Grupo de Gestión de Riesgo del Banco Mundial para desarrollar un seguro de temperatura dirigido a granjeros pequeños y medianos de la región de Andhra Pradesh. Dado que el retorno de inversión de la cosecha dependía de las lluvias y que la mora en los pagos guardaba correlación con el retorno de inversión, la lluvia fue utilizada como un índice para el seguro. Cuando el nivel de la lluvia bajaba a un cierto nivel, usualmente hasta el 75% a 80% del nivel de una lluvia normal, los granjeros recibían un pago proporcional a la cantidad de lluvia, hasta un techo de una suma predeterminada. El monto asegurado estaba basado en el costo de insumos de los granjeros y las primas alcanzaban aproximadamente el 10% del monto asegurado.

LIMITACIONES Y DESAFÍOS

Al conjugar variables como el cambio de clima con la realización de modelos de seguros, los investigadores del Banco Mundial examinaron el impacto potencial del cambio de clima y la viabilidad del programa de seguros con un índice basado en la lluvia, en Malawi. Los autores encontraron que el cambio climático incrementará el riesgo de insolvencia del programa de seguros a menos que las primas y los beneficios pagados sean reducidos y la compañía aseguradora mantenga más capital de reserva. Dado que la prima, a un nivel del 6% al 10% del monto asegurado es ya muy alta, las compañías aseguradoras necesitarán ayuda externa para mantenerse solventes.

Alternativamente, las agencias donantes podrían proporcionar capital de reserva o subsidiar primas de seguro para mantenerlas accesibles en la probabilidad de incrementarse el riesgo generado por el cambio climático. Por ejemplo, OXFAM UK canceló el 50% de las primas del primer año en el lanzamiento de un programa de seguros contra desastres para las áreas de la costa en Andhra Pradesh.

El seguro con base en índices que reduce el riesgo tiene otras limitaciones. Significativamente no tiene un incentivo para que los granjeros cambien productos con mayor riesgo hacia productos más sostenibles. Por ejemplo, el seguro de lluvias de BASIS permitiría a los granjeros asegurados a que continúen produciendo cosechas con uso intensivo de agua como el arroz en lugar de una cosecha que utilice menos agua. Para contrarrestar este efecto potencial, las IMFs podrían inducir a que sus miembros desarrollen prácticas de sembrado más sostenibles al ofrecer seguros para cosechas que sean menos sensibles a las condiciones del clima. El seguro con base en un índice también sufre de un problema de base de riesgo, el beneficio pagado podría no cubrir el daño total.

Los índices con base en el clima pueden ser utilizados como un mecanismo de fondeo de las IMFs cuando éstas enfrentan desastres relacionados con el clima al caer el valor de los índices por debajo del nivel establecido. Por ejemplo, un consorcio de donantes podría

respaldar un contrato que asegure la cartera de las IMFs contra el riesgo de las inundaciones. Así, los niveles de agua en distintos grados de inundaciones en el país pueden ser utilizados para establecer el índice. Cuando el índice cae por debajo del nivel establecido, el consorcio recibirá el beneficio pagado, monto que entonces puede ser utilizado para otorgar fondos por desastres a las IMFs.

CONSECUENCIAS DE LA FALTA DE ADAPTACIÓN

El Banco Grameen en Bangladesh ha estado enfrentando problemas ocasionados por inundaciones desde 1987, pero su peor problema ocurrió después de una inundación sin precedentes que arrasó con dos tercios de Bangladesh por 13 semanas desde Junio a Septiembre. De 2.3 millones de personas en ese momento, 1.2 millones se vieron afectados por la inundación. El banco enfrentó grandes problemas para cubrir sus obligaciones en varios lugares donde operaba. En el peor momento de su crisis, el 25% de sus prestatarios se encontraban en mora. Este nivel de mora y el decrecimiento del nivel de personas con ahorros obligatorios afectaron la liquidez del banco.

El banco sólo pudo recuperarse porque gozaba de una condición especial que le permitía prestarse del gobierno y también de los bancos comerciales. Al final, el banco pudo cumplir con sus compromisos, tanto con el banco Central como con los bancos comerciales a

tiempo y re-estructuró completamente su modelo de provisión de servicios financieros, es lo que se conoce ahora como Grameen II.

CONCLUSIÓN

Se debe enfatizar que además de re-estructurarse o de desarrollar nuevos productos financieros, las IMFs deben tomar medidas directas para enfrentar los desastres, formulando planes de desastres detallados. Pero incluso así, como se ilustra en el ejemplo mencionado anteriormente, esto puede no ser suficiente para proteger a las IMFs contra las consecuencias de los efectos del cambio climático. Idealmente, una IMF debe ser capaz de asegurar su cartera contra desastres naturales. Un consorcio formado por las IMFs, el gobierno y las agencias donantes, debe ser capaz de desarrollar seguros que contemplen una parte (o escala) de la cobertura de riesgo que sería activada dependiendo de la magnitud de la pérdida, medida por un índice. En el primer nivel (o escala), las IMFs podrían usar sus propios recursos si la magnitud del desastre estuviera por debajo del nivel pre-establecido. En el segundo nivel, el gobierno brindaría cobertura por daños por encima de un techo establecido. El tercer nivel contemplaría una cobertura provista por organismos multilaterales, en el caso de un evento catastrófico. Diversificar el riesgo resulta imperativo.

Fuente:

Asif Dowla, 2009: [Climate Change and Microfinance](#), publicado por la Fundación Grameen y Oxfam América.

ESTUDIO DE CASO: EL SEGURO DE DESASTRES AFAT VIMO

Este artículo se basa en el reporte "Insurance against Losses from Natural Disasters in developing Countries". El cual fue publicado por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (DESA) en Octubre de 2009. El artículo presenta un número de diferentes esquemas de microseguros, diseñados para proteger a sus clientes contra desastres naturales, pero nosotros sólo revisaremos el caso de Afat Vimo.

ESTABLECIMIENTO DEL PROGRAMA

Desde el año 2004, la ONG Instituto de Mitigación de Desastres de la India (AIDMI) ha estado ofreciendo un programa de seguro contra desastres, que incluye inundaciones, terremotos, ciclones, incendios y motines o tumultos. Actualmente, con una cobertura que llega a 6.000 clientes, la mayoría hombres y mujeres dueños de pequeñas empresas, está planificado que se amplíe la cobertura a 10.000 clientes adicionales en los próximos años. Este esquema de seguros está respaldado por dos compañías públicas de seguros, quienes colaboraron estrechamente con AIDMI tanto en el diseño del producto, como en el establecimiento de primas, la determinación de la cobertura y asegurando el riesgo.

En promedio, las primas representan aproximadamente el 0.5% del ingreso anual de los clientes. Estas se mantienen accesibles al confiar en la ayuda voluntaria de la ONG administrando el Fondo de Ayuda de Subsistencia (LFR) y con el apoyo de donantes en la forma de otorgar préstamos sin intereses

post-desastres y post- conflictos. Debido a los incipientes requerimientos regulatorios en la India, las aseguradoras públicas también subsidiar primas de sus clientes de bajos ingresos de los seguros de mercados más lucrativos.

Finalmente, las primas se mantienen accesibles al limitar la cobertura, llevando a algunos observadores a afirmar que el principal beneficio de Afat Vimo ha sido el de limitar la deuda que rápidamente se pueda incrementar, producto de un desastre, pero no necesariamente para brindar a los pobres el capital necesario que les permita restablecer su subsistencia completamente.

CONTEXTO

Hasta hoy, los riesgos naturales no han sido explícitamente considerados como un nicho de mercado para las aseguradoras porque estos impactan grandes regiones con pérdidas múltiples y simultáneas, y son, por tanto, más inciertas y con mayor potencial de generar pérdidas que otros tipos

de seguros. La covarianza o la naturaleza sistemática de los riesgos – y las grandes cantidades de reservas necesarias para evitar la insolvencia – distingue la cobertura contra catástrofes de otras formas de microseguros, como el de salud y accidentes. Los cuatro modelos básicos institucionales utilizados para brindar cobertura de microseguros con riesgos covariantes (o masivos) son: modelo comunitario, modelo de servicios completos, modelo con base en el proveedor y el modelo socio-agente. El programa de seguros contra todo riesgo de Afat Vimo ilustra el modelo socio-agente.

LECCIONES

El modelo socio-agente parece ser accesible para clientes pobres y – con capital de reserva de aseguradoras públicas y de donantes – flexible a grandes catástrofes. Las características importantes que contribuyen a que se expanda su base de clientes, de acuerdo a sus patrocinadores, son las relaciones de larga data que AIDMI tiene con las comunidades en que opera y la confianza establecida a

través de la administración del LRF. El utilizar efectivamente estas relaciones ha probado ser, sin embargo, administrativamente costoso. Los costos de reclutar nuevos clientes aparentemente son los mismos de una prima y el costo de procesar los reclamos alrededor de tres veces superior a esta suma.

La diversificación y el reaseguro pueden elevar significativamente el costo del seguro, lo que representa un desafío para los proveedores de seguros respecto a asegurar su sostenibilidad financiera y, al mismo tiempo, brindar primas accesibles a los pobres y a las comunidades con gran riesgo. Muchos autores establecen que los subsidios de apoyo (en el sentido más amplio de la palabra) tienen que enfrentar este desafío y que se debe tener cautela para no traspasar

esta responsabilidad completamente a los pobres; mientras que otros advierten de lo negativo de los incentivos promovidos por los subsidios y se inclinan, más bien, por brindar un apoyo limitado.

Es notorio que el programa de Afat Vimo no ajusta las primas sólo con objetivo de reducir una conducta riesgosa, lo que introduce daño moral en el sentido de que los clientes pueden no tomar medidas preventivas de costo-efectividad. A pesar de las ventajas del apoyo de donantes a las asociaciones público-privadas para brindar seguros accesibles y sostenibles, existe esta preocupación de que el excesivo apoyo público e internacional distorsionará los precios de mercado y cuestionará en gran medida los efectos de los incentivos a los seguros.

Este es sólo un ejemplo de un programa de microseguros diseñado para proteger a sus clientes contra los desastres naturales. Afat Vimo y otros programas de microseguros similares usualmente sólo sirven para algunos clientes. Colocar este programa en otras regiones con riesgos no correlacionados (o masivos), añade la diversificación que es valorable para estos esquemas, pero al mismo tiempo disminuye la familiaridad institucional y la confianza, factores que contribuyen a su éxito y a la reducción de su costo.

Fuente:

Joanne Linnerooth-Bayer y Reinhard Mechler, 2009: Insurance against Losses from Natural Disasters in developing Countries, publicado por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (DESA).

INFORME DE LA CONFERENCIA: FORUM REGIONAL SOBRE MICROSEGUROS EN AMÉRICA CENTRAL

El 3 y 4 de Diciembre de 2009, la red de microfinanzas de América Central, REDCAMIF, inició el primer Forum Regional sobre Microseguros en América Central: "Microseguros: Nueva Meta para las Microfinanzas".

Los panelistas discutieron varias experiencias con los productos de seguros voluntarios fuera del de vida-crédito. Esto incluía cobertura de vida, cobertura funeraria, de trabajo, contra accidentes, daños a la propiedad, y de salud y cosechas. De acuerdo a los panelistas, los productos más complejos son los más difíciles de vender. La clave para vender buenos productos es asegurarse de que están diseñados para satisfacer la demanda de los clientes y a precios razonables. Banco Sol, una IMF sobresaliente en Bolivia, ha vendido, por ejemplo, 30.000 pólizas de seguro de vida y 15.000 pólizas de vida-salud.

Interactuar, una IMF colombiana, ha desarrollado productos innovadores que cubren accidentes en el trabajo y daños a la propiedad relacionada con el trabajo para microempresarios (su vivienda, maquinaria, etc.) Para que las IMFs diseñen apropiadamente estos productos para sus clientes, las IMFs necesitan crear métodos efectivos de retroalimentación de sus clientes.

Panelistas de Zurich (Internacional), ADOPEM (República Dominicana) AMUCCS (México) y LIMRA (Chile), describieron sus técnicas cuantitativas y cualitativas para desarrollar estudios efectivos de mercado y asegurarse de que la retroalimentación de los clientes sea valorada como una herramienta de seguimiento y tomada en cuenta en los programas de microseguros.

Los panelistas debatieron sobre uno de los principales problemas en Microseguros: la comercialización. Los productos complejos generalmente requieren mecanismos de venta sofisticados. En Banco Sol, equipos de venta especializados explican los detalles de microseguros a sus clientes con el objetivo de optimizar el tiempo de los oficiales de crédito. En Colombia, FASECOLDA se ha unido con el gobierno para brindar educación financiera a clientes específicos de microseguros, de manera de ayudar a crear conciencia de los

beneficios de estos productos. Los usuarios de SAGICOR y de Pan American participaron en la discusión. Estas aseguradoras consideran que existe un mercado y una razón social para ingresar a este mercado y que sería importante desarrollar relaciones de largo plazo con sus clientes y ofrecer más que solamente el seguro de vida y funerario.

Luis Della Toga, Superintendente de Seguros y Reaseguros, participó del Foro, enfatizando el interés de las autoridades en integrar aspectos importantes de microseguros en la nueva ley de seguros, la cual se encuentra actualmente en discusión. El señor Armando Cáceres, Superintendente de Seguros del Banco de Perú y de la Superintendencia de Seguros, brindó el ejemplo de una legislación innovadora que facilita el microseguro, al permitir mayor flexibilidad en los contratos y los procesos de microseguros y eliminar el requerimiento de que intermediarios con licencia participen de este mercado. La experiencia del Perú ha mostrado que con una regulación más apropiada, el mercado puede ampliarse a poblaciones más remotas a través de canales no tradicionales.

Sin embargo, las compañías de seguros han encontrado formas para ofrecer microseguros en países sin legislación específica, como en el caso de Colombia. Para cerrar el evento, algunas de las IMFs más sobresalientes de la región participaron en una discusión abierta sobre las nuevas perspectivas. Gloria Ruiz, Directora de Pro Mujer, Nicaragua, enfatizó que las compañías de seguros deben preguntarse constantemente sobre qué es lo que sus clientes necesitan. A la fecha, su experiencia ha sido que las aseguradoras ofrecen a este mercado sólo productos que son versiones adaptadas de sus productos tradicionales. De acuerdo a Gloria Ruiz, las IMFs y en particular aquellas que trabajan con grupos específicos como Pro Mujer, están más cerca de su mercado objetivo y pueden ser muy efectivas en cuanto a sus canales de entrega de servicios.

Julio Flores, Gerente General de FDL en Nicaragua y Presidente de REDCAMIF hizo notar que el microseguro es un componente clave para brindar servicios financieros integrales para los pobres. Mientras muchas IMFs, en especial en Nicaragua se distraen por la difícil situación que atraviesa el país, "esto no durará por siempre" y las IMFs necesitan ser proactivas y comenzar a trabajar con los microseguros. Fabio Martínez de Banco Delta en Panamá, mencionó que mientras los Bancos sólo ofrecen productos obligatorios, esto ya es un buen comienzo, mientras aprenden más acerca de los productos que ofrecen a sus clientes. Con el tiempo, el Banco se puede expandir y ofrecer servicios voluntarios adicionales.

Aníbal Montoya, Gerente General de FUNED en Honduras, expresó su preocupación de que había pocos ejemplos de seguros de cosecha efectivos, una necesidad importante en el área rural de Honduras.

Este forum fue un primer paso importante en la promoción de microseguros en la región y para compartir experiencias valiosas que pueden ser aplicadas a sus propias iniciativas sobre microseguros. Las agencias donantes, incluyendo el Programa de Innovación de Microseguros de la OIT, el Banco Interamericano de Desarrollo, el Fondo de Inversión Multilateral y la Corporación Andina de Fomento, participaron en el evento brindando su apoyo y experiencia. Comprendiendo los beneficios de los microseguros al proteger los activos duramente ganados por los pobres, resulta esencial, pero sin una clara comprensión de los pasos críticos necesarios para asegurarse de que estos programas sean efectivos, no puede haber un mercado de microseguros en la región. Este forum fue un primer paso en la construcción de este mercado.

Autor:

Barbara Magnoni (magnoni.barbara@gmail.com)
Para más detalles visite: www.foromicroseguros.org

NOTICIAS DEL NETWORK

LANZAMIENTO DEL MICROINSURANCE NETWORK



El Microinsurance Network se lanzó oficialmente en Luxemburgo durante la sesión de apertura de la Semana Europea de Microfinanzas, que tuvo lugar el Martes 24 de noviembre de 2009 y estuvo a cargo del Ministro de Cooperación y Asistencia, Marie-José Jacobs. Craig Churchill, representante de la OIT y quien preside el Microinsurance Network, agradeció al Ministro por esta oportunidad y resaltó los desafíos de promover los microseguros con gran valor, aspecto que debe ser tomado en cuenta por los grupos de interés de microseguros así como por los miembros de la Plataforma Europea de Microfinanzas.

CONFERENCIA INTERNACIONAL SOBRE MICROSEGUROS

La 5ª. Conferencia Internacional sobre microseguros, organizada por la Munich Re Foundation y el Microinsurance Network, tuvo lugar en Noviembre de 2009 en Dakar, Senegal y agrupó a casi 400 expertos y practicantes de 64 países para discutir los nuevos enfoques de la provisión de productos de seguros accesibles a los más pobres del mundo. En una nueva actividad de cooperación compartida con el renombrado "Diario de Riesgos y de Seguros", los investigadores académicos fueron invitados a presentar sus últimas investigaciones sobre microseguros. A esta actividad se le otorgó el "Global Accelerator Award". La 6ª. Conferencia sobre Microseguros se realizará en Manila, Filipinas, entre el 9 y el 11 de Noviembre de 2010.

Para más detalles visite:

www.microinsuranceconference2010.org

NUEVO CALENDARIO SOBRE MICROSEGUROS



Actualmente, un calendario está disponible en la página web del Microinsurance Network e incluye toda la información relevante respecto a las conferencias sobre microseguros, capacitación y eventos.

Si usted conoce sobre algo importante en esta temática o está organizando algún evento relevante que no haya sido incluido en la página, por favor escriba los detalles al correo: info@microinsurancenet.org.

GRUPO DE TRABAJO DE IMPACTO: STOCKTAKING INITIATIVE

Este grupo lanzó una página web con esta iniciativa, que sirve como medio de información continua sobre el impacto y evaluación de microseguros. El Grupo de Trabajo piensa mantener continuamente actualizada esta página y añadir a la misma nuevas características con el objetivo de incluir un panorama de evaluación general sobre el impacto global de los microseguros.

Para más detalles visite:

www.microinsurancenet.org/workinggroup/impact/stocktaking.php

ACCESO A INICIATIVAS DE SEGUROS



El acceso a las iniciativas de seguros, que se lanzó en Octubre de 2009 y el resultado del Grupo de Trabajo Conjunto entre el Microinsurance Network RSP y IAIS, constituye un nuevo enfoque de colaboración entre las agencias de desarrollo internacional y las supervisoras de seguros a través de la IAIS. Este programa global está diseñado para fortalecer la capacidad institucional y la comprensión de la actividad de los supervisores de seguros y para facilitar su rol en la expansión del acceso a los mercados de seguros.

Para más detalles visite:

www.access-to-insurance.org

NOTICIAS EN MICROSEGUROS

MICROINSURANCE SUMMIT 2010

Fecha: 23-25 de Febrero de 2010
Lugar: Le Meridien, London

La Cumbre de Microseguros de 2010, llevada a cabo por los organizadores Hansen-Wade, brinda una oportunidad a los ejecutivos que trabajan en compañías de seguros y reaseguros, IMFs, ONGs, Agencias de Desarrollo, Bancos Multilaterales e Instituciones de Regulación Regional e Internacional, para que éstas se reúnan y debatan en conjunto las necesidades del mercado y las posibles soluciones que puedan luego prosperar.

En la cumbre se examinará:

- Estudios de caso de programas de éxito y las lecciones aprendidas
- El futuro, forma y dirección de este mercado y cuáles son las variables fundamentales para su crecimiento.
- Diferentes modelos de entrega de servicios y cuáles están funcionando mejor en la práctica.
- Cómo medir los microseguros y cuáles son los mejores indicadores de desempeño para llevar adelante una gestión más efectiva.
- Prácticas de mercadeo y comunicación efectivas utilizadas en el primer nivel de la pirámide
- Cómo apoyar y educar a clientes de bajos ingresos para que comprendan mejor sobre los beneficios de los microseguros.

El tercer día, 25 de Febrero, se presentarán algunos talleres de trabajo con especialistas.

Para más detalles visite:

www.hansonwade.com/events/microinsurance-summit-2010

NUEVA SUBVENCIONES A LA INNOVACIÓN

El Fondo para Innovación en Microseguro de la OIT lanza una nueva propuesta para otorgar préstamos. Esta vez se hace un énfasis especial en microseguros de salud pero también se recibe aplicaciones para proyectos que enfatizan productos de alto impacto y que muestran canales de distribución innovadores. Por otro lado, las Microaseguradoras que tienen el potencial de ofertar mejores productos de seguros a muchas personas de bajos ingresos pero que necesitan que su capacidad institucional sea fortalecida, también pueden recibir apoyo.

La fecha límite para la remisión de propuestas es el 2 de Marzo de 2010. El formulario de aplicación está disponible en 3 idiomas.

Para más detalles visite:

www.ilo.org/microinsurance

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

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

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

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

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

© Copyright Microinsurance Network/ADA asbl 2010 todos los derechos reservados.