

Seminario Taller Internacional
“La experiencia Latinoamericana en la
Masificación del Microseguro”

EXPERIENCIAS DE MICROSEGUROS EN BOLIVIA

Erick Schulze M.
Santa Cruz de la Sierra, Septiembre 2007

Contenido

- Contexto
- Estudio de Demanda de Microseguros
- Productos de Microseguros existentes en Bolivia
- Programa de Promoción de Microseguros para Microempresarios
- Conclusiones

Contexto

- Bolivia está situada en el centro de Sudamérica.
- Limita al N. y al E. con el Brasil, al SE. con Paraguay, al S. con Argentina, al SO. con Chile y al NO. con Perú.
- Superficie: 1,098,581 km².
- Bolivia se divide tres regiones geográficas:
 - La región Andina entre dos cordilleras y el Altiplano (28%)
 - La región Subandina (Los Yungas y Valles (13%)
 - La región de Los Llanos, la menos poblada del país (59%).

Contexto

- Habitantes: 9,427,219 (2005)
 - 25% indígenas quechuas
 - 20% indígenas aymaras
 - 5% indígenas de 30 otras etnias
 - 26% mestizos
 - 24% blancos
- Lenguas oficiales: Español, Quechua, Aymará, Guaraní
- Alfabetismo: 87%; Masc. 93% ; Fem. 82% (C. 2001)
- Esperanza de vida, Hombres: 63 y mujeres: 67 años
- PIB: 9,100 millones de \$us (est. 2006)
- PIB (per cápita): 970 \$us (est. 2006)
- Índice de pobreza: 57 % de la población (Censo 2001)

Contexto

- Los servicios microfinancieros cubren un 44% del total de municipios.
- En los últimos cinco años, la cantidad de recursos colocados por las entidades microfinancieras pasó de \$us 577 a 1.008 millones).
- Más de 800 mil micro y pequeños prestatarios tuvieron acceso al crédito hasta finales de 2006 a través de 820 puntos de servicio.
- Las entidades microfinancieras han llevado servicios de ahorros y otros servicios auxiliares al área rural.
- Las MyPEs han mejorado su situación económica (ingresos)
- Las poblaciones mejoraron sus condiciones de vida (vivienda, productividad, ingresos).

Estudio de Demanda

Estudio de Demanda – AFIN 2003

- Determinar la demanda potencial de seguros de los clientes de IMF's en Bolivia, identificando los riesgos a los que se encuentran más expuestos y que repercuten en mayor grado en su economía.
- Determinar el grado de interés y compromiso de los clientes en productos de seguros.
- Establecer la capacidad de pago de un producto de seguro.
- Sugerir los productos más requeridos por los clientes de IMF's, y que ayuden a limitar el efecto nocivo de estos riesgos.

Estudio de Demanda - AFIN 2003

- ❑ El universo fue el conjunto de personas que hacen uso de los servicios de las IMF's, independientemente de que se trate de clientes o no.
- ❑ Se levantaron 1624 encuestas a clientes de 21* IMFs, en 3 capitales de departamento y 7 poblaciones rurales con presencia importante de IMF's y representativas de las distintas regiones del país.

* 2 Bancos, 4 FFP, 6 IFD, 8 Cooperativas y 1 Mutua de Ahorro

Estudio de Demanda - AFIN 2003

□ Características de la Población

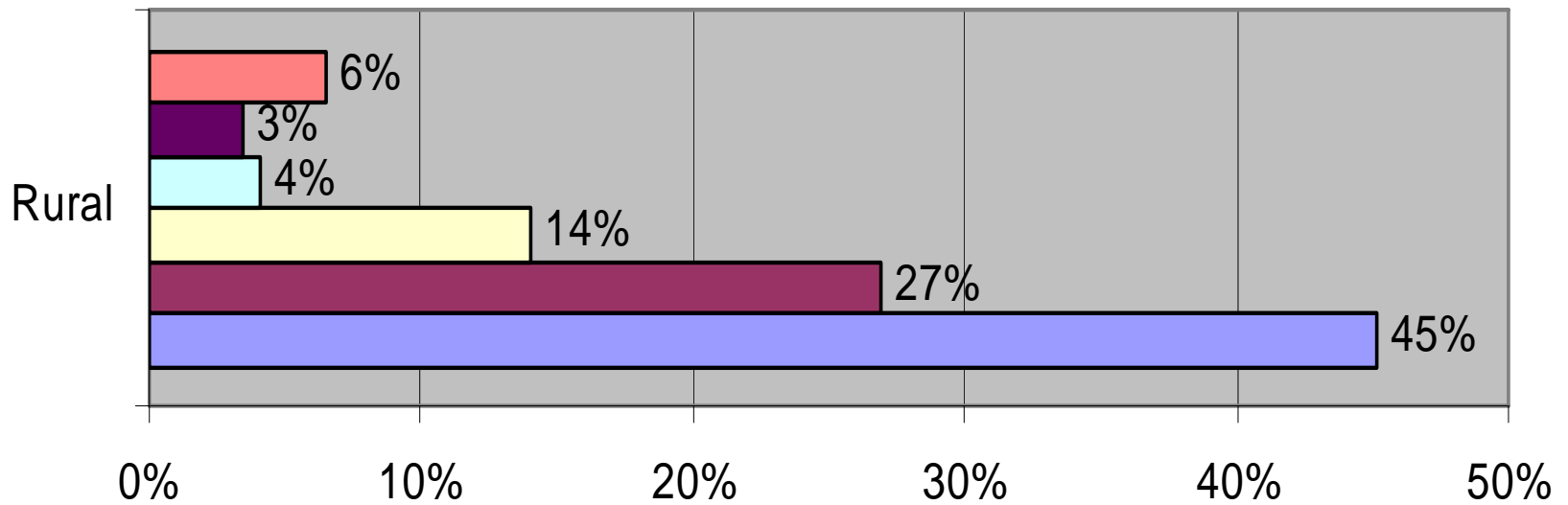
- Mujeres: 50.7%
- Edad promedio 38 años
- Estado Civil 69% casados
- Número promedio en el hogar 4.6 personas
- Aportan al mantenimiento 1.8 personas
- Vivienda propia 57%
- Servicios básicos 61%

Estudio de Demanda - AFIN 2003

- | | |
|--|-----------------------|
| <input type="checkbox"/> Ahorro el mes anterior | 25% de los hogares |
| <input type="checkbox"/> Ahorro promedio | \$us.130 |
| <input type="checkbox"/> Cuentan con Seguro de Salud | 22% |
| <input type="checkbox"/> Gasto anual en Salud | \$us.166.- |
| <input type="checkbox"/> Accidentes en el año anterior | 12% de los hogares |
| <input type="checkbox"/> Fallecidos últimos 5 años | En 18% de los hogares |
| <input type="checkbox"/> Gasto promedio defunción | \$us.195.- |

Estudio de Demanda – Área Rural

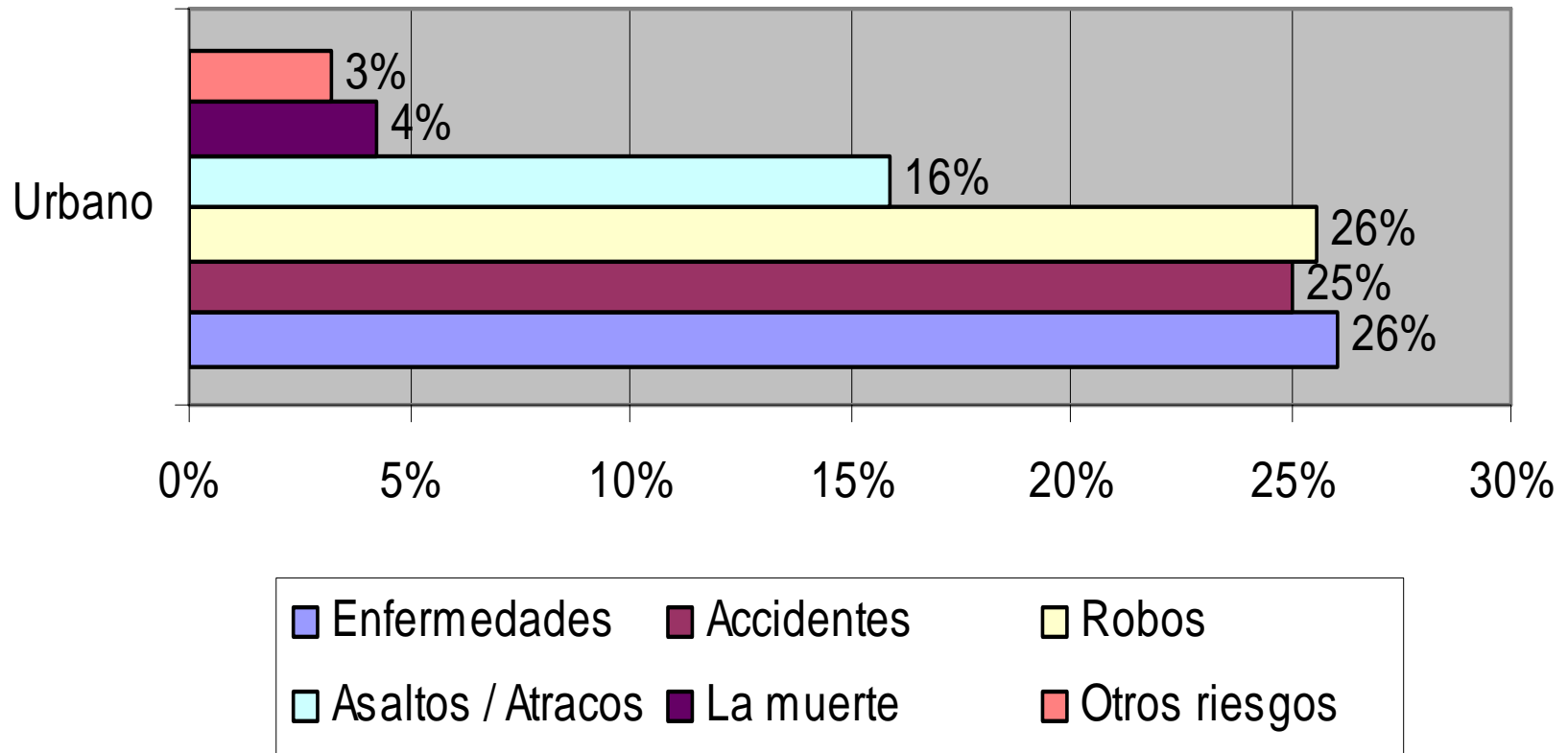
Percepción de exposición al riesgo



- Enfermedades
- Accidentes
- Robos
- Asaltos / Atracos
- La muerte
- Otros riesgos

Estudio de Demanda – Área Urbana

Percepción de exposición al riesgo



Estudio de Demanda - AFiN 2003

☐ Interés en la adquisición de un seguro

Tipo de Seguro	%	Aporte Anual
▪ Salud	75.3%	\$us.53
▪ Accidentes miembros del hogar	48.8%	\$us.26
▪ Robo en el domicilio	39.9%	\$us.16
▪ Muerte	31.1%	\$us.71

Estudio de Demanda - AFIN 2003

Principales Hallazgos

Se evidenció:

- La existencia de un mercado potencial para el microseguro.
- La disponibilidad de los clientes de las IMF's a cubrir sus riesgos a través de seguros.
- El Interés para vincular las operaciones de los seguros con otras operaciones financieras de una IMF.
- La capacidad y voluntad de los clientes para cubrir las primas de seguros.

Estudio de Demanda - AFIN 2003

Otros aspectos

- Los resultados obtenidos sirvieron de base para desarrollar el Programa de Promoción de Microseguros para Microempresarios.
- Escepticismo y sorpresa en las compañías de seguros
- Las autoridades del sector asegurador mostraron interés en el desarrollo normativo de este sector.
- Fracasaron dos intentos de lograr alianzas entre IMFs y Compañías de Seguros en virtud de que aún era prematuro hablar de microseguros.

Productos existentes en Bolivia

Productos de Microseguros

Seguro de Desgravamen

Asociado a un crédito, cubre saldo de la deuda en caso de fallecimiento.

- 340.000 clientes de IMFs a través de Cias. de Seguros
- 209,000 clientes de IMFs a través de Fondos de Contingencia

Coberturas asociadas al Seguro de Desgravamen

- Incapacidad Total y Permanente
- Gastos de Sepelio
- Desempleo

La tasa fluctúa entre 3,8 ‰ y 5,0‰

BancoSOL y Zurich Boliviana Seguros Personales

Nombre	SOL Seguro
Tipo de Microseguro	Seguro de Vida Temporal (Voluntario)
Inicio	2004
Modelo de Provisión	Socio Agente
Asegurados	15.770 ahorristas (abril 2007)
Prima	\$us. 0,99 mensual
Beneficios	<p>1) Entre \$us.300 y \$us.15,000 por muerte en función al saldo promedio de ahorros de últimos 6 meses</p> <p>2) Entre \$us.300 y \$us.700 para sepelio en función al saldo promedio de ahorros de últimos 3 meses</p> <p>3) Subsidio de \$us.200 para hijos o cónyuge</p>

BancoSOL y Zurich Boliviana Seguros Personales

Nombre	SOL SALUD
Tipo de Microseguro	Seguro de Salud (Voluntario)
Inicio	Enero 2006
Modelo de Provisión	Socio Agente
Asegurados	950 ahorristas (abril 2007)
Prima	\$us. 3,99 mensual
Beneficios	<ol style="list-style-type: none">1) Atención Médica y Hospitalaria a través de PROVID, proveedora de servicios médicos2) Sujeto a periodos de carencia y una serie de exclusiones.

BancoSOL y Zurich Boliviana Seguros Personales

Nombre	SOL SALUD PLUS
Tipo de Microseguro	Seguro de Salud y Accidentes (Voluntario)
Inicio	Enero 2006
Modelo de Provisión	Socio Agente
Asegurados	2.620 ahorristas (abril 2007)
Prima	\$us. 4,49 mensual
Beneficios	<p>1) Atención Médica y Hospitalaria a través de PROVID, proveedora de servicios médicos Sujeto a periodos de carencia y una serie de exclusiones.</p> <p>2) Muerte, gastos médicos por accidente</p>

Banco Los Andes Procredit y La Vitalicia Seguros y Reaseguros de Vida

Nombre	PROSEGURO VIDA
Tipo de Microseguro	Seguro de Vida (Voluntario)
Inicio	Octubre 2006
Modelo de Provisión	Socio Agente
Asegurados	1.000 aprox. (abril 2007)
Prima	\$us. 4,49 por cada \$us.1.000 de suma asegurada El cliente elige la suma asegurada hasta un máximo de \$us.10,000
Beneficios	Suma asegurada al fallecimiento del asegurado

Banco Los Andes Procredit y Bisa Seguros y Reaseguros S.A.

Nombre	PROSEGURO ACCIDENTES PERSONALES
Tipo de Microseguro	Seguro de Accidentes (Voluntario)
Inicio	Octubre 2006
Modelo de Provisión	Socio Agente
Asegurados	5.020 (abril 2007)
Prima	\$us. 2.50 anual por cada \$us.1,000 de suma asegurada
Beneficios	<ol style="list-style-type: none"> 1) Muerte Accidental 2) Invalidez Total y Parcial Permanente 3) Gastos Médicos por Accidente hasta 10% de la suma asegurada.

Fondo Financiero FASSIL y Nacional Vida Seguros de Personas

Nombre	LA SALVADORA
Tipo de Microseguro	Gastos Médicos e Invalidez (Todos los clientes)
Inicio	Enero 2006
Modelo de Provisión	Socio Agente
Asegurados	Aprox. 3.000
Prima	\$us. 1.50 anual por cada cliente
Beneficios	<p>1) Invalidez Total Parcial Permanente hasta \$us.500.</p> <p>2) Gastos Médicos hasta \$us.200</p>

Fondo Financiero PRODEM y Nacional Vida Seguros de Personas

Nombre	SEGURO DE SEPELIO
Tipo de Microseguro	Vida (Todos los clientes)
Inicio	Enero 2006
Modelo de Provisión	Socio Agente
Asegurados	50.000
Prima	\$us. 0.60 anual por cada cliente
Beneficios	\$us.200 para gastos de Sepelio.

Cooperativa de Teléfonos de La Paz (COTEL) y Nacional Vida Seguros de Personas

Nombre	MICROSEGURO DE SEPELIO
Tipo de Microseguro	Vida (Todos los clientes)
Inicio	Enero 2006
Modelo de Provisión	Socio Agente
Asegurados	180,000
Prima	\$us. 1.40 anual por cada cliente
Beneficios	\$us.300 para gastos de Sepelio.

PROMUJER y La Vitalicia de Seguros y Reaseguros de Vida S.A.

Nombre	SEGURO PLAN TRANQUILIDAD
Tipo de Microseguro	Vida
Inicio	2007 (En Fase Piloto)
Modelo de Provisión	Socio Agente
Asegurados	Aprox. 87.000
Prima	Bs. 2,0 mensual (\$us.0,26)
Beneficios	<ol style="list-style-type: none"> 1) Desgravamen (Saldo insoluto de la deuda) 2) Suma adicional para Herederos

Banco Los Andes Procredit y Bisa Seguros y Reaseguros S.A.

Nombre	PROSEGURO TODO RIESGO
Tipo de Microseguro	Seguro de Todo Riesgo (Voluntario)
Inicio	Octubre 2006
Modelo de Provisión	Socio Agente
Asegurados	700
Prima	\$us. 17.50 anual por \$us.5,000 de suma asegurada \$us. 55.50 anual por \$us.30,000 de suma asegurada
Beneficios	<ol style="list-style-type: none"> 1) Incendio 2) Riesgos de la Naturaleza 3) Robo con Violencia hasta \$us.5,000 4) Motines, huelgas, conmoción civil, daño malicioso, vandalismo, sabotaje y terrorismo hasta \$us.5,000

ANED y La Boliviana Ciacruz

Nombre	SEGURO DE TODO RIESGO
Tipo de Microseguro	Todo Riesgo para equipos otorgados en Leasing
Inicio	Por iniciarse
Modelo de Provisión	Socio Agente
Asegurados	?
Prima	Incendio y Riesgos de la Naturaleza: 7,5‰ Avería de Maquinaria: 5,0‰ Equipo Móvil: 10,0‰
Beneficios	1) Incendio y explosión 2) Riesgos de la Naturaleza 3) Avería de Maquinaria 4) Equipo Móvil

Programa de Promoción de Microseguros para Microempresarios (PPMM)

PPMM

Objetivo General

- Contribuir a la creación de un mercado sostenible de Microseguros en Bolivia; específicamente incrementar el uso de servicios de Microseguros en el mercado atendido por las IMFs.
- Está estructurado sobre la base de tres componentes:
 - Sensibilización de Compañías Aseguradoras, IMFs, clientes y/o usuarios de servicios de Microseguros.
 - Diseño e implementación de productos y servicios innovadores de Microseguros
 - Difusión de las Lecciones aprendidas y apoyo normativo.

PPMM

□ Actividades

- Estudio de Línea de Base ✓
- Divulgación del Programa
- Identificación de nuevos Productos de Seguros para el Mercado de Bolivia ✓
 - Seguros Generales
 - Seguros de Personas
- Financiamiento de Propuestas de Productos de Microseguros para el Mercado de Bolivia
- Elaboración de Normativa ✓

PPMM

La Línea de Base

Objetivo:

- Contar con una Línea de Base de la situación de las Compañías Aseguradoras, Instituciones Microfinancieras y del mercado objetivo en cuanto a la existencia y el uso de microseguros al inicio del PPMM.

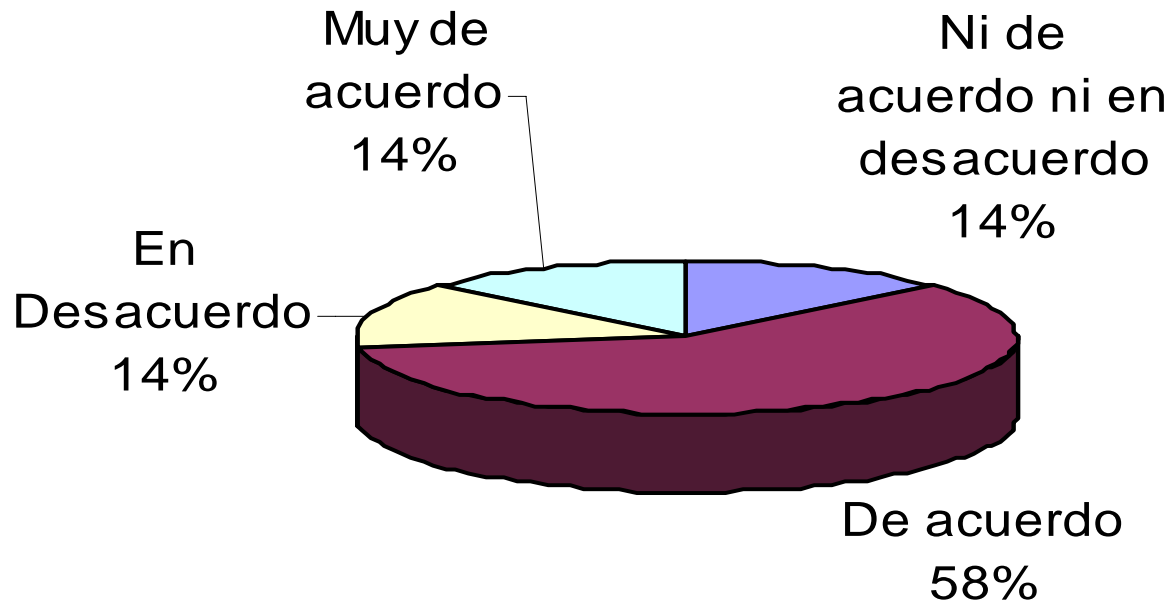
PPMM

La Línea de Base - Actividades

- Información referida a productos de microseguros ofrecidos por las aseguradoras y productos que ofrecen las IMFs a sus clientes
- Entrevistas a corredores, asesores, Asociación Boliviana de Asegurados, autoridades y ex autoridades del sector asegurador.
- Encuesta a representantes del sector asegurador con el propósito de conocer sus puntos de vista relacionados con los microseguros.

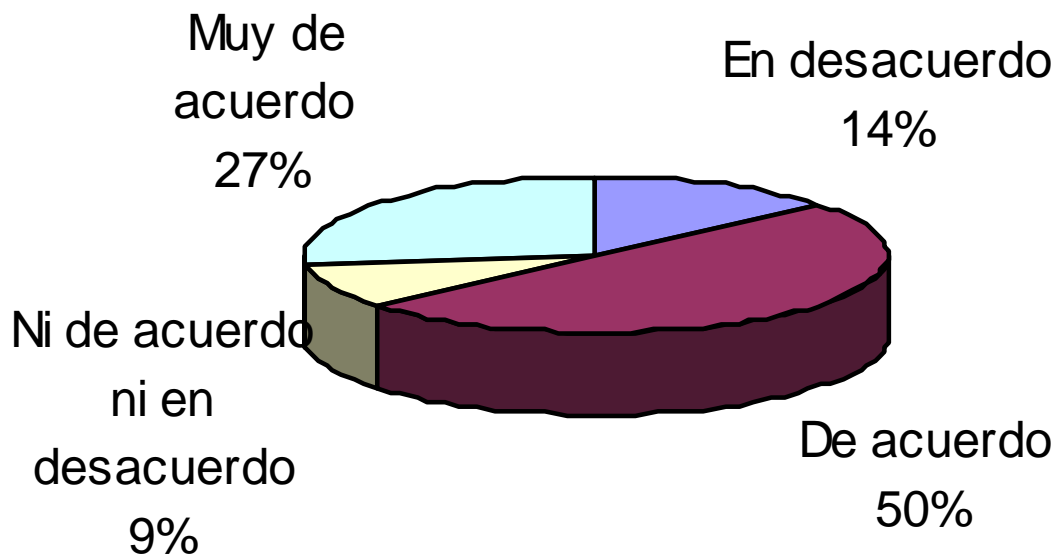
Línea de Base - Encuesta

¿Existe falta de Interés de parte de las Compañías de Seguros?



Línea de Base - Encuesta

¿Existe falta de conocimiento de este mercado?



PPMM

- Consultoría Seguros de Personas
 - Microseguro de rentas temporales de invalidez y fallecimiento para independientes.
 - Microseguro de gastos de sepelio para receptores de remesas internacionales.

- Consultoría Seguros Generales
 - Microseguro de Incendio con coberturas adicionales como Robo con Violencia, Daños de la Naturaleza y Motines y huelgas, conmoción civil, daño malicioso, vandalismo, sabotaje y terrorismo.
 - Microseguro de Avería de maquinaria y
 - Microseguro de Equipo Móvil con cobertura adicional de Responsabilidad Civil

- Consultoría sobre Regulación y Recomendaciones.

PPMM

Sensibilización y Capacitación

- Campaña de sensibilización alcanzará a 400,000 personas (el 25% de familias del país)
- Capacitación a todas las Compañías de Seguros en microfinanzas
- Capacitación a todas las IMF en microseguros

Financiamiento de Propuestas de Nuevos Productos

- 21 propuestas presentadas de microseguros por parte de 15 instituciones
- 12 propuestas financiadas

PPMM Propuestas Financiadas

Proponentes	Propuesta	Demanda
AON BOLIVIA S.A., ECOFUTURO S.A. FFP, IDEPRO y SEGUROS PROVIDA S.A.	SEGURO DE RENTAS TEMPORALES	50.500
BISA SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	MICROSEGURO DE SALUD	6.000 (1ER. AÑO)
CIDRE y CONSESO LTDA.	SEGURO DE DESGRAVAMEN Y COBERTURAS ADICIONALES	8.383
CREDINFORM INTERNACIONAL S.A.	PRO SEGURO (PRO-ACCIDENTES PERSONALES, PRO-ASIST. MEDICA, PRO-SEGURO TOTAL)	8.154 (5TO.AÑO)
DELTA BROKERS INSURANCE S.A., EMPRENDER y SEGUROS ILLIMANI S.A.	DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DEL SEGURO DE AUTOMOTORES PARA MICROEMPRESARIOS	5.865
DELTA BROKERS INSURANCE S.A., EMPRENDER y SEGUROS ILLIMANI S.A.	DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DEL SEGURO DE SALUD Y ACCIDENTES PERSONALES PARA MICROEMPRESARIOS	5.865

PPMM Propuestas Financiadas

Proponentes	Propuesta	Demanda
FFP PRODEM S.A.	MICROSEGURO DE DAÑOS (PATRIMONIALES - BIENES)	5.200 (1ER. AÑO)
FFP PRODEM S.A. y NACIONAL VIDA SEGUROS DE PERSONAS S.A	MICROSEGURO DE VIDA Y COBERTURAS ADICIONALES	10.000 (1ER. AÑO)
FUNDACIÓN SARTAWI y SUDAMERICANA S.R.L	MICROSEGURO DE DESGRAVAMEN, MICROSEGURO COLECTIVO DE VIDA, INDIVIDUAL - PROTECCIÓN TOTAL	1.800
ZURICH BOLIVIANA S.A.	SEGURO DE VIDA, INVALIDEZ Y SEPELIO	6.000
ZURICH BOLIVIANA S.A.	SEGURO PARA MIGRANTES	4.000
ZURICH BOLIVIANA S.A. y COOP. DE AHORRO Y CRÉDITO SAN MARTIN DE PORRES LTDA.	SEGUROS DE ACCIDENTES PERSONALES, MUERTE ACCIDENTAL, SEGUROS DE VIDA	10.000 SOCIOS (3 PRIMEROS AÑOS)

Conclusiones

Conclusiones

- La situación política que vive Bolivia no constituye un impedimento para el desarrollo de Microseguros.
- Las compañías de seguros han comenzado a efectuar esfuerzos tendentes a diseñar nuevos productos de acuerdo a necesidades de ciertos segmentos de la población.
- Las IMFs tienen el propósito de ampliar su oferta de servicios, a través de microseguros.
- La modalidad más usual es la de la alianza estratégica.
- Los productos ofrecidos son asequibles a la clientela de las IMF.

Conclusiones

- El desarrollo de productos no se ha centrado a favorecer a la población más desprotegida.
- Se evidencia un mayor interés por parte de la población en la adquisición de microseguros, producto, entre otros, de la implementación del SOAT y del otorgamiento de los seguros de desgravamen.
- Los estudios de mercado dirigidos a la población meta, otorgan información que favorece el diseño de un producto adecuado en cuanto a coberturas, primas, nombre del producto y otros.
- Se requiere que se acompañe este crecimiento con regulación adecuada dentro de la cual se contemple información separada, oportuna y completa sobre el comportamiento de los Microseguros.

Muchas Gracias

Erick Schulze Muñoz

- Asesor en Seguros y Microseguros
- Consultor en Estadística, Muestreo y Estudios de Mercado

erickschulze@gmail.com

Celular 71563934