

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

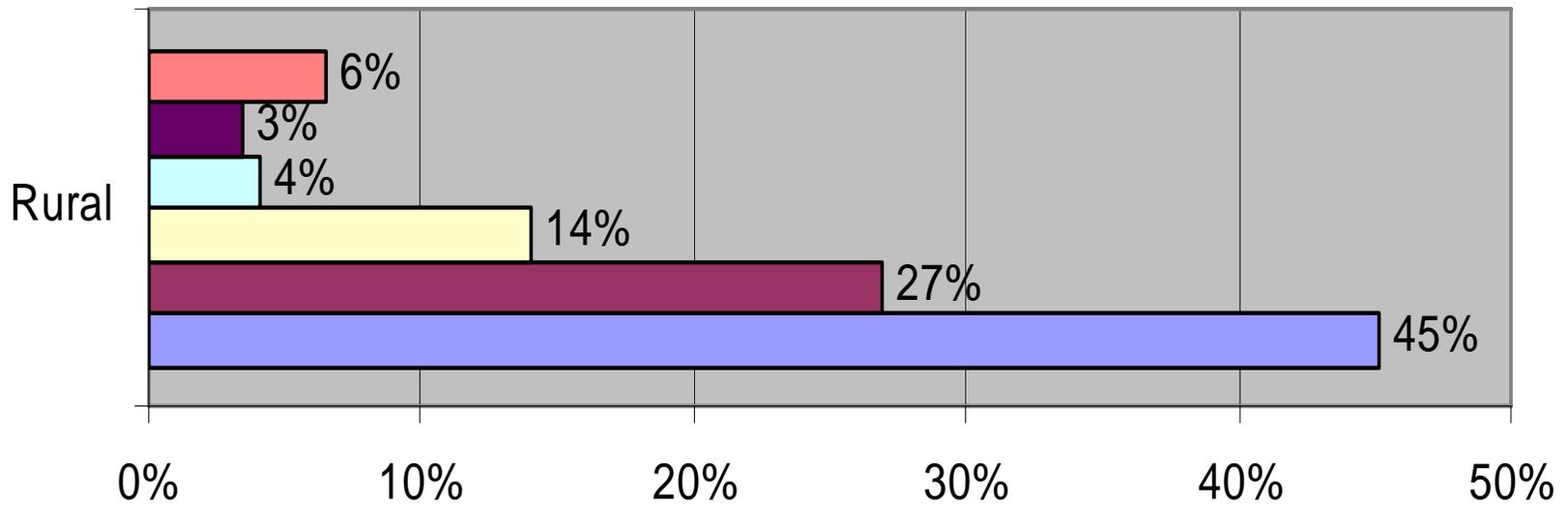
- Mujeres: 50.7%
- Edad promedio 38 años
- Estado Civil 69% casados
- Número promedio en el hogar 4.6 personas
- Aportan al mantenimiento 1.8 personas
- Vivienda propia 57%
- Servicios básicos 61%

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

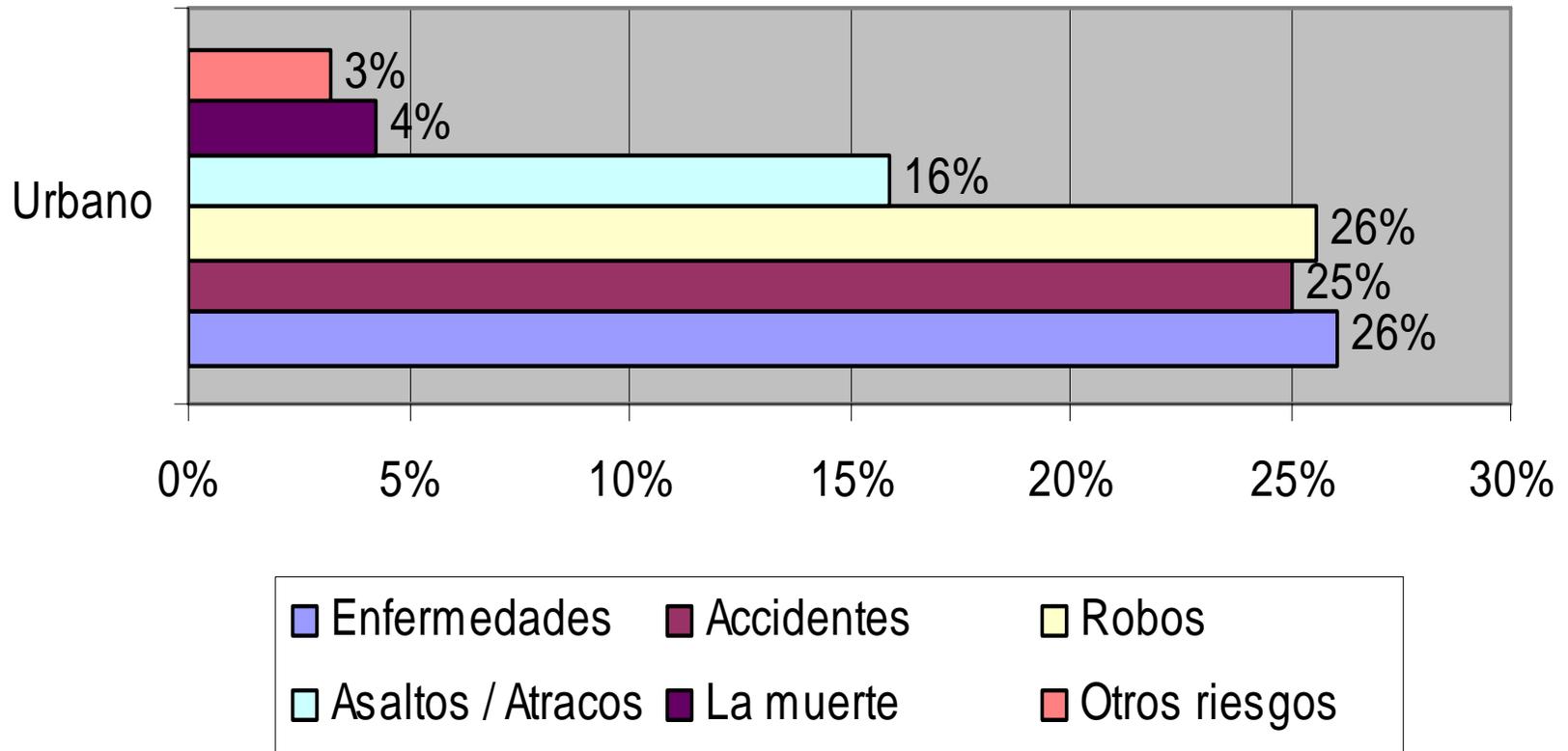
Percepción de exposición al riesgo



- | | | |
|---|--|---|
|  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 médicos 2) 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	1) Atención Médica y Hospitalaria a través de PROVID, proveedora de servicios médicos Sujeto a periodos de carencia y una serie de exclusiones. 2) Muerte, gastos médicos por accidente

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 elije 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:

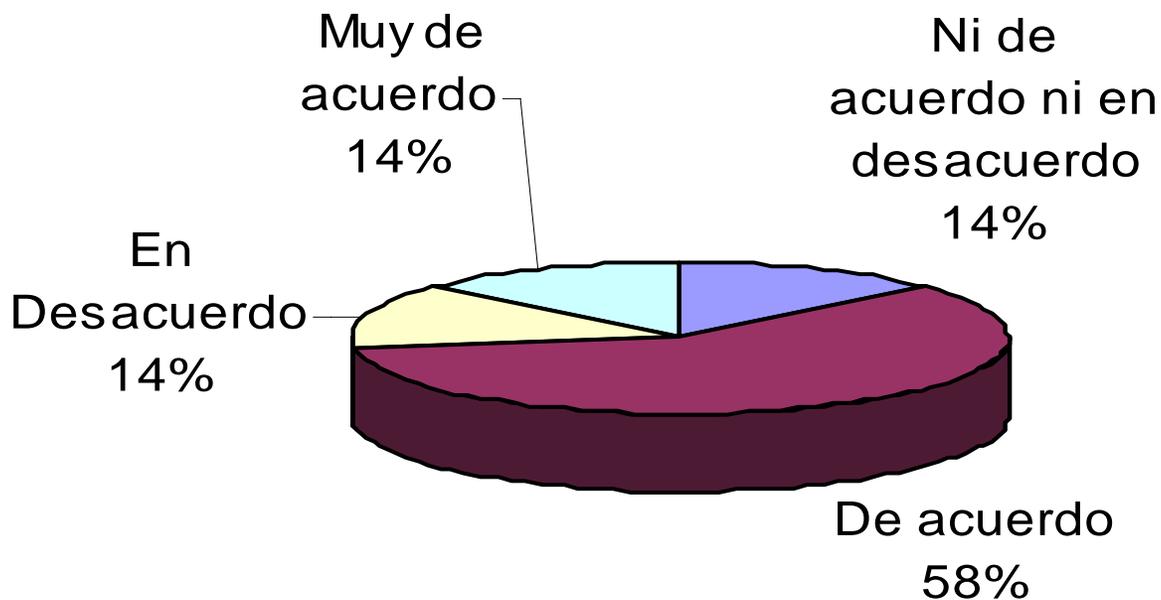
- Contar con una Línea de Base de la situación de las Compañías Aseguradoras, Instituciones Microfinancieras y del mercado objetivo en cuanto a la existencia y el uso de microseguros al inicio del PPMM.

PPMM

La Línea de Base - Actividades

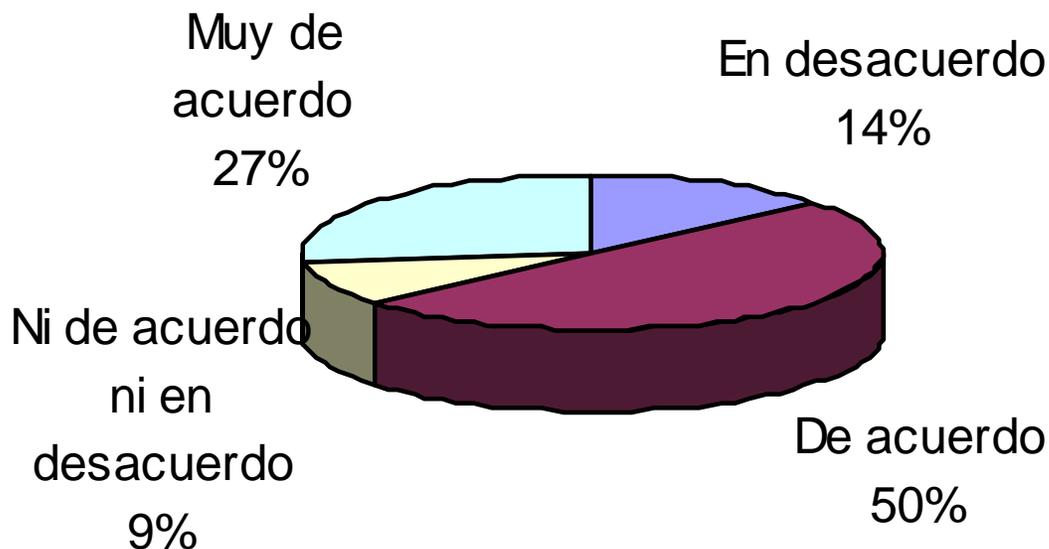
- Información referida a productos de microseguros ofrecidos por las aseguradoras y productos que ofrecen las IMFs a sus clientes
- Entrevistas a corredores, asesores, Asociación Boliviana de Asegurados, autoridades y ex autoridades del sector asegurador.
- Encuesta a representantes del sector asegurador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

¿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