|  |  |
| --- | --- |
| **Proyecto**  | Mercados Inclusivos |
| **Componente** | Acceso a servicios financieros |
|  **1. Nombre de la intervención** | **EDUCACIÓN FINANCIERA** |
| **2. Ubicación/región** | Nacional  |
| **3. Complejo/rubros** | Todos los rubros priorizados en MI |
| **4. Grupo meta** | Hombres y mujeres en zonas rurales |
| **5. Actores del sistema**  | * GAM/SLIM
* Asociaciones de productores, gremios, otros
* Universidad, centros de Formación Técnica y otros institutos
* Autoridades Locales, gremios, Asociaciones, Sindicatos, etc
* Entidades de Intermediación financiera/aseguradoras
* Técnicos/Gestores Financieros Rurales
* Actores ancla
* Medios de comunicación (local y redes sociales)
* Entidades Financieras
 |
| **6. Problemas/Cuellos de botella** | * La temática de seguros necesita mayor apoyo.
* Metodologías que incluyen tecnología no tuvieron el impacto esperado.
* Los productores necesitan más que un taller de educación financiera para aprehender eficientemente los nuevos conceptos.
* Disponibilidad de tiempo para asistir a reuniones/talleres presenciales.
* Eventos presenciales demandan tiempo y costos.
* Relativa predisposición de EIF para asumir la función.
* No existen acciones de sensibilización en seguros por parte de las aseguradoras.
* Metodologías tecnológicas no son completamente disponibles (limitación de cobertura internet).
 |
| **7. Oportunidades** | * Articulación con otros actores con posibilidades de liderar el desarrollo de capacidades y competencias financieras.
* Apertura de hombres y mujeres para aprender más sobre nuevos conceptos financieros.
* Existencia de radios comunitarias/municipales.
* Componente de interacción social de las universidades.
* Obligatoriedad de generar espacios de educación financiera para las EIF.
* Avance continuo en las TIC y su aprovechamiento en nuevas técnicas de educación financiera.
* Importante grado de penetración de celulares inteligentes en zonas rurales
 |
| **8. Soluciones** | * Formar a Gestores Financieros Rurales a través del programa de educación financiera online GFR
* Ejecutar campañas de sensibilización en seguros con co-participación de aseguradoras
* Desarrollar materiales digitales e impresos como apoyo a las acciones de educación financiera con EIF y difundir por diferentes canales de comunicación digital.
* Consolidar una Red de radios comunitarias/municipales para apoyo a las acciones de educación financiera en zonas del proyecto.
* Promover el acceso a educación financiera a través del uso de TICs.
 |
| **9. Descripción de la intervención** | * Espacios de socialización y sensibilización enfocados en seguros, ahorro y crédito.
* Se facilitará el desarrollo e implementación de programas radiales para educación financiera adaptadas a las características sociales y culturales de los territorios.
* Se trabajará en asocio con EIF/Aseguradoras/reguladores/radios locales/universidades/otros para la producción y difusión de material audiovisual, impreso y digital.
* Apoyar en la implementación de educación financiera mediante TIC facilitadas con EIF para el área rural.
* Potenciar y fortalecer los cursos del GFR online a través del Hub Eduprofin y otras plataformas.
 |
| **10. Impactos**  | **GRUPO META:****Acceso*** Acceden a información sobre seguro, ahorro y crédito.
* Acceden a información de la oferta de servicios financieros y de seguros.

**Mejora*** Optimizan tiempos en los procesos crediticios gracias a la información recibida para la obtención de créditos

**Impacto*** Incrementan su probabilidad de acceder a créditos y seguros.
* Mejoran su capacidad de toma de decisiones

**ACTORES DEL SISTEMA:****Mejora*** Los actores cuentan con información de soporte para el análisis financiero.
* Se optimizan tiempos en la transacción de información para la obtención de créditos.
* GFR formados apoyan y facilitan la gestión crediticia.
* Fortalecen acciones ex-ante y ex-post de gestión crediticia.
* Nuevos nichos de mercado y canales de venta para Compañías de Seguros
* Mayor cantidad de clientes potenciales
* Los GAM cumplen sus metas socioeconómicas, mejoran y dan más servicios a su población
* Se generan nuevas capacidades en sus técnicos a través de la formación en el GFR Online

**Impacto*** EIF Incrementan el volumen de operaciones.
* EIF Incrementan su cartera de créditos / venta de seguro
 |
| **11. Aspectos Transversales** | **Empoderamiento de las mujeres** | **Cambio climático**  | **Gobernabilidad** |
| * Mujeres fortalecen sus conocimientos a través del GFR Online

Mujeres sensibilizadas en seguros, ahorro y crédito. | * UPF son sensibilizadas sobre seguros como respuesta resiliente al cambio climático
 | * GAM adoptan el GFR online como programa de formación de nuevos GFR
 |