|  |  |
| --- | --- |
| **Proyecto**  | Mercados Inclusivos |
| **Componente** | Acceso a servicios financieros |
|  **1. Nombre de la intervención** | **MICROSEGUROS INCLUSIVOS** |
| **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**  | * Autoridad de Fiscalización y Control de Pensiones y Seguros APS
* Actores Ancla
* Asociaciones de productores
* Entidades de Intermediación Financiera
* Compañías aseguradoras
* Corredores de seguros
* Canales locales de venta de seguros
* GAM
* Universidades o institutos de formación
 |
| **6. Problemas/Cuellos de botella** | * Falta cultura de seguros
* Falta de confianza en los seguros por parte de la población rural
* Desconocimiento del público objetivo por parte de las aseguradoras para diseñar seguros adecuados a las necesidades de protección de la población rural.
* Seguro considerado como gasto y no como inversión
* Expectativa de generación de negocio de rápido retorno en aseguradoras y brókers
* Dificultad para realizar inversiones para masificar los productos
* Normativa no exige educación financiera/sensibilización a las Aseguradoras
* Necesidad de nuevas formas de sensibilización/promoción/venta de microseguros
* Falta de normativa para uso de medios digitales en la comercialización de microseguros
 |
| **7. Oportunidades** | * Existen actores ancla ya sensibilizados sobre la importancia de contar con un seguro
* Existen opciones de habilitar nuevos canales de promoción y venta.
* El COVID-19 generó necesidad/sensación de proteger la vida y la salud.
* Se están abriendo opciones de habilitar alternativas digitales para mejorar el acceso y procesos de reclamo de microseguros.
* Proyectos públicos /privados que tienen un enfoque social y económico interesados en generar inclusión financiera y acceso a seguros.
 |
| **8. Soluciones** | * Escalamiento de microseguros mediante más y nuevos actores ancla y canales de venta alternativos.
* Facilitar el acceso a seguros mediante uso de tecnología
* Mejorar la cultura de seguros en la población rural
* Reducir la vulnerabilidad de las UPF ante eventos inesperados (fallecimiento, accidente, problemas de salud)
* Diseño de seguros inclusivos ligado al crédito
 |
| **9. Descripción de la intervención** | El objetivo de la intervención es facilitar a productores rurales, el acceso a microseguros/seguros inclusivos a partir de acciones, tanto operativas como estratégicas, que permitan mejorar su resiliencia económica.La estrategia se enfoca en mejorar la relación entre la oferta y demanda de microseguros/seguros inclusivos y dinamizar el mercado para que la inclusión financiera sea una realidad en el área rural del país. Los actores de mercado (compañías de seguros, entidades financieras, brókeres y el regulador, entre los principales) están comenzando a interesarse en atender a un mercado emergente a través de formas y canales innovadores que les permite mantener ciertas expectativas de generar líneas de negocios interesantes. Evidentemente, la participación de instituciones como: gobiernos municipales, cooperativas, asociaciones e instituciones privadas, ha demostrado ser clave para contribuir en el proceso y sensibilizar a esta población.El modelo de intervención 1, es de aplicación inmediata y por tanto el más útil para implementar durante el primer semestre del Proyecto. Se centra en dar continuidad a la fase anterior, donde se diseñaron, junto a compañías aseguradoras y brókeres, seguros inclusivos adecuados a la población objetivo que son de fácil aseguramiento (en torno a los procesos utilizados), de fácil pago (a través de una transferencia bancaria). Para implementar este modelo se tomará contacto con actores ancla del Proyecto Mercados Rurales y con nuevos actores de los territorios recientemente incorporados para iniciar un proceso de socialización a nivel de líderes o cabezas de sector, como por ejemplo la Cámara Agropecuaria del Oriente (CAO), con quienes ya se han iniciado las negociaciones. En una siguiente etapa se realiza el proceso de difusión e instrucción a productores y productoras para afiliarse al seguro. Una ve se cuenta con las listas de los asegurados, se realiza el pago del seguro de manera grupal, se realiza la emisión de la póliza colectiva y la entrega de su certificado de asegurado o asegurada.El modelo de intervención 2, tiene mayor complejidad en su implementación, sin embargo, su potencialidad de escalamiento es mayor. Consiste en aunar esfuerzos entre tres actores del mercado asegurador: la compañía aseguradora, el corredor de seguros y la entidad financiera (cooperativas de ahorro y crédito, entidades financieras de desarrollo o bancos), donde cada uno cumple una función importante en la cadena de valor de un seguro inclusivo.El Proyecto, asesora a estos tres actores para generar un seguro que sea que responda a las necesidades de la población objetivo (clientes, socios de la EIF en sus agencias rurales). El bróker contribuye con el sistema (software) para que el proceso de aseguramiento sea eficiente y cumpla con las medidas de seguridad que tienen ambos, es decir actúa como nexo. Por último, se capacita al personal técnico de la EIF en venta de seguros y en las características del producto, ya que este personal hará el trabajo de socialización y promoción del seguro, además de la venta de éste. Muchos productos de seguros que se comercializan a través de EIF van ligados al crédito o al ahorro, lo que hace que la entidad financiera brinde servicios complementarios a sus clientes.Es un modelo importante para el escalamiento, sin embargo, tiene un tiempo de implementación de entre 6 a 24 meses.El modelo 3 de intervención para escalar los seguros inclusivos consiste en generar y diseñar productos de seguros inclusivos con: una aseguradora, una startup emprendedora o insurtech y un canal innovador (como por ejemplo agropecuarias, vendedores de insumos, radios, librerías, entre otros). Este modelo implica grandes desafíos, sin embargo, su potencial de escalamiento al usar la tecnología como medio de aseguramiento, es alto.Se requiere entre 8 a 24 meses para lograr su puesta en marcha, sin embargo, es la tendencia que están siguiendo los seguros en el mundo para ser más inclusivos. |
| **10. Impactos**  | **GRUPO META:****Acceso*** Acceden a seguros inclusivos adecuados a sus necesidades de protección
* Acceden de manera fácil, simple y asequible a seguros
* Acceden a educación financiera y de seguros
* Tienen mayor oportunidad de acceder a un crédito

**Mejora*** Tienen mayor tranquilidad en su vida al tener un seguro que les da respaldo
* Mejoran sus conocimientos y experimentan los beneficios de contar con un seguro
* Mejora su relacionamiento con el mercado asegurador
* Entorno familiar de hombres y mujeres resilientes frente a eventos de muerte y accidentes personales.
* Incremento de ventas de seguros y renovaciones.

**Impacto*** Incrementan su resiliencia económica
* Incrementa sus conocimientos y experiencia con herramientas financieras

**ACTORES DEL SISTEMA:****Mejora*** Los actores ancla brindan un nuevo servicio a sus asociados (información y acceso a seguros)
* Las compañías aseguradoras y brókeres conocen la potencialidad de este segmento de la población
* Las Entidades Financieras brindan nuevos servicios a sus clientes
* Nuevos canales de comercialización pueden generar nuevos servicios y por tanto nuevos ingresos (tiendas de barrio, comercializadoras de insumos agrícolas)
* Capacidades instaladas en el área rural que faciliten la oferta y demanda por microseguros.

**Impacto*** Se contribuye al desarrollo de seguros inclusivos en el país
* Se fomenta el crecimiento del mercado asegurador
* Se fortalece al sector productivo rural
 |
| **11. Aspectos Transversales** | **Empoderamiento de las mujeres** | **Cambio climático**  | **Gobernabilidad** |
| Se promueve el empoderamiento económico de las mujeres mejorando su resiliencia económica. | * Los seguros agropecuarios ayudan a las UPF a hacer frente a los efectos del cambio climático
 | Se fortalece la gobernanza en asociaciones de productores.* Se promueve la consolidación de las empresas aseguradoras y otros canales de comercialización.
 |