



**IAIS**  
INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

micro  
insurance  
network

**aii**  
access to insurance initiative

## Expansión de los seguros agrícolas con índice en África: Creando resiliencia ante los desastres para los pequeños agricultores.

**10º Foro de Consulta sobre regulación de los microseguros para las autoridades de los entes de supervisión, profesionales del ramo y formuladores de políticas.**

**24 y 25 de mayo de 2017, Common Wealth Speke Resort, Kampala, Uganda**

Este Foro de Consulta fue el segundo de una serie de tres eventos organizados en 2017 sobre el tema del seguro agrícola como herramienta para la resiliencia ante desastres en Asia, África y América Latina, tres regiones en desarrollo. El primer evento de la serie, que tuvo lugar en Singapur en marzo de 2017, abarcó tanto los seguros agrícolas basados en indemnizaciones como los basados en índices. Este evento se centró exclusivamente en los seguros agrícolas basados en índices como una herramienta innovadora para que los seguros agrícolas sean más asequibles. A los pequeños agricultores. El tercer evento de la serie se realizará en Perú en noviembre.

Durante el Foro Consultivo de Uganda salieron a la luz nuevamente algunos de los retos clave que se enfrenta para ampliar los seguros agrícolas que se señaló en el evento en Singapur, a saber: la baja demanda por seguros agrícolas, la disponibilidad y accesibilidad limitadas de datos de buena calidad y la necesidad de que los supervisores de seguros entiendan mejor cómo tratarán los productos basados en índices. También hubo coincidencias sobre los factores críticos para que los seguros agrícolas puedan expandirse con éxito, como la necesidad de diseñar productos que correspondan a las necesidades reales de los clientes, la necesidad de una coordinación efectiva entre las diferentes partes interesadas y permitir innovaciones tecnológicas que aumenten la eficiencia de los procesos.

Los eventos meteorológicos relacionados con el cambio climático tienen un impacto negativo significativo en los pequeños agricultores de África.

La agricultura se considera el elemento vital de las economías africanas. Más de 500 millones de ciudadanos del África dependen de pequeñas explotaciones agrícolas para su sustento y como fuente de ingresos. La agricultura representa en promedio el 21% del PIB total (desde 3% en Botsuana y Sudáfrica hasta más de 50% en Chad) y el 50% del valor total de las exportaciones. La falta de acceso a insumos, servicios, créditos y mercados hace que los pequeños agricultores sean altamente vulnerables a los riesgos, que han aumentado debido a fenómenos meteorológicos extremos, como las sequías, estrés térmico e inundaciones. Es un hecho comprobado que incluso pequeños cambios en la temperatura y las precipitaciones tienen un desproporcionado impacto y reducen considerablemente los rendimientos y la productividad de los cultivos y el ganado. Por ejemplo, en Camerún se calcula que una reducción del 14% en las precipitaciones ha causado pérdidas económicas cercanas a USD 4,650 millones.

"Está bien usar un agregador, siempre y cuando la aseguradora rinda cuentas y sea responsable en último término, porque la relación fundamental sigue siendo entre la aseguradora y el asegurado".

Jonathan Dixon,  
Comisión de Servicios  
Financieros, Sudáfrica

"Hay un círculo virtuoso entre la escala y la asequibilidad y el papel del gobierno es importante en este sentido".

Peter Wrede, Grupo del  
Banco Mundial, Estados  
Unidos

"El seguro basado en índices ofrece ventajas en tres aspectos: aumenta el acceso a la financiación y la productividad de los pequeños agricultores; aumenta la seguridad alimentaria; mejora los recursos financieros del gobierno para dar ayuda de los desastres".

Joseph Owuor,  
Autoridad de

Supported by:



THE GOVERNMENT  
OF THE GRAND DUCHY OF LUXEMBOURG



**IAIS**  
INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

micro  
insurance  
network

**aii**  
access to insurance initiative

El seguro basado en índices podría ser una herramienta prometedora para mejorar la resiliencia de los agricultores y proteger su producción ante los riesgos.

El 96% de los productos que están disponibles en el mercado de seguros agrícolas se basan en el pago de indemnizaciones. Los seguros agrícolas basados en indemnizaciones aportan un apoyo valioso en muchos países. Sin embargo, son susceptibles a la selección adversa (los agricultores menos eficientes son más propensos a comprar seguros), el riesgo moral (los agricultores pueden exagerar las caídas de rendimientos) y el alto costo de tasación de las pérdidas, debido a que se requiere hacer visitas de campo para determinar los límites de cobertura y evaluar la pérdida cuando se plantea un reclamo.

El seguro basado en índices se basa en un indicador indirecto de pérdida y, por lo tanto, puede reducir los costos administrativos y de transacción. El seguro basado en índices, ya sea basado en el rendimiento del área o factores relacionados con el clima, ofrece compensaciones que se pagan de acuerdo a un índice predeterminado en lugar de una evaluación del siniestro. Este tipo de seguro ha contribuido a superar algunas de las desventajas del seguro basado en indemnizaciones al reducir el riesgo moral, la selección adversa, los costos de suscripción y evaluación de siniestros y ayuda a acelerar las liquidaciones de siniestros. Un ejemplo de un programa de seguros con índices es el Programa de Seguros Ganaderos de Kenia (KLIP en inglés) auspiciado por el gobierno, que se está expandiendo en toda la región. En este programa, el gobierno compra seguros contra la sequía a las compañías de seguros privadas en nombre de los pastores vulnerables. Se utiliza datos satelitales para estimar la disponibilidad de pasto en el terreno y se empieza a pagar a los pastores cuando disminuye la disponibilidad de pastos. Sin embargo, el seguro basado en índices también plantea una nueva serie de retos y, a pesar de que se realizado varios pilotos, aún no alcanzar escala suficiente.

Principales retos

La disponibilidad y el acceso a datos agrícolas precisos y de buena calidad pueden ser un reto al diseñar un producto basado en índices.

El seguro a partir de índices se basa en datos históricos (datos meteorológicos, estadísticas de rendimientos, datos satelitales) y datos de rendimientos presentes para establecer un punto de referencia que permita evaluar el nivel de compensación cuando se producen pérdidas. En muchos casos, para mejorar la calidad y la disponibilidad de los datos, se requiere invertir en mejoras como la instalación de estaciones meteorológicas automatizadas y el desarrollo e implementación de tecnologías más modernas de recopilación y almacenamiento de datos. Por ejemplo, en Zambia, los datos meteorológicos se recopiló datos meteorológicos, pero no eran de fácil acceso porque se almacenaban en disquetes. También, en algunos casos, puede ser costoso obtener datos que se encuentren en posesión de las autoridades del gobierno. La creación de Asociaciones Público-Privadas (APP) que cuenten con oficinas de estadística y estaciones meteorológicas puede resolver parcialmente el problema. Los retos que plantea la obtención de datos no son exclusivos de los índices basados en datos de las estaciones meteorológicas; incluso los índices basados en datos satelitales incluyen algunos datos

Regulación de Seguros, Kenia

"Los aseguradores hicieron un fondo común para la educación del consumidor; sin embargo, los costos fueron muy altos y los fondos se agotaron en tres meses".  
Protazio Sande, Autoridad de Regulación de Seguros, Uganda

"Dos grandes lecciones aprendidas en relación con el seguro agrícola: los agricultores no confían en los vendedores de seguros, sino que prefieren los intermediarios conocidos (como los agro-procesadores) y los agricultores no quieren comprar un seguro como producto aparte".  
Rahab Kariuki, ACRE Africa, Kenia

"Las soluciones relacionadas con el potencial de los seguros basados en índices a menudo se desarrollan en el propio país".  
Isaac Magina, Swiss Re, Suiza



recopilados en tierra. En el caso de datos satelitales es importante asegurar que el número de píxeles sea suficientemente grande para administrar el riesgo base.

### **Los seguros agrícolas basados en índices pueden entrañar un elevado riesgo base.**

Ocasionalmente, los contratos no otorgan compensación por pérdidas: los agricultores pagan primas, se producen pérdidas, pero no se paga compensación por los siniestros. Esto deja al pequeño agricultor en peor situación que si no hubiera contratado el seguro en absoluto. Este efecto es causado por un alto de riesgo base adverso. En el caso contrario, el seguro basado en índices también está expuesto al riesgo de base perverso que permite activar el índice y que los agricultores reciban compensación a pesar de que sus cultivos no han sufrido daños ni ellos, pérdidas. Esto socava el principio básico de los seguros (por el cual se realiza un pago en compensación por un siniestro) y, en casos extremos, puede convertirlos en una forma de apuesta. Las preocupaciones sobre el riesgo base pueden reducirse significativamente diseñando índices más detallados que estén más íntimamente relacionados con las pérdidas de los agricultores. El seguro basado en índices también puede combinarse con una cobertura basada en indemnizaciones: un ejemplo de un producto híbrido que combina un índice y de tipo indemnizatorio se encuentra en Zambia, donde el producto combina el gatillo del índice con el ajuste real de la pérdida de tierras (evaluación del importe después de la solicitud de compensación) para mejorar la precisión de la tasación de pérdidas.

### **Los agricultores no están dispuestos a comprar seguros agrícolas independientes de otros productos.**

Es más difícil vender seguros que microcréditos porque los agricultores "reciben dinero inmediatamente" cuando suscribe un crédito, mientras que con el seguro, reciben un pago posterior si ocurre el siniestro o si se "activa" el índice. Este problema es exacerbado por la complejidad de los productos de seguros basados en índices agrícolas y el lenguaje que se emplea para explicarlos. Crear confianza en los seguros basados en índices agrícolas requiere un esfuerzo conjunto de los aseguradores y los reguladores, por ejemplo, mediante la aplicación de estrategias conjuntas de educación del consumidor. Sin embargo, incluso cuando se paga a un asegurado, no siempre volverá a contratar el seguro la adopción futura: la cultura y las creencias están fuertemente enraizadas en las personas que pueden decidir no adquirir cobertura en el futuro a pesar de una experiencia positiva previa.

### **Factores de éxito**

#### **El éxito del seguro basado en índices agrícolas depende de asociaciones efectivas, donde cada jugador gana gracias a que participa.**

La cadena de valor de los seguros basados en índices agropecuarios involucra una amplia gama de actores como proveedores y analistas de datos que son esenciales para el diseño del producto; aseguradoras, reaseguradoras y actuarios profesionales para fijar

"Tenemos que reflexionar sobre lo que prometemos con los seguros de índices agrícolas, y si podemos cumplir con esas promesas".

Miguel Solana, OIT, Suiza

"Se debe mejorar la fuente, la exactitud y el acceso a los datos meteorológicos de las estaciones meteorológicas o por satélite".

Agrotosh Mookerjee, Risk Shield Consultores, Zambia

"Los agricultores de todo el mundo son iguales. No confían en las aseguradoras. Necesitan subsidios. Hablamos de seguros, pero el riesgo de base se aplica completamente a los agricultores. Conciencia y educación no es el problema, sino la comunicación".

Momath Ndao, Ministerio de Economía y Finanzas, Senegal

Supported by:





**IAIS**  
INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

micro  
insurance  
network

**aii**  
access to insurance initiative

los precios de los productos y determinar el nivel de cobertura; los agregadores<sup>1</sup> como los canales de distribución e intermediarios; agentes de apoyo para movilizar la demanda, inscribir clientes, pagar primas y siniestros, manejar solicitudes de compensación y comunicarse con los clientes; encargados de formular políticas; los supervisores, los donantes y medios de comunicación. En conjunto contribuyen a crear un entorno propicio. Para mantener el interés de este grupo diverso de partes interesadas, es importante que cada uno se beneficie de alguna manera de su participación en el proceso. En el caso de las instituciones micro-financieras (IMF), el valor añadido de ofrecer un seguro junto con el préstamo sería garantizar que el cliente no dejará de pagar los préstamos, incluso si atraviesan dificultades financieras. Un ejemplo de esta asociación lo encontramos en la asociación entre la IMF Vision Fund International y ACRE África en Kenia, gracias a la cual los agricultores reciben un seguro obligatorio junto con su préstamo.

"Los seguros no harán crecer los cultivos. La incorporación de mecanismos de reducción de riesgos como el deshierbe, el riego y las recomendaciones para plantar en el momento adecuado se pueden combinar con seguros "

Rahab Kariuki,  
ACRE Africa, Kenia

### Los agregadores desempeñan un papel clave en la concienciación y en la distribución de seguros basados en índices agrícolas.

Como en el caso de los microseguros en otras áreas, los agregadores de seguros agrícolas juegan un papel vital para lograr economías de escala y ampliar el acceso. Para ser más eficaces, los agregadores necesitan operar localmente o por lo menos ser bien conocidos por la comunidad local y gozar de su confianza. De hecho, es más probable que los agricultores confíen en ellos más que en las aseguradoras. En Etiopía, la Compañía de Seguros Oromia resolvió la falta de confianza en los agentes de seguros convenciendo a las cooperativas de primer nivel y a los miembros de los sindicatos de agricultores para que expliquen los seguros y recurriendo a líderes de opinión y radiodifusoras para sensibilizar a los agricultores. En Kenia, los proveedores de insumos agrícolas recaudan primas, proporcionan información sobre el producto, registran al cliente y guardan los documentos de referencia de las pólizas. Sin embargo, en muchos países de África, los marcos regulatorios no cubren actualmente este tipo de jugadores ni permiten a los agregadores distribuir seguros.

"La mejor manera de manejar el riesgo es trabajar a través de la cadena de valor como la IMF o el molino de algodón u otros productores como los tostadores de nueces - todos dependen de los agricultores. Eso podría hacer que el seguro sea más viable "

Mia Thom,  
Cenfri, Sudáfrica

### La tecnología puede utilizarse en la evaluación de siniestros y para mejorar la comunicación con los clientes.

Si los clientes tienen un teléfono móvil, se les puede informar sobre su cobertura, así como servicios adicionales como información meteorológica y de cosechas por mensajes de texto (SMS). Las solicitudes de compensación también pueden tratarse mediante tecnología móvil, por ejemplo, utilizando una señal de geolocalización (GPS) para confirmar la ubicación de la parcela y posteriormente procesar el pago de siniestros.

"La sostenibilidad es clave para proporcionar valor al cliente. Dado que los agricultores pueden no comprender bien el tema, nos debemos concentrar en los beneficios

<sup>1</sup> Los agregadores pueden definirse como entidades que reúnen a personas que cuyas actividades principales son ajenas a los seguros (por ejemplo, minoristas, proveedores de servicios, empresas de servicios públicos, organizaciones por membresía o de la sociedad civil) y que a través de quienes las aseguradoras, con o sin la intervención de agentes o corredores, distribuyen seguros y, dependiendo del modelo, cumplen funciones adicionales como administración y / o pago de siniestros. Ver: <https://www.iaisweb.org/page/consultations/closed-consultations/issues-on-conduct-of-business-in-inclusive-insurance//file/58440/post-consultation-draft-issues-paper-conduct-of-business-in-inclusive-insurance-clean>



**IAIS**  
INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

micro  
insurance  
network

**aii**  
access to insurance initiative

**Agrupando varios servicios con los seguros basados en índices se puede ofrecer a los agricultores una propuesta de valor más amplia.**

Para generar ventas de productos de seguros agrícolas en Kenia, los seguros están vinculados a los créditos de instituciones micro-financieras (IMF), proveedores de insumos, acopiadores (que garantizan la venta de la producción), asociaciones de agricultores, compañías de telefonía móvil y servicios de información meteorológica. La agrupación de seguros basados en índices agrícolas con otros productos de seguros y prestación de servicios de valor agregado como servicios de información meteorológica o acceso a capacitación sobre nuevos métodos agrícolas pueden ser atractivos para los clientes y mejorar la propuesta de valor del producto. Un ejemplo de paquete de productos sería el seguro médico combinado con el seguro de semillas, o seguro de vida combinado con el seguro para ganadería lechera.

**Entender al consumidor y divulgar información sobre el producto son temas que merecen atención adicional en el caso de un producto complejo como el seguro basado en índices.**

El material de marketing debe explicar las características del producto, así como los riesgos y criterios de elegibilidad para el producto. Esto implica explicar que el pago depende del valor del índice y no de la pérdida real. También es necesario explicar qué riesgos están cubiertos y cuáles no, qué nivel de índice se utiliza y la frecuencia esperada de pago. El material de divulgación y de marketing debe evitar el uso de lenguaje técnico y recurrir a explicaciones y ejemplos que ayuden a los clientes a entender estos productos.

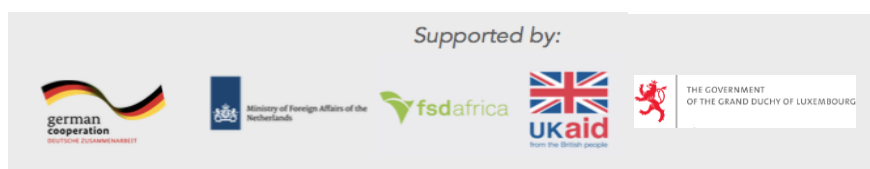
**Los gobiernos y la comunidad de donantes deben apoyar la creación de un entorno propicio para la adopción de seguros basados en índices.**

La creciente aceptación del papel de los seguros como herramienta de manejo de riesgos para los pequeños agricultores por los encargados de formular políticas contribuye al desarrollo y la aplicación de programas de seguros basados en índices agrícolas. Existen tres niveles de participación del público y de los donantes: 1) subsidiando las primas y apoyando el desarrollo de productos apropiados, bien diseñados e integrados con las redes de protección; 2) creando programas de sensibilización de los consumidores para fomentar la demanda y la adopción; 3) la creación de entornos reguladores proporcionales y de sustento que acojan diferentes tipos de agregadores de distribución de productos, procesos organizativos simplificados y requisitos de solvencia proporcionales, al tiempo que se fomentan medidas apropiadas de reducción del riesgo (por ejemplo, el uso del reaseguro) para ayudar a que el mercado se expanda a una escala apropiada. Los gobiernos también pueden apoyar los seguros basados en índices a través de regímenes fiscales de apoyo. El Uganda Agriculture Insurance Scheme (Mecanismo de Seguro Agrícola de Uganda, UAIS) es una asociación público-privada que ofrece seguros agrícolas a pequeños y grandes agricultores de ese país. Esta alianza público-privada apoya la accesibilidad de los seguros basados en índices para los

socio-psicológicos, tanto como en los beneficios económicos para los clientes". Melkachew Temesgen, Seguros Oromia, Etiopia

"Agrupar productos puede ser útil para adjuntar beneficios adicionales al producto y ganar la confianza del cliente y lograr la renovación. Los agregadores, como las sociedades de ayuda mutua de las comunidades, no están regulados, sino que proporcionan beneficios y servicios útiles a las personas ". Mia Thom, Cenfri, Sudáfrica

"El regulador de seguros debe conversar con las autoridades del sector agricultura para ver cómo colaborar en la regulación de las organizaciones agrícolas (cooperativas y proveedores de insumos)". Agrotosh Mookerjee, Risk Shield Consultores, Zambia





**IAIS**  
INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

micro  
insurance  
network

**aii**  
access to insurance initiative

pequeños agricultores otorgándoles primas subvencionadas por el gobierno. También aprovecha el conocimiento de la industria sobre la mejor manera de desarrollar productos y primas de servicio y compensación de una manera rentable. También se está desarrollando un enfoque conjunto de la industria de seguros y el supervisor para que el consumidor conozca los productos de seguros basados en índices.

### **Puntos clave y recomendaciones para la acción a la industria**

- Involucrar en el proceso de ventas de seguros a los agregadores que los agricultores conocen, como los agro-procesadores, o a los adultos mayores de las comunidades.
- Agrupar el seguro agrícola con un producto tangible como un préstamo o un seguro de vida y combinarlo con servicios de valor agregado como riego, servicios de información meteorológica y asesoramiento sobre nuevas prácticas agrícolas para aumentar el valor del producto al agricultor.
- Ser transparente y claro sobre las especificaciones del producto evitando lenguaje técnico complejo.
- Promover y compartir testimonios para impulsar la adopción de seguros basados en índices agrícolas.
- Aprovechar la tecnología en el proceso de registro para reducir los costos administrativos y de transacción.
- Crear asociaciones público-privadas inteligentes entre aseguradores, donantes, organizaciones multilaterales, proveedores de insumos, minoristas y ONG, para ofrecer productos sencillos, accesibles y asequibles.
- Asegurar pagos inmediatos después de los desastres para mejorar las tasas de captación y renovación.

### **Puntos clave y recomendaciones para la acción de los reguladores**

- Comprender y crear conciencia sobre la importancia del seguro agrícola basado en índices como una herramienta para superar los riesgos de producción, especialmente en caso de fenómenos climáticos extremos, y para mejorar los medios de subsistencia de los pequeños agricultores.
- Establecer criterios clave para la regulación de los canales de distribución, tales como proveedores de insumos e intermediarios alternativos, sin obstaculizar su trabajo.
- Considerar la eficacia de las medidas de mitigación de riesgo propuestas, incluyendo el reaseguro para los proveedores de seguros, al evaluar la viabilidad y sostenibilidad del producto.