



Estudio de demanda para los microseguros en la población de Familias en Acción

Informe Final

Bogotá D.C., mayo 26 de 2008

econometría 
Consultores

ESTUDIO DE DEMANDA PARA LOS MICROSEGUROS EN LA POBLACIÓN DE FAMILIAS EN ACCIÓN

PRIMER INFORME

TABLA DE CONTENIDO

	PÁGINA
INTRODUCCIÓN Y ANTECEDENTES	1
1. METODOLOGÍA APLICADA	2
1.1 Revisión de información secundaria	2
1.2 Estructuración de la metodología para la consulta de la demanda	4
1.3 Consulta a la demanda	7
2. LOS MICROSEGUROS COMO UN PRODUCTO DESEABLE	12
3. PERCEPCIÓN DE RIESGOS Y DE SEGUROS	16
3.1 Percepción frente al riesgo	16
3.2 Demanda potencial de seguros	17
3.3 Razones para no adquirir un seguro	19
3.4 Mecanismos de protección frente a los riesgos	23
3.5 Demanda actual de seguros	27
4. PRODUCTOS DESEABLES EN MICROSEGUROS PERSONALES	28
4.1 Características sociodemográficas de los hogares de FA	28
4.2 Los microseguros de vida y salud deseables por parte de los hogares de FA	35
5. PRODUCTOS DESEABLES EN MICROSEGUROS DE DAÑOS	59
5.1 Tenencia de bienes de los hogares de FA	59

5.2 Los microseguros contra daños deseables por parte de los hogares de FA	66
6 FAMILIAS EN ACCIÓN COMO EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN	88
7. CONCLUSIONES	94

ANEXOS

ANEXO 1	REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA, EXPERIENCIAS NACIONALES Y REVISIÓN DE LA NORMATIVIDAD VIGENTE
ANEXO 2	INFORME METODOLÓGICO
ANEXO 3	INSTRUMENTOS DE CONSULTA A LA DEMANDA: GUÍA PARA LA APLICACIÓN DE GRUPOS FOCALES Y GUÍA PARA LA ENCUESTA TELEFÓNICA.
ANEXO 4	ESTIMACIONES DE LA DEMANDA

INTRODUCCIÓN Y ANTECEDENTES

La Banca de las Oportunidades en cumplimiento de sus funciones de promover el *“desarrollo de microseguros como instrumentos para la protección contra la ocurrencia de riesgos asegurables que afectan las condiciones económicas de las familias de bajos ingresos, para lo cual se focalizará inicialmente en la atención de las necesidades de cubrimiento de los beneficiarios de Familias en Acción”* (Términos de Referencia), tras un proceso de licitación pública, contrató a Econometría S.A. para realizar un estudio de demanda de microseguros de la población beneficiaria del Programa Familias en Acción (FA).

Este estudio permite identificar las necesidades de cobertura de riesgos asegurables de los beneficiarios de FA, el tipo de producto que se adecuen a sus necesidades y preferencias, su situación de acceso a este tipo de productos y percepciones sobre el aseguramiento.

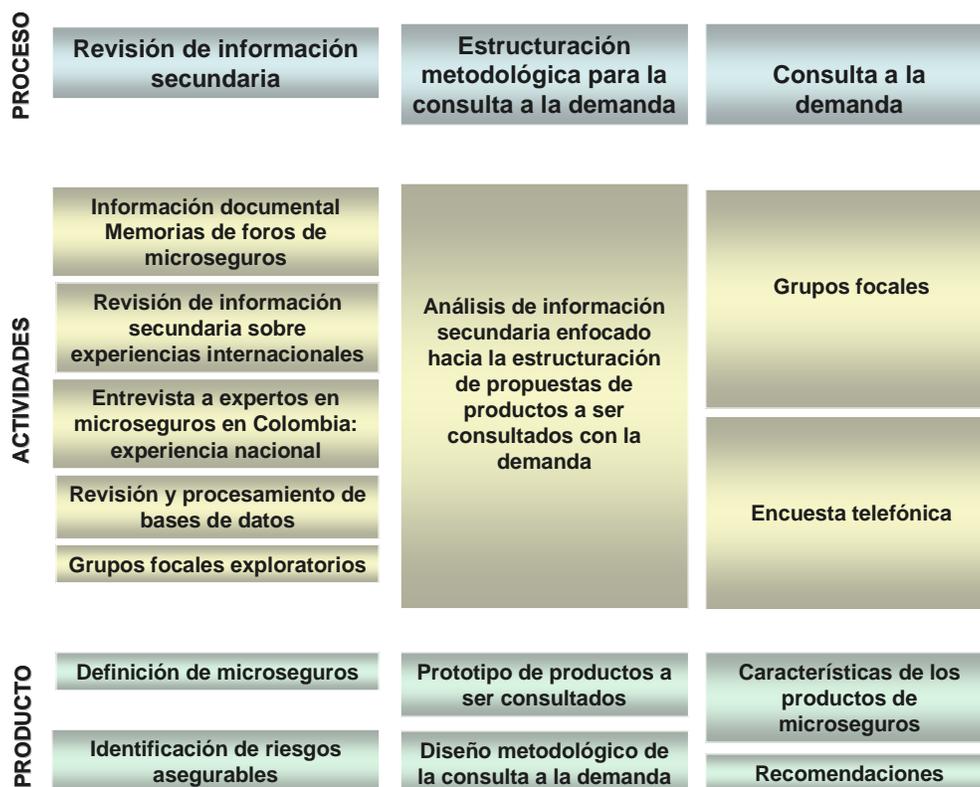
El estudio aporta los elementos necesarios para el diseño de los productos de microseguros y recomendaciones sobre el canal de distribución y su operatividad. Se entiende por elementos lo siguiente:

- Identificación de los riesgos asegurables:
 - Sobre las personas: Caracterización sociodemográfica, socioeconómica, morbilidad, mortalidad y riesgos geológicos.
 - Sobre los bienes: Características físicas de la vivienda y percepción de riesgos.
 - Patrimoniales: Afectación de la estabilidad de ingresos por accidentes que afecten al asegurado o a terceros.
- Características del producto: Con base en la información suministrada por la demanda y teniendo en cuenta la viabilidad desde el punto de vista de la oferta, se establecerán las características del producto: mecanismos de promoción, comercialización y recaudo, condiciones de suscripción, características de las pólizas en materia de presentación, redacción, coberturas, exclusiones, deducibles, determinación de valores asegurados, mecanismos de atención de reclamaciones y proceso de indemnización.

1. METODOLOGÍA DESARROLLADA

La metodología aplicada incluye una revisión de información secundaria con el propósito de contar con todos los insumos para la estructuración metodológica para la recolección primaria de las percepciones de la demanda y finalmente, a partir de la consulta a la demanda, ofrecer los elementos necesarios para el diseño de productos de microseguros. El siguiente diagrama presenta un esquema del proceso, actividades y productos previstos.

Diagrama 1.1



1.1 REVISIÓN DE INFORMACIÓN SECUNDARIA

Esta actividad fue muy importante para profundizar en la comprensión del significado de microseguros, la discusión en torno a sus atributos y las experiencias positivas y negativas a nivel internacional y local. El producto entregado a la Banca de las Oportunidades referente a esta actividad corresponde al Primer Informe, el cual se adjunta a este informe como Anexo #1.

La revisión bibliográfica realizada tuvo como punto de partida el libro “Protegiendo a los pobres: Un compendio de microseguros¹” editado por Craig Churchill y respaldado por la Organización Internacional del Trabajo y la Fundación Re Munich, libro que se ha constituido como un referente insustituible en cuanto al tema del microaseguramiento ya que explora prácticamente todas las facetas de esta industria: principios y prácticas; productos y servicios; operatividad dentro de la industria; opciones institucionales; el papel de los grupos de interés; etcétera. Particularmente interesante resulta el uso de diferentes estudios de casos, a los cuales se hace referencia periódica a lo largo de la publicación, para documentar el desarrollo y estado de los productos en diferentes países.

Otro referente importante fueron las presentaciones hechas durante el IV Congreso Internacional de Microseguros², que tuvo lugar en Cartagena (Colombia) en el mes de noviembre de 2008, donde se reunieron los principales miembros de la industria, entre aseguradoras, representantes de organizaciones multilaterales y otros grupos de interés, para discutir el presente y futuro del negocio. Entre los temas tratados estuvieron la innovación en la distribución, el acceso a reaseguros, el uso de nuevas tecnologías y los avances y retos en regulación.

Se encontró relevante, también, la información recolectada por la fundación Microfinance Gateway³ en su página de Internet, que presenta investigaciones, publicaciones, artículos especiales, noticias y eventos de la comunidad global dedicada a las microfinanzas. Este sitio de Internet tiene un capítulo dedicado específicamente al microaseguramiento donde busca “promover prácticas sanas en la provisión de aseguramiento a las personas de bajos ingresos a través del intercambio de conocimientos y experiencias”.

Otras fuentes consultadas incluyen el libro “Reaseguramiento social: Un nuevo enfoque a la financiación de la salud comunitaria sostenible⁴” editado por David M. Dror y Alexander S. Prever, que aunque se basa en la industria de reaseguros provee puntos importantes sobre la relación entre las reaseguradoras y los esquemas de microseguros. También se incluyeron diferentes informes de aseguradoras comerciales, artículos científicos elaborados por profesores universitarios y estudios de casos. Estos últimos casi siempre basados en India (lugar donde el microaseguramiento ha alcanzado su mayor extensión en cuanto a usuarios cubiertos) o en África. Hay que anotar que esta información se encuentra usualmente en Internet. Particular atención se debería prestar a un documento elaborado por el Microinsurance Centre titulado “El panorama del microaseguramiento en los 100 países más pobres del mundo⁵”, donde se hace un resumen a nivel mundial de productos,

¹ CHURCHILL C. Editor (2006). “Protecting the poor: A microinsurance compendium”. Munich Re Foundation and The International Labour Office.

² http://www.munichrefoundation.org/StiftungsWebsite/Projects/Microinsurance/2008Microinsurance/2008_Microinsurance_conference_agenda_documents.htm

³ http://www.microfinancegateway.org/resource_centers/insurance/ MicroInsurance Focus es administrada por CGAP WORKING GROUP ON MICROINSURANCE.

⁴ DROR D. y PREVER A. Editores (2002). “Social Reinsurance: A new approach to sustainable community health financing”. The World Bank and the International Labour Office.

⁵ ROTH J., McCORD M. Y LIBER D. (2007). “The Landscape of Microinsurance in the world’s 100 poorest countries”. The Microinsurance Centre, LLC.

cubrimientos y otras características de la industria. Finalmente, se revisó la documentación de Bester, Chamberlain y Hougaard (2009)⁶ en donde se presenta una síntesis de los estudios de caso sobre el papel de la regulación en el desarrollo de los mercados de microseguros para Colombia, India, Filipinas, Sudáfrica y Uganda. De esta revisión se realizó una comparación de los cinco casos que desarrollan.

De esta revisión se deja como producto a la Banca de Oportunidades más de 50 fichas de resumen las cuales hacen parte integral del Anexo #1 de este informe.

Por otra parte, se realizaron entrevistas con expertos a nivel nacional. Se realizaron dos tipos de entrevistas: 1) A aseguradores con experiencia en el tema como La Equidad Seguros Generales Organismo Cooperativo, Mapfre Seguros Generales de Colombia S. A. y AIG Colombia Seguros Generales S.A. (las fichas de entrevista diligenciadas hacen parte del Anexo #1) y 2) A entidades del Estado y organizaciones de cooperación internacional que han tenido experiencias en el diseño de microseguros como Bancoldex, Oportunidades Rurales del Ministerio de Agricultura y MIDAS. La revisión no estaría completa sin una mirada a la legislación y normatividad vigente que reglamenta el ejercicio de la actividad aseguradora en Colombia.

El resultado de esta revisión fue el planteamiento de una propuesta de los elementos característicos de los microseguros que fueron la base de este estudio. Esta propuesta fue discutida con el equipo interventor de la Banca de las Oportunidades.

El primer informe también contenía la revisión de las variables disponibles para caracterizar los hogares y personas beneficiarias del Programa Familias en Acción y sus posibles riesgos asegurables.

1.2 ESTRUCTURACIÓN DE LA METODOLOGÍA PARA LA CONSULTA DE LA DEMANDA

La estructuración metodológica de este estudio, partió de los insumos aportados por la actividad anterior. Así se concretó un marco lógico que comprendió elementos conceptuales relacionados con seguros y microseguros, el diseño de una serie de hipótesis y del contenido de la discusión que se tendría en los grupos focales con jefes de familias beneficiarias del Programa Familias en Acción en zonas urbanas, siendo ésta la técnica seleccionada para identificar actitudes frente a los riesgos asegurables, percepciones y actitudes frente a la posibilidad de cubrirse con un microseguro, conocimiento que tienen sobre microseguros y su uso (barreras de acceso) y preferencias en relación a opciones de microseguros y sus atributos.

El siguiente cuadro ilustra la relación entre los objetivos, las hipótesis y los asuntos a precisar durante el ejercicio.

⁶ http://www.cenfri.org/documents/microinsurance/2008/Cross-country_Impact%20of%20regulation%20on%20microinsurance%20development_2008.pdf.

Hannie Bester, Doubell Chamberlain y Christine Hougaard, Haciendo que los mercados de seguros funcionen para los pobres: Políticas, regulación y supervisión en el Microaseguramiento. International Development Research Centre, enero de 2009.

Cuadro 1.1

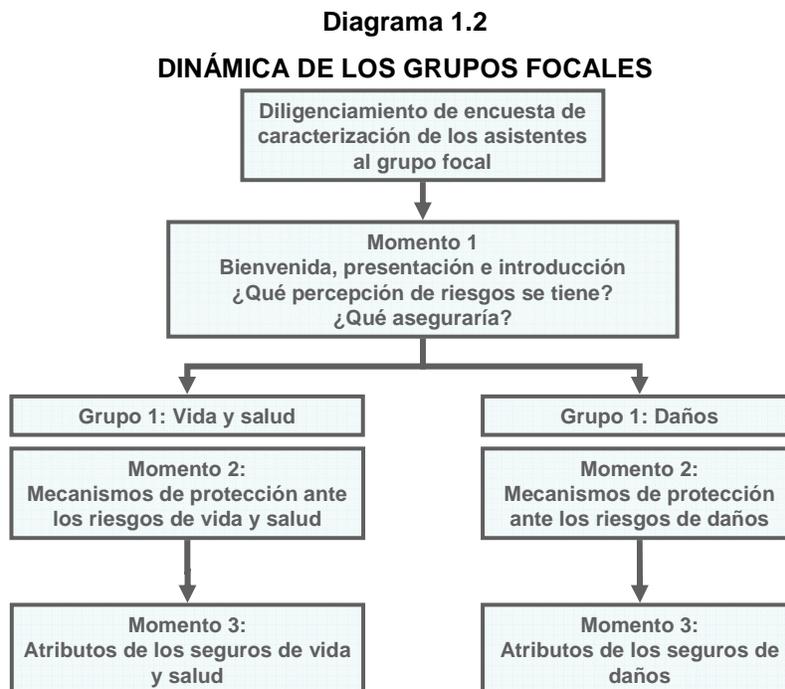
ESQUEMA DE HIPÓTESIS PARA EL DISEÑO DE LOS GRUPOS FOCALES

TEMA	HIPÓTESIS	ASPECTOS A PROFUNDIZAR
<p>1. PERCEPCIONES Y ACTITUDES FRENTE AL RIESGO</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Las familias de bajos recursos tienen en general una actitud reactiva y no preventiva ante el riesgo: las formas de enfrentar las situaciones adversas incluyen la venta del capital productivo, la entrada al mercado laboral de otros miembros de la familia, préstamos gota a gota y en general medidas muy costosas que afectan el bienestar económico de la familia en el largo plazo. – Las familias de bajos recursos consideran la salud y la vida como los principales riesgos a cubrir. Además del costo económico del tratamiento los riesgos en salud tienen un costo de oportunidad importante asociado. – Las percepciones de mujeres y hombres cabeza de familia son diferentes por las diferencias de género que existen en el abordaje de los riesgos. – Las percepciones de personas en ciudades de alta actividad económica es diferente a las de baja actividad económica, derivado de la existencia de riesgos diferentes y acceso a diferentes tipos de servicios. 	<p>Eventos sucedidos Percepción del riesgo presente Percepción del riesgo futuro Percepción de eventos por suceder (probabilidad de ocurrencia) Percepción de la severidad de los eventos que pueden suceder.</p>
<p>3. PRINCIPALES RESTRICCIONES PARA EL ACCESO A PRODUCTOS DE MICROSEGUROS</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Las necesidades diarias superan toda perspectiva de futuro y por lo tanto limitan la posibilidad de acceder a una cobertura para eventualidades. – Los integrantes del mercado objetivo no tienen conocimiento del producto de seguros. – Las personas no confían en las aseguradoras y creen que al momento del siniestro éstas saldrán con explicaciones para evitar el pago de la reclamación. – Se tiene el prejuicio que un seguro es un lujo que las personas de bajos recursos no se pueden dar. – Los productos ofrecidos no se adaptan a las características del mercado objetivo. 	<p>Conocimiento de seguros Percepciones frente a la posibilidad de asegurarse Percepciones frente a las compañías de seguros</p>
<p>4. PREFERENCIAS DE LA DEMANDA EN RELACIÓN A PRODUCTOS DE MICROSEGUROS</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Existe confusión entre el ahorro y los seguros. – Los productos exitosos son sencillos, tanto la póliza como los procedimientos de reclamación, y con pocas exclusiones. – La periodicidad en el pago de primas debe tener en cuenta el flujo irregular de efectivo. – El pago de las primas debe hacerse a través de canales costo efectivos como créditos o recibos de servicios públicos. – La forma de reconocimiento del seguro, una vez sucedido el evento o la contingencia se adecua a las preferencias de la población objetivo. 	<p>Aclarar la diferencia entre seguros y ahorros. Explorar las preferencias en: En cobertura Exclusiones Prima Recursos económicos disponibles para el pago de primas Indemnización Canales de acceso Periodicidad del pago Mecanismos de reclamación e información Pago de indemnizaciones</p>

Se diseñaron las guías para la implementación de los grupos focales, y el plan de análisis; se identificó claramente la población objetivo y el proceso de convocatoria, se identificaron los riesgos de la aplicación de ésta metodología y las medidas para afrontarlos. Este diseño se presentó en el Informe Metodológico que se adjunta al presente informe en el Anexo #2.

El diseño inicial se aplicó en tres grupos focales de prueba, dos en Bogotá (uno con hombres y uno con mujeres) y uno en Soacha con mujeres. Los resultados se remitieron a la Banca de las Oportunidades y se realizaron los ajustes pertinentes en forma concertada con el equipo interventor. Las características básicas del diseño fueron las siguientes:

- Los 10 grupos focales planeados, se distribuyeron entre las ciudades con mayor concentración de población beneficiaria de Familias en Acción: Barranquilla, Bogotá, Buenaventura, Cali y Cartagena.
- Se convocan grupos independientes de hombres y mujeres jefes de hogar, con el apoyo de los coordinadores zonales del Programa y madres líderes.
- Los grupos tienen una dinámica como la presentada a continuación: Se inicia con una encuesta individual y se trabaja en plenaria la percepción sobre riesgos y seguros. Se divide la discusión en dos: un grupo con el tema de vida y salud y el otro, que debe ser propietario de vivienda o tener un negocio, trabajar daños.



Por otra parte, se procesaron las bases de datos disponibles con información sobre los hogares beneficiarios de Familias en Acción, cuyos resultados parciales se presentaron en un informe de avance y los resultados finales se presentan en el presente informe.

1.3 CONSULTA A LA DEMANDA

La consulta a la demanda se diseñó en dos momentos, el primero con grupos focales, a partir de los cuales se diseñó el segundo momento, correspondiente a una encuesta telefónica.

1.3.1 Grupos focales

Se realizaron los grupos focales con asistencia de 133 personas, 63 hombres y 70 mujeres, los cuales eran jefes de hogar.

A partir de la información recolectada se aplicó una metodología de análisis que consistió en:

- En un primer momento se hace una lectura de las transcripciones de los talleres, que permite ubicar a qué pregunta es que en ese momento están dando respuesta los participantes. Esta primera lectura generalmente está marcada por las explicaciones que se están dando a las opciones seleccionadas.
- En un segundo momento, en el caso en que las preguntas sean abiertas, se debe centrar el análisis en la identificación de los posibles puntos de vista que pueden existir de modo que puedan ser organizados, buscando encontrar aspectos comunes que puedan ser agrupados bajo una misma categoría de análisis. El proceso es similar a la lógica que sigue la metodología de construcción de conglomerados o “Clusters” para análisis estadísticos, es decir, organizar tipos de respuestas por grupos de ellas que sean homogéneos en su interior, y diferenciales con otros grupos o categorías de respuestas.
- Un tercer momento, lleva a formular una interpretación que permita, a partir de las categorías de análisis que se tienen, proponer una posible explicación de por qué el grupo piensa de determinada manera y cuáles serían los aspectos relevantes que señalan las respuestas que se han presentado.

1.3.2 Encuesta telefónica

Tras la realización de los grupos focales, de donde surgieron los prototipos de los productos de microseguros, quedaba por profundizar un tema fundamental: la disponibilidad de pago de estos productos. Este tema se abordó tratando de hacer una aproximación a un análisis de preferencias reveladas, identificando el interés por cada uno de los seguros y la disponibilidad de pago de las familias beneficiarias.

De tal forma, se estructuró una guía de entrevista telefónica, la cual se presenta en el Anexo #3 del presente informe, a ser aplicada a una muestra aleatoria de 600 hogares, representativa de los hogares beneficiarios de FA FAa nivel nacional.

La guía está dividida en tres partes. La primera parte, corresponde a preguntas que permiten una descripción de tipo sociodemográfico y financieras del hogar. La segunda parte se concentra en el seguro hipotético a ofrecer, la prima a pagar y la decisión de las personas en comprar este seguro y la tercera parte indaga sobre el comportamiento de pago de los seguros ofrecidos.

A partir de la caracterización se busca determinar, entre otras, la tenencia de vivienda o negocio, para que sea aplicable preguntas de seguros de daños que protejan la propiedad y el valor aproximado de los bienes (vivienda, negocio, enseres), para poder determinar el valor de cobertura a ser ofrecido.

El análisis de la encuesta está conformado por dos partes: 1. Descripción de las variables socioeconómicas y financieras del hogar, al igual que del tema de pagos de los seguros ofrecidos y 2. Análisis *Probit*.

Como se explicará más adelante, se estructuraron 11 productos a ser preguntados en la encuesta telefónica:

1. Seguro de Vida con cubrimiento de 6 millones: equivalente a 500 mil pesos mensuales (un salario mínimo) durante un año. Este valor cubriría los gastos del 66% de las familias.
2. Seguro de Vida con cobertura de \$10 millones: equivale a 833 mil pesos mensuales durante un año. Este valor cubriría los gastos del 95% de las familias.
3. Salud renta pérdida por incapacidad médica: \$12.5 mil pesos por día de incapacidad. Equivalente a medio salario mínimo diario (si se considera que se trabajan 20 días al mes).
4. Salud servicios complementarios (rehabilitación, medicinas y cuidados especiales durante la hospitalización) por hasta 5 millones de pesos.
5. Seguro exequial y \$2 millones de pesos adicionales: Se tomó como referencia muchos de los seguros que se ofrecen en el mercado.
6. Vivienda \$10 millones: cubre el valor del 33% de las viviendas de las familias pertenecientes al Programa.
7. Vivienda \$18 millones: cubre el valor del 66% de las viviendas de las familias pertenecientes al Programa.

8. Daños a enseres \$2 millones. Para llegar a la cobertura de este seguro se hizo un pequeño sondeo sobre el valor de los enseres de la familia.
9. Daños a enseres \$5 millones. Se buscó un seguro que pudiera cubrir los enseres de las familias con mayor poder adquisitivo del programa.
10. Local del negocio \$5 millones: Bajo el supuesto que un local tiene más o menos 15 metros cuadrados, se tomó el valor más barato del metro cuadrado en Bogotá en estrato 2 (para cubrir la diferencia entre el metro cuadrado comercial y el habitacional).
11. Negocio (enseres) \$2.5 millones; cubre el 75% del valor de los negocios reportados en la Línea Base.

En términos metodológicos, se debe aclarar lo siguiente: El objetivo de este ejercicio es analizar cómo responde la demanda de seguros a los diferentes cambios de precio y no el estimar la demanda en todos sus elementos, por dos razones, primero, se tiene la falta de una demanda “real” por seguros que llevó a indagar sobre la voluntad de compra y no sobre la compra efectiva del producto⁷ y segundo, la aproximación que se usó para recolectar información, válida en la medida que permitió crear una base de datos sólida y de una forma rápida, no permitió obtener datos sobre ingresos, aversión al riesgo y en general otros medios que le permiten a los individuos protegerse o superar eventos asegurables. Los modelos que se estimaron se pueden resumir en la siguiente ecuación:

$$D_{i,s} = F(X_i, V_s, \varepsilon_i)$$

Donde $D_{i,s}$ es una variable que toma el valor de 1 cuando el individuo i adquiere el seguro s y 0 cuando no lo adquiere, X_i es una serie de variables sociodemográficas, financieras y de exposición al riesgo que condicionarían la elección de comprar o no el seguro, V_s es la prima a la cual se ofrece el seguro s y ε_i es un residuo estocástico donde se incluye otra información que usa el individuo en su decisión de adquirir o no un seguro y que no se incluye en X o V . Finalmente $F(\)$ es una función que describe como las variables anteriores están relacionadas con la decisión de compra. Para nuestro análisis particular se tomó la función de densidad de la distribución normal estándar⁸.

La distribución de las entrevistas por tipo de producto se puede ver en el siguiente cuadro. El aparente desbalance en el número de observaciones de las encuestas sobre el seguro de daños, se debe a que la probabilidad de preguntar cada uno de estos seguros varía según las características del hogar. Así si la familia no tiene negocio, no tendría caso preguntarle por este tipo de seguro. Lo mismo sucede si la familia no tiene vivienda propia. El algoritmo que describe que seguro se le preguntó a las familias de acuerdo a sus características se encuentra al final de la guía de la encuesta telefónica incluida en el Anexo #3.

⁷ Es más, se tiene que tener cautela al hablar de la demanda y del mercado, en forma estricta.

⁸ Esto es lo que se conoce como modelo *Probit*

De los datos del cuadro presentado a continuación, se puede deducir que para los seguros que cubren el local y el negocio no se cuenta con suficientes observaciones para derivar conclusiones que se puedan generalizar al universo. Es más, así se le hubiera preguntado este tipo de seguros a todo aquel que tuviera un local propio para su negocio, para el seguro de local, o a todo aquel que tuviera negocio, para el seguro de negocio, tendríamos únicamente 7 y 44 entrevistas, respectivamente. Esto tal vez hubiera permitido hacer algunas estimaciones sobre el seguro de negocio, pero sufriendo un costo muy alto que es el de sesgar la muestra para los otros productos.

Cuadro 1.2
Seguros de Salud y Vida - Distribución de las Entrevistas

Tipo Seguro Salud y Vida	# Observaciones	Porcentaje
EXEQUIAS	108	17.79%
MEDICINAS	116	19.11%
RENTA	125	20.59%
VIDA 10M	140	23.06%
VIDA 6M	118	19.44%
Total general	607	100.00%

Seguros de Daños - Distribución de las Entrevistas

Tipo Seguro Daños	# Observaciones	Porcentaje
ENSERES 2M	414	68.20%
ENSERES 5M	48	7.91%
LOCAL	1	0.16%
NEGOCIO	17	2.80%
VIVIENDA 10M	65	10.71%
VIVIENDA 18M	62	10.21%
Total general	607	100.00%

La lista de variables incluidas en el análisis y las hipótesis sobre las cuales se corren los modelos son:

Variable	Hipótesis
Mortalidad y morbilidad	Se espera que las familias que enfrentaron eventos negativos en años anteriores, busquen protegerse más que las que no y por lo tanto estén más dispuestas a adquirir un seguro.
Eventos catastróficos	Al igual que con la morbilidad y mortalidad, se espera que las familias que enfrentaron eventos negativos en años anteriores, busquen protegerse más que las que no y por lo tanto estén más dispuestas a adquirir un seguro
Miembros del hogar	Se espera que entre más personas tenga el hogar mayor será la percepción de vulnerabilidad y por lo tanto las familias tenderían a asegurarse más.
Personas que trabajan	Sobre esta variable se tienen dos hipótesis en particular: La primera es que las familias donde trabaja solo una persona o todas están desempleadas tienen una mayor incertidumbre sobre sus ingresos y buscarían asegurarse más. Por otro lado no es posible determinar a priori si el número de personas que trabajan es un indicador proporcional al ingreso del principal proveedor, ya que en primer lugar, la decisión de que otros miembros del hogar entren al mercado laboral depende, en primera medida, de si lo generado por el jefe del hogar es suficiente para mantener a la familia; y en segundo lugar a más personas trabajando mayor es el ingreso.

Variable	Hipótesis
Tenencia de la vivienda y valor	Se tiene la idea que entre mayor es el valor de la vivienda, mayor es la probabilidad de querer asegurarla.
Valor enseres y activos	Se tiene la idea que entre mayor es el valor de la vivienda o los activos, mayor es la probabilidad de querer asegurarla. Por otro lado es posible que los hogares vean los activos como una forma de ahorro del que se puede disponer en caso de ocurrir un evento desafortunado y por lo tanto sentirse menos vulnerable y no querer adquirir un seguro
Negocios	Se espera que la tenencia de un negocio aumenta la probabilidad de querer asegurarlo.
Seguros	Se espera que los hogares con experiencia en seguros tengan estén más abiertos a adquirir otro tipo de productos
Región	Desde un principio se ha insistido en que la decisión sobre la compra de un seguro puede variar de región a región, dadas las diferencias intrínsecas entre estas: posturas y formas de afrontar los riesgos diferentes, penetración de otros productos de seguros, morbilidad y riesgos presentes, etc. Es por esto que se presenta la tabla de como se distribuyo la muestra y las regiones en que se distribuyeron los departamentos.

En el análisis que se incorpora al presente documento se presentan las correlaciones entre las variables, se hacen análisis gráfico y estadístico entre la decisión de compra y las variables independientes para observar posibles relaciones o agrupaciones de las variables que contribuyan al análisis y se presentan las regresiones logísticas llegando a la curva de demanda para el individuo promedio para cada uno de los productos. Adicionalmente a la demanda para el individuo promedio para cada producto, se calculó una cuota inferior correspondiente al límite inferior del intervalo de confianza al 95% de la demanda estimada. Es decir, para cada precio se calculó un porcentaje para el cual la probabilidad de que la demanda efectiva supere este porcentaje es del 95%. Los resultados se presentan graficados para cada producto y tabulados en el anexo 4. No sobra mencionar que desafortunadamente los seguros de negocio y local del negocio, no tuvieron suficientes observaciones para realizar este tipo de análisis.

A continuación se presentan los resultados consolidados del proceso descrito en este marco metodológico.

2. LOS MICROSEGUROS COMO PRODUCTO DESEABLE

A partir del proceso de revisión documental y entrevistas, se partió de los siguientes conceptos con relación al microseguro que se desea diseñar para la población beneficiaria del Programa Familias en Acción:

Concepto	Particularidad
Microseguro objetivo	Seguro dirigido a población que se encuentra por debajo de la línea de pobreza, en este caso dirigido a población Sisben 1 ⁹ beneficiaria del Programa Familias en Acción. El beneficiario de estos contratos debe ser quien se encuentra en esta condición. Se debe resaltar que el seguro, como instrumento de protección patrimonial, tiene elementos diferentes a otros mecanismos como el ahorro. (ya que el propósito del microseguro es el restablecimiento de la condición económica, el cual tiene después de la ocurrencia del evento adverso contemplado como asegurable).
Producto deseable	Diseño sencillo. Póliza con letras destacadas y redacción simple.
Documentación deseable	Sencilla de comprender y de mínima extensión. Confiable, es decir, que garantice el respaldo de la compañía, en papel e impresión de buena calidad, etc.
Suscripción	Debe operar sobre la base de valores admitidos o a primera pérdida absoluta.
Cobertura	Sumas asegurables adecuadas dada la población objetivo y proporcionales a la prima pagada. Definición clara de beneficios. En materia de exclusiones, estas deben ser mínimas y claras en aras de no defraudar la confianza pública y con deducibles igualmente mínimos o nulos, según el caso. Se debe resaltar que el propósito de incluir exclusiones y deducibles mínimos, es el de garantizar la estabilidad en el largo plazo de este programa. En lo posible, se debe evitar la aplicación de cláusulas de obligaciones o garantías que hagan nulo el contrato en caso de pérdida o que disminuyan el monto de la indemnización más allá de lo previsto por el deducible.
Pago de prima	Se debe contar con medios de pago que se adapten a las condiciones de la población de bajos recursos. Debe facilitarse el pago en efectivo o a través del pago de otros servicios (créditos, cuentas bancarias, recibos de pago de servicios públicos o mediante intermediarios no tradicionales). El periodo de pago se debe ajustar al flujo irregular de ingresos de esta población. Incentivar el pago mediante descuento directo de subsidios.
Comercialización	Se deben utilizar canales no tradicionales con bajos costos de transacción: redes bancarias (por ejemplo por medio del proceso de pagos del subsidio de Familias en Acción), redes micro-financieras, redes comerciales, recibos de servicios públicos, otros. Incentivar la contratación colectiva.

⁹ Esta población cuenta con afiliación al Sistema General de Seguridad Social de Salud (SGSSS) por medio del régimen subsidiado. Ha sido sujeta de la encuesta del Sistema de identificación y clasificación de potenciales beneficiarios para programas sociales (SISBEN) mediante la cual fue clasificada en Sisben 1. Con esta clasificación, la familia escoge libremente una Administradora de Régimen Subsidiado (ARS) para ser atendido. La ARS escogida garantiza la atención en el Plan Obligatorio de Salud del Régimen Subsidiado, POSS. Dentro del POSS reciben servicios de prevención y protección como examen físico general, controles de crecimiento y desarrollo (para menores de 14 años), revisión oftalmológica y odontológica, vacunas, entre otros; acciones de recuperación de la salud y hospitalización y atención de enfermedades de alto costo. El servicio no contempla preexistencias para sus afiliados, ni períodos mínimos de afiliación para la atención.

Concepto	Particularidad
Administración	Utilización de tecnología para reducir costos sensiblemente.
Pago de siniestros	Prácticamente inmediato para evitar descapitalización y aumento de pobreza (considerando los bajos niveles de capacidad de enfrentar un siniestro por parte de familias de bajos recursos). Con requisitos documentales precisos y mínimos. Considerar opciones de pago según se indique en el estudio de mercado, por ejemplo mecanismos de reposición de bienes, el pago en especie o el pago mediante rentas.

A partir de la revisión bibliográfica y los principios promovidos por MIDAS se puede tener una visión clara de las características esperables de los microseguros, la cual se resume a continuación:

- Si un producto ha de tener éxito en este mercado debe tener un diseño sencillo, en el sentido que debe ser claro en los riesgos que cubre, en los beneficios que otorga y flexible para adaptarse a necesidades especiales, en particular al flujo de efectivo irregular que caracteriza a los hogares. Las pólizas deben ser fáciles de entender con letras destacadas y redacción simple. Esta estrategia tiene dos funciones, primero, superar la baja instrucción financiera del mercado objetivo, y segundo, siendo los microseguros un producto de bajo margen y alto volumen, poder utilizar personal sin mayores calificaciones para la venta del producto.
- El microseguro es un producto diseñado alrededor del perfil y necesidades de protección de la población de bajos ingresos. Esta es la principal justificación de realizar una consulta a la demanda potencial de microseguros dirigidos a la población de FA, objetivo de este estudio. También, sin embargo, debe tener en cuenta un modelo de negocios apropiado y rentable para las aseguradoras. (C.K. Prahalad¹⁰), razón por la cual en este estudio se consulta también a los aseguradores.
- Dado que los productos deben estar diseñados alrededor de las necesidades de la población objetivo, deben contar con primas ajustadas a la capacidad de pago de la población objetivo y se debe considerar coberturas bajas. Igualmente, debe minimizarse los costos de transacción al cliente facilitando el pago y el cobro.
- Para los aseguradores: El microseguro no se refiere al tamaño de la aseguradora ni al tamaño del riesgo a ser cubierto. El microseguro debe ser voluntario. Se deben tener procedimientos simples que permiten la masificación de la cobertura en número de clientes dado que la rentabilidad de los productos de microseguros no se miden por cliente, sino por escala, para tal efecto, se recomienda que los microseguros estén asociados a otra transacción comercial (por ejemplo, pago de servicios públicos), con el fin de lograr economías de escala y expansión de la

¹⁰ “*La Fortuna en la base de la pirámide*”, 2005. Prahalad identifica a los más de 4 billones de personas viviendo con menos de USD\$2/día como una oportunidad de mercado, si los proveedores de productos y servicios crean nuevos modelos de negocio.

cobertura y un sistema de incentivos salariales basados en productividad (número de clientes).

- Un factor de éxito de los microseguros es el canal de distribución¹¹. Los canales más exitosos son aquellos que tienen una gran base de clientes y ya atienden el mercado objetivo.
- Debe ser ampliamente inclusivo: como las sumas aseguradas son pequeñas, los costos de identificar personas de alto riesgo, como aquellas con enfermedades preexistentes, pueden ser mayores que los beneficios de excluirlos ex ante.
- En coberturas específicas, se recomienda: En seguros de vida, se recomienda considerar no solamente el pago del seguro de vida o incapacidad permanente, sino también incluir rentas a la familia mientras el hogar recupera su capacidad de generación de ingresos, cuyo pago podría hacerse por medio de cuotas mensuales y/o en especie (bonos de mercado, pago de servicios públicos, etc.). En seguros de cobertura por pérdida de bienes, también se recomienda incluir la compensación de rentas durante un tiempo.

Por otra parte, es relevante retomar elementos mencionados en la revisión bibliográfica como es el tema de reclamaciones y pago del siniestro:

- Se necesita que el proceso de reclamación su procesamiento sea eficiente, para mantener la confianza en el sistema¹².
- La existencia de un producto sencillo con beneficios claros y un proceso de reclamación simple que el cliente entienda en su totalidad, es fundamental para que no se hagan reclamaciones indebidas, que minen la satisfacción del cliente.
- El pago del siniestro debe ser rápido para evitar la descapitalización y aumento de la pobreza.
- Se deben utilizar requisitos documentales precisos y mínimos que se adapten al mercado de bajos recursos. Aunque los controles sobre el fraude son importantes, si se logra involucrar a la comunidad en el proceso es posible limitar estas asimetrías de información y hacer el proceso más eficiente.
- Se puede considerar flexibilidad en el pago de las indemnizaciones según la condición de la familia, por ejemplo pago en especie o el pago mediante rentas, podría ser más adecuado, según las necesidades de la familia en el momento del siniestro, sus características y su entorno.

“Los productos de microseguros deben buscar un balance entre inclusión de un segmento de la población amplio, beneficios apropiados, primas reducidas y sostenibilidad¹³”.

¹¹ CHURCHILL (2006)

¹² MCCORD, Michael J., BUCZKOWSKI, Grzegorz y SAKSENA, Priyanda, CHURCHILL C. Editor (2006).

Estos principios deseables fueron las hipótesis sobre las cuales se trabajó con las familias potencialmente beneficiarias identificando sus necesidades reales, su visión de riesgo, de seguros y su disponibilidad a pagar.

Se parte entonces de que la población beneficiaria del Programa Familias en Acción, al estar cubierta por el SGSSS bajo el Régimen Subsidiado, tiene seguro de salud, principio fundamental para el diseño de microseguros para esta población. Claramente, este producto no puede ser una copia en menor escala de los usados para seguros comerciales. En el diseño de estos productos es indispensable hacer coincidir sus características con las necesidades de las familias beneficiarias del Programa FA.

¹³ WIPF J., LIBER D. y CHURCHILL C. (2006)

3. PERCEPCIÓN DE RIESGOS Y DE SEGUROS DE LA POBLACIÓN OBJETIVO

A continuación se presentan los resultados de los grupos focales sobre la percepción del riesgo, la disposición por adquirir un seguro y en caso negativo, las razones de no hacerlo.

3.1 PERCEPCIÓN FRENTE AL RIESGO

La percepción frente al riesgo es importante para las familias beneficiarias de FA. Todos los asistentes a los grupos focales manifestaron sentir temor por alguna circunstancia adversa, en especial por perder la salud y la vida. Insistieron que perder cosas materiales es un asunto secundario y aunque reconocen el esfuerzo que les ha costado conseguirlas, frente a eventos que comprometan la vida o a la salud las cosas se pueden recuperar más fácilmente.

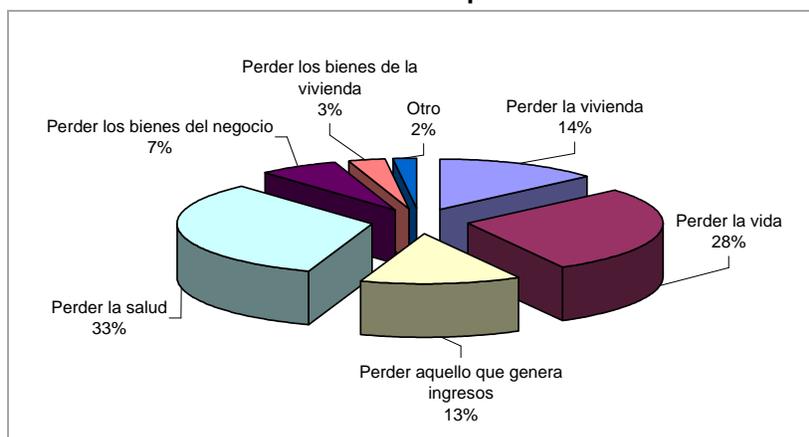
“Perder la salud es lo más preocupante porque esto es la energía, el motor principal para sostener a los hijos, mas cuando uno es madre cabeza de hogar, si no hay salud no hay fuerza, yo soy la mano derecha del negocio familiar...”

Participante mujer GF en Barranquilla

Esta conclusión se deriva de la utilización de una técnica que combinó la votación de los asistentes sobre opciones de respuesta y luego la motivación a explicar las votaciones. Se formuló la siguiente pregunta al grupo focal: En estos días, cuando se va a dormir, ¿Qué situaciones le suele quitar el sueño?. Los resultados fueron:

Gráfica 3.1

EN ESTOS DÍAS, CUANDO SE VA A DORMIR, ¿QUÉ SITUACIÓN EN OCASIONES LE SUELE QUITAR EL SUEÑO? La posibilidad de ...



Fuente: Grupos focales con hogares beneficiarios de FA, Econometría 2008.

Si bien perder la vida es una preocupación mayor, esta situación es considerada como una situación remota aún para los participantes, pues antes tienen que atravesar por el ‘viacrucis’ de sentir la pérdida de la salud. A la gran mayoría le preocupa no estar presentes

para responder por sus familias y morir, pero son las dificultades asociadas con no tener salud ni fuerzas para trabajar las que afectan el cotidiano de llevar comida, pagar arriendo, pagar servicios. A esto se le suma, la queja de no recibir adecuada atención cuando se sienten mal de salud: *“estar enfermo es correr de un lado para el otro...no hay nadie que lo atienda a uno bien, no hay medicinas buenas, la atención es mala, la cobertura es pésima, solo dan ibuprofeno...uno se muere mientras logra que lo atiendan...”*

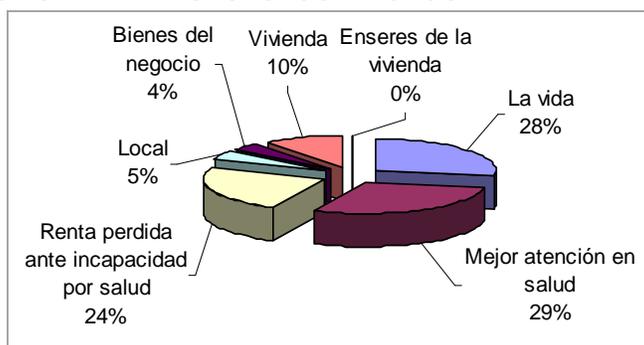
Frente a la preocupación por la pérdida de la vivienda, fueron muy pocos asistentes quienes reportaron tener vivienda propia. Sin embargo, independiente de tenerla o estar en arriendo, la posibilidad de perder el sitio donde están actualmente habitando consume parte de sus pensamientos y búsquedas cotidianas en el bienestar de sus familias. Cómo lo señalaba un señor en uno de los talleres, para este caso aplica literalmente el proverbio de *“nadie conoce la gotera en la casa ajena”* y la vivienda es reportada como una preocupación asociada a encontrarse de pronto en la calle, solos y en estado de gran vulnerabilidad con los hijos. Tener una vivienda implica, para las familias, *“por lo menos, tener un sitio donde descansar donde nadie me va a cogerá los hijos y me los va a ultrajar por una vivienda o por una comida...”*. Es de anotarse que este sentimiento puede estar asociado con las experiencias de desplazamiento vividas por muchas de las familias y que fue reportada de forma tangencial en el taller.

3.2 DEMANDA POTENCIAL DE SEGUROS

Según la información de los grupos focales, la decisión de qué asegurar está asociada con aquello sobre lo cual se percibe un mayor riesgo de que pueda suceder y cuyas consecuencias resultan ser más funestas. Así, al indagar en los grupos focales por aquellos riesgos que le gustaría asegurar, las respuestas se concentran en la vida y la salud, siendo consistente con los riesgos que más preocupación les genera.

Gráfica 3.2

¿QUÉ ASPECTOS ESTARÍAN DISPUESTOS A ASEGURAR DE MANERA PRIORITARIA?



Fuente: Grupos focales con hogares beneficiarios de FA, Econometría 2008.

En este sentido, la mayoría de las familias buscarían asegurar tanto la vida como la salud. Saber que se vive en contextos donde existe tanta precariedad en las condiciones de vida pone en riesgo por un lado la salud, pues no hay suficiente calidad y acceso a los servicios

públicos y se está más expuesto a las condiciones climáticas de inundaciones, deslizamientos, etc.; y por otro lado, pone en riesgo la vida porque las mismas dificultades de pobreza afectan las condiciones de seguridad de los barrios.

Uno puede perder la vida, es que hasta por...dos mil pesos lo matan a uno, por atracarlo por robarlo por todo...Las enfermedades y el clima están agarrados de la mano siempre que hay invierno siempre se enferma alguien, mas se inunda todo y eso genera enfermedades infecciones, eso me preocupa mucho.

Participantes hombres GF Soacha

Uno sale a la calle y no sabe si se regresa...ahora con esta inseguridad ni siquiera se puede tener el cabello largo porque te atacan para quitártelo y venderlo, hay que asegurar la vida...hay mucha inseguridad...si no hay trabajo la inseguridad aumenta porque la gente tiene que buscar su sustento de alguna manera...la salud en la Costa varia bastante por el clima, la lluvia...en el barrio que yo vivo se inunda muy fácil, esto afecta mucho la salud de los niños, estamos a las orillas de rio Magdalena...se forman muchos huracanes....hay mosquito, dengue.

Participantes mujeres GF Cartagena GF

Las consecuencias que conlleva perder la vida y la salud se concretan para las familias en una sola frase: dificultades para asegurar un buen futuro de los hijos. La razón que más llevaría a tomar este tipo de seguros busca responder al temor de dejar los hijos a la deriva tanto en el tiempo presente con acciones tan directas como garantizar qué darles de comer, como en el futuro “*hasta que los niños ya estudien, porque cuando ellos ya estudian, ya se pueden defender*”. Al asegurar al principal proveedor (hombre o mujer) de la familia se estaría contrarrestando esta situación. Es interesante anotar cómo algunos señores en los talleres de Cartagena y de Cali, anotaban que el seguro de vida debía estar a nombre de ellos pues su mujer no podría salir adelante sin esta ayuda, además no les gusta que ellas trabajen.

Finalmente, hay que señalar, con respecto a asegurar la salud, que adicional a sus implicaciones directas con las finanzas familiares y las dificultades con la atención, otra razón que exponen para futuro es la de pensar en ellos y ellas en su vejez, pues “*...y uno tras de que ya no tiene salud, pues imposible estar abonando a un sistema de pensión... entonces ese es otro riesgo más*”.

A partir de la encuesta telefónica se puede estimar la demanda potencial. El 82.7% de los hogares respondieron que adquirirían seguro de vida o salud y el 76.11% respondieron que adquiriría el seguro daños. Esta diferencia en los porcentajes es coherente con los resultados de los grupos focales y la experiencia internacional donde se ve un mayor interés de cubrir eventos que afectan a las personas y antes de aquellos que afectan a las posesiones.

Cuadro 3.1
PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN SEGURO SALUD Y VIDA CONTRA SEGURO DAÑOS

Adquiere el seguro de vida o salud	Adquiere el seguro de daños		
	No	Si	Total general
No	9.72%	7.58%	17.30%
Si	14.17%	68.53%	82.70%
Total general	23.89%	76.11%	100.00%

Fuente: Econometría S.A. Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009.

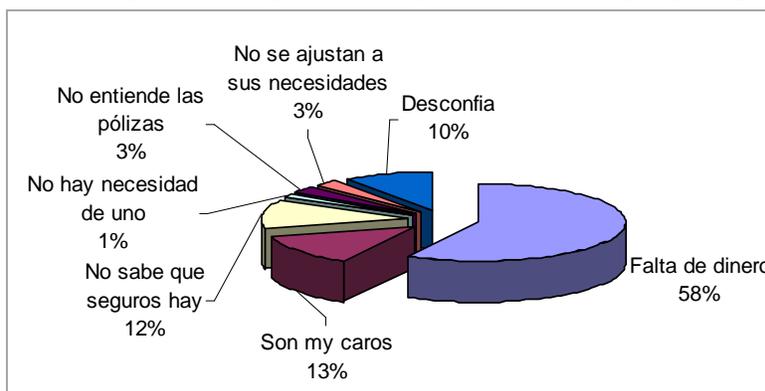
El cuadro anterior presenta la relación entre las respuestas sobre si adquiriría cada uno de los seguros ofrecidos. Se puede concluir que la decisión entre adquirir uno u otro seguro no es independiente, siendo más probable que se niegue adquirir el segundo seguro cuando no adquiere el primero.

3.3 RAZONES PARA NO ADQUIRIR UN SEGURO

A pesar de que los seguros son deseables, al indagar, en los grupos focales por las razones para no contar en la actualidad con un seguro, el preconceito sobre el alto costo de los seguros incide en que las personas no se interesen por adquirir este tipo de productos, además se suma el bajo ingreso de los hogares. Los participantes afirman que no se cuenta con dinero extra para invertir en este tema y se autoexcluyen de esta posibilidad pues la perciben como un lujo que no se puede escoger frente a las necesidades que tienen que cubrir todos los días.

Gráfica 3.3

¿CUÁL ES LA PRINCIPAL RAZÓN PARA QUE LA GENTE NO TOMA UN SEGURO?



Fuente: Econometría, Grupos focales, 2009.

Existe desinformación sobre la dinámica de estos productos y un distanciamiento evidente de las fuentes de información. Las ideas que asocian a los seguros y a las razones para no comprarlos están relacionadas con que (a) son caros, (b) solo cubren a una persona, (c) si es para todo el grupo familiar es impagable (d) no se sabe dónde acceder a ellos, (e) las aseguradoras solo se enfocan en quienes trabajan no en las amas de casa o en los desempleados.

“No se sabe como acceder a esos servicios, uno no está educado para eso, existe ignorancia, no hay nadie que lo oriente a uno en ese tema, uno es humilde, viene de partes rurales o es desplazado...”

Participante GF mujeres en Barranquilla.

Adicionalmente se cuenta con una serie de malas experiencias que, propias o de conocidos, refuerzan una idea que los aleja de las posibilidades de contar con un seguro. Algunas personas en Barranquilla, Cali, Buenaventura y Soacha, refieren experiencias donde han perdido dinero porque se lo dieron a alguien que en nombre de aseguradoras, les engañó; o porque estuvieron pagando y al retrasarse no tuvieron los beneficios esperados cuando los fueron a utilizar.

“Acá se han tenido malas experiencias con ese tema, una vez vino un señor ofreciendo un seguro de gastos funerarios, se entusiasmaron y pagaron como \$10.000 luego en la vida se volvió a saber de él.....no llega la información, claro, uno a lo mejor en la televisión es donde ha visto algo sobre eso, pero si uno quiera averiguar no sabe a dónde ir...”

Participantes Mujeres GF Buenaventura

En la encuesta telefónica se identificó, para cada tipo de producto ofrecido, su interés o no de adquirirlo, cuyo resultado se presentó en la sección anterior. Al recibir una respuesta negativa se indagó por la razón. Los resultados fueron los siguientes:

En el caso del seguro de vida y salud, la principal razón, sin importante el detalle del seguro, es no necesitarlo. La segunda respuesta más frecuente es que el seguro es muy caro. La respuesta “No confía en las aseguradoras” solo es frecuente en el seguro de vida con cobertura de \$10 millones de pesos.

Cuadro 3.2

RAZONES DE NO ADQUISICIÓN SEGURO DE VIDA Y SALUD

Tipo Seguro	Razón (cod_Porque No_1.1)	Total
EXEQUIAS	Muy caro	1
	No confía en las aseguradores	1
	No lo necesita	10
Total EXEQUIAS		12
MEDICINAS	Muy caro	2
	Baja cobertura	1
	No lo necesita	8
Total MEDICINAS		11
RENTA	Muy caro	4
	Baja cobertura	1
	No cubre a suficientes miembros de la familia	1
	No lo necesita	10
Total RENTA		16
VIDA \$10 millones	Muy caro	6
	Baja cobertura	1
	No confía en las aseguradores	4
	No lo necesita	9
Total VIDA \$10 millones		20

Tipo Seguro	Razón (cod_Porque No_1.1)	Total
VIDA \$6 millones	Muy caro	7
	Baja cobertura	2
	No cubre a suficientes miembros de la familia	2
	No confía en las aseguradores	2
	No lo necesita	9
Total VIDA \$6 millones		22
Total general		81

Fuente: Econometría S.A. Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009.

También se intentó ver si el hecho que las personas hayan respondido que el seguro es muy caro, tenía que ver con el valor ofrecido. El siguiente cuadro, que cruza el valor del seguro contra la razón por la cual no lo adquiriría para cada tipo de seguro, nos muestra que para los seguros de vida y salud, la relación no es obvia, por lo tanto se puede concluir que es la capacidad de pago de la familia en vez del valor del seguro lo que condiciona su venta.

Cuadro 3.3
RAZÓN DE NO ADQUISICIÓN SEGURO DE VIDA Y SALUD (MUY CARO)

Tipo Seguro	Prima	Muy caro	Otra razón	Total general
EXEQUIAS	750		2	2
	1250		1	1
	1500		1	1
	1750		2	2
	2000	1	1	2
	2250		1	1
	3500		1	1
	4250		2	2
Total EXEQUIAS		1	11	12
MEDICINAS	750	1	1	2
	1000		1	1
	1250		1	1
	1750	1	3	4
Total MEDICINAS		2	6	8
RENTA	750		1	1
	1000	2	2	4
	1250	1		1
	1750		1	1
	2000	1	1	2
	2500		3	3
	3000		4	4
Total RENTA		4	12	16
VIDA \$10millones	2000		2	2
	2800	2	2	4
	3500	1	3	4
	4200	2	2	4
	5000	1	2	3
	5700		2	2
	7500		1	1
Total VIDA \$10millones		6	14	20

Tipo Seguro	Prima	Muy caro	Otra razón	Total general
VIDA \$6 millones	1000		3	3
	1500		1	1
	2500	1	1	2
	3000		1	1
	4000	3	4	7
	5000	1	2	3
	6500	2	3	5
Total VIDA \$6 millones		7	15	22
Total general		20	58	78

Fuente: Econometría S.A. Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009.

El mismo ejercicio se hizo para los seguros de daños. Los resultados se aprecian en el siguiente cuadro.

Cuadro 3.4

RAZONES DE NO ADQUISICIÓN SEGURO DE DAÑOS

Tipo Seguro Daños	Razones (cod_Porque No_2.1)	Total
ENSERES \$2 millones	Muy caro	21
	El valor que cubre es muy bajo	7
	No confía en las aseguradoras	6
	No lo necesita	46
Total ENSERES \$2millones		80
ENSERES \$5 millones	Muy caro	4
	El valor que cubre es muy bajo	1
	No confía en las aseguradoras	1
	No lo necesita	4
Total ENSERES \$5 millones		10
VIVIENDA \$10 millones	Muy caro	6
	No confía en las aseguradoras	1
	No lo necesita	6
Total VIVIENDA \$10 millones		13
VIVIENDA \$18 millones	Muy caro	9
	El valor que cubre es muy bajo	2
	No confía en las aseguradoras	3
	No lo necesita	6
Total VIVIENDA \$18 millones		20
Total general		123

Fuente: Econometría S.A. Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009.

Se nota otra vez que las principales apreciaciones para negarse a adquirir el seguro, es que este es muy caro o no lo necesita. En este caso la gente si considera el precio del seguro la principal razón para no adquirirlo, con excepción del seguro de enseres con cobertura de \$2 millones. Por lo tanto, para los seguros de daños es más evidente la relación entre un precio alto y la decisión de no comprar el seguro.

Cuadro 3.5

RAZONES DE NO ADQUISICIÓN SEGURO DE DAÑOS (MUY CARO)

Tipo Seguro Daños	Prima	Muy caro	Otra razón	Total general
ENSERES \$2 millones	300	1	3	4
	500	1	5	6
	700	3	11	14
	900		13	13
	1100	2	9	11
	1200	3	7	10
	1400	2	2	4
	2000	9	9	18
Total ENSERES \$2 millones		21	59	80
ENSERES \$5 millones	750	1		1
	1500	1	1	2
	1750		1	1
	2000	1	2	3
	2500	1	2	3
Total ENSERES \$5 millones		4	6	10
VIVIENDA \$10 millones	1000		2	2
	1400		1	1
	2000		1	1
	2300		1	1
	3000	3	1	4
	3500	3	1	4
Total VIVIENDA \$10 millones		6	7	13
VIVIENDA \$18 millones	2500	1	1	2
	3250		1	1
	4000	1	1	2
	4750	1	1	2
	5500		1	1
	6250	2	2	4
	7000	2		2
	8000	2	4	6
Total VIVIENDA \$18 millones		9	11	20
Total general		40	83	123

Fuente: Econometría S.A. Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009.

3.4. MECANISMOS DE PROTECCIÓN FRENTE A LOS RIESGOS

Como se señalaba anteriormente, frente a la percepción de riesgos, tomar un seguro no es la opción prioritaria, en especial en el caso de la pérdida de bienes y pérdida de la salud, y en menor medida en la pérdida de la vida. Según la información obtenida en los talleres, para protegerse contra el riesgo de perder la vida, las personas afirman que se organizan para mejorar la seguridad y confían en protección divina y un 18% afirma que compra un seguro. Las personas que participaron en el taller consideran muy importante que las comunidades se organicen para evitar ser víctimas de la delincuencia común y perder sus vidas, esto puede tener su lógica, por la percepción del riesgo que tienen de los barrios donde habitan, se habló mucho acerca de los peligros "de la calle" y de la necesidad de

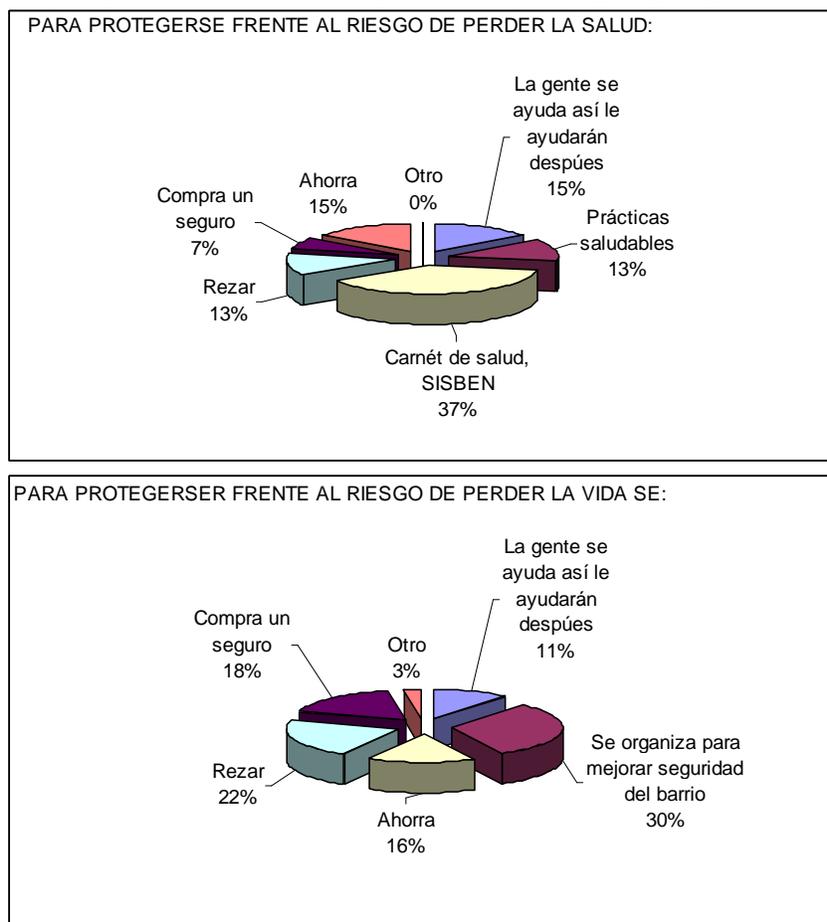
protegerse unos a otros para facilitar la convivencia. Otro factor que resultó muy interesante es la importancia de ayudar y ser solidarios con los vecinos que pasan por situaciones difíciles porque más adelante ellos esperarían que los ayuden también. Un caso específico se referenciaba en Cali, cuando las personas hacen colectas para cubrir los gastos relacionados con la muerte de un familiar.

Rezar, encomendarse a Dios buscando su protección, es el seguro que los/as familias consideran que pueden hacer para ir y volver sanos a sus casas en la búsqueda del sustento diario.

“Uno dice ‘guárdame Señor’, guárdame de todo que en esa carretera no me vaya a pasar nada, porque usted se imagina de pronto un atraco, mucha gente de nosotros que ha trabajado en la calle vendiendo lo han matado, lo han atracado... aquí en la ciudad de Barranquilla, trabaja uno con mucha zozobra...”
Participantes GF Barranquilla

Gráfica 3.4

FRENTE AL RIESGO DE PERDER LA VIDA O LA SALUD, ¿QUÉ HACE GENERALMENTE LA GENTE PARA PROTEGERSE?



Fuente: Grupos focales con hogares beneficiarios de FA, Econometría 2008.

Para protegerse frente al riesgo de perder la salud, lo más común es contar con su carné de salud, mantener una red de ayuda comunitaria y realizar prácticas saludables. Un 7% considera la opción del seguro.

“...yo trato de estar al día con todos los papeles del seguro en regla por si acaso un accidente, uno no sabe pues puede ir rápido a que lo atiendan, porque hay gente que aunque tenga los seguros no sabe hacerse atender...pues lo mejor que uno puede hacer para protegerse en salud es echarse la bendición...de todas formas si tiene dinero para poder comer bien y comprar cosas alimenticias pues uno se enferma menos, pero a veces solo se puede el arroz y el plátano porque la carne de vez en cuando...”

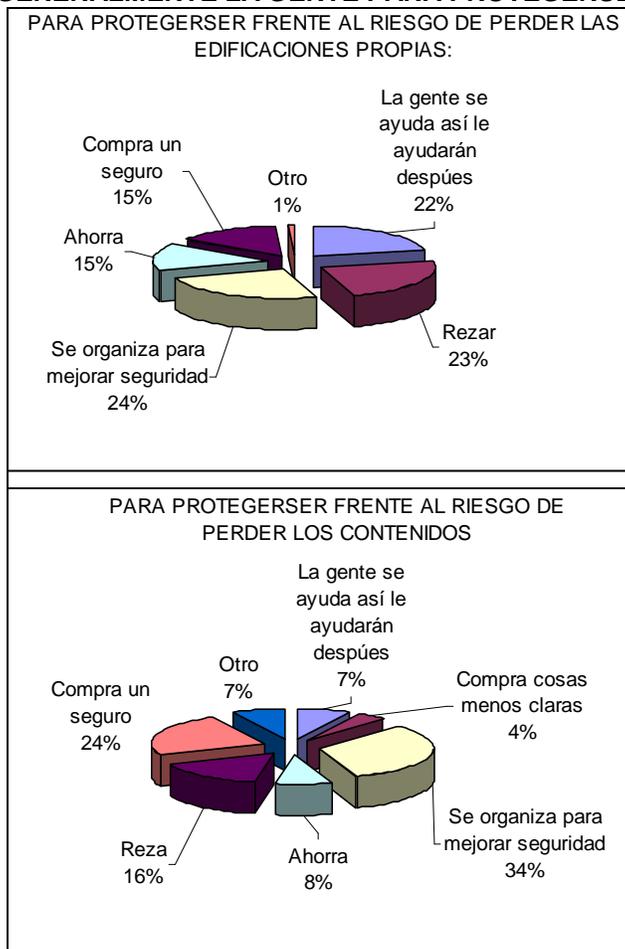
Participantes Mujeres GF Cali

Si bien, se considera que el Sisben no es lo mejor cuando se quiere tener calidad y celeridad en la atención, la gran mayoría de familias expresan sólo contar con éste mecanismo de protección y buscar siempre tenerlo al día para el caso que lo puedan necesitar.

Frente al riesgo de perder los bienes, los asistentes a los grupos focales afirman protegerse generando acciones comunitarias de ayuda y de protección. El 24% de los asistentes considera un seguro como medio de protección para los enseres y el 15% de los propietarios de negocios o viviendas.

Los enseres y las viviendas les han demandado a las familias tiempo, paciencia y dinero para conseguirlos por eso son valorados y existe un interés por su cuidado y por no perderlos. La forma como se buscaría protegerlos sería a través de la solidaridad y ayuda entre todos, tanto para atender a amenazas de la delincuencia como del medio ambiente (derrumbes, inundaciones, etc). El ‘deber ser’ hace que la gran mayoría de participantes de los grupos focales exprese que espera que entre todos haya una atención a estos riesgos, pero lo cierto es que cuando se profundiza acerca de qué tanta solidaridad existe ‘en la realidad’, lo que surge es un sentimiento de desamparo y soledad para enfrentar estos eventos.

Gráfica 3.5
FRENTE AL RIESGO DE PERDER LAS PROPIEDADES O ENSERES, ¿QUÉ HACE GENERALMENTE LA GENTE PARA PROTEGERSE?



Fuente: Grupos focales con hogares beneficiarios de FA, Econometría 2008.

Una información adicional para entender la baja penetración de seguros como un mecanismo de respuesta ante un evento catastrófico es procesar la pregunta de la Encuesta de la Línea de Base Urbana de Familias en Acción referente a las acciones realizadas por el hogar ante la ocurrencia de un evento catastrófico. Como se puede ver en el siguiente cuadro, los mecanismos utilizados impactan directamente la calidad de vida del hogar: El 86% de los hogares responden disminuyendo sus gastos, cerca del 60% se endeudan y casi el 30% utilizaron sus ahorros líquidos y no líquidos (vendiendo algo de propiedad del hogar).

Cuadro 3.6
ACCIONES REALIZADAS POR EL HOGAR ANTE LA OCURRENCIA DE UN EVENTO CATASTRÓFICO

Acción para contrarrestar el evento		Beneficiarios en 2007	Potenciales beneficiarios de 2007	Total
Disminuyeron gastos	%	86,48	83,41	84,05
	<i>error</i>	-2,18	-3,55	-2,84
Se endeudaron	%	57,42	66,33	64,51
	<i>error</i>	-3,73	-4,13	-3,37
Usaron ahorros	%	12,37	9,52	10,11
	<i>error</i>	-2,51	-2,55	-2,08
Vendieron algo de propiedad del hogar	%	14,51	10,17	11,07
	<i>error</i>	-2,80	-2,97	-2,42
Otro miembro del hogar tuvo que trabajar	%	20,98	15,96	17,00
	<i>error</i>	-3,11	-3,25	-2,65
Otra	%	17,12	43,88	38,36
	<i>error</i>	-2,65	-4,49	-3,66

Fuente: DNP; Encuesta de la línea de base urbana de Familias en Acción, 2007.

3.5 DEMANDA ACTUAL DE SEGUROS

Se cuenta con diferentes fuentes de información que permiten tener una idea de la demanda actual de seguros.

Según la encuesta telefónica, solo el 3.63% dijo que tenía seguros que cubrieran riesgos diferentes de los de salud (ARS).

En el caso de la información que proviene de la Encuesta de la línea de base de Familias en Acción urbana realizada en 2007, se encuentra que siete de cada 100 hogares informan haber realizado gastos relacionados con seguros. Estos hogares reportan un gasto promedio en seguros es de \$112 mil pesos.

Cuadro 3.7
GASTO PROMEDIO TOTAL Y EN SEGUROS

Población	Promedio	Error estándar	Intervalo de confianza (95%)	
Gasto en seguros				
Hogares beneficiarios de FA urbana	115.919	12.503	91.326	140.511
Hogares SISBEN 1 no beneficiarios de FA urbana	202.116	51.051	101.700	302.532
Total	177.666	37.251	104.393	250.938
Gasto promedio				
Hogares beneficiarios de FA urbana	419.443	5.997	407.685	431.200
Hogares SISBEN 1 no beneficiarios de FA urbana	475.288	8.854	457.930	492.646
Total	462.659	7.000	448.935	476.382

Fuente: DNP; Encuesta de la línea de base urbana de Familias en Acción, 2007.

4. PRODUCTOS DESEABLES EN MICROSEGUROS PERSONALES PARA HOGARES BENEFICIARIOS DE FAMILIAS EN ACCIÓN

El análisis de los microseguros personales correspondientes a seguros de vida, incapacidad permanente y salud parte de la caracterización de riesgos personales lo cual viabiliza el producto, para luego desarrollar las características o atributos de estos productos.

4.1 CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS DE LOS HOGARES DE FA

Para poder valorar el riesgo de otorgar estos seguros personales es fundamental contar con información básica de los hogares que demandarán estos seguros. La información presentada a continuación tiene tres fuentes: 1. Por una parte, se cuenta con la base de datos de FA cruzada con la Ficha SISBEN, esta base registra todos los hogares beneficiarios a 2008, por lo tanto no tiene errores de muestreo, 2. Por otra parte, se cuenta con información de la encuesta de línea de base urbana de FA que incluye dos poblaciones: beneficiarios en principales ciudades a 2007 y población SISBEN 1 en estas mismas ciudades que no eran beneficiarios al momento de la encuesta y finalmente, 3. Se cuenta con información de la encuesta telefónica realizada a una muestra representativa de hogares beneficiarios de FA en el marco de este estudio

Este estudio se concentra en la población urbana beneficiaria de FA, la cual equivale al 52% del total de beneficiarios del Programa que alcanza 1.3 millones de hogares (6.6 millones de personas), según la base de datos de FA en noviembre de 2008. Según la encuesta telefónica, el 61% de los hogares tienen entre cuatro y seis personas.

Cuadro 4.1.1

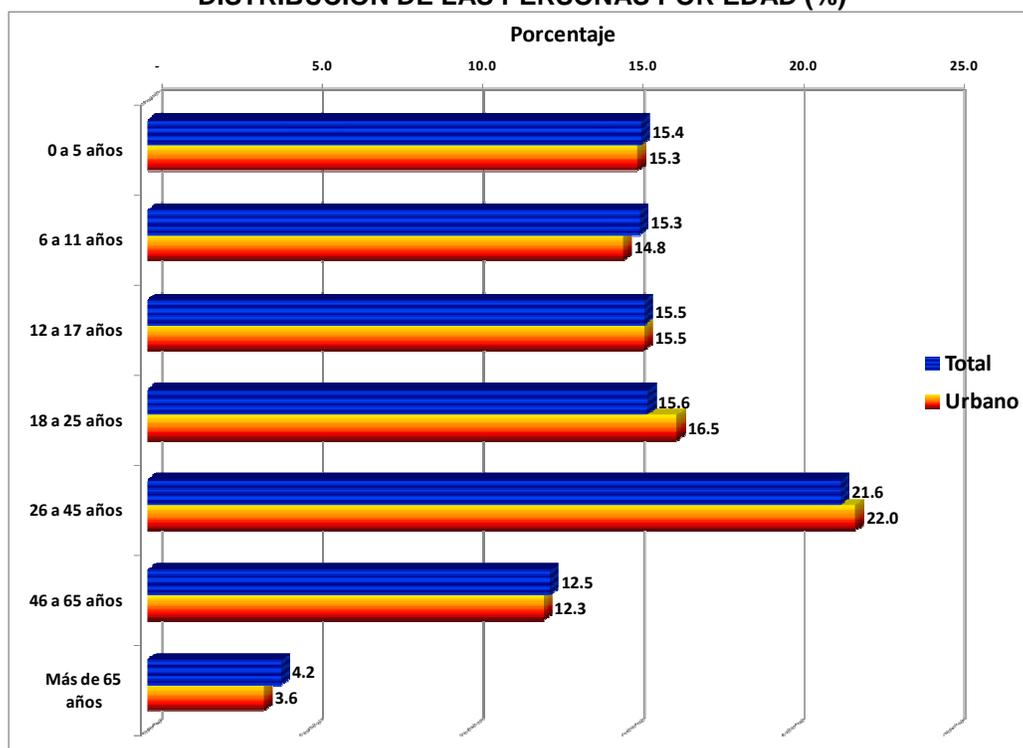
NÚMERO DE PERSONAS EN EL HOGAR

Personas en el hogar	Porcentaje
1	0.49%
2	1.81%
3	7.91%
4	19.60%
5	22.08%
6	19.11%
7	10.21%
8	6.92%
9	4.94%
10	1.81%
11	1.32%
12	0.99%
13	1.32%
14	0.49%
Más de 14	0.99%
Total general	100.00%
Promedio	

Fuente: Econometría S.A. Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009.

Edad Según la base de datos de FA, la edad promedio de las personas es de 24.3 años. Alrededor de la mitad de la población son niñas y niños (menores de 18 años), entre el 15% y el 16% son jóvenes (de 18 a 25 años) y un poco más de una tercera parte son adultos mayores de 25 años. En promedio, las familias que tienen niños y niñas menores de seis años tienen 1.6 niños y niñas. De tal forma que, entre niños y niñas y jóvenes se tiene a dos terceras partes de la población, la cual constituye población potencial para generar prácticas de ahorro y aseguramiento, en un esquema de educación financiera¹⁴.

Gráfica 4.1.1
DISTRIBUCIÓN DE LAS PERSONAS POR EDAD (%)



Fuente: Ficha SISBEN – Familias en Acción

Jefatura La mitad de las personas son hijos (hijas) dentro del hogar. Un 18.3% son jefes del hogar y un 13.6% son cónyuges o compañeras (compañeros). El 31% de los hogares tienen jefatura femenina. Del total de hogares con jefatura femenina, el 74% carecen de cónyuge o compañero. Por otra parte, en el 9% de los hogares se tiene un jefe masculina sin cónyuge.¹⁵, situación que, según otros estudios, ha demostrado una alta vulnerabilidad.

¹⁴ Como ejemplo de programas de educación financiera con alianza con los establecimientos escolares se tiene el Programa Jóvenes Ahorradores de Oportunidades Rurales (Ministerio de Agricultura).

¹⁵ Aunque el Programa tiene como directriz entregar el subsidio a la madre titular, no es motivo de exclusión los hogares que carecen de “madre”.

Cuadro 4.1.2

DISTRIBUCIÓN DE LAS PERSONAS POR PARENTESCO CON EL JEFE (NÚMERO Y %)

Parentesco familiar	Total		Urbano	
	Número	Proporción	Número	Proporción
Jefe	1.217.167	18,5%	630.476	18,3%
Cónyuge o compañera (compañero)	894.981	13,6%	460.366	13,3%
Hijos	3.439.226	52,4%	1.787.968	51,8%
Nietos	570.585	8,7%	317.722	9,2%
Padres	47.525	0,7%	28.148	0,8%
Hermanos	52.351	0,8%	25.951	0,8%
Yerno o nuera	60.486	0,9%	37.677	1,1%
Abuelos	3.140	0,0%	1.802	0,1%
Suegros	24.561	0,4%	15.493	0,4%
Tíos	4.908	0,1%	2.556	0,1%
Sobrinos	63.087	1,0%	37.095	1,1%
Primos	9.531	0,1%	5.299	0,2%
Cuñados	24.892	0,4%	14.799	0,4%
Otros parientes	82.448	1,3%	45.230	1,3%
Servicio doméstico	7.993	0,1%	2.444	0,1%
Hijos servicio domestico	123	0,0%	30	0,0%
No parientes	65.218	1,0%	36.793	1,1%
Sin parentesco	138	0,0%	77	0,0%
Total	6,568,360	100%	3,449,926	100%

Fuente: Ficha SISBEN – Familias en Acción

Educación Un 17.6% de las personas mayores de 17 años manifestó tener nivel educativo cero. Por otra parte, el nivel de escolaridad promedio de las personas mayores de 17 años es de 4.12 en la zona urbana. Estos dos indicadores demuestran un muy bajo nivel educativo de la población adulta, lo que obviamente limita sus capacidades para desempeñarse en ambientes laborales formales, al igual que en procesos de bancarización, entre otros aspectos.

El siguiente cuadro muestra el máximo nivel educativo alcanzado de las personas adultas, haciendo evidente que el 81% se concentra en primaria y ninguno.

Cuadro 4.1.3

**DISTRIBUCIÓN DE LAS PERSONAS MAYORES DE 17 AÑOS
POR MÁXIMO NIVEL EDUCATIVO ALCANZADO (NÚMERO Y %)**

Nivel educativo	Total		Urbano	
	Número	Proporción	Número	Proporción
Ninguno	782.363	21,2%	345.324	17,6%
Primaria	2.204.610	59,8%	1.134.050	57,8%
Secundaria	688.526	18,7%	473.182	24,1%
Técnica o tecnológica	5.727	0,2%	3.873	0,2%
Universidad	5.871	0,2%	3.885	0,2%
Postgrado	281	0,0%	165	0,0%
Total	3.687.378	100,0%	1.960.479	100,0%

Fuente: Ficha SISBEN – Familias en Acción, 2008

Actividad principal El 66% de los beneficiarios urbanos de 2007, de 12 años y más, trabajan como principal actividad. Casi un 20% se dedica a oficios del hogar, alrededor del 5% buscó trabajo y un 4% estudió.

Cuadro 4.1.4

**DISTRIBUCIÓN DE LAS PERSONAS MAYORES DE 12 AÑOS
POR ACTIVIDAD ECONÓMICA (%)**

Actividad principal		Beneficiarios en 2007	Población Sisben 1, no beneficiarios de FeA	Total
Trabajó	%	65,48	62,67	63,32
	error	-0,94	-1,26	-0,99
No trabajó, pero tenía trabajo	%	0,69	0,43	0,49
	error	-0,14	-0,12	-0,10
Tiene incapacidad permanente para trabajar	%	1,88	1,36	1,49
	error	-0,29	-0,21	-0,18
Buscó trabajo	%	3,61	5,01	4,69
	error	-0,36	-0,62	-0,49
Oficios del hogar	%	19,57	19,74	19,70
	error	-0,79	-1,03	-0,81
Vivió de la renta	%	0,38	0,09	0,16
	error	-0,14	-0,03	-0,04
Es pensionado o jubilado	%	1,27	0,98	1,05
	error	-0,23	-0,25	-0,20
Estudió	%	3,15	4,00	3,81
	error	-0,33	-0,54	-0,42
Otra actividad	%	3,96	5,71	5,31
	error	-0,36	-0,65	-0,50
Total	%	100,00	100,00	100,00

Fuente: DNP; Encuesta de la línea de base urbana de Familias en Acción, 2007.

Según la encuesta telefónica, la mayoría de hogares, un 55.2% dependen económicamente de una sola persona, mientras que el 11.37% depende de más de dos personas. Un 3.6% no tiene personas que trabajen. En promedio 1.57 personas trabajan por hogar.

Cuadro 4.1.5
PERSONAS QUE TRABAJAN EN EL HOGAR

Personas que trabajan	Observaciones	Porcentaje
0	22	3.62%
1	335	55.19%
2	181	29.82%
3	39	6.43%
4	19	3.13%
5	6	0.99%
6	4	0.66%
7	1	0.16%
Total general	607	100.00%

Fuente: Econometría S.A. Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009.

Cobertura en salud, morbilidad y mortalidad Se debe partir de que la totalidad de la población beneficiaria del Programa FA cuenta con Sisben 1, requisito fundamental para ser beneficiario.

El 12% de las personas que tienen como principal actividad trabajar, dejó de realizar sus actividades en los 15 días anteriores a la encuesta, por problemas de salud. En promedio, esta situación duró 5.9 días. De estos, el 61% tuvo que permanecer en cama, en promedio 3.29 días.

Alrededor de la mitad de la población de 12 años y más ha ido a cita con médico general en el año anterior a la encuesta, como se puede ver en la siguiente tabla. Asimismo, la mitad han recibido medicamentos, alrededor de un 30% se han realizado exámenes médicos, un 22% han ido a cita odontológica y un 19% ha tenido que ir a urgencias.

Cuadro 4.1.6
FRECUENCIA DEL USO DE SERVICIOS MÉDICOS (%)

Uso de servicios médicos en el último año		Beneficiarios en 2007	Población Sisben 1, no beneficiarios de FeA	Total
Cita con médico general	%	51,48	45,69	46,98
	error	-0,84	-1,07	-0,85
Cita con médico especialista	%	16,63	14,11	14,67
	error	-0,64	-0,73	-0,59
Exámenes	%	30,76	27,27	28,05
	error	-0,78	-0,95	-0,76
Medicamentos	%	49,02	42,53	43,98
	error	-0,84	-1,1	-0,84
Urgencias	%	19,27	15,14	16,06
	error	-0,66	-0,71	-0,57

Uso de servicios médicos en el último año		Beneficiarios en 2007	Población Sisben 1, no beneficiarios de FeA	Total
Atención odontológica	%	22,29	15,1	16,7
	<i>error</i>	-0,69	-0,72	-0,58
Hospitalizaciones	%	6,574	4,992	5,345
	<i>error</i>	-0,42	-0,45	-0,36

Fuente: DNP; Encuesta de la línea de base urbana de Familias en Acción, 2007.

La prevalencia de enfermedades de alto costo, para personas de 12 años y más, es menor al 1% en todos los casos.

Cuadro 4.1.7
PREVALENCIA DE ENFERMEDADES DE ALTO COSTO (%)

Prevalencia de enfermedades del alto costo		Beneficiarios en 2007	Población Sisben 1, no beneficiarios de FeA	Total
Cáncer de cuello uterino	%	0,11	0,11	0,11
	<i>error</i>	-0,06	-0,03	-0,03
Cáncer de seno	%	0,17	0,10	0,12
	<i>error</i>	-0,08	-0,07	-0,06
Cáncer de próstata	%	0,14	0,03	0,06
	<i>error</i>	-0,07	-0,02	-0,02
Complicaciones durante o después del parto	%	0,47	0,24	0,29
	<i>error</i>	-0,14	-0,11	-0,09
Malaria	%	0,09	0,00	0,02
	<i>error</i>	-0,06	0,00	-0,01
Dengue	%	1,30	0,92	1,01
	<i>error</i>	-0,18	-0,15	-0,12
VIH	%	0,13	0,00	0,03
	<i>error</i>	-0,08	0,00	-0,02

Fuente: DNP; Encuesta de la línea de base urbana de Familias en Acción, 2007.

Por otra parte, la prevalencia de enfermedades de las personas menores de 12 años muestra que el 1.7% sufrió dengue durante los últimos 12 meses, un 0.36% sufrió malaria y un 0.27% sufre VIH.

Según la encuesta de línea de base urbana de FA, el 1.6% de los hogares han sufrido la pérdida de un miembro del hogar durante el año anterior a la encuesta y en el 6.8% se ha presentado una enfermedad grave de un miembro del hogar.

Cuadro 4.1.8

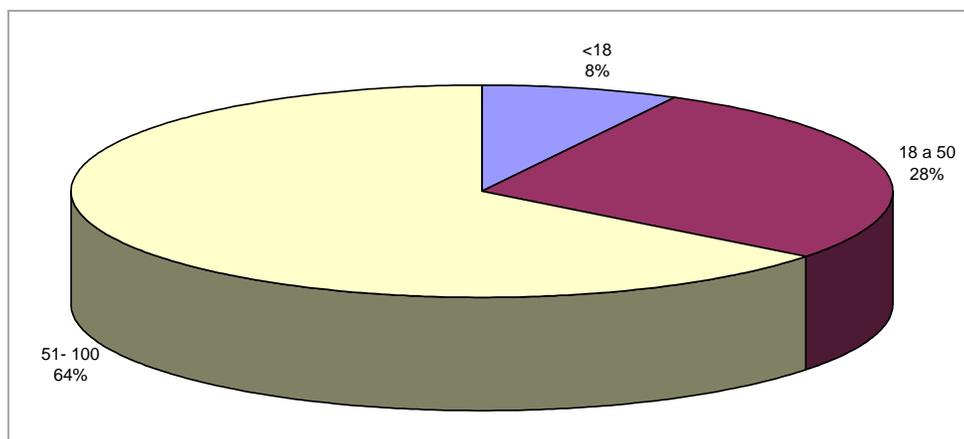
PROPORCIÓN DE HOGARES EN DONDE HA SUCEDIDO UN EVENTO DE MUERTE O ENFERMEDAD GRAVE DE UN MIEMBRO DEL HOGAR DURANTE EL AÑO ANTERIOR A LA ENCUESTA

Eventos		Beneficiarios en 2007	Población Sisben 1, no beneficiarios de FeA	Total
Muerte de un miembro del hogar	%	1,59	1,70	1,68
	<i>error</i>	-0,33	-0,53	-0,42
Enfermedad grave de un miembro del hogar	%	6,78	4,01	4,64
	<i>error</i>	-0,80	-0,68	-0,56

Fuente: DNP; Encuesta de la línea de base urbana de Familias en Acción, 2007.

Cuando se pregunta al hogar si alguien que formaba parte del mismo murió durante los últimos dos años, la respuesta es afirmativa en el 4.2% de los casos. En promedio ha muerto una persona. Del total de personas que murieron en los últimos dos años, el 64% fueron personas mayores de 50 años y un 28% personas de 18 a 50 años. La edad promedio de las personas que murieron fue de 56 años. Casi en el 90% de los casos, la causa de la muerte es diferente a enfermedades de alto costo.

Gráfica 4.1.2
DISTRIBUCIÓN DE PERSONAS QUE MURIERON EN LOS DOS AÑOS ANTERIORES A LA ENCUESTA POR GRUPOS DE EDAD



Fuente: DNP; Encuesta de la línea de base urbana de Familias en Acción, 2007.

Por otra parte, en la encuesta telefónica se indagó por la ocurrencia de eventos catastróficos, pero en un periodo de tiempo de dos años y aclarando que el evento haya significado gastos al hogar de más de \$500 mil pesos : El 9.39% contestó afirmativamente al evento de enfermedades y un 4.28% al de muerte de una persona del hogar. Esta cifra es más alta que la presentada en la población de Familias en Acción según la Línea Base, para el caso de enfermedades, principalmente porque se está considerando un horizonte de tiempo más largo. En el caso de muerte de un miembro del hogar, donde si se tiene un horizonte comparable, se llega a una cifra similar a la de la Línea de Base de FA urbana.

Cuadro 4.1.9

PORCENTAJE DE FAMILIAS QUE PRESENTAN EVENTOS NEGATIVOS (SALUD Y VIDA)

Evento	Porcentaje
Enfermedad	9.39%
Muerte	4.28%

Fuente: Econometría S.A. Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009.

4.2 LOS MICROSEGUROS DE VIDA Y DE SALUD DESEABLES POR PARTE DE LOS HOGARES DE FEA

Tras el análisis de la información obtenida de las familias beneficiarias de FA, los productos deseables de microseguros personales deberían tener las siguientes características o atributos:

Cuadro 4.2.1

MICROSEGUROS PERSONALES DESEABLES PARA FAMILIAS BENEFICIARIAS DE FA

	Cobertura	Valor asegurable
1. Seguro de vida e incapacidad permanente	Cubre al principal generador de ingresos	Un salario mínimo por un año: \$6 millones de pesos (pesos de 2009), equivalente a \$500 mil pesos mensuales durante un año.
		\$10 millones de pesos (pesos de 2009), equivalente a \$833 mil pesos mensuales durante un año.
2. Seguro de renta perdida por incapacidad temporal	Cubre al principal generador de ingresos	\$12.5 mil pesos diarios (equivale a un salario mínimo al mes) por cada día de incapacidad médica.
3. Seguro de complementación de atención médica y medicinas	Cubre a cualquier miembro del hogar en gastos en medicinas, rehabilitación y cuidados exclusivos durante la hospitalización.	Servicios complementarios de salud (rehabilitación, medicinas y cuidados especiales durante hospitalización) por hasta \$5 millones de pesos.
3. Seguro exequias	Cubre a cualquier miembro del hogar	Cubre las exequias y \$2 millones de pesos adicionales.

Los seguros personales, específicamente los de vida, exequiales y de salud son los más populares a nivel mundial y en Colombia, tal como se ha documentado en el presente estudio (ver Anexo #1), igualmente son los más deseables por parte de las familias beneficiarias de FA. Las familias consultadas en los grupos focales perciben como mayores riesgos los de perder la vida y la salud. A continuación se presentan los resultados de los microseguros de vida y salud deseables obtenidos en los grupos focales y en la encuesta telefónica.

4.2.1 Tipo de cobertura

Aclarando que todos los hogares beneficiarios de FA están cubiertos por el Régimen Subsidiado del SGSSS, clasificados en Sisben 1, ante la consulta en los grupos focales de

¿Qué aspectos le gustaría que le cubrieran en el caso de tomar un seguro de vida o un seguro de incapacidad permanente?, se encontró un alto interés por contar con cobertura para las personas del hogar que generan ingresos especialmente y en cubrir todas las causas de muerte o incapacidad permanente, en especial por acción violenta, accidente y/o enfermedades (comunes y de alto costo).

Genera polémica el hecho de morir o quedar con incapacidad por un intento de suicidio, pues algunos consideraban que atentar contra la propia vida no daría derecho a tener un seguro. Los que estaban a favor pensaban que hay que pensar en la familia que rodea a la persona que trato de suicidarse pues ellos no son los responsables y la carga de no contar con esa persona les genera, además de mucha tristeza y culpa, responsabilidades económicas. Con respecto al cubrimiento por muerte violenta les gustaría que les cubriera como lo señalaba un señor en Barranquilla, “*desde la caja pa'lante*” sobre todo que cubriera todo aquello referido a exequias y el funeral.

“Tiempo atrás, los más ancianitos, tenían la costumbre de comprar y guardar desde mucho antes su propio cajón...conocí una señora que tenía su caja y la sacaba de vez en cuando para limpiarla...y hasta se metía en ella...eso si era estar preparado.”

Participantes Mujeres GF Barranquilla

En el caso de salud, se hizo énfasis en el deseo de contar con una mejor atención traducida en menores esperas para consulta y mejor calidad en la atención en el caso de hospitalización. De igual forma se recalcó la importancia de contar con cobertura de medicamentos que complementen los entregados por las ARS. Ahora bien, en algunos participantes llamó la atención la posibilidad de contar con una renta por incapacidad, pero en general les pareció muy difícil su manejo, prefiriendo en vez de esto obtener una atención con calidad y oportunidad.

“Lo mejor que le puede pasar a uno es que cuando esté enfermo lo traten bien y no que lo hagan sentir que por pobre no merece ni que el médico le ponga el ‘estetoscopio’ ese...”

Participantes Mujeres GF Buenaventura

4.2.2 Valor de cobertura

Los hogares, reconocen que los gastos que se verían más afectados si los generadores de ingreso del hogar faltaran (por muerte) o estuvieran incapacitados serían el mercado y el pago del arriendo o cuota de vivienda.

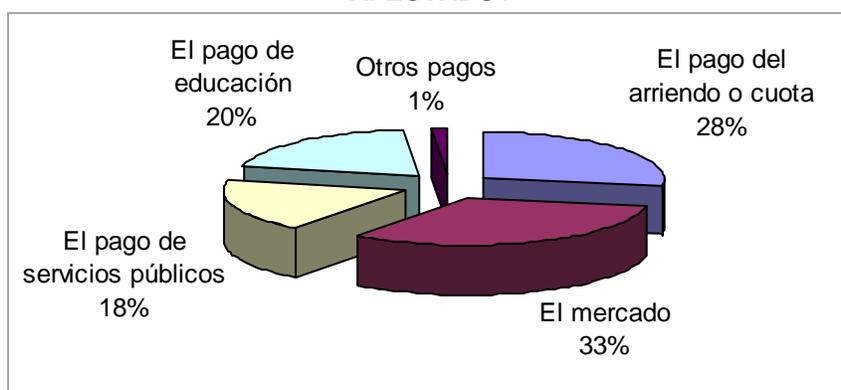
Las respuestas en los grupos focales frente a este aspecto muestran un sesgo por género. Para las mujeres el principal gasto que se afectaría es el pago del arriendo o la cuota de la vivienda, ellas consideran que este rubro "no da espera", argumentaron que los arrendatarios dependen de este ingreso por lo tanto no permiten un atraso mas allá de una o dos semanas a menos que se tenga un lazo afectivo o de amistad. Otro tema que es muy sensible es el pago de los servicios públicos, porque las empresas presionan con el corte del suministro, aunque a veces se recurre a conexiones ilegales mientras pueden saldar las deudas. En cuanto al mercado, ellas opinan que es algo que pueden manejar, muchas

tiendas tienen el sistema de ventas fiadas, o pueden además recurrir a la solidaridad de los vecinos o familiares.

Para el caso de los hombres participantes la situación cambia un poco y se encuentra uniformidad en cuanto a la idea que solventar el mercado es muy complicado. Esto puede tener su origen en la dificultad que representa para ellos tener que pedir ayuda y recurrir a ‘la caridad’, pues les resultaría más fácil a ellos negociar con el arrendatario y pedir una espera o realizar alguna ‘maniobra’ para seguir contando con los servicios públicos.

Gráfica 4.2.1

EN CASO DE MUERTE O INCAPACIDAD PERMANENTE O ENFERMEDAD DE LA PERSONA QUE GENERA EL INGRESO EN EL HOGAR (LA PRINCIPAL), QUE GASTO SE VERÍA MÁS AFECTADO?



Fuente: Grupos focales con hogares beneficiarios de FA, Econometría 2008.

Al preguntar por el tiempo que demoraría el hogar en recuperarse económicamente, las mujeres hablan de un plazo inferior a seis meses, mientras los hombres perciben que podría recuperarse en un plazo mayor a un año. Las diferencias por género son muy claras y dependen de a quién sitúan como la persona que lleva el ingreso en el hogar. Si son mujeres quienes pierden al marido, ellas dicen que rápidamente tienen que recobrase porque los hijos no dan espera para quedarse lamentando. Si son mujeres que laboran y pierden a su compañero, la pérdida del ingreso de éste, aunque resulta grave es manejable porque ellas pueden suplir algunas de las necesidades básicas. La situación que realmente resulta complicada es cuando el hogar está sostenido únicamente por la madre cabeza de hogar y ella pierde su capacidad de trabajar o la vida, así el panorama se ve más oscuro porque los hijos quedarían totalmente desamparados.

“...yo si creo que no hay tiempo de llorar, si mi marido se muere al otro día tengo que estar llevando a la casa lo que él llevaba porque o si no nos morimos de hambre...”

Participantes Mujeres GF Cali

“...eso depende mucho del tiempo en que la mujer se demore en arrimarse a otra persona...de todas maneras si la mujer sabe trabajar es mucho más fácil que se levante rápido por eso a mi me gusta que ella sepa hacer algo para que no se quede varada... yo creo que en un año ella puede otra vez estar normal aunque el vacío es muy grande porque llevamos toda la vida juntos...”

Participantes Hombres GF Cali

Los hombres tienden a dar más tiempo para la recuperación, pues consideran que esta situación sería de difícil superación para sus compañeras. Su visión del asunto puede radicar en la seguridad de ser vitales para el hogar, ellos consideran que para las mujeres recuperarse en términos económicos es muy complicado, especialmente cuando ellas no tienen una actividad remunerada. Al respecto, se percibe un asomo de falta de credibilidad en el potencial de sus compañeras para solventar las adversidades, aunque no en todos los participantes. Para algunos hombres, sus compañeras pueden aportar su fuerza y su empeño para superar la falta de un ingreso, parte de ellos considera que es muy importante brindar a su pareja independencia y apoyarla en sus proyectos laborales y personales porque si ellos faltan sus hijos no se verían tan afectados.

Un salario mínimo por un año, es el valor preferido para la cobertura de un seguro en caso de muerte o incapacidad permanente. Las familias participantes están de acuerdo que esta opción les representa mayor estabilidad y en que en un año pueden encontrar diferentes opciones de ingreso.

En el caso de un seguro de atención en salud, se prefiere que el seguro complementario que cubriera medicamentos y permitiera una mejor atención, y para el caso del seguro por incapacidad por problemas de salud, se menciona un reconocimiento diario de la renta perdida.

4.2.3 Exclusiones y tiempos de carencia

La circunstancia que generó mayor consenso en los hogares en el reconocimiento como justificación para el no pago del seguro es el fraude o información que falte a la verdad. De igual forma, en el cubrimiento por muerte por participación en actos ilícitos la mayoría estuvo de acuerdo en que las aseguradoras no deben pagar; sin embargo, hubo algunos participantes que consideraron que se debe pagar, porque el Estado no garantiza el acceso al empleo y por lo tanto la mayoría de las personas que delinque lo hacen porque no han tenido otra opción de vida. Acerca del suicidio, algunas personas aducen que no comprenden el por qué de la exclusión, ya que es la familia la que resulta más afectada con la toma de esta decisión por parte de uno de sus miembros y ninguna persona que este sana mentalmente tomaría esta decisión.

“El que se suicida está loco...yo no se qué cosa se le pasa por la cabeza...no se le debe pagar, pero yo creo que nadie saca un seguro pensando en matarse...eso no tiene perdón de Dios... pero si yo sigo así de mal, hasta pensaría en eso...que pesar con los hijos, con la mujer.”

Participantes Hombres GF Cartagena

Los asistentes consideran en general que los conceptos de exclusiones y tiempos de carencia son un poco "tramposos", se expusieron algunas experiencias negativas de personas que en el momento de hacer el cobro de algún seguro, no han recibido lo esperado porque les aplican las exclusiones, por lo tanto se han sentido asaltados en su buena fe.

Estas percepciones son consistentes con lo argumentado en la literatura internacional, en donde una de las características esenciales de los microseguros, es ser tan inclusivos como se puedan. Con este propósito deben tener exclusiones y restricciones mínimas. Es más en muchos casos al proveer beneficios tan reducidos resulta muchísimo más costoso el verificar la información del usuario al momento de la firma de la póliza que hacerlo cuando se materializa el siniestro. Así, por ejemplo, una declaración de buena salud debería bastar¹⁶.

A pesar de las buenas prácticas citadas, no se puede desconocer el alto riesgo moral de algunos seguros, especialmente el de renta perdida. En tal caso vale la pena reflexionar en torno a los condicionamientos que debería tener: En primer lugar, deben considerarse solamente los casos en donde se cuente con incapacidad médica, en segundo lugar se debería considerar un mínimo de tiempo de incapacidad, por ejemplo, a partir de un número determinado de días de incapacidad y en tercer lugar, se debería estudiar un máximo tiempo de cobertura, por ejemplo, un número máximo de días de incapacidad y un máximo de veces al año.

4.2.4 Reclamación del seguro

Los hogares consultados en los grupos focales solicitan tener la libertad de escoger la forma de pago que les gustaría más, dado que unos argumentan que les gustaría recibir el dinero de la reclamación en cuotas mensuales por el tiempo acordado y otros, todo a la vez.

Los primeros consideran que esta posibilidad les da mayor estabilidad y capacidad de recuperarse, además que es mejor no arriesgar el único ingreso seguro. Tener todo el dinero al tiempo puede significar mal gastarlo porque no se está acostumbrado a manejar mucho dinero. De igual forma puede ser peligroso porque los pueden robar o se pueden aprovechar de ellos. Especialmente las mujeres sienten mayor temor al pensar en manejar un monto alto de dinero.

Aquellos que consideran que es mejor contar con todo el dinero a la vez, argumentan que ésta es una buena manera de iniciar un negocio, pagar deudas y poder obtener una rentabilidad mayor, porque pueden invertir si se les presenta un buen negocio. Definitivamente los bonos de mercado no son la opción más atractiva para los asistentes.

“Es mejor en cuotas de dinero porque de pronto si lo cojo todo, me lo gasto todo, pero si yo lo cojo en cuotas se que todavía tengo algo allá que me va a respaldar, en cambio si lo cojo todo junto como lo tengo todo junto, todo lo gastamos. En mercado no, porque uno con el dinero compra y le queda algo, entonces a uno ahorrando dinero le esta quedando algo. Además el precio del mercado cambia tiene mucha variación.

¹⁶HERNÁNDEZ I. (2008): Este es el enfoque de AMUCSS en México.

“Es mejor en cuotas de dinero porque de pronto si lo cojo todo, me lo gasto todo, pero si yo lo cojo en cuotas se que todavía tengo algo allá que me va a respaldar, en cambio si lo cojo todo junto como lo tengo todo junto, todo lo gastamos. En mercado no, porque uno con el dinero compra y le queda algo, entonces a uno ahorrando dinero le esta quedando algo. Además el precio del mercado cambia tiene mucha variación
Participantes Hombres GF Barranquilla

Por otra parte, al preguntar ¿cómo preferirían hacer la reclamación? Definitivamente el tema de los intermediarios no es para nada llamativo. Los consultados en los grupos focales prefieren utilizar el canal del Programa FA, a través de las madres líderes. Igualmente, el canal del banco por medio del cual les pagan el subsidio es una forma aceptable para realizar el trámite de la reclamación. No están de acuerdo en tener que desplazarse a oficinas de las aseguradoras dado los costos que implica y el tiempo que les tomaría el trámite.

“Las reclamaciones son mejor directamente con la aseguradora porque si uno se pone a creer en intermediarios de pronto hasta lo roban y queda uno viendo un chispero,, con los avivatos que hay toca hasta pedir la huella para dejar entrar a alguien a la casa...”
Participantes Hombres GF Cali

4.2.5 Prima del seguro

Aunque en los grupos focales fue difícil concretar rangos de valor, sólo cuando algún participante compartió alguna experiencia relacionada con la compra de un seguro, los participantes determinan un posible rango de costos para productos de seguros de vida y salud, pero aquellos que no conocen sobre el tema no se acercan a un rango específico.

En general, el seguro con mayor penetración, entre los pocos que contaban con seguro era el exequial, cuyos rangos fluctuaron entre \$5000 y \$20000 (éste último incluía traslado del cajón de Bogotá al Chocó), y el de vida que distribuye CODENSA.

Tras las discusiones, se logró establecer disponibilidades de pago entre \$3000 y \$10000 pesos mensuales. Siendo siempre ligeramente mayor el valor que estaban dispuestos a pagar para un seguro de vida que para un seguro de salud, pues se considera que este debería ser un derecho con garantías por parte del Estado.

“Yo no pago por algo que el gobierno me debe garantizar, ¿nosotros por ser pobres no merecemos que el gobierno nos trate bien? Si es que estamos así es porque el gobierno no nos garantiza el trabajo, no porque seamos perezosos....la salud se la deben a uno completa...pero mire uno con tal que lo atiendan bien pues paga la gana, ¿no cree?...”
Participantes Mujeres GF Bogotá

Como se ha descrito en el primer capítulo, el objetivo principal de la encuesta telefónica fue el de estimar la demanda revelada. Los resultados se presentan para cada uno de los productos a continuación. En cada caso, el orden de presentación es el mismo: 1. El análisis

¿Adquirir un seguro de renta perdida es afectado por la actividad principal del jefe?
Aunque la prueba Chi cuadrado de Pearson no da evidencia que las personas que tienen empleo son más dadas a adquirir este seguro, veremos más adelante que esta variable sí tiene poder explicativo, imperando en este caso la capacidad de pago del encuestado sobre la visión de mayor vulnerabilidad que se tiene sobre las personas sin empleo.

Cuadro 4.2.3
SEGURO DE RENTA PERDIDA: ADQUIERE SEGURO DADO QUE TRABAJA

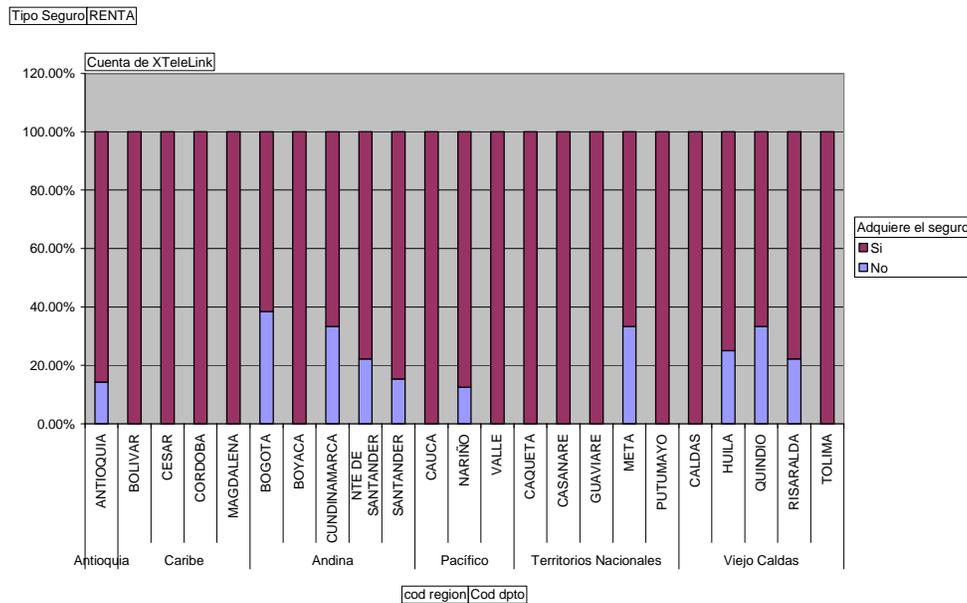
TRABAJA, SI=1	Interesa + paga		Total
	0	1	
0	22.95	77.05	100.00
1	12.50	87.50	100.00
Total	17.60	82.40	100.00

Pearson $\chi^2(1) = 2.3521$ Pr = 0.125

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009.

¿Adquirir un seguro de renta perdida es afectado por la región? Se ve que en el Caribe, el Pacífico y los territorios nacionales la gente muestra más interés en este tipo de seguros. Lo que nos lleva a armar dos macroregiones para el estudio con regresiones. La primera compuesta por las regiones que muestra más interés en este seguro y la segunda por las restantes. Tal vez sea el desarrollo de las segundas en comparación a las primeras lo que explica este comportamiento, ya que en estas últimas se pueden encontrar mecanismos diferentes para afrontar los riesgos.

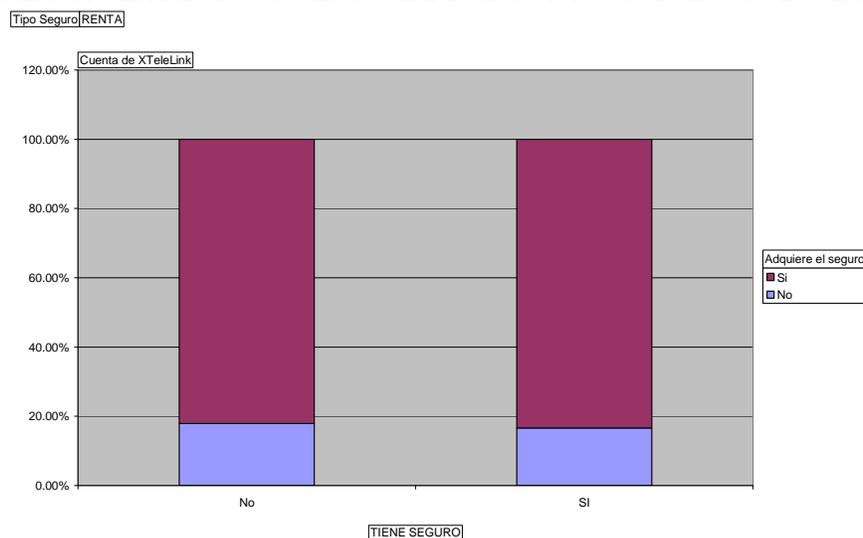
Gráfico 4.2.3
SEGURO RENTA PERDIDA: PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DEL SEGURO POR REGIÓN Y DEPARTAMENTO



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009.

¿Adquirir el seguro de renta está afectado por tener otro seguro? No se ve una relación entre el tener un seguro y querer adquirir uno nuevo. Lo mismo se puede decir de las personas que han sufrido un evento negativo que afecta la salud o vida de las personas del hogar como se ve en la siguiente tabla.

Gráfico 4.2.4
SEGURO RENTA PERDIDA: PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADO QUE TIENE SEGURO



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009.

¿Adquirir un seguro está determinado por eventos negativos anteriores? Es interesante encontrar que toda persona que se ha visto enfrentada a un evento que afectara sus propiedades, adquiriría este seguro¹⁷.

Cuadro 4.2.4
SEGURO DE RENTA PERDIDA: ADQUIERE UN SEGURO DADO QUE HA ENFRENTADO EVENTOS NEGATIVOS

Le ha sucedido alguna calamidad...	Adquiere el seguro	
	No	Si
NO	18.37%	81.63%
SI	14.81%	85.19%
Total general	17.60%	82.40%

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009.

Cuadro 4.2.5
SEGURO DE RENTA PERDIDA: ADQUIERE UN SEGURO DADO QUE SU PROPIEDAD HA ENFRENTADO EVENTOS NEGATIVOS

Calamidad_2	Adquiere el seguro	
	No	Si
NO	19.30%	80.70%
SI	0.00%	100.00%
Total general	17.60%	82.40%

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

¹⁷ Desafortunadamente esto hace que la variable no se pueda usar en las regresiones, ya que no tendría poder discriminante.

¿Adquirir un seguro de renta perdida depende del tamaño del hogar? Se encontró también que la relación con el número de personas en el hogar es no significativa

¿Cómo se comporta la demanda de seguros de renta?

Teniendo estas relaciones en mente se realizaron las regresiones *Probit* las cuales dieron el siguiente resultado:

Cuadro 4.2.6
SEGURO DE RENTA PERDIDA: COEFICIENTES DEL MODELO PROBIT

interesapa~1	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
valorseguro1	-.0007237	.0002168	-3.34	0.001	-.0011486	-.0002988
activos	-1.68e-08	9.14e-09	-1.84	0.066	-3.47e-08	1.09e-09
trabajasi1	.609803	.309714	1.97	0.049	.0027748	1.216831
codmacrore~n	-.7514438	.3926299	-1.91	0.056	-1.520984	.0180966
_cons	2.630415	.5307667	4.96	0.000	1.590131	3.670699

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Se ve que el valor del seguro, los activos y la macro-región a la que pertenece el hogar tienen un efecto negativo en la decisión, mientras que el hecho de trabajar (seguramente un indicador del ingreso) tiene un coeficiente positivo¹⁸.

Para expresar la curva de demanda se necesitan las medias poblacionales de las variables que entran en la ecuación, con excepción del valor del seguro. En este caso solo se tiene el valor de los activos que es de \$8.815.476. Para las variables dicotómicas importa también la media poblacional es decir la proporción de las personas que tienen esas características.

En este caso se tiene que la proporción de la gente que trabaja es 57% y la gente que vive en las regiones identificadas como menos adeptas a comprar un seguro es el 71.5%. Bajo estos parámetros la curva de demanda sería:

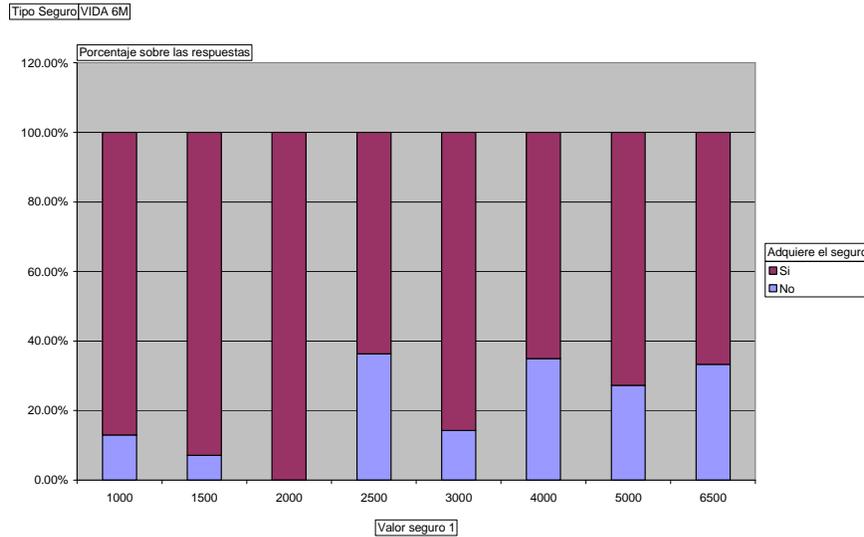
$$P_{i,s} = \Phi(2.29 - .0007 * V_i)$$

Donde $\Phi(\cdot)$ es la distribución normal estándar. Al graficar esta relación se obtiene la siguiente curva, la curva en magenta representa una cota inferior para la demanda, al graficarse teniendo en cuenta el intervalo de confianza al 95% para el coeficiente del valor del seguro.

Podemos también calcular que con el 75% de la demanda se cubriría con un precio mensual de \$2.236 pesos, el 50% con un precio de \$3.167 pesos y el 25% con un precio de \$4.099 pesos. Sin embargo, cuando se tiene en cuenta la cota inferior vemos que con un precio de \$2.000 pesos solo se estaría cubriendo el 50% de la demanda y con \$3.000 solo el 12.5% de la demanda.

¹⁸ Hay que recordar que en este tipo de modelos los coeficientes no se pueden interpretar como derivadas o “seudo-elasticidades”. La forma como afecta un cambio en una variable a la variable objetivo, depende del valor de las otras variables.

Gráfico 4.2.6
SEGURO VIDA \$6 MILLONES - PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN PARA CADA VALOR



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

En los siguientes cuadros se presentan las correlaciones entre adquirir el seguro de vida de \$6 millones y las variables independientes: 1. Tener vivienda propia está correlacionado negativamente con la probabilidad de adquirir este seguro, 2. Tener un negocio parece tener correlación negativa con la probabilidad de adquisición de este seguro, 3. Importante también es la relación positiva entre haber enfrentado un evento negativo respecto a la vida y salud de la familia y el querer adquirir un seguro, 4. Analizando la información por región se ve que la región Caribe tiende a rechazar el seguro en mayor frecuencia que el resto de las regiones. Para capturar este efecto se incluirá en las regresiones una variable dummy que identifique la observación cuando pertenezca a alguno de los departamentos que componen la región, 5. Por último se puede ver que la gente que ya cuenta con un seguro, diferente al carné SISBEN, es más dada a rechazar este tipo de seguros.

Cuadro 4.2.8
SEGURO VIDA \$6 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADO QUE TIENE VIVIENDA

Vivienda propia, si =1	Interesa + paga 1		Total
	0	1	
0	13.43	86.57	100.00
1	31.37	68.63	100.00
Total	21.19	78.81	100.00

Pearson chi2(1) = 5.5813 Pr = 0.018

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Cuadro 4.2.9
SEGURO VIDA \$6 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADO QUE TIENE NEGOCIO

TIENE NEGOCIO	Interesa + paga 1		Total
	0	1	
0	19.27	80.73	100.00
1	44.44	55.56	100.00
Total	21.19	78.81	100.00

Pearson $\chi^2(1) = 3.1563$ Pr = 0.076

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

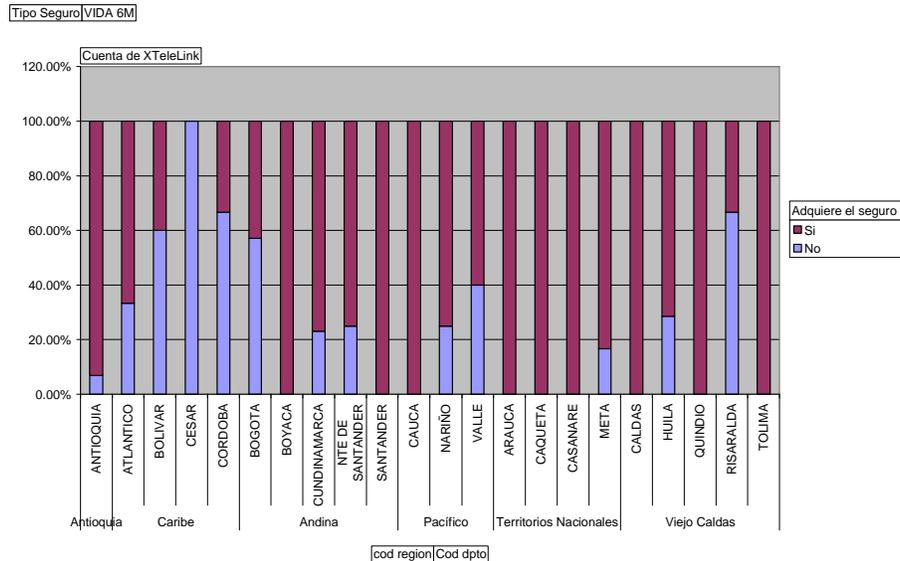
Cuadro 4.2.10
SEGURO VIDA \$6 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADO QUE LE HA SUCEDIDO UNA CALAMIDAD

Calamidad_1	Interesa + paga 1		Total
	0	1	
0	24.00	76.00	100.00
1	5.56	94.44	100.00
Total	21.19	78.81	100.00

Pearson $\chi^2(1) = 3.1079$ Pr = 0.078

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Gráfica 4.2.7
SEGURO VIDA \$6 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADO QUE SE PERTENECE A UNA REGIÓN



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Cuadro 4.2.11
SEGURO VIDA \$6 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADO QUE YA TIENE OTRO SEGURO

tieneseguro_mod	Interesa + paga 1		Total
	0	1	
0	19.64	80.36	100.00
1	50.00	50.00	100.00
Total	21.19	78.81	100.00

Pearson chi2(1) = 3.1430 Pr = 0.076

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Teniendo en cuenta esta información se corrió el modelo *Probit*, dando como resultado los siguientes coeficientes.

Cuadro 4.2.12
SEGURO VIDA \$6 MILLONES – COEFICIENTES DEL MODELO PROBIT

interesapa~1	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
valorseguro1	-.0002079	.0000851	-2.44	0.015	-.0003747	-.0000412
viviendapr~1	-.5804489	.3014849	-1.93	0.054	-1.171348	.0104507
tienenegocio	-.7868035	.4814946	-1.63	0.102	-1.730516	.1569086
calamidad_1	1.367189	.5757114	2.37	0.018	.2388159	2.495563
tienesegur~d	-1.154836	.6000144	-1.92	0.054	-2.330843	.0211705
cod_reg_at1	-.9482256	.4455367	-2.13	0.033	-1.821461	-.0749897
_cons	1.908664	.3809184	5.01	0.000	1.162078	2.65525

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

El hecho de tener vivienda propia, de tener negocio, de tener otros seguros y de pertenecer a la región Atlántica afectan negativamente la probabilidad de adquirir el seguro, mientras que si el hogar ha sufrido una calamidad anteriormente hace que sea más probable que lo adquieran.

Al igual que para el seguro anterior, para expresar la curva de demanda se necesitan las medias poblacionales de las variables que entran en la ecuación, con excepción del valor del seguro. Estas se ven en el siguiente cuadro. Las probabilidades de ocurrencia deben ser usadas con los valores correspondientes para llegar a los coeficientes de la ecuación final.

Cuadro 4.2.13
SEGURO VIDA \$6 MILLONES – MEDIAS MUESTRALES DE LAS VARIABLES DEL MODELO PROBIT

cod region2	Calamidad_1	cod_cual seguro_1_2	Vivienda propia, si =1			
			No		Si	
			TIENE NEGOCIO		TIENE NEGOCIO	
			No	Si	No	Si
Otras	NO	No	43.33%	2.47%	26.85%	2.97%
		Si	1.32%	0.00%	1.65%	0.16%
	SI	No	5.77%	0.66%	5.60%	0.82%
		Si	0.00%	0.00%	0.33%	0.00%
Caribe	NO	No	1.81%	0.16%	3.13%	0.82%
		Si	0.00%	0.00%	0.16%	0.00%
	SI	No	0.33%	0.00%	1.32%	0.33%
		Si				

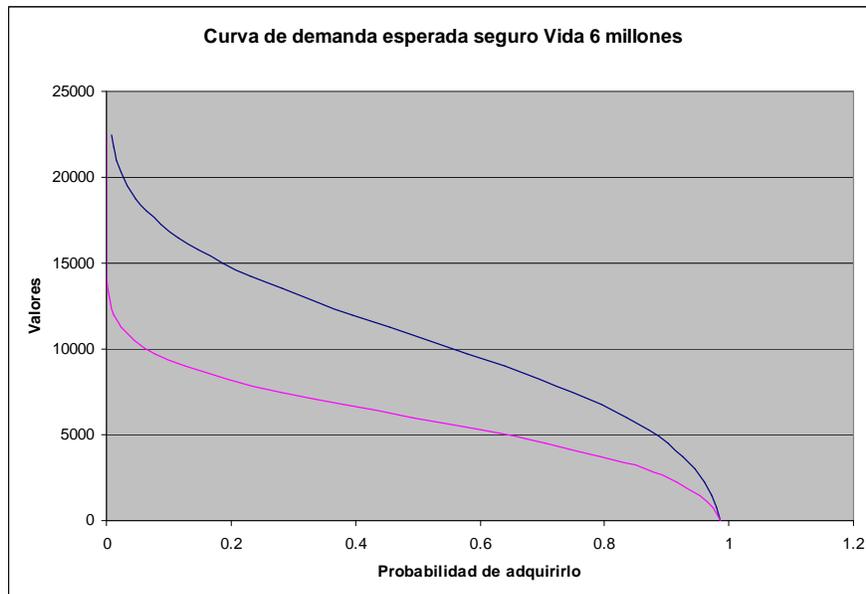
Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

La curva de demanda del seguro de \$6 millones de pesos, tendría la siguiente ecuación:

$$P_{i,s} = \Phi(2.227 - .0002 * V_i)$$

En comparación a la curva de demanda para el seguro de renta, esta acepta valores más altos, sin embargo dado que no se preguntaron por valores más altos de \$6500 pesos mensuales, no es adecuado hacer inferencias sobre el comportamiento en segmentos de valor más altos. Para este valor se atiende un poco más del 80% de la demanda, mientras que si tomamos la cota inferior solo se atiende el 41%.

Gráfica 4.2.8
SEGURO VIDA \$6 MILLONES



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

c. Seguro de Vida \$10 Millones

Para este seguro se ve que además de ser no significativa, la correlación del valor del seguro con la voluntad de adquirirlo tiene el signo contrario al esperado. Adicionalmente, no hay ninguna otra variable correlacionada significativamente con la variable objetivo.

Cuadro 4.2.14
SEGURO VIDA \$10 MILLONES – TABLA DE CORRELACIONES

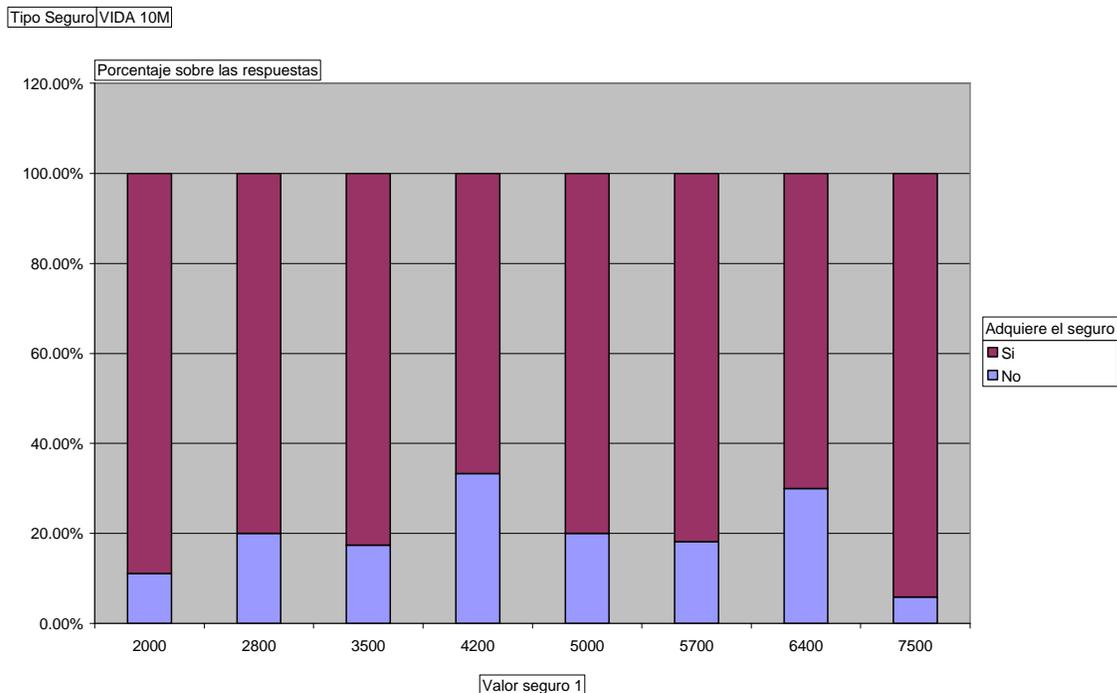
	inte-gal	valors~1	person~r	vivien~1	trabaj~1	cuanto~n	tienen~o
interesapa~1	1.0000						
valorseguro1	0.0193	1.0000					
personasen~r	0.0902	0.0224	1.0000				
viviendapr~1	0.0763	-0.1258	0.1546	1.0000			
trabajasi1	0.0619	0.0855	-0.2443*	-0.0774	1.0000		
cuantostra~n	0.0009	-0.0462	0.3660*	0.0062	0.2918*	1.0000	
tienenegocio	-0.0590	0.1332	-0.0731	-0.0164	0.1355	0.0708	1.0000
activos	0.0909	-0.0233	0.1415	0.6643*	-0.0488	0.0853	0.0850
codmacrore~n	-0.1060	0.0729	-0.0061	-0.2563*	-0.0083	-0.0502	0.0568
calamidadsum	0.1151	0.1515	-0.0006	0.0374	0.0727	0.0124	-0.0399

	activos	codmacrore~n	calam~um
activos	1.0000		
codmacrore~n	-0.3196*	1.0000	
calamidadsum	0.1207	0.0201	1.0000

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

En el gráfico se puede evidenciar la misma conclusión de no correlación, ya que no se ve una tendencia a rechazar el seguro para valores más altos.

Gráfica 4.2.9
SEGURO VIDA \$10 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN PARA CADA VALOR



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Esta conclusión se ve reforzada con los resultados del análisis de varianza (ANOVA) presentado a continuación, que indica que no hay una diferencia significativa entre la proporción de personas que acepta el seguro para cada uno de los valores.

Cuadro 4.2.15

SEGURO VIDA \$10 MILLONES – ANOVA SOBRE EL VALOR DE ADQUISICIÓN

. anova interesapagal valorseguor1 if seguro1=="VIDA 10M", partial

	Number of obs =	140	R-squared =	0.0398	
	Root MSE =	.392441	Adj R-squared =	-0.0111	
Source	Partial SS	df	MS	F	Prob > F
Model	.842065891	7	.120295127	0.78	0.6043
valorseguor1	.842065891	7	.120295127	0.78	0.6043
Residual	20.3293627	132	.154010323		
Total	21.1714286	139	.152312436		

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Dadas estas conclusiones, lo que se puede hacer con los datos es dar una cota inferior para el porcentaje de rechazo para cada uno de los valores que se preguntaron, como se muestra en la siguiente tabla. Esto se hace bajo el supuesto lógico que si yo rechazo el valor A y me ofrecen el seguro a un precio B mayor que A, yo rechazaría también B. Esta cota inferior se ve en la tabla. La razón de un porcentaje de rechazo puede explicarse por dos razones: la primera, donde los razones preguntados son muy bajos en comparación a la valoración subjetiva que los individuos hacen sobre el producto; y la segunda, donde el valor ofrecido es tan alto es comparación a los ingresos de las familias, que las percepciones sobre la valoración del seguro se distorsionan y no se ven reflejadas en las respuestas. Este ejercicio permite afirmar que para \$7500 pesos (el máximo valor preguntado) hay un porcentaje mínimo de rechazo de 18.57%.

Cuadro 4.2.16

SEGURO VIDA \$10 MILLONES – PORCENTAJE MÍNIMO DE RECHAZO DEL SEGURO

Valor seguro	Adquiere el seguro 1		Porcentaje Mínimo de rechazo
	No	Si	
2000	2	16	1.43%
2800	4	16	4.29%
3500	4	19	7.14%
4200	5	10	10.71%
5000	3	12	12.86%
5700	4	18	15.71%
6400	3	7	17.86%
7500	1	16	18.57%

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

d. Seguro Medicinas

Para el seguro de medicinas, el análisis de demanda revelada tampoco resulta satisfactorio dado que se puede evidenciar una correlación positiva entre el precio ofrecido y la voluntad de adquirirlo. Adicionalmente, ninguna otra variable está correlacionada con la variable objetivo, como se ve en la tabla adjunta.

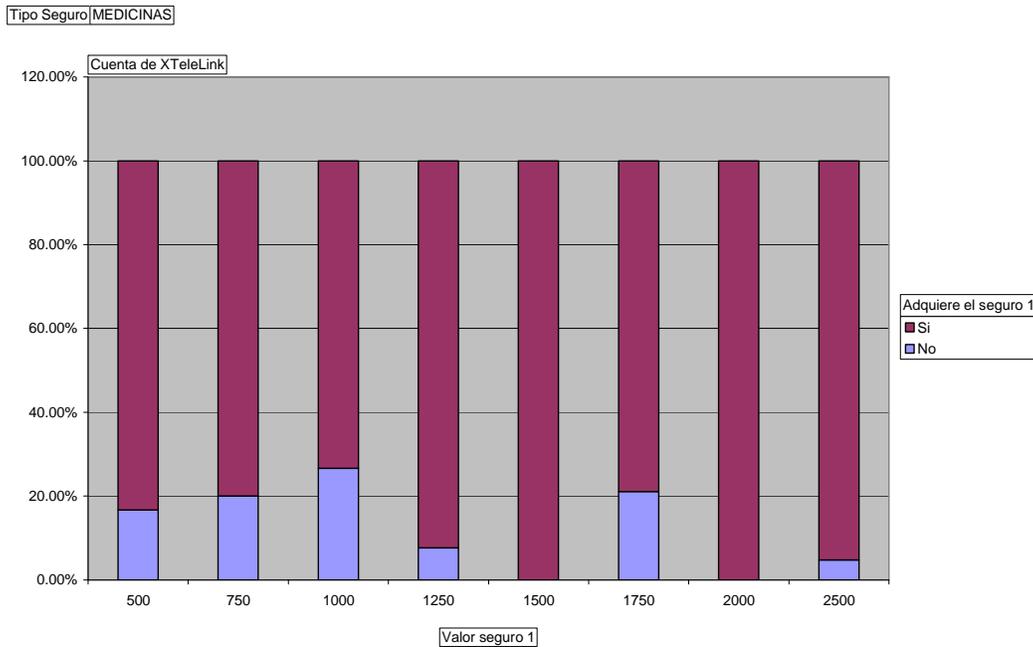
Cuadro 4.2.17
SEGURO DE MEDICINAS – TABLA DE CORRELACIONES

	inte~ga1	valors~1	activos	trabaj~1	codmac~n	calam~um	person~r
interesapa~1	1.0000						
valorseguro1	0.1452	1.0000					
activos	0.1244	-0.0050	1.0000				
trabajasi1	0.0628	0.1960*	-0.0772	1.0000			
codmacrore~n	-0.0451	-0.0731	0.0634	0.0519	1.0000		
calamidadsum	0.0022	0.0771	-0.0827	-0.0016	-0.3527*	1.0000	
personasen~r	0.0912	-0.1077	0.2425*	-0.1384	0.0257	-0.0096	1.0000
cuantostra~n	0.0190	0.1453	0.1624	0.4401*	0.0145	0.0162	0.2977*
tienenegocio	0.0226	0.0769	0.1209	0.1514	-0.0902	0.1885*	-0.0497
localpropio	.	*	.	*	.	*	.

	cuanto~n	tienen~o	localp~o
cuantostra~n	1.0000		
tienenegocio	0.1561	1.0000	
localpropio	.	*	.

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

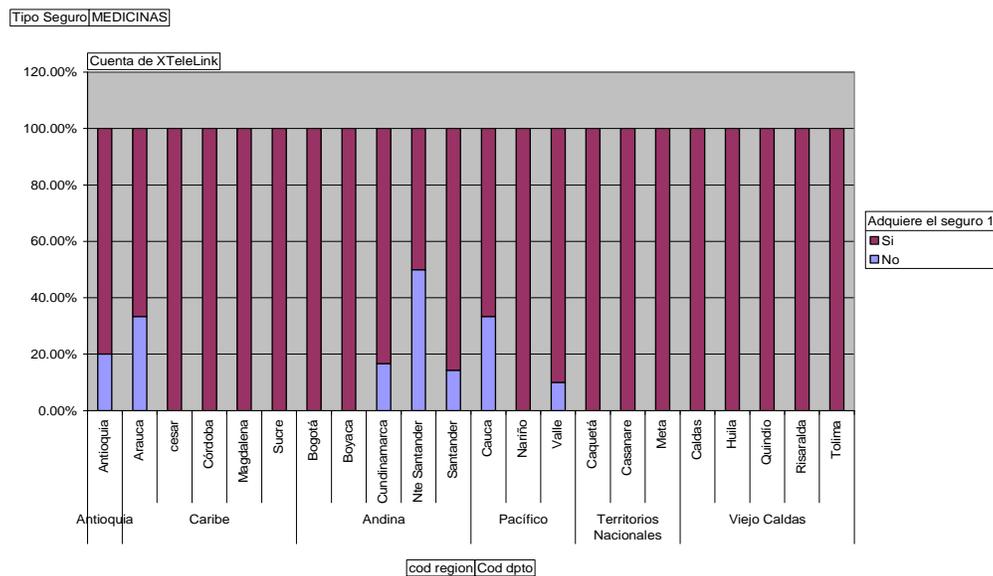
Gráfica 4.2.10
SEGURO DE MEDICINAS – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN PARA CADA VALOR



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

En el análisis regional, presentado en la tabla siguiente, tampoco se encuentran relaciones fuertes entre las variables, y aunque departamentos como Norte de Santander presentan tasas altas de rechazo, el bajo número de observaciones que provienen de este departamento hace que no se puedan sacar conclusiones robustas.

Gráfica 4.2.11
SEGURO DE MEDICINAS – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN POR REGIÓN



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Al analizar el resto de las variables no se encuentran otras relaciones significativas, por lo tanto lo que se presenta es la cota inferior del porcentaje de rechazo para los valores preguntados. Este ejercicio permite afirmar que para \$2500 pesos mensuales (el máximo valor preguntado) hay un porcentaje mínimo de rechazo de 13.79%.

Cuadro 4.2.18
SEGURO DE MEDICINAS – COTA INFERIOR DE RECHAZO

Valor seguro	Adquiere el seguro 1		Porcentaje Mínimo de rechazo
	No	Si	
500	3	15	0.025862069
750	3	12	0.051724138
1000	4	11	0.086206897
1250	1	12	0.094827586
1500		9	0.094827586
1750	4	15	0.129310345
2000		6	0.129310345
2500	1	20	0.137931034

e. Seguro de Exequias

Para este tipo de seguro no se encuentran correlaciones significativas con la variable objetivo (adquisición del seguro), por lo tanto se debe seguir explorando las variables para incluir otras relaciones en el modelo probabilístico. El valor del seguro tiene una correlación del signo esperado para con la variables objetivo.

Cuadro 4.2.19
SEGURO DE EXEQUIAS – TABLA DE CORRELACIONES

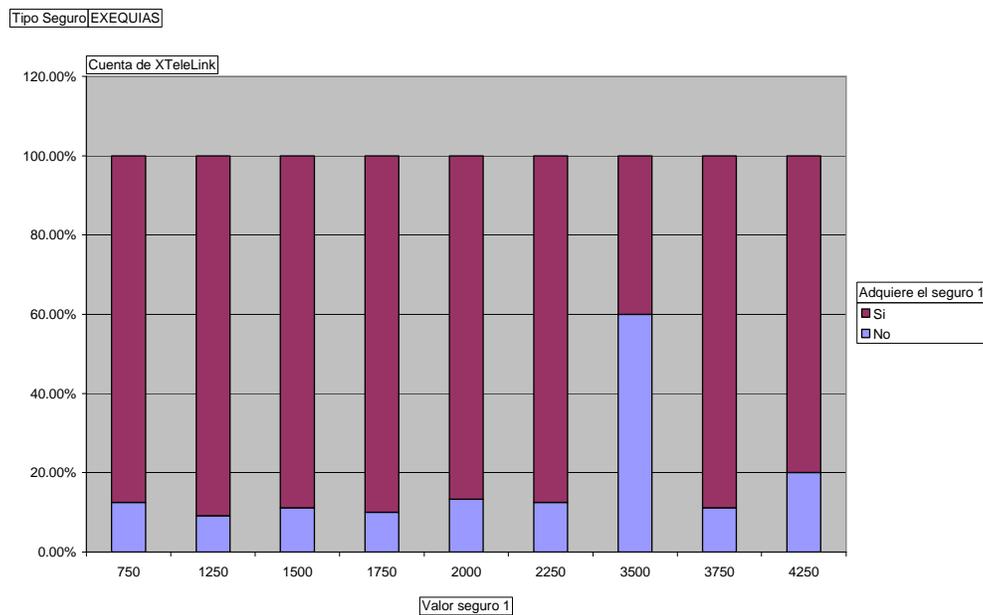
	inte~gal	valors~1	activos	trabaj~1	codmac~n	calam~um	person~r
interesapa~1	1.0000						
valorseguro1	-0.1313	1.0000					
activos	0.0057	0.0198	1.0000				
trabajasi1	0.1034	-0.0523	0.0118	1.0000			
codmacrore~n	-0.1435	-0.1381	-0.1359	-0.0170	1.0000		
calamidadsum	-0.1496	0.0787	0.2665*	0.0608	-0.0670	1.0000	
personasen~r	-0.0726	-0.0924	0.0140	-0.0496	0.1416	-0.0574	1.0000
cuantostra~n	0.0052	-0.0276	0.2699*	0.3205*	0.0590	-0.0501	0.5088*
tienenegocio	-0.0059	-0.0504	0.3397*	0.1135	-0.0850	0.1280	-0.0434
localpropio	0.0573	0.0211	0.7348*	0.1075	-0.0426	0.2973*	-0.0093

	cuanto~n	tienen~o	localp~o
cuantostra~n	1.0000		
tienenegocio	0.1396	1.0000	
localpropio	0.1375	0.3713*	1.0000

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

En el gráfico se observa que la relación entre el precio y la decisión de compra no es muy clara, sin embargo hacia el final del espectro de valores que se consideraron sí se observa un leve aumento en el rechazo.

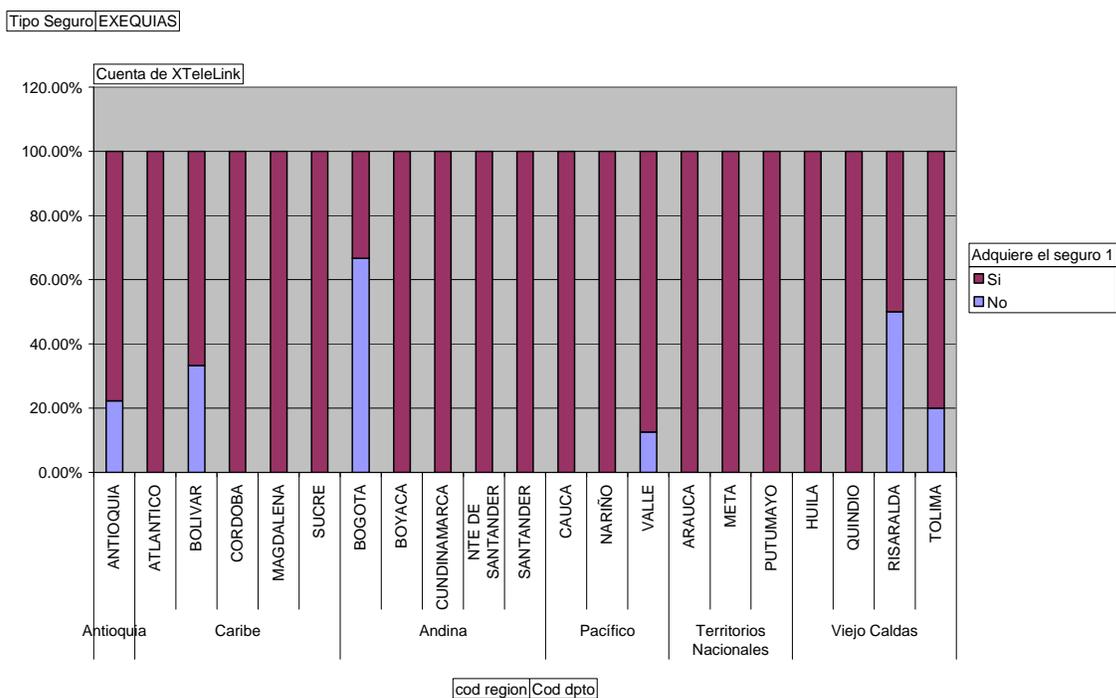
Gráfica 4.2.12
SEGURO EXEQUIAS – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADO EL VALOR DE LA PRIMA



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

En cuanto a las regiones, se ve que no se encuentra un comportamiento regional marcado y solo la ciudad de Bogotá tiene una tasa de rechazo marcadamente diferente a los otros departamentos.

Gráfica 4.2.13
SEGURO EXEQUIAS – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN POR REGIÓN Y DEPARTAMENTO



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

También se puede inferir que el hecho de haber sufrido una calamidad afecta negativamente la compra del seguro y que el trabajar lo afecta positivamente, como se puede ver en las siguientes tablas.

Cuadro 4.2.20
SEGURO DE EXEQUIAS – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADO UN EVENTO NEGATIVO (SALUD O VIDA)

Calamidad_1	Interesa + paga 1		Total
	0	1	
0	12.50	87.50	100.00
1	33.33	66.67	100.00
Total	14.81	85.19	100.00

Pearson chi2(1) = 3.6685 Pr = 0.055

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Cuadro 4.2.21
SEGURO DE EXEQUIAS – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADO QUE TRABAJA

TRABAJA, SI=1	Interesa + paga 1		Total
	0	1	
0	19.51	80.49	100.00
1	11.94	88.06	100.00
Total	14.81	85.19	100.00

Pearson chi2(1) = 1.1555 Pr = 0.282

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Usando esta información se puede estimar el modelo *Probit* presentado a continuación. Es importante resaltar la baja significancia que tiene el valor del seguro, esto se verá más adelante cuando en la diferencia entre las curvas cuando se grafiquen la curva de demanda y su cota inferior.

Cuadro 4.2.22
SEGURO DE EXEQUIAS – COEFICIENTES DEL MODELO PROBIT

interesapa~1	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
valorseguro1	-.0001475	.0001406	-1.05	0.294	-.0004231	.000128
calamidad_1	-.8903207	.4424502	-2.01	0.044	-1.757507	-.0231342
bogota	-2.047914	.6060487	-3.38	0.001	-3.235748	-.8600808
trabajasi1	.5510967	.3405208	1.62	0.106	-.1163118	1.218505
_cons	1.39366	.4128138	3.38	0.001	.5845604	2.202761

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Para calcular la demanda estimada, se necesitan las medias poblacionales de las variables que entran en la ecuación. Estas se encuentran en la siguiente tabla.

Cuadro 4.2.23
SEGURO DE EXEQUIAS – MEDIAS MUESTRALES DE LAS VARIABLES DEL MODELO

Región	TRABAJA, SI=1			
	0		1	
	Calamidad		Calamidad	
	No	Si	No	Si
Otros	34.10%	8.57%	44.32%	12.03%
Bogotá	0.16%	0.16%	0.49%	0.16%

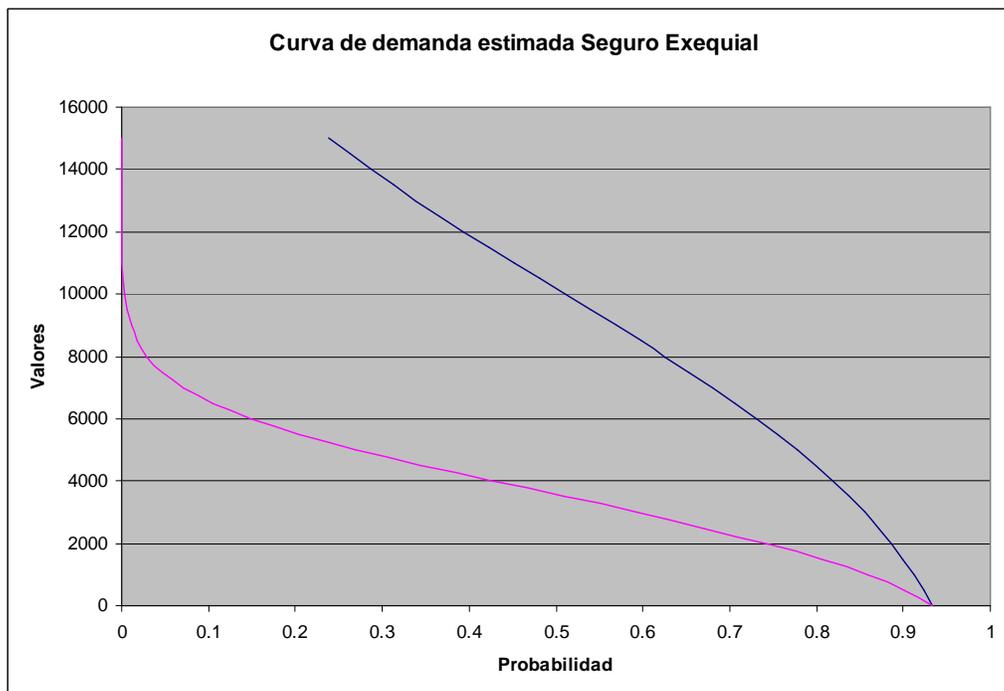
Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Usando estos valores nuestra ecuación sería.

$$P_{i,s} = \Phi(1.5 - .00014 * V_i)$$

Donde $\Phi(\cdot)$ es la distribución normal estándar. La curva de demanda tendría entonces la siguiente forma. Como resultado, al valor máximo preguntado de \$4250 pesos mensuales, la cota inferior que se calcula atiende al 35% de la población mientras que la demanda estimada atiende al 80%.

Gráfica 4.2.14
SEGURO EXEQUIAS



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

4.2.4 Forma de pago de seguros personales (vida y salud)

En los grupos focales, se preguntó ¿Qué mecanismo sería más adecuado para usted para pagar el seguro? Las respuestas se concentran en utilizar los medios de pago que hoy en día utilizan, por ejemplo, los servicios públicos o en el momento de recibir el subsidio, hacer el pago directamente en el banco. No se encontró receptividad en que les descuenten directamente del subsidio de FA dado que consideran que ese dinero es exclusivamente para el estudio de los niños y niñas.

“Lo mejor es que a uno le entreguen una valera y con esos recibos va y paga a un banco o en una oficina de la aseguradora lo que le toque cada mes y que den plazo de 5 días para pagar”

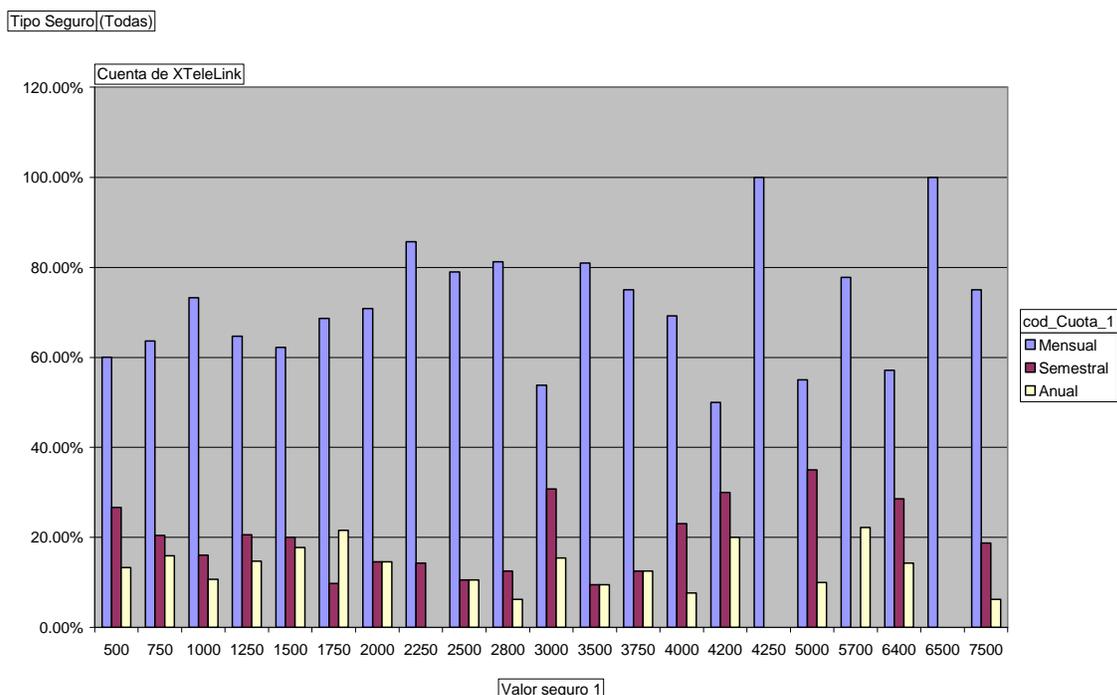
Participantes Hombres GF Buenaventura

“...a mi con lo del subsidio de Familias en Acción no me gusta meterme, eso es sagrado es lo de mis hijos, esa plata siempre la dejo quieta para ellos, entonces si uno le mete un descuento mas, lo va descompletando...”

Participantes Hombres GF Cali

En la encuesta telefónica se preguntó por la periodicidad en el pago del seguro. Como se puede ver en la siguiente gráfica, es evidente que las cuotas mensuales son las más requeridas y no es claro que el valor del seguro afecte la periodicidad escogida. Es más, la correlación entre la periodicidad y el valor es estadísticamente igual a cero.

Gráfica 4.2.15
PREFERENCIA EN LA FORMA DE PAGO PARA SEGUROS DE VIDA Y SALUD



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

4.2.5 Forma del contrato

Con respecto a la forma tradicional de los contratos de seguros, los hogares asistentes a los grupos focales afirman que los perciben como algo inalcanzable dada la dificultad en la forma en que están escritos, el lenguaje y la “letra chiquita” que no se entiende. Sienten que son “poco claros” y hasta “tramposos”. Desearían contratos de letra grande y clara, “honestos”.

“...a mi no me gusta leer esa letra tan pequeña que le cansa a uno los ojos...es mejor bien grande y mas resumido.....que le dejen a uno una copia que se pueda consultar cuando hayan dudas....”

Participantes Hombres GF Soacha

“Esos contratos todos son muy enredados parecen escritos por extraterrestes”

Participantes Mujeres GF Buenaventura

“...pues el contrato es igual a un contrato de trabajo, son hojas de palabreria que uno no entiende pero que firma porque o sino no hay trabajo”

Participantes Mujeres GF Cali

Finalmente, si bien les gusta la opción de recibir información de forma directa y personalizada, consideran que el canal de FA es el adecuado para realizar la divulgación y promoción de los seguros dado que confían plenamente en el Programa y en sus representantes, incluidas las madres líderes. Consideran que éstas podrían ser un vehículo, tanto de suscripción como de reclamación.

5. MICROSEGUROS SOBRE PROPIEDADES

El análisis de los microseguros de daños correspondientes a enseres, vivienda y negocio parte de la caracterización de la tenencia de bienes de los hogares lo cual viabiliza el producto, para luego desarrollar las características o atributos de estos productos.

5.1 TENENCIA DE BIENES Y RIESGOS SOBRE BIENES DE LOS HOGARES DE FEA

Al igual que en el capítulo anterior, la información presentada a continuación tiene tres fuentes, por una parte, se cuenta con la base de datos de FA cruzada con la Ficha SISBEN, esta base registra todos los hogares beneficiarios a 2008, por lo tanto no tiene errores de muestreo. Por otra parte, se cuenta con información de la encuesta de línea de base urbana de FA que incluye dos poblaciones: beneficiarios en principales ciudades a 2007 y población SISBEN 1 en estas mismas ciudades que no eran beneficiarios al momento de la encuesta y como complemento, se cuenta con información de la encuesta telefónica realizada a una muestra representativa de hogares beneficiarios de FA en el marco de este estudio.

Tipo de vivienda Según la base de datos de FA, la mayoría de las viviendas de los hogares beneficiarios de FA son casas o apartamentos (78%).

Cuadro 5.1.1
DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES POR TIPO DE UNIDAD DE VIVIENDA (NÚMERO Y %)

Tipo de unidad de vivienda	Total		Urbano	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Casa o apartamento	1.096.499	83%	536.336	78%
Cuartos en casa o apartamento	194.232	15%	139.793	20%
Otro tipo de unidad de vivienda ¹⁹	33.618	3%	14.102	2%
Total	1.324.349	100%	690.231	100%

Fuente: Ficha SISBEN – Familias en Acción

En promedio, en cada vivienda habitan 1.11 hogares (definidos como grupos de personas que comparten alimentos de la misma olla y habitan bajo el mismo techo).

Materiales de la vivienda El 59.5% de los hogares a nivel nacional habitan viviendas con paredes exteriores de bloque, ladrillo piedra, material prefabricado o madera pulida, material, seguidas por hogares que habitan en viviendas con paredes de bahareque y madera burda. Un 7.1% del total habita en viviendas con paredes exteriores inapropiadas como zinc, tela, cartón, lata, desechos, guadua, caña o esterilla o simplemente sin paredes, esta proporción es equivalente a 48.9 mil hogares.

¹⁹ Según el DANE; se clasifica en otro tipo de viviendas como vagón, cueva y cualquier otra tipología diferente a cuarto, casa o apartamento.

En el caso de los pisos, el 31% de los hogares urbanos habitan viviendas que tienen pisos de tierra o arena, lo cual se considera inapropiado, mientras que para el 55%, los pisos son de cemento o gravilla.

Cuadro 5.1.2
DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES POR MATERIALES DE PISOS Y PAREDES
(NÚMERO Y %)

	Total		Urbano	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Material predominante de las paredes exteriores				
Sin paredes	2.285	0,2%	525	0,1%
Zinc, tela, cartón, latas, desechos, plásticos	39.253	3,0%	22.566	3,3%
Guadua, caña, esterilla, otros vegetales	80.414	6,1%	25.776	3,7%
Madera burda	260.084	19,6%	107.341	15,6%
Bahareque	280.704	21,2%	84.602	12,3%
Tapia pisada, adobe	136.296	10,3%	38.543	5,6%
Bloque, ladrillo piedra, material prefabricado, madera pulida	525.314	39,7%	410.878	59,5%
Total	1.324.350	100,0%	690.231	100,0%
Material predominante de los pisos				
Tierra o arena	613.924	46,4%	211.928	30,7%
Madera burda, tabla o tablón	115.816	8,7%	44.289	6,4%
Cemento o gravilla	532.450	40,2%	378.808	54,9%
Baldosa, vinilo, tableta o ladrillo	58.230	4,4%	51.432	7,5%
Alfombra, mármol, parqué, madera pulida	3.930	0,3%	3.774	0,5%
Total	1.324.350	100,0%	690.231	100,0%

Fuente: Ficha SISBEN – Familias en Acción

Acceso a servicios públicos El servicio con mayor cobertura es el de energía eléctrica, con un 94% en la zona urbana. En el caso de los demás servicios públicos, los resultados son más bajos. Por ejemplo, la cobertura de acueducto alcanza sólo un 72%, de alcantarillado un 49% y de recolección de aseo, un 39%.

Cuadro 5.1.3
DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES POR ACCESO A SERVICIOS PÚBLICOS (NÚMERO Y %)

Servicio Público	Total		Urbano	
Energía eléctrica	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Si	1.041.552	79%	647.330	94%
No	282.798	21%	42.901	6%
Total	1.324.350	100%	690.231	100%
Alcantarillado	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Si	375.373	28%	338.915	49%
No	948.977	72%	351.316	51%
Total	1.324.350	100%	690.231	100%
Gas natural conectado a red pública	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Si	131.202	10%	123.544	18%
No	1.193.147	90%	566.686	82%

Servicio Público	Total		Urbano	
Total	1.324.349	100%	690.230	100%
Recolección Basuras	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Si	512.666	39%	468.700	68%
No	811.683	61%	221.531	32%
Total	1.324.349	100%	690.231	100%
Acueducto	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Si	678.859	51%	496.395	72%
No	645.491	49%	193.836	28%
Total	1.324.350	100%	690.231	100%

Fuente: Ficha SISBEN – Familias en Acción

Hacinamiento La proporción de hogares que habitan en hacinamiento es del 63%, entendiéndose por hacinamiento el que tres o más personas utilicen la misma habitación para dormir.

Estrato socioeconómico Las viviendas de estos hogares se encuentran en estratos 0 y 1. Un estrato 0, implica la carencia de servicios públicos que permita verificar el estrato consignado en un recibo de energía eléctrica o acueducto. Llama la atención que, según la base de datos, el 21.4% de los hogares urbanos sean estrato 0 aunque sólo el 6% informaron carecer de energía eléctrica. Una posible explicación es que la energía se tome de manera informal de los postes de la luz y no llegue al hogar un recibo de luz o que existan problemas de información.

Cuadro 5.1.4
DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES POR ESTRATO SOCIOECONÓMICO (NÚMERO Y %)

Estrato	Total		Urbano	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
0	429.348	32,4%	147.382	21,4%
1	835.954	63,1%	540.994	78,4%
2	58.124	4,4%	1.854	0,3%
3	922	0,1%	1	0,0%
4	2	0,0%		0,0%
Total	1.324.350	100,0%	690.231	100,0%

Fuente: Ficha SISBEN – Familias en Acción

Tenencia de vivienda Cerca de la mitad de los hogares informan habitar viviendas propias (47.3%), seguidas por viviendas en arriendo o subarriendo (34.8%) y otra condición (17.9%).

Cuadro 5.1.5
DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES POR TENENCIA DE LA VIVIENDA (NÚMERO Y %)

Este hogar vive en	Total		Urbano	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Arriendo o subarriendo	311.678	23,5%	240.053	34,8%
Propia pagando	57.260	4,3%	30.007	4,3%
Propia pagada	664.113	50,1%	296.962	43,0%
Otra condición	291.299	22,0%	123.209	17,9%
Total	1.324.350	100,0%	690.231	100,0%

Fuente: Ficha SISBEN – Familias en Acción

El valor promedio de las viviendas que reportan las familias que tienen vivienda propia es de \$16.3 millones de pesos.

Cuadro 5.1.6
VALOR PROMEDIO DE LAS VIVIENDAS (EN PESOS)

Población	Promedio	Error Estándar	Intervalo de confianza 95%	
Población FeA	16.300.000	442.977	15.400.000	17.200.000
Población Sisben 1, no FeA	20.500.000	821.166	18.900.000	22.100.000
Total	19.300.000	600.416	18.100.000	20.500.000

Fuente: DNP; Encuesta de la línea de base urbana de Familias en Acción, 2007.

Esta información es muy cercana a la obtenida en la encuesta telefónica, en donde el 44% declaró que tenía vivienda propia, por un valor promedio \$15 millones de pesos.

Características de la vivienda Casi todas las viviendas cuentan con puertas y ventilación natural. Es sobresaliente que casi en el 60% de los casos cuando llueve caen goteras dentro de la vivienda y en un 17%, cuando llueve, la vivienda se inunda.

Cuadro 5.1.7
CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA: ACCESO, VENTILACIÓN, GOTERAS,

Características de la vivienda		Beneficiarios en 2007	Población Sisben 1, no beneficiarios de FA	Total
La vivienda cuenta con ventilación natural	%	97,61	98,83	98,56
	<i>error</i>	-0,45	-0,39	-0,32
La vivienda cuenta con puertas	%	98,00	99,35	99,05
	<i>error</i>	-0,39	-0,12	-0,13
Cuando llueve se inunda	%	17,34	13,37	14,26
	<i>error</i>	-1,13	-1,21	-0,97
Cuando llueve caen goteras	%	59,96	68,76	66,79
	<i>error</i>	-1,55	-1,81	-1,45

Fuente: DNP; Encuesta de la línea de base urbana de Familias en Acción, 2007.

Tenencia de enseres En términos de tenencia de bienes, a nivel nacional solamente un 24% cuenta con televisión a color y un 13% con nevera. En el área urbana, el 34% de los hogares cuentan con televisor a color y el 19% afirmaron tener nevera. La tenencia del resto de bienes es muy baja en estos hogares.

Cuadro 5.1.8
DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES POR TENENCIA BIENES (NÚMERO Y %)

Nevera	Total		Urbano	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Si	178.525	13%	130.375	19%
No	1.145.824	87%	559.856	81%
Total	1.324.349	100%	690.231	100%
Televisión a Color	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Si	321.650	24%	233.054	34%
No	1.002.700	76%	457.177	66%
Total	1.324.350	100%	690.231	100%
Televisión por cable	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Si	20.185	2%	18.251	3%
No	1.304.165	98%	671.980	97%
Total	1.324.350	100%	690.231	100%
Calentador de agua o ducha eléctrica	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Si	1.700	0%	1.565	0%
No	1.322.649	100%	688.666	100%
Total	1.324.349	100%	690.231	100%
Horno	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Si	2.171	0%	1.981	0%
No	1.322.179	100%	688.250	100%
Total	1.324.350	100%	690.231	100%
Aire acondicionado	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Si	476	0%	221	0%
No	1.323.874	100%	690.010	100%
Total	1.324.350	100%	690.231	100%
Lavadora	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Si	6.942	1%	5.050	1%
No	1.317.408	99%	685.181	99%
Total	1.324.350	100%	690.231	100%

Fuente: Ficha SISBEN – Familias en Acción

Según la encuesta telefónica, en promedio las personas valoran sus enseres en \$1.945.000 pesos. Si se suman todos los activos del hogar²⁰ (enseres, vivienda, negocio y locales) estos suman en promedio \$8.8 millones de pesos.

Negocio Según la encuesta de Línea de Base de FA urbana, el 18% de los hogares tienen negocio propio. El valor promedio registrado es de \$3.4 millones de pesos²¹ de los hogares beneficiarios urbanos (2007).

²⁰ Para nuestro análisis los activos del hogar son la suma de enseres, vivienda, valor del negocio y valor del local del negocio. Se excluyen en este caso, terrenos y vehículos que no son usados en una actividad productiva.

Según la encuesta telefónica, solo el 8.4% de las personas encuestadas reportaron que su familia tenía un negocio. Estas personas valoran su negocio en \$3.120 mil de pesos en promedio. De igual manera, sobre aquellos que dijeron tener negocio, solo el 1.2% contaba con un local propio, independiente del hogar, para realizar las actividades. Este local fue valorado en \$4.472 mil pesos, en promedio.

Cuadro 5.1.9
VALOR PROMEDIO DEL NEGOCIO

Tiene Negocio	Valor promedio
No	0
Si	\$3.121.960.8
Local Propio	Promedio
No	0
Si	4.471.428.6

Fuente: Econometría S.A. Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Existencia de riesgos Un 20% de las viviendas se encuentran cerca a caños de aguas negras, que probablemente incida en la prevalencia de enfermedades gastrointestinales, respiratorias y/o cutáneas de los miembros del hogar. Un 7.5% se encuentra cerca a plazas de mercado o mataderos y alrededor de un 5% se encuentra cerca a industrias o fábricas o cerca a basureros o cerca a terminales de buses.

Cuadro 5.1.10
EXISTENCIA DE RIESGOS QUE SE PERCIBEN POR CERCANÍA DE LA VIVIENDA A DETERMINADOS LUGARES (%)

La vivienda se encuentra cerca de:		Beneficiarios en 2007	Población Sisben 1, no beneficiarios de FeA	Total
Fábrica o industrias	%	5,12	8,01	7,36
	<i>error</i>	-0,65	-1,09	-0,86
Basureros	%	4,73	4,90	4,86
	<i>error</i>	-0,55	-0,89	-0,70
Plazas de mercado o mataderos	%	7,51	5,15	5,68
	<i>error</i>	-0,90	-0,59	-0,50
Aeropuertos	%	0,85	1,23	1,15
	<i>error</i>	-0,30	-0,38	-0,30
Terminales de buses	%	4,27	5,13	4,94
	<i>error</i>	-0,60	-0,78	-0,62
Caños de aguas negras	%	20,11	19,27	19,46
	<i>error</i>	-1,24	-1,58	-1,26
Plantas de tratamiento de aguas residuales	%	0,58	1,82	1,54
	<i>error</i>	-0,15	-0,63	-0,49
Líneas de transporte de	%	0,25	0,56	0,49

²¹ Según la encuesta de Línea de Base de FeA, 2007, \$3.4 es el valor promedio para población tratamiento y \$3.7 millones de pesos es el valor promedio para los potencialmente beneficiarios de FA (población control), con un error estándar de (0.6) y (0.9) respectivamente.

La vivienda se encuentra cerca de:		Beneficiarios en 2007	Población Sisben 1, no beneficiarios de FeA	Total
hidrocarburos	<i>error</i>	-0,07	-0,36	-0,28
Líneas de energía de alta tensión	%	2,22	1,48	1,65
	<i>error</i>	-0,51	-0,39	-0,33

Fuente: DNP; Encuesta de la línea de base urbana de Familias en Acción, 2007.

Percepción de riesgos geológicos Un 22% de los hogares beneficiarios de FA perciben que su hogar se encuentra amenazado por situaciones como deslizamiento, inundación, avalancha u otro evento. De estos, la mitad se sienten amenazados por inundaciones.

Cuadro 5.1.11
DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES POR AMENAZAS GEOLÓGICAS (NÚMERO Y %)

La unidad de vivienda se encuentra amenazada por:	Total		Urbano	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Ninguno	1.020.157	77%	543.425	79%
Inundación	153.668	12%	83.253	12%
Deslizamiento	106.580	8%	46.997	7%
Avalancha	10.067	1%	4.215	1%
Otro	33.878	3%	12.341	2%
Total	1.324.350	100%	690.231	100%

Fuente: Ficha SISBEN – Familias en Acción

Ocurrencia de eventos asegurables por pérdida de propiedades El evento con mayor frecuencia de ocurrencia en los hogares es el de pérdida de actividad económica (empleo / cosecha), como se puede ver en la siguiente tabla.

Cuadro 5.1.12
OCURRENCIA DE EVENTOS ASEGURABLES POR PÉRDIDA DE PROPIEDADES (NÚMERO Y %)

Eventos		Beneficiarios en 2007	Población Sisben 1, no beneficiarios de FA	Total
Pérdida de cosecha o de empleo	%	12,97	16,33	15,57
	<i>error</i>	-1,09	-1,53	-1,21
Pérdida en un negocio familiar	%	0,77	1,28	1,16
	<i>error</i>	-0,21	-0,46	-0,36
Incendios, inundaciones u otras catástrofes	%	0,67	0,14	0,26
	<i>error</i>	-0,20	-0,07	-0,07
Violencia, robo o desplazamiento	%	0,91	1,31	1,22
	<i>error</i>	-0,28	-0,46	-0,36

Fuente: DNP; Encuesta de la línea de base urbana de Familias en Acción, 2007.

Según la encuesta telefónica, el 92.6% de las familias afirmaron que su vivienda no se ha visto afectada por eventos catastróficos, que generaron un gasto del al menos \$500 mil pesos en los últimos dos años. En los restantes, los eventos más frecuentes fueron las inundaciones y los robos, con un 3.13% y 2.64% respectivamente.

Cuadro 5.1.13
PORCENTAJE DE FAMILIAS QUE PRESENTAN EVENTOS NEGATIVOS SOBRE PROPIEDADES (%)

Evento	Porcentaje
Ninguno	92.59%
Inundación	3.13%
Robo	2.64%
Terremoto	0.16%
Deslizamiento	0.49%
Incendio	0.82%
Vendaval	0.16%
Total general	100.00%

Fuente: Econometría S.A. Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

5.2 LOS MICROSEGUROS CONTRA DAÑOS DESEABLES POR PARTE DE LOS HOGARES DE FA

Como se mencionó en el capítulo tres de este informe, los seguros que protegen eventos contra propiedades, denominados seguros contra daños en este estudio, fueron de menor acogida que los seguros personales en los grupos focales. Por otra parte, son seguros que han tenido menos éxito en su ejecución. Por ejemplo, en cuanto a los seguros de propiedad, Roth J., McCord M. y Liber D. (2007), señalan que no han tenido un buen desempeño ya que necesitan mecanismos especiales para lidiar con el fraude y el riesgo moral y pueden ser muy costosos para los márgenes tan reducidos.

Sin embargo, también se pueden mencionar experiencias interesantes e innovadoras, por ejemplo, en India se han adelantado microseguros donde compañías como OMFED ofrecen cubrir las pérdidas de ganado²² y BASIX ofrece un seguro atado al índice de lluvias que cubriría a los agricultores en épocas de sequía²³.

Analizando los seguros de propiedad a nivel internacional, no ligados a la agricultura, asociaciones como *Banking with the Poor*, el reto es desarrollar herramientas transparentes para la radicación y pago de reclamaciones en un ambiente donde resulta complicado valorar los bienes del hogar (basados principalmente en la autodeclaración) y no hay mecanismos rápidos y efectivos para la evaluación de pérdidas.

En el caso colombiano, el tema está en etapas iniciales, de hecho el avance en microseguros de Bancoldex y el Ministerio de Agricultura ha sido significativo en seguros personales y

22 SWAIN R.B. (2008)

23 MANUAMOM O.P. (2007)

están en el proceso de estructuración y negociación con las aseguradoras en los seguros contra daños (ver Anexo #1).

De tal forma, que los seguros contra daños representan un gran reto y es más que obvia su importancia dado que los eventos catastróficos que afectan las propiedades de los hogares en situación de pobreza, como son los beneficiarios de FA, les conlleva importantes carencias y su recuperación les exige un gran esfuerzo.

Tras el análisis de la información obtenida de las familias beneficiarias de FA, los productos deseables de microseguros sobre propiedades o de daños son los siguientes:

**Cuadro 5.2.1
 MICROSEGUROS DE DAÑOS DESEABLES PARA FAMILIAS BENEFICIARIAS DE FA**

	Cobertura	Valor asegurable
Vivienda	Daños en la vivienda contra todo riesgo, por ejemplo inundación, deslizamiento, vendaval, incendio,	Hasta por \$10 millones de pesos Hasta por \$18 millones de pesos.
Enseres	Daños en enseres contra todo riesgo, como robo, incendio, daño por agua	Hasta por \$5 millones Hasta por \$2 millones
Negocio	Daños contra el local donde funciona su negocio contra todo riesgo, por ejemplo inundación, deslizamiento, vendaval, incendio.	Hasta por \$5 millones
Enseres del negocio	Daños contra su negocio contra todo riesgo, por ejemplo inundación, deslizamiento, vendaval, incendio, hasta por 2.5 millones.	Hasta por \$2.5 millones de pesos

5.2.1 Tipo de cobertura

Al consultar en los grupos focales por el tipo de seguro de daños deseable todas las circunstancias aparecen como importantes, siendo más enfáticos en daños por incendio, agua, derrumbe o deslizamiento.

“Todo es importante y depende del lugar donde uno vive”

Participantes Hombres GF Barranquilla

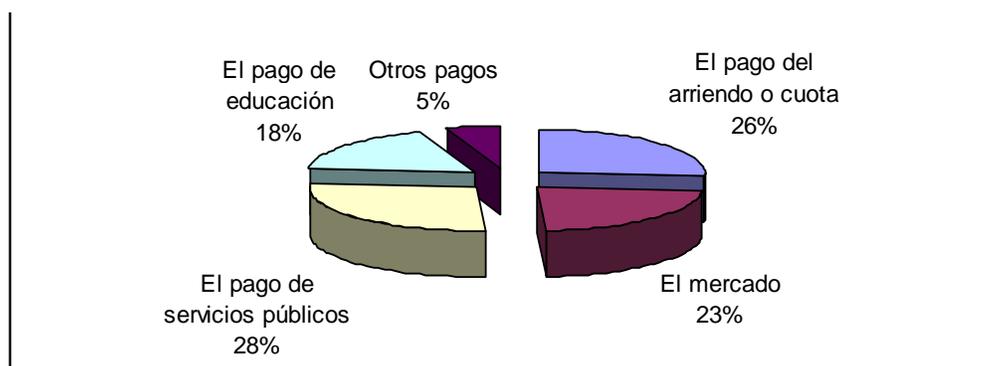
“...todos son riesgos por que estoy cerca de un arroyo; pero por ejemplo una que este viviendo a media noche en una parte muy fría.... Electricaribe no responde nunca por electrocución en el barrio hubo uno que se murió a raíz de un cable...”

Participantes Mujeres GF Barranquilla

5.2.2 Valor de la cobertura

En general las personas consideran que los servicios públicos y el arriendo son los gastos más difíciles de afrontar en caso de perder la fuente de ingreso (negocio). Las explicaciones casi siempre fueron que es imposible negociar con el arrendatario y las empresas de servicios públicos un tiempo de espera. El gasto en educación no se consideró como prioritario quizás por el hecho que si no hay mercado, energía o agua de todas formas los niños/as no se podía mandar al colegio.

Gráfica 5.2.1
MICROSEGUROS DE DAÑOS DESEABLES PARA FAMILIAS BENEFICIARIAS DE FA EN CASO DE PERDER EL NEGOCIO, ¿QUE GASTO SE VERÍA MÁS AFECTADO?



Fuente: Grupos focales con hogares beneficiarios de FA, Econometría 2008.

Al preguntar por el tiempo que demoraría el hogar en recuperarse económicamente, las mujeres hablan de un plazo inferior a seis meses, mientras los hombres perciben que podría recuperarse en un plazo mayor a un año. Las razones son similares a las expuestas para este punto en el aseguramiento de la vida y de la salud. Sin embargo, ha de agregarse que la

gran mayoría decían que el tiempo de recuperación también va ligado al tipo de negocio y que esta variable debe ser igualmente considerada.

La reposición del bien perdido o un salario mínimo por un año, son las coberturas preferidas de un seguro de daños.

"Es mejor que me restituyan el bien. ¿Por qué? Porque a mí me dan estos 5 millones de pesos y yo que hago, me alquilo una casa y digo que con el resto me pongo a trabajar, pero si yo no le se dar buen manejo a esa plata, ¿Qué me queda? me quedo sin casa, sin trabajo y sin plata y mi familia pasando hambre. Yo prefiero que me restituyan todo lo que yo perdí y aunque ya después me quede algo o sino me queda, ya tengo algo para trabajar, una base para trabajar."

Participantes Hombres GF Barranquilla

5.2.3 Exclusiones y tiempos de carencia

Al igual que en el caso de seguro de vida o incapacidad permanente y salud, la única circunstancia que los hogares reconocen como justificación para el no pago del seguro es el fraude o información que falte a la verdad.

"Yo excluiría eso, la falsedad ante todo porque hay gente que se 'autorroba'. Si yo soy un asegurador y descubro que me están mintiendo yo no pago, yo investigo y me dicen que fue un 'autorrobo' o un hecho consciente, no se paga."

Participantes Mujeres GF Cartagena

5.2.4 Reclamación del seguro

Los hogares consultados en los grupos focales solicitan recibir el dinero de la reclamación todo a la vez o el bien perdido para poder continuar con su negocio. El pago en cuotas no fue bien recibido, ya que se vuelve plata de bolsillo y no ayudaría a reconstruir el negocio. En el caso de enseres, prefieren recibir el bien perdido.

Por otra parte, al preguntar ¿cómo preferirían hacer la reclamación? Al igual que en el caso de seguros de vida y salud, los consultados en los grupos focales prefieren hacerlo personalmente o utilizando el canal del Programa FA, a través de las madres líderes. Igualmente, el canal del banco por medio del cual les pagan el subsidio es una forma aceptable para realizar el trámite de la reclamación. Las personas no están de acuerdo en tener que desplazarse a oficinas de las aseguradoras dado los costos que implica y el tiempo que les tomaría el trámite.

"Personalmente uno pasa allá y al banco directamente. Las madres líderes ya tienen demasiadas ocupaciones y muchas veces ni siquiera pueden cumplir con las tareas asignadas."

Participantes Mujeres GF Barranquilla

5.2.5 Prima del seguro

Prima del seguro Aunque no fue fácil llegar a una prima promedio, el rango se ubicó entre \$3000 y \$10000 pesos mensuales para seguros de vivienda y en el caso de enseres en rangos inferiores a \$5000 pesos mensuales. Teniendo en cuenta estos rangos y el valor promedio de las propiedades se estructuraron los valores a consultar en encuesta telefónica, cuyos resultados se presentan para cada producto.

a. Seguro de enseres de \$2 millones de pesos

Para estimar la demanda de este seguro se hicieron un total de 414 entrevistas, el mayor número entre todos los productos preguntados, dado que por la forma como se organizó la encuesta telefónica, este era el único de los seguros de daños sin restricciones para ser preguntado.

Las correlaciones resultantes, que se pueden ver en la tabla siguiente, dieron una relación negativa significativa entre la voluntad de compra y el valor del seguro. Ninguna otra variable dio una relación que se pueda considerar significativa.

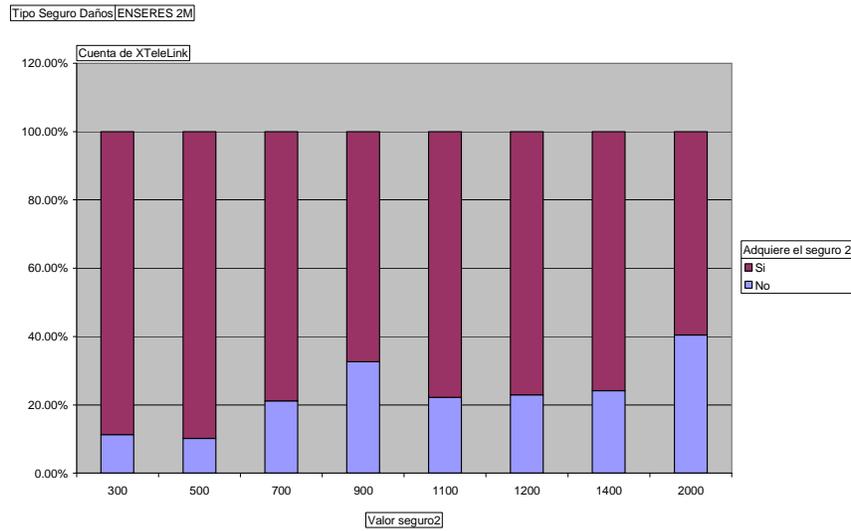
Cuadro 5.2.2
SEGURO ENSERES \$2 MILLONES – TABLA DE CORRELACIONES

	var2	valors~2	activos	trabaj~1	codmac~n	calam~um	person~r
var2	1.0000						
valorseguro2	-0.1898*	1.0000					
activos	-0.0735	-0.0070	1.0000				
trabajasil	0.0713	0.0317	-0.0186	1.0000			
codmacore~n	-0.0440	0.0211	-0.0840	0.0582	1.0000		
calamidatsum	0.0873	-0.0819	0.0728	0.0165	-0.0913	1.0000	
personasen~r	-0.0298	0.0194	0.1498*	-0.1645*	0.0616	0.0363	1.0000
cuantostra~n	-0.0518	0.0862	0.1540*	0.3499*	0.0337	-0.0385	0.4231*
tienenegocio	0.0114	0.0631	0.0644	0.0936	0.0027	0.0615	-0.0018
localpropio	.	*	.	*	.	*	.
		cuanto~n	tienen~o	localp~o			
cuantostra~n	1.0000						
tienenegocio	0.0652	1.0000					
localpropio	.	*	.	.			

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009.

La relación entre el valor del seguro y la voluntad de adquirirlo también se verifica en la gráfica que se ve a continuación.

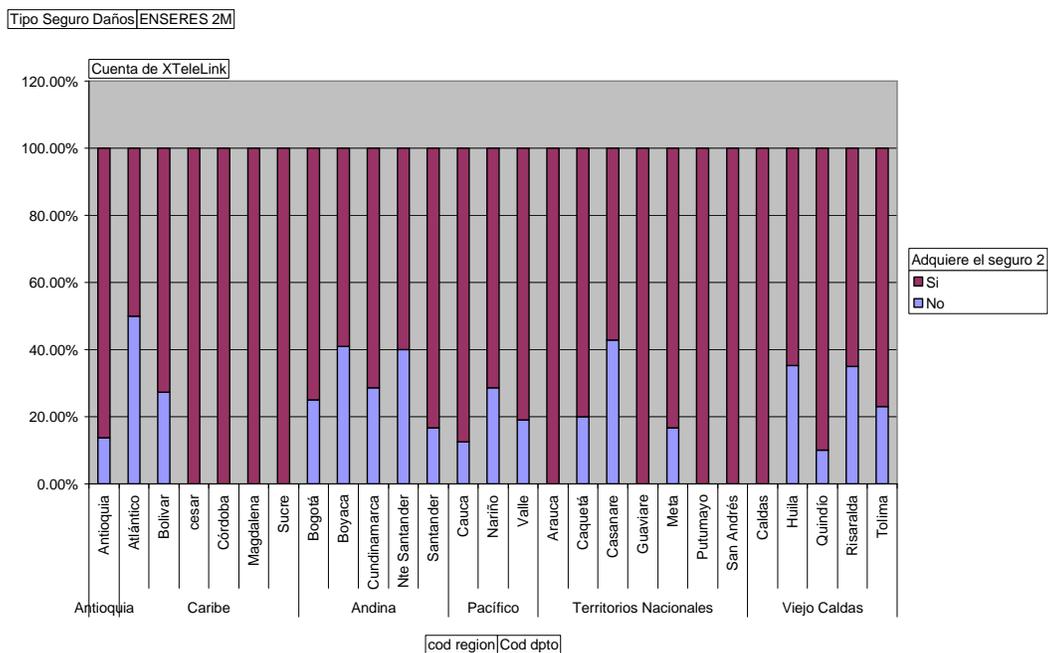
Gráfica 5.2.2
SEGURO ENSERES \$2 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADO EL VALOR DE LA PRIMA



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Analizando por departamentos y regiones se ve que la región Andina se caracteriza por ser más renuente a adquirir el producto, lo mismo se puede afirmar del Viejo Caldas. Otros departamentos como Atlántico y Casanare también presentan altas tasas de rechazo. Para incluir esta información en la regresión se introdujo las variables *CODMACROREGION_2* que identifica con 1 a las regiones que tienden más al rechazo y 0 a las otras.

Gráfica 5.2.3
SEGURO ENSERES \$2 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADA LA REGIÓN



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009.

La relación de las variables dicotómicas, como lo son la propiedad de la vivienda y si la persona trabaja, con la variable objetivo no es significativa, como se puede ver en las siguientes tablas.

Cuadro 5.2.3
SEGURO ENSERES \$2 MILLONES –PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADO SI LA PERSONA TRABAJA

TRABAJA, SI=1	Interesa + paga 1		Total
	0	1	
0	47 25.82	135 74.18	182 100.00
1	46 19.83	186 80.17	232 100.00
Total	93 22.46	321 77.54	414 100.00

Pearson chi2(1) = 2.1056 Pr = 0.147

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Cuadro 5.2.4
SEGURO ENSERES \$2 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADA LA TENENCIA DE LA VIVIENDA

Vivienda propia, si =1	Interesa + paga 1		Total
	0	1	
0	63 20.72	241 79.28	304 100.00
1	30 27.27	80 72.73	110 100.00
Total	93 22.46	321 77.54	414 100.00

Pearson chi2(1) = 1.9890 Pr = 0.158

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Se incluyeron en las regresiones el valor de los enseres y los activos de la familia para identificar otras relaciones mediante su significancia dentro de las ecuaciones. La regresión resultante es la siguiente:

Cuadro 5.2.5
SEGURO ENSERES \$2 MILLONES – COEFICIENTES MODELO PROBIT

var2	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
valorseguro2	-.0005431	.0001411	-3.85	0.000	-.0008196	-.0002666
valorenseres	1.73e-07	9.76e-08	1.77	0.076	-1.81e-08	3.65e-07
activos	-1.84e-08	9.43e-09	-1.95	0.051	-3.69e-08	4.73e-11
codmacrore~2	-.3919385	.1431427	-2.74	0.006	-.672493	-.111384
_cons	1.433701	.1997273	7.18	0.000	1.042242	1.825159

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

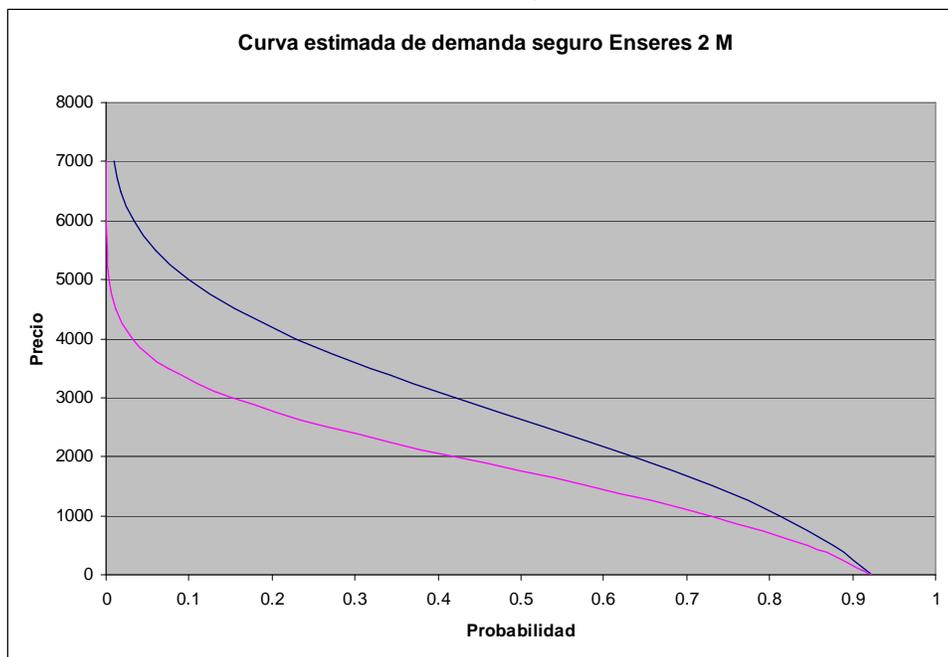
Los coeficientes para el valor de los activos y los enseres tienen signo contrario, siendo negativo el primero.

Teniendo en cuenta que en la muestra entrevistada el valor de los activos en promedio fue de \$8.815.476, el de los enseres \$1.969.366 y el 46.1% pertenecía a la región Andina o el Viejo Caldas, la curva de demanda estimada para este producto puede ser representada por la siguiente ecuación:

$$P_{i,s} = \Phi(1.5 - .00014 * V_i)$$

Donde $\Phi(.)$ es la distribución normal estándar. La curva de demanda tendría entonces la forma presentada en la siguiente gráfica. Se puede decir que para valores iguales o menores a \$2000 se cubre hasta el 63% de la demanda. Una vez más no sobre recalcar que al haberse hecho la encuesta con valores inferiores a \$2000 pesos, la demanda extrapolada hacía valores superiores, puede diferir de la demanda real.

Gráfica 5.2.4
SEGURO ENSERES \$2 MILLONES



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

b. Seguro Enseres \$5 millones

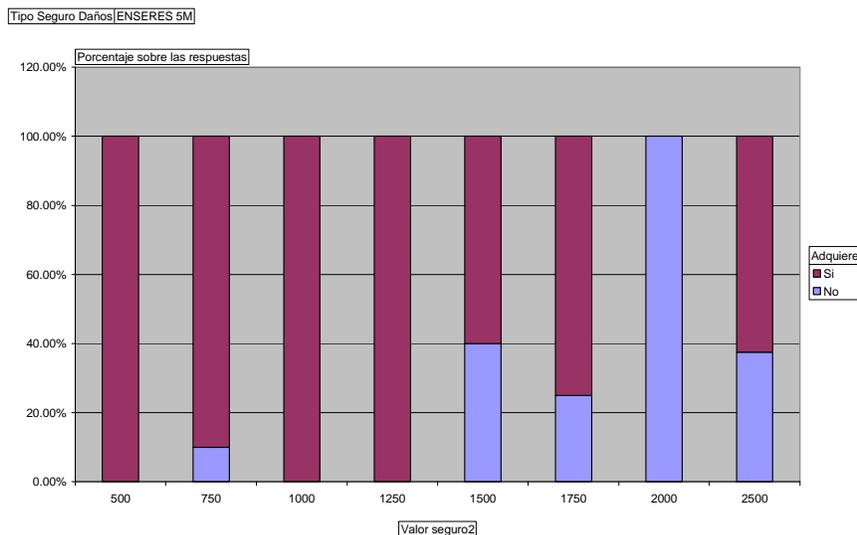
Para este producto la única variable que aparece con una correlación significativa con la variable de adquisición del seguro es el valor del mismo o prima. El signo es el esperado, lo que nos permite continuar con nuestro análisis.

Cuadro 5.2.6
SEGURO ENSERES \$5 MILLONES – TABLA DE CORRELACIONES

	var2	valors~2	activos trabaj~1	codmac~n	calam~um	person~r	
var2	1.0000						
valorseguro2	-0.4203*	1.0000					
activos	-0.0618	-0.0666	1.0000				
trabajasi1	0.0968	0.0150	-0.0531	1.0000			
codmacrore~n	-0.1368	0.1685	0.0409	0.0968	1.0000		
calamidadsum	-0.1835	-0.0356	0.0383	-0.0603	-0.1835	1.0000	
personasen~r	0.0036	-0.0865	-0.0151	-0.0138	0.0341	-0.1533	1.0000
cuantostra~n	0.1497	0.0135	0.0516	0.4727*	0.0236	-0.0343	0.4077*
tienenegocio	0.1547	0.0913	0.0656	0.2033	-0.0309	-0.1348	0.0165
localpropio	0.0748	0.2535	0.1412	0.0983	0.0748	-0.0652	0.0229
		cuanto~n	tienen~o	localp~o			
cuantostra~n	1.0000						
tienenegocio	0.2083	1.0000					
localpropio	-0.0784	0.4838*	1.0000				

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

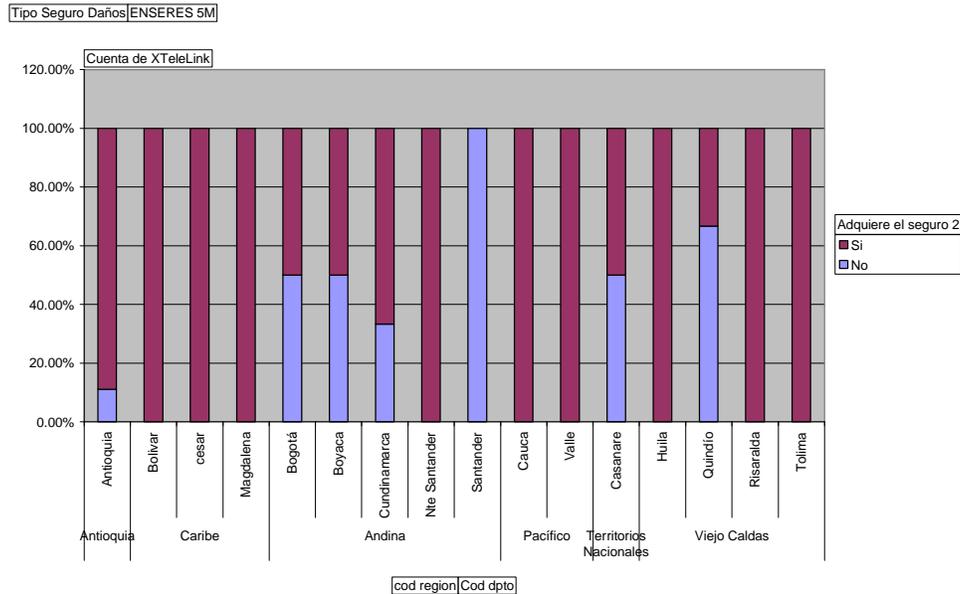
Gráfica 5.2.5
SEGURO ENSERES \$5 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADO EL VALOR DE LA PRIMA



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Entre las regiones, cuyos porcentajes de aceptación y rechazo se presentan en la siguiente gráfica, se ve que la región Andina es la que presenta la mayor tasa de rechazo. Esto se comprueba con el coeficiente de correlación de Pearson reproducido en la tabla posterior a la gráfica en donde se comparan las demás regiones con la región Andina.

Gráfica 5.2.6
SEGURO ENSERES \$5 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADO EL DEPARTAMENTO Y REGIÓN



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Cuadro 5.2.7
SEGURO ENSERES \$5 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADA LA REGIÓN (ANDINA)

andina	Interesa + paga 1		Total
	0	1	
0	13.51	86.49	100.00
1	45.45	54.55	100.00
Total	20.83	79.17	100.00

Pearson $\chi^2(1) = 5.2451$ Pr = 0.022

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Otra relación importante que se encontró es entre haber sufrido un evento negativo, ya sea correspondiente a la salud o que afecte los inmuebles, y la adquisición de un seguro. Sin embargo, en este caso las personas que han sufrido este evento son menos adeptas a comprar un seguro.

Cuadro 5.2.8
SEGURO ENSERES 5 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADA LA OCURRENCIA DE UN EVENTO NEGATIVO

calamidadsum	Interesa + paga		Total
	0	1	
0	17.50	82.50	100.00
1	37.50	62.50	100.00
Total	20.83	79.17	100.00

Pearson $\chi^2(1) = 1.6168$ Pr = 0.204

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Aunque la diferencia no es significativa según el test de Pearson, cuando se incluye en la regresión da un resultado diferente.

Recogiendo todas las relaciones encontradas el modelo *Probit* resultante sería:

Cuadro 5.2.9
SEGURO ENSERES \$5 MILLONES – COEFICIENTES DEL MODELO PROBIT
Seguro Enseres 5 millones – Coeficientes modelo Probit

var2	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
valorseguro2	-.0009844	.0003862	-2.55	0.011	-.0017413	-.0002274
calamidadsum	-1.067544	.6106221	-1.75	0.080	-2.264341	.1292537
andina	-.9926259	.5356787	-1.85	0.064	-2.042537	.0572849
_cons	2.839856	.7436975	3.82	0.000	1.382235	4.297476

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

A continuación se presentan los promedios de las variables independientes que se usarán para llegar a la curva de demanda esperada.

Cuadro 5.2.10
SEGURO ENSERES \$5 MILLONES – MEDIAS MUESTRALES DE LOS COEFICIENTES

cod region2	Calamidad	
	No	Si
Otras regiones	62.50%	14.58%
Andina	20.83%	2.08%

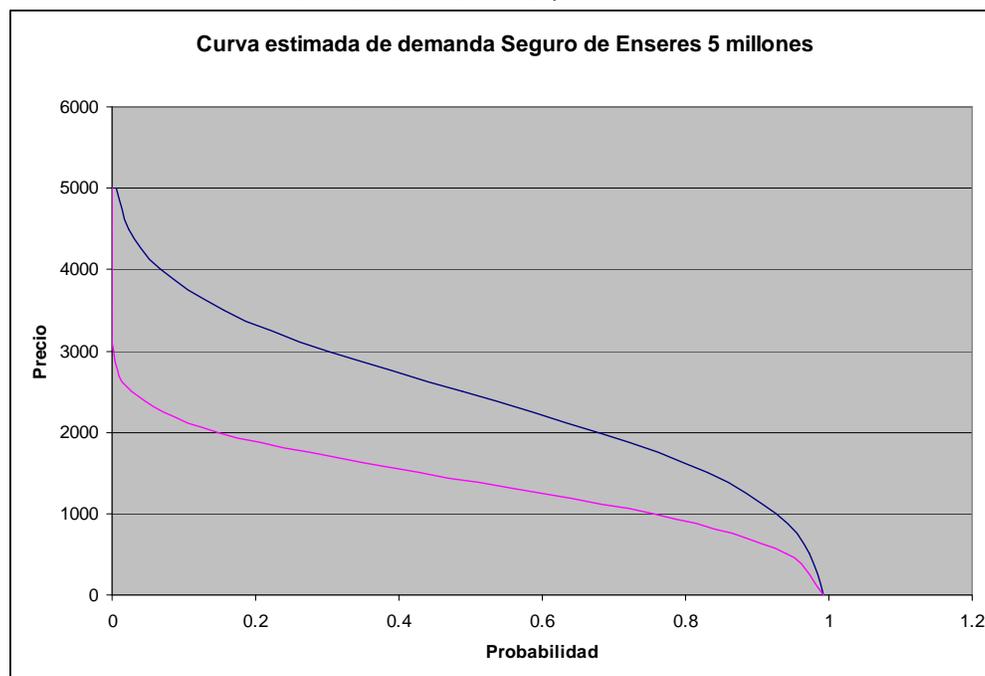
Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Por lo tanto la curva de demanda para el seguro de enseres de cobertura de \$5 millones, sería:

$$P_{i,s} = \Phi(2.43 - .0009 * V_i)$$

Donde $\Phi(.)$ es la distribución normal estándar. La curva de demanda tendría entonces la siguiente forma:

Gráfica 5.2.7
SEGURO ENSERES \$5 MILLONES



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

La gráfica muestra que al valor máximo preguntado de \$2500 pesos haya una demanda del 49%, sin embargo, a este valor la cota inferior de la demanda es solo 2.7%. Una vez más hay que anotar que para valores superiores a estos la curva de demanda descrita arriba debe ser tomada con cautela.

c. Seguro vivienda \$10 millones

La matriz de correlaciones no muestra ningún componente significativo al 95% en la columna correspondiente a la variable objetivo *var2*. El valor del seguro al menos tiene el signo esperado y un coeficiente relativamente alto y viendo la gráfica que se presenta tras el cuadro, se podría esperar que esta variable sea significativa en la regresión.

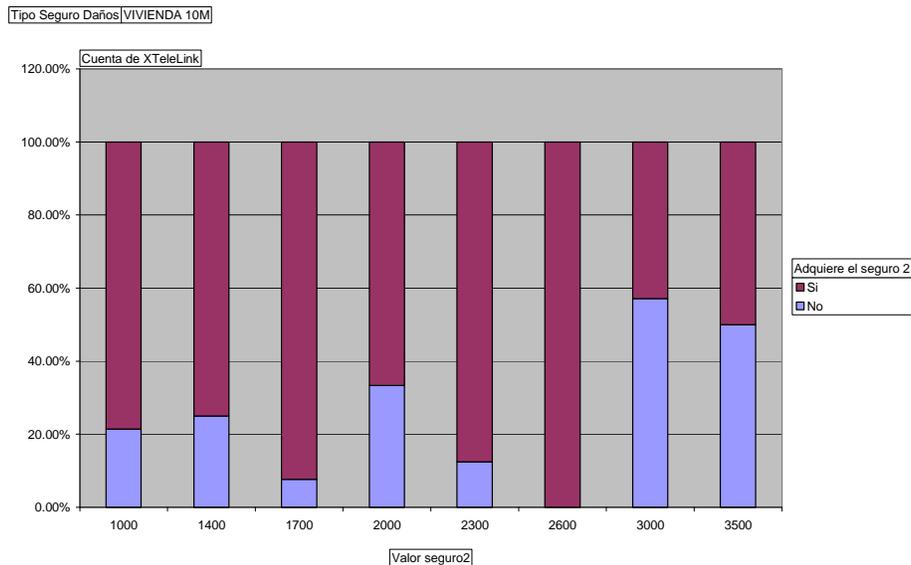
Cuadro 5.2.11
SEGURO VIVIENDA \$10 MILLONES – TABLA DE CORRELACIONES

	var2	valors~2	activos	trabaj~1	antioq~a	pacifico	andina
var2	1.0000						
valorseguro2	-0.2368	1.0000					
activos	0.0729	0.2928*	1.0000				
trabajas~1	0.2241	0.0288	0.0450	1.0000			
antioquia	-0.1709	0.0912	0.1475	-0.2241	1.0000		
pacifico	0.1650	0.0149	-0.1039	0.1345	-0.1650	1.0000	
andina	-0.0833	-0.0375	-0.0830	-0.0932	-0.3810*	-0.1925	1.0000
personas~r	-0.0514	0.0414	0.0912	-0.1114	-0.0368	0.1413	0.0830
cuantostra~n	-0.0888	-0.0341	-0.0168	0.1501	-0.1079	-0.1671	0.1342
tienenegocio	-0.1509	0.2328	0.1571	0.2228	0.1509	-0.0739	-0.0320
calamidadsum	0.1256	-0.0914	-0.0302	0.0779	-0.2125	-0.1512	0.2994*

	person~r	cuanto~n	tienen~o	calam~um
personas~r	1.0000			
cuantostra~n	0.4165*	1.0000		
tienenegocio	-0.0384	0.0398	1.0000	
calamidadsum	0.0070	0.0470	-0.1342	1.0000

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

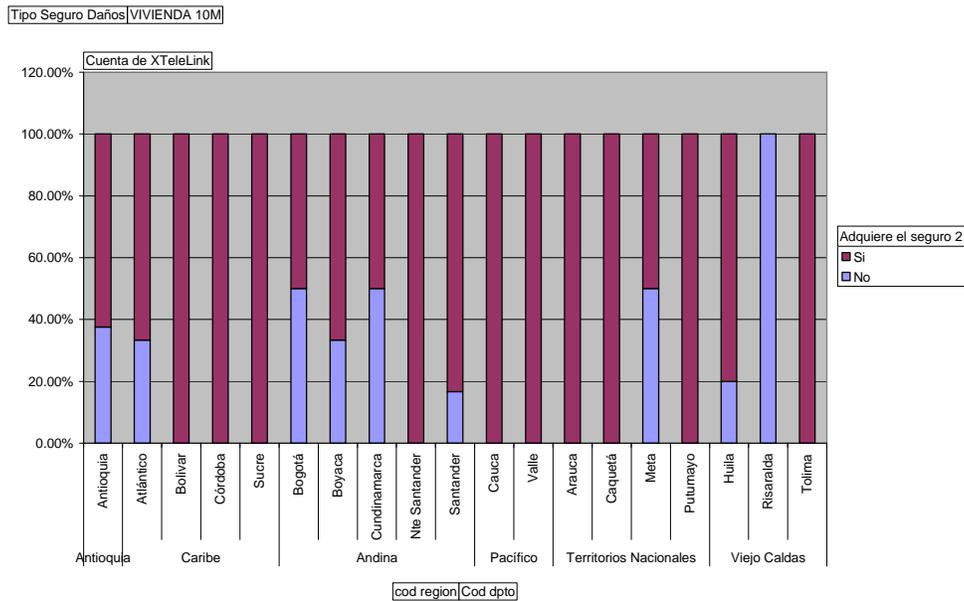
Gráfica 5.2.8
SEGURO VIVIENDA \$10 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADA LA PRIMA



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Analizando la demanda por este seguro a nivel regional se puede ver que los hogares de la región Pacífica adquirirían siempre este seguro. Adicionalmente se encuentran tasas de rechazo relativamente altas en Antioquia y la región Andina. Hay que aclarar que este resultado solo sirve para la regresión y no se puede extender al universo completo, dada el bajo número de observaciones. Desafortunadamente cuando se incluye en la regresión esta variable resulta no significativa

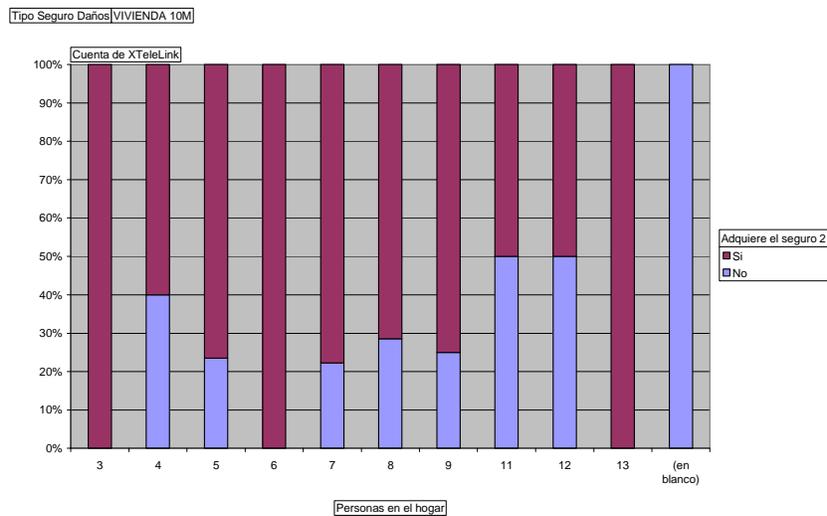
Gráfica 5.2.9
SEGURO VIVIENDA \$10 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN POR REGIÓN Y DEPARTAMENTO



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

A partir del análisis de la siguiente gráfica, donde se ve el porcentaje de personas que adquieren el seguro según el tamaño de la familia, se puede encontrar una tendencia creciente. Sin embargo, solo cuando se agrupan las familias con nueve o más miembros es que se logra un coeficiente significativo.

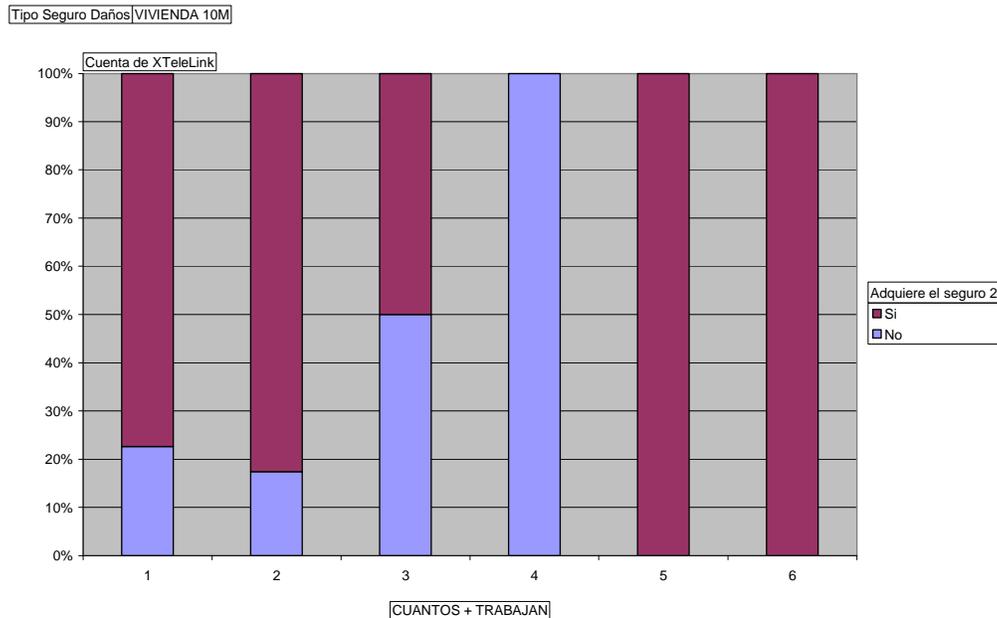
Gráfica 5.2.10
SEGURO VIVIENDA \$10 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADO EL TAMAÑO DEL HOGAR



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Lo mismo sucede con las personas que trabajan en el hogar, cuyos porcentajes de aceptación del seguro se reproducen en la siguiente gráfica. Solo cuando se agrupan los que hogares donde trabajan 4 o más personas, es que la variable adquiere poder explicativo.

Gráfica 5.2.11
SEGURO VIVIENDA \$10 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADO LAS PERSONAS QUE TRABAJAN



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Teniendo en cuenta estas dos variables también se incluyó el inverso de la tasa de ocupación en la familia (tasa de dependencia), la cual también resultó significativa.

Cuadro 5.2.12
SEGURO VIVIENDA \$10 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADO SI LA PERSONA TRABAJA

TRABAJA, SI=1	Interesa + paga 1		Total
	0	1	
0	35.71	64.29	100.00
1	16.22	83.78	100.00
Total	24.62	75.38	100.00

Pearson chi2(1) = 3.2654 Pr = 0.071

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Otra variable con un coeficiente de correlación relativamente alto, es la dummy que nos indica si la persona trabaja o no. Aunque la prueba de correlación de Pearson no indica un gran poder discriminante, como se muestra en la siguiente tabla, la variable posee un poder explicativo al incluirla en las regresiones.

Cuadro 5.2.13
SEGURO VIVIENDA \$10 MILLONES –COEFICIENTES MODELO PROBIT

Seguro Vivienda 10 millones – Coeficientes Modelo Probit

var2	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
valorseguro2	-.0004449	.00023	-1.93	0.053	-.0008957	5.91e-06
trabajasi1	.4468384	.4239893	1.05	0.292	-.3841653	1.277842
pers_en_ho~2	.7200856	.3203405	2.25	0.025	.0922298	1.347941
cuantos_t_2	-2.332393	.9394132	-2.48	0.013	-4.173609	-.4911768
trab_pers	13.05026	6.004989	2.17	0.030	1.280695	24.81982
_cons	-2.648071	1.926373	-1.37	0.169	-6.423693	1.12755

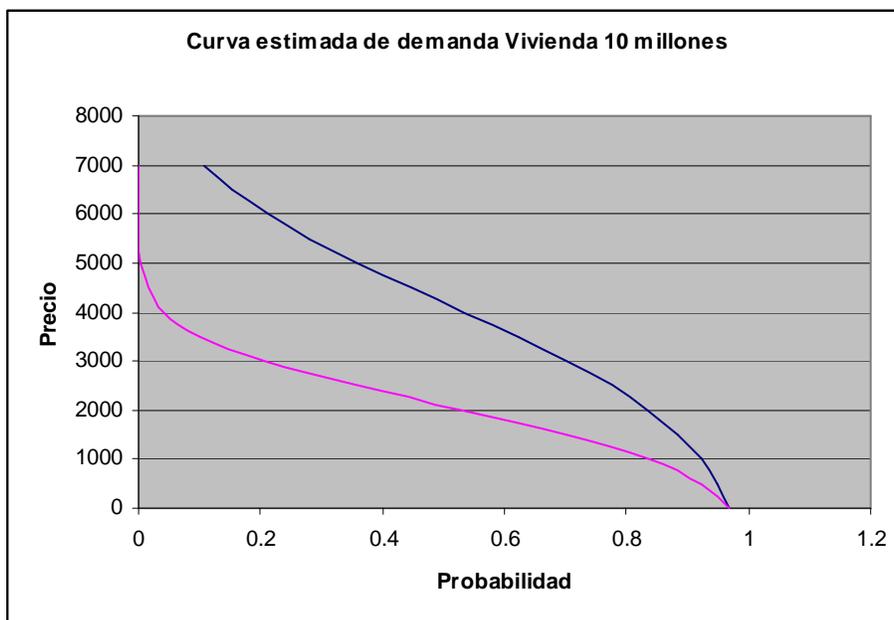
Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Teniendo en cuenta estos coeficientes y que el 57% de las personas de la muestra trabajan, la ecuación que define la curva de demanda para este producto sería:

$$P_{i,s} = \Phi(1.86 - .0004 * V_i)$$

Donde $\Phi(\cdot)$ es la distribución normal estándar. La curva de demanda tendría entonces la forma presentada en la gráfica. Como se ha advertido antes, los valores superiores a \$3500 pesos, el máximo valor por el que se preguntó en este producto, deben ser tomados con cautela. Para este valor se puede atender hasta el 61% de la demanda estimada y la cota inferior es del 10%.

Gráfica 5.2.12
SEGURO VIVIENDA \$10 MILLONES



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

d. Seguro de Vivienda 18 millones

Aun cuando no se identifican variables correlacionadas significativamente (al 95%) con la variable objetivo, vemos que muchas de las variables tienen coeficientes relativamente altos (que serían significativos al 90%). Estas son el valor del seguro, que adicionalmente tiene el signo esperado, la dummy que identifica si la personas trabaja y el número de personas en el hogar. Estas relaciones se pueden ver en los cuadros y gráficas siguientes.

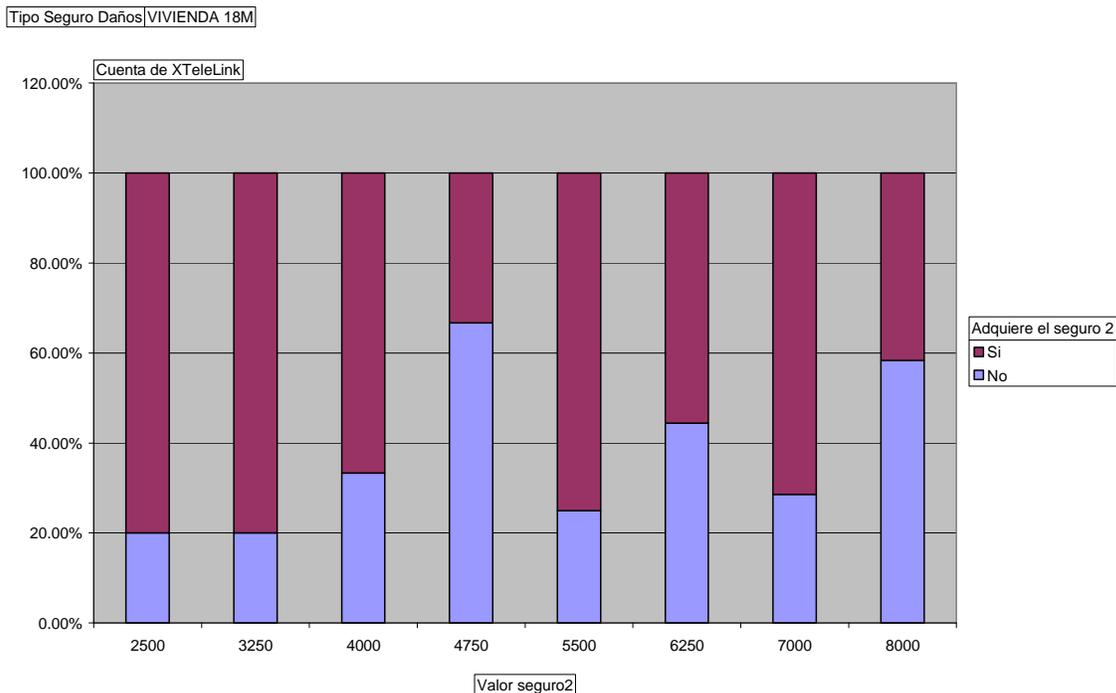
Cuadro 5.2.14
SEGURO VIVIENDA \$18 MILLONES – TABLA DE CORRELACIONES

	var2	valors~2	trabaj~1	codmac~n	valorv~a	person~r	activos
var2	1.0000						
valorseguro2	-0.2228	1.0000					
trabajasi1	-0.2337	0.1218	1.0000				
codmacrore~n	-0.1508	-0.1304	-0.2023	1.0000			
valorvivie~a	-0.1741	-0.0743	0.1447	-0.1053	1.0000		
personasen~r	0.2345	-0.1461	-0.1322	-0.0310	0.2249	1.0000	
activos	-0.1110	-0.0221	0.1049	-0.1710	0.9320*	0.1376	1.0000
pacífico	0.0321	-0.0804	0.2289	-0.5557*	-0.0513	0.0073	-0.1023
antioquia	-0.1575	-0.0014	-0.2949*	0.4374*	-0.2304	-0.1185	-0.2255
andina	0.0759	0.0200	0.0350	0.4930*	-0.0488	-0.0100	-0.0866

	pacífico	antioq~a	andina
pacífico	1.0000		
antioquia	-0.2430	1.0000	
andina	-0.2739*	-0.3920*	1.0000

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Gráfica 5.2.13
SEGURO VIVIENDA \$18 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN POR VALOR DE LA PRIMA



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Cuadro 5.2.15
SEGURO VIVIENDA \$18 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADO QUE TRABAJA

. tab trabajasi1 var2, r nofreq chi

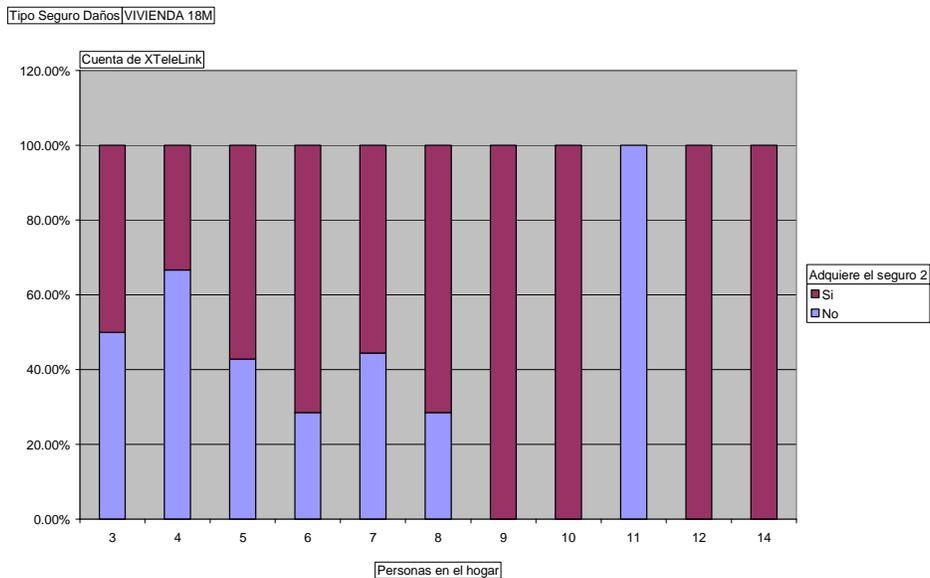
TRABAJA, SI=1	Interesa + paga 1		Total
	0	1	
0	26.82	73.18	100.00
1	21.68	78.32	100.00
Total	23.89	76.11	100.00

Pearson chi2(1) = 2.1649 Pr = 0.141

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

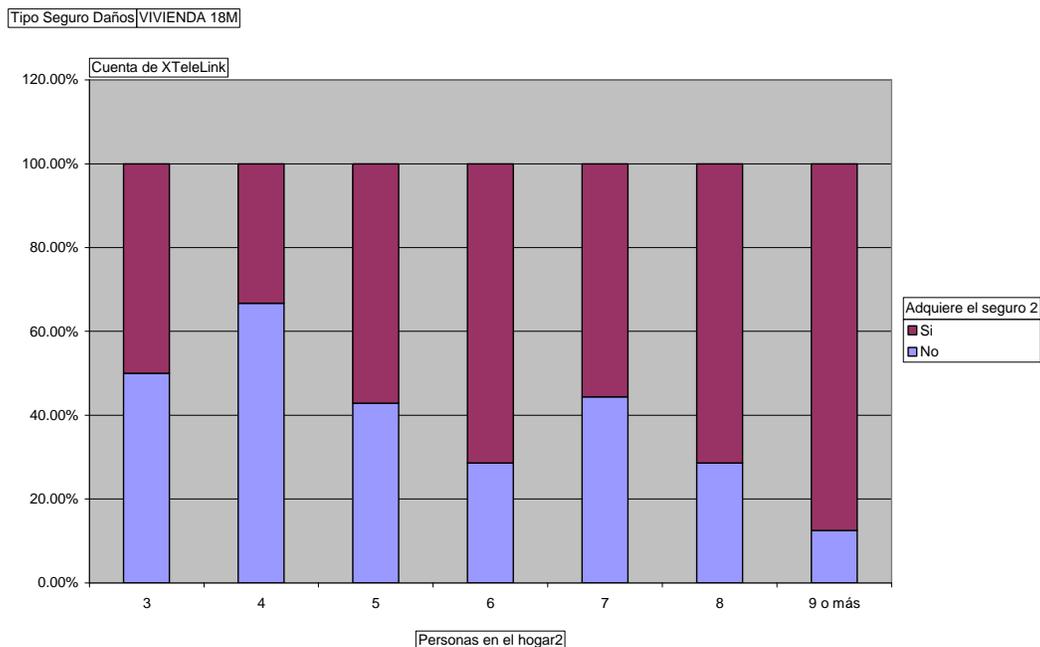
En la siguiente gráfica se ve cómo el comportamiento cambia para cuando hay 9 o más integrantes en el hogar, por lo que se agrupan en una sola categoría estos valores.

Gráfica 5.2.14
SEGURO VIVIENDA \$18 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADO EL TAMAÑO DEL HOGAR



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Gráfica 5.2.15
SEGURO VIVIENDA \$18 MILLONES – PORCENTAJE DE ADQUISICIÓN DADO EL NÚMERO DE PERSONAS QUE TRABAJAN



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

En cuanto a las regiones podemos observar una mayor tasa de rechazo en las regiones correspondientes al Viejo Caldas y a Antioquia, lo que nos lleva a agruparlas en una sola variable²⁴ *macroregion_3*.

Teniendo en cuenta estas relaciones, la regresión resultante sería:

Cuadro 5.2.16
SEGURO VIVIENDA \$18 MILLONES – COEFICIENTES DEL MODELO PROBIT

var2	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
valorseguro2	-.0002192	.000102	-2.15	0.032	-.0004192	-.0000192
trabajasi1	-.7607915	.407352	-1.87	0.062	-1.559187	.0376036
codmacrore~3	-1.13264	.4320007	-2.62	0.009	-1.979346	-.2859341
valorvivie~a	-2.08e-08	1.10e-08	-1.89	0.059	-4.24e-08	7.55e-10
pers_en_ho~2	.2595562	.1243008	2.09	0.037	.0159311	.5031813
_cons	1.346155	.9332199	1.44	0.149	-.4829228	3.175232

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Ahora, siendo el promedio del valor de la vivienda de \$15.047.307,7, el promedio de personas en el hogar 5.76 y teniendo en cuenta la relación de las variables dicotómicas, expresada en la siguiente tabla, se puede definir la curva de demanda.

²⁴ No se incluyen como dos dummies por dos razones: primero, para no perder grados de libertad, y segundo, porque al incluirlas de esta manera el coeficiente del valor del seguro se vuelve no significativo.

Cuadro 5.2.17
SEGURO VIVIENDA \$18 MILLONES – MEDIAS MUESTRALES DE LAS VARIABLES DEL MODELO

Macroregion_3	TRABAJA, SI=1	
	No	Si
Antioquia y Viejo Caldas	17.30%	22.90%
Otras	25.70%	34.10%

Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

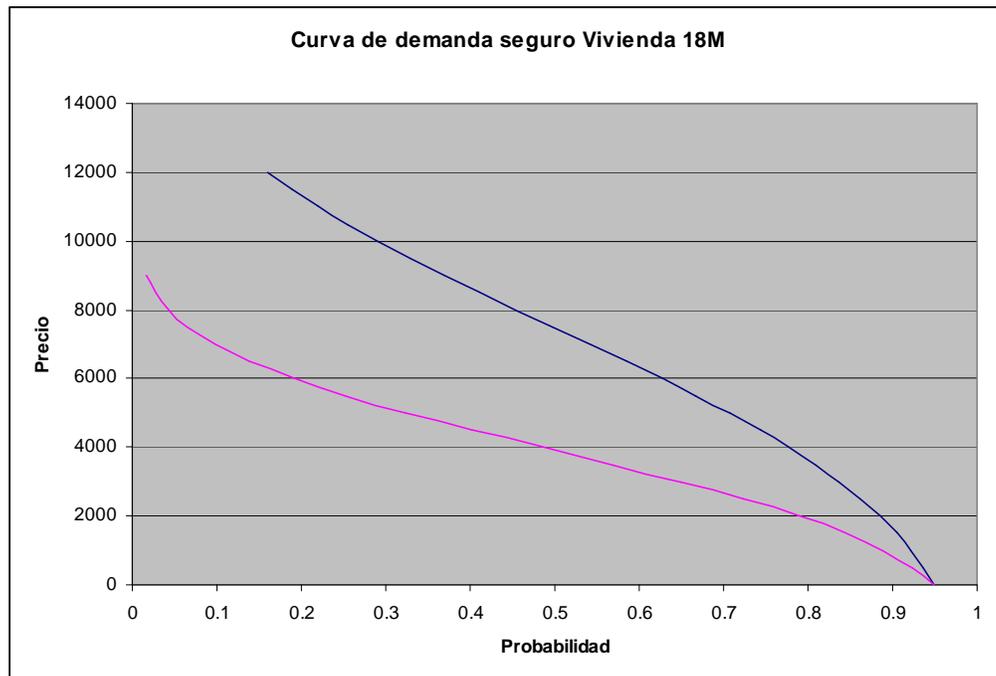
La curva responde a la ecuación:

$$P_{i,s} = \Phi(1.64 - .0002 * V_i)$$

Donde $\Phi(\cdot)$ es la distribución normal estándar. La curva de demanda tendría entonces la siguiente forma:

Como ya lo hemos mencionado anteriormente, los valores superiores a \$8000 pesos, el máximo valor por el que se preguntó en este producto, deben ser tomados con cautela. Para este valor la curva estimada nos predice un porcentaje de cubrimiento del 45%, mientras que la cota inferior habla del 4%.

Gráfica 5.2.16
SEGURO VIVIENDA \$18 MILLONES

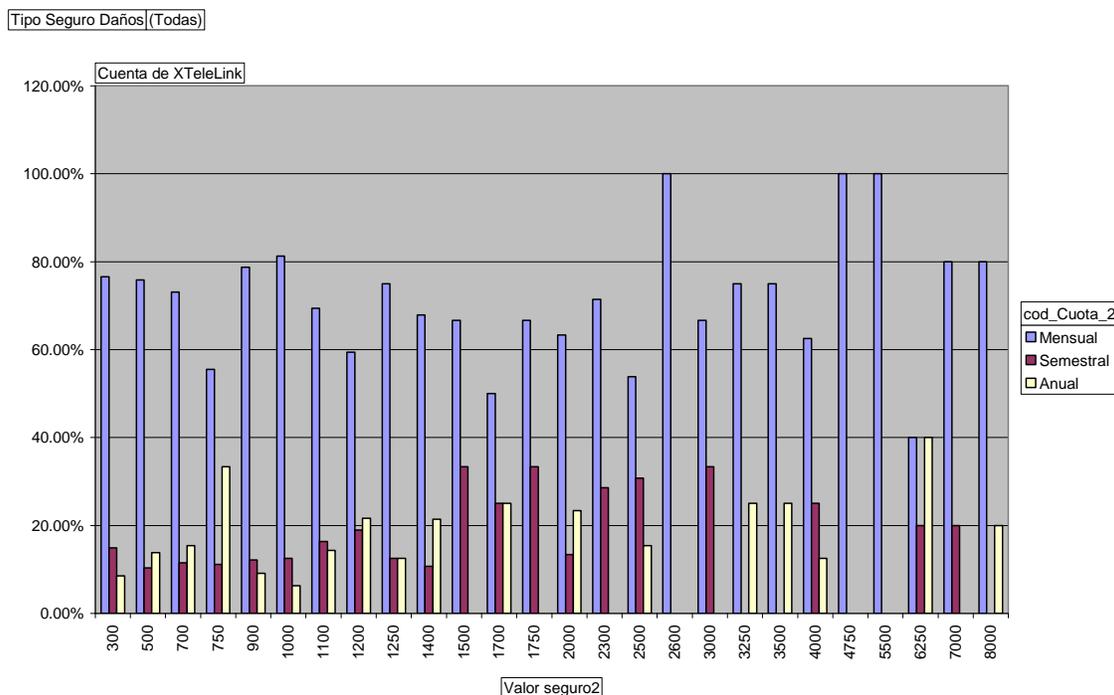


Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

5.2.6 Forma de pago

En la encuesta telefónica se preguntó por la periodicidad en el pago del seguro de daños, siendo altamente preferible la periodicidad mensual, como se puede ver en la siguiente gráfica.

Gráfica 5.2.17
PREFERENCIA DE PERIODICIDAD DE PAGO



Fuente: Econometría S.A. Estimaciones a partir de la Encuesta telefónica a hogares beneficiarios de FA, 2009

Por otra parte, no es claro que el valor del seguro afecte la periodicidad escogida. Al igual que con el seguro de personas, la correlación entre la periodicidad y el valor es estadísticamente igual a cero.

5.2.7 Forma del contrato

Al igual que en el caso de microseguros de vida y salud, con respecto a la forma tradicional de los contratos de seguros, desearían contratos de letra grande y clara, que los contratos sean “honestos”. Los participantes consideran que los contratos son confusos y con un lenguaje que no es fácil de entender. Se propone que sean elaborados en un papel de calidad donde la información no se borre, que este documento sea una garantía de pago en caso de necesitarlo.

Finalmente, consideran que el canal de FA es el adecuado para realizar la divulgación y promoción de los seguros dado que confían plenamente en el Programa y en sus

representantes, incluidas las madres líderes. Consideran que éstas podrían ser un vehículo, tanto de suscripción como de reclamación.

“Los contratos son confusos, no se pueden leer, con un lenguaje que nadie entiende...lo ideal es que fueran sencillos”.

Participantes Mujeres GF Engativa

6. FAMILIAS EN ACCIÓN COMO EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN

Roth J., McCord M. y Liber D. (2007) identifican la distribución como la mayor restricción que enfrentan los microseguros. Al respecto se debe utilizar canales no tradicionales con bajos costos de transacción, redes bancarias, redes de microfinanzas, redes comerciales o recibos de servicios públicos. Además es importante incentivar la contratación colectiva.

Para que un canal distribución sea efectivo necesita tener transacciones con el mercado de bajos ingresos, atender un volumen grande de personas, tener la confianza de la población de bajos ingresos y representar los intereses de sus clientes/miembros²⁵. Dentro de estos lineamientos es necesario innovar para reducir costos, entregar un producto con valor y mantener buenas relaciones con el mercado.

Radermacher y Dror (2006) hacen un repaso de los cuatro modelos básicos de distribución de microseguros: 1) Aseguradores con licencia que operan bajo un modelo socio-agente; 2) el modelo caritativo de seguros; 3) los proveedores de servicios médicos que también operan como aseguradores y 4) el modelo mutualista. Después de exponer los defectos y virtudes de cada uno, llegan a la conclusión que cada modelo puede aprender de los demás para alcanzar una eficiencia óptima en los negocios, en donde el modelo de distribución directa es el más complejo y costoso. Por ejemplo ellos citan que *“el modelo socio-agente puede ser reforzado si logra integrar características del modelo basado en la comunidad, como involucrar el grupo objetivo en el diseño del producto o introducir acuerdos para compartir las utilidades en los años con superávit. En una línea similar, el modelo mutualista podría aprender de los aseguradores profesionales cómo resolver problemas técnicos y de sostenibilidad”*.

Basados en estas experiencias y recomendaciones, se plantea que el Programa FA es un canal de distribución de alta potencialidad para la expansión de microseguros en los hogares de bajos ingresos. A continuación se presenta un resumen de lo que es el Programa y la logística existente para el pago del subsidio.

El **PROGRAMA FAMILIAS EN ACCIÓN** es un programa social del Gobierno colombiano dirigido a entregar subsidios condicionados a familias pertenecientes al nivel 1 del SISBEN, familias en condición de desplazamiento registradas en el SIPOD o familias indígenas. Este Programa es el eje articulador en la fase de implementación de la Red de Protección Social para la Superación de la Extrema Pobreza - JUNTOS.

El subsidio, que se le entrega preferiblemente a la madre titular o beneficiaria, está condicionado al cumplimiento de dos condiciones: asistencia escolar de los niños y niñas menores de 18 años y controles de crecimiento y desarrollo para niños y niñas.

²⁵ CHURCHILL (2008)

La estructura del subsidio es la siguiente:

Cuadro 6.1
CARACTERÍSTICAS DEL SUBSIDIO DEL PROGRAMA FAMILIAS EN ACCIÓN

Población objetivo	Subsidio en nutrición	Subsidio en educación
Sisben Nivel 1. No pertenecientes a grandes ciudades y población en condición de desplazamiento	<i>Niños entre 0 y 7 años (al cumplir los 7 años el niño ya no aplica para este subsidio)</i> , este subsidio se otorga por grupo familiar, es decir, se liquidará uno por familia sin importar el número de niños entre 0 y 7 años y su valor es de \$50.000/mes (\$100.000/ciclo).	Este subsidio se otorga a niños entre de 7 y 18 años (al cumplir los 18 años el niño ya no aplica para este subsidio), es por niño, y se entrega así: Primaria: \$15.000/mes (\$30.000/ciclo). Secundaria: \$30.000/mes (\$60.000/ciclo).
SISBEN Nivel 1 (Grandes Ciudades - Cali, Medellín y Soacha):	<i>Niños entre 0 y 7 años (al cumplir los 7 años el niño ya no aplica para este subsidio)</i> , este subsidio se otorga por grupo familiar, es decir, se liquidará uno por familia sin importar el número de niños entre 0 y 7 años y su valor es de \$50.000/mes (\$100.000/ciclo).	Este subsidio se otorga a niños entre de 7 y 18 años (al cumplir los 18 años el niño ya no aplica para este subsidio), es por niño, y se entrega así Primaria: \$15.000/mes (\$30.000/ciclo). Secundaria: 6°, 7° y 8°: \$25.000/mes (\$50.000/ciclo). 9° y 10°: \$35.000/mes (\$70.000/ciclo). 11°: \$40.000/mes (\$80.000/ciclo).
SISBEN Nivel 1 (Grandes Ciudades - Ibagué, Neiva, Popayán, Santa Marta y Sincelajo):	<i>Niños entre 0 y 7 años (al cumplir los 7 años el niño ya no aplica para este subsidio)</i> , este subsidio se otorga por grupo familiar, es decir, se liquidará uno por familia sin importar el número de niños entre 0 y 7 años y su valor es de \$50.000/mes (\$100.000/ciclo). · <i>Niños entre 7 y 11 años (al cumplir los 11 años el niño ya no aplica para este subsidio)</i> , este subsidio se otorga por grupo familiar, es decir, se liquidará uno por familia sin importar el número de niños entre 7 y 11 años y su valor es de \$20.000/mes (\$40.000/ciclo). <u>Cuando una familia tiene niños de entre 0 y 7 y entre 7 y 11, se entregará un solo subsidio que será de \$50.000/mes (\$100.000/ciclo).</u>	Este subsidio se otorga a niños entre de 11 y 18 años (al cumplir los 18 años el niño ya no aplica para este subsidio), es solo para secundaria y es por niño (no hay subsidio de primaria) y se entrega así: 6°, 7° y 8°: \$30.000/mes (\$60.000/ciclo). 9° y 10°: \$45.000/mes (\$90.000/ciclo). 11°: \$60.000/mes (\$120.000/ciclo).
SISBEN Nivel 1 (Grandes Ciudades - Barranquilla, Bogotá, Bucaramanga, Montería, Pasto, Pereira, Villavicencio y Yopal):	· <i>Niños entre 0 y 7 años (al cumplir los 7 años el niño ya no aplica para este subsidio)</i> , este subsidio se otorga por grupo familiar, es decir, se liquidará uno por familia sin importar el número de niños entre 0 y 7 años y su valor es de \$50.000/mes (\$100.000/ciclo). · <i>Niños entre 7 y 11 años (al cumplir los 11 años el niño ya no aplica para este subsidio)</i> , este subsidio se otorga por grupo familiar, es decir, se liquidará uno por familia sin importar el número de niños entre 7 y 11 años y su valor es de \$20.000/mes (\$40.000/ciclo). <u>Cuando una familia tiene niños de entre 0 y 7 y entre 7 y 11, se entregará un solo subsidio que será de \$50.000/mes (\$100.000/ciclo).</u>	Este subsidio se otorga a niños entre de 11 y 18 años (al cumplir los 18 años el niño ya no aplica para este subsidio), es solo para secundaria y es por niño (no hay subsidio de primaria) y se entrega así: 6°, 7° y 8°: \$25.000/mes (\$50.000/ciclo). 9° y 10°: \$35.000/mes (\$70.000/ciclo). 11°: \$40.000/mes (\$80.000/ciclo).

Fuente: Acción Social, Familias en Acción. www.accionsocial.gov.co

El Programa tiene una organización nacional, cuyo responsable es la Unidad Coordinadora Nacional – UCN, en Acción Social; una organización departamental es la Unidad Coordinadora Regional **-UCR-**, con sede en cada capital departamental en las oficinas de Acción Social; y, en los distintos municipios, la Alcaldía firma un convenio de participación en el Programa garantizando oferta suficiente en salud y educación y nombrando un funcionario llamado Enlace Municipal, quien es el responsable de la operación local del Programa. Los Enlaces Municipales tienen oficina en las Alcaldías.

El subsidio llega directamente a las madres titulares o beneficiarias a través del sistema bancario.

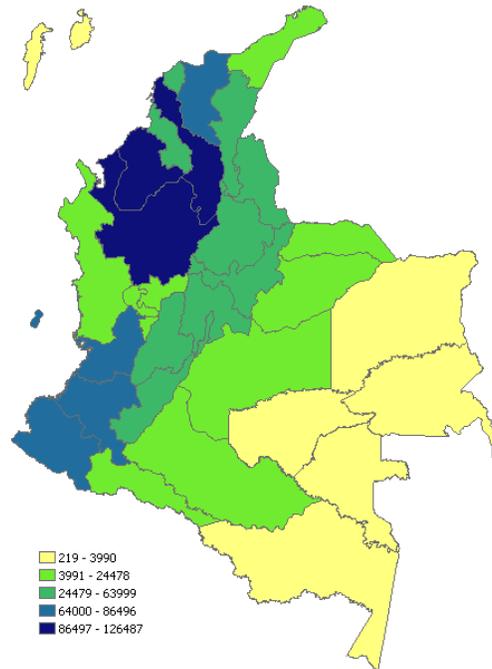
Por otra parte, por cada 50 madres titulares o beneficiarias, se nombra una madre líder²⁶, la cual sirve de vehículo de información, promoción, quejas y reclamos con el enlace municipal. La madre líder también es el vehículo para la convocatoria de las madres titulares a actividades de promoción de la educación y la salud familiar que enfocada hacia el cuidado personal y la atención familiar encaminadas a la disminución de la vulnerabilidad de las familias.

Actualmente, Familias en Acción se está desarrollando en 32 departamentos y en 1.092 de los 1.119 municipios del país, según la base de datos de Familias en Acción (2008).

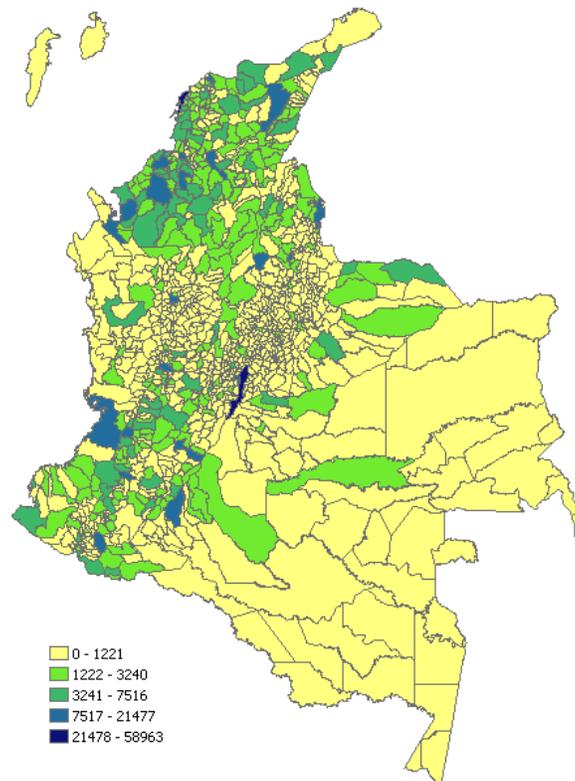
En los siguientes mapas se presenta la distribución del número de familias registradas en el Programa a nivel de departamento y municipio. En todos los departamentos del país se encuentra el Programa Familias en Acción, los departamentos que integraban los territorios nacional son los que presentan un menor número de familias en el Programa (menos de 4000 familias). En contraste, Antioquia, Córdoba y Bolívar, son los departamentos que reúnen la mayor cantidad de familias registradas. Respecto a los municipios, son Bogotá, Cartagena y Montería los que registran una cantidad superior a 20 mil familias en el Programa. Los 27 municipios donde no se registran familias en el programa están principalmente en Amazonas, Guainía y Vaupés.

²⁶ Se aclara que existen algunos padres líderes también.

Mapa 6.1
Concentración de familias beneficiarias a nivel de departamento



Mapa 6.2
Concentración de familias beneficiarias a nivel de de municipio



Fuente: Elaborado por Econometría a partir de la base de datos de Familias en Acción, 2008.

En el siguiente cuadro se presenta la distribución del número de municipios, personas inscritas en el Programa Familias en Acción, la población total de los habitantes según el Censo del 2005 y el porcentaje de personas inscritas en el Programa respecto a la población en cada uno de los grupos según tamaño del municipio. Se evidencia que el Programa tiene una importante presencia en los municipios más pequeños del país dado que representa alrededor de una cuarta parte de su población total. A nivel nacional, los miembros de las familias inscritas cubren el 16% del total de personas del país.

Cuadro 6.2.
DISTRIBUCIÓN DE LA COBERTURA DE FAMILIAS EN ACCIÓN POR TAMAÑO DEL MUNICIPIO

Tamaño de municipio (número de habitantes) (Censo 2005)	Número de Municipios	Población total (Censo 2005)	Personas inscritas en Familias en Acción (Base de datos FA, 2008)	Porcentaje de personas inscritas en el Programa respecto al total
0 - 19.9 mil	757	7,151,560	1,903,697	27%
20 mil a 49.9 mil	225	6,751,422	1,860,388	28%
50 mil a 99.9 mil	55	3,697,200	865,720	23%
100 mil a 399 mil	44	8,514,510	1,144,223	13%
400 mil a 899 mil	7	3,785,063	399,888	11%
900 mil a 3000 mil	3	5,412,056	186,671	3%
Bogotá	1	6,778,691	207,773	3%
Total general	1,092	42,090,502	6,568,360	16%

El Programa Familias en Acción ha demostrado impactos²⁷ muy importantes en la población beneficiaria, no solamente en lo concerniente a la asistencia escolar regular que es una corresponsabilidad de la familia al Programa, sino también en condiciones de nutrición, prevalencia de enfermedades diarreicas agudas (EDA) y enfermedades respiratorias agudas (IRA), en la disponibilidad de los padres para trabajar y disminución del trabajo infantil, aumentos en el nivel de consumo (frecuencia y variedad) y reducción del nivel de pobreza general del hogar.

Adicional a estos impactos que han sido significativos, se encuentran dos impactos muy relevantes en la conformación de mecanismos para enfrentar adversidades, uno es el empoderamiento de las mujeres y el otro es la generación de capital social. Con respecto al primero, se ha identificado que la recepción del subsidio por parte de las madres titulares aumenta su nivel de decisiones en el hogar y su capacidad de tomar las riendas de aspectos tan importantes como la educación y nutrición de sus hijos como prioridad. Por otra parte, con respecto a la generación de capital social, se ha identificado aumentos importantes en la confianza de los beneficiarios en las instituciones del Estado y en la acción colectiva de ellos mismos, reflejado en mayor convivencia, solidaridad y cambio cultural.

Trabajar productos de microseguros para las familias beneficiarias de FA tiene varias ventajas sobre cualquier otra población de bajos recursos:

²⁷ DNP, Evaluación de política pública: Programa Familias en Acción. Impactos en capital humano y evaluación beneficio-costos del Programa

- Lo primero que se debe mencionar es que el Programa es el canal de distribución más idóneo para llegar a sus beneficiarios.
- . Un segundo aspecto es que las familias mantienen un vínculo con el Programa, actualizan sus datos sociodemográficos y su ubicación.
- Un tercer aspecto es que las familias beneficiarias de FA han generado lazos de confianza y solidaridad que pueden ser potenciados en la medida que se tengan efectos demostración con productos de microseguros útiles y efectivos para esta población.
- Un último aspecto estaría relacionado con la dinámica de convocatoria que maneja FA a través de las reuniones y la alta convocatoria que producen. En los grupos focales se encontró que muchas personas preferirían recibir información sobre microseguros en estas reuniones porque es una garantía para ellas que lo que no pregunta alguien porque no se le ocurre o porque le da pena, con seguridad otra persona más avezada lo hará, accediendo de esta forma a una información más completa y comprensible.

7. CONCLUSIONES

El presente estudio presenta los elementos necesarios para la estructuración de microseguros para familias beneficiarias del Programa Familias en Acción, basado en la consulta a estos hogares por medio de grupos focales y una encuesta representativa a nivel nacional realizada en forma telefónica.

A nivel de conclusiones se deben retomar las características deseables de los microseguros, que a diferencia de los seguros tradicionales, deben ser:

- De un diseño sencillo, claro en los riesgos que cubre, en los beneficios que otorga y flexible para adaptarse a necesidades especiales, en particular al flujo de efectivo irregular que caracteriza a los hogares
- Las pólizas deben ser fáciles de entender con letras destacadas y redacción simple.
- El microseguro es un producto diseñado alrededor del perfil y necesidades de protección de la población de bajos ingresos, en este caso, familias beneficiarias de FA. Lo que implica también primas adecuadas.
- Dado que los productos deben estar diseñados alrededor de las necesidades de la población objetivo, deben contar con primas ajustadas a la capacidad de pago de la población objetivo y se debe considerar coberturas bajas. Igualmente, debe minimizarse los costos de transacción al cliente facilitando el pago y el cobro.
- Un factor de éxito de los microseguros es el canal de distribución²⁸, y FA ofrece este canal. FA tiene un mercado cautivo de 1.3 millones de hogares, lo que lleva a cerca de 7 millones de personas (52% urbano), organizados en torno a una logística que permite entregar subsidios tras confirmar el cumplimiento de una serie de condiciones de asistencia escolar y controles de desarrollo y crecimiento de los niños y niñas.
- Debe ser ampliamente inclusivo: como las sumas aseguradas son pequeñas, los costos de identificar personas de alto riesgo, como aquellas con enfermedades preexistentes, pueden ser mayores que los beneficios de excluirlos ex ante.
 - Se necesita que el proceso de reclamación su procesamiento sea eficiente, para mantener la confianza en el sistema²⁹.
 - El pago del siniestro debe ser rápido para evitar la descapitalización y aumento de la pobreza.

²⁸ CHURCHILL (2006)

²⁹ MCCORD, Michael J., BUCZKOWSKI, Grzegorz y SAKSENA, Priyanda, CHURCHILL C. Editor (2006).

- Se deben utilizar requisitos documentales precisos y mínimos que se adapten al mercado de bajos recursos. Se puede considerar flexibilidad en el pago de las indemnizaciones según la condición de la familia, por ejemplo pago en especie o el pago mediante rentas, podría ser más adecuado, según las necesidades de la familia en el momento del siniestro, sus características y su entorno.

Los jefes de hogares beneficiarios de FA perciben riesgos, especialmente aquellos de perder la salud y la vida y dejar desamparados a sus familias, en segundo lugar, se preocupan por los riesgos de perder sus propiedades (enseres, vivienda, negocio). Sin embargo, conciben lejana la posibilidad de tener un seguro, en especial por la falta de dinero y considerarlos muy costosos. Por tal motivo, los mecanismos utilizados para protegerse frente a los riesgos se relacionan más con acciones colectivas para aumentar la seguridad y ayudarse entre vecinos y amigos. Esto se refuerza al encontrar que sólo el 3.6% de los hogares entrevistados telefónicamente tienen seguro en la actualidad (diferente a la cobertura en salud de la ARS).

Normalmente, los eventos catastróficos tienen efectos sobre estos hogares, generando la disminución de gastos, que ya de por sí son básicos, endeudamiento y utilización de los ahorros (líquidos y no líquidos).

Los seguros más deseables son aquellos que protegen la familia frente a la pérdida de la vida o de la salud de aquel que provee el ingreso del hogar. En tal sentido, se debe tener claro que se está con hogares del siguiente perfil socioeconómico:

- El tamaño promedio de los hogares es entre 5 y 6 personas.
- La edad promedio es de 24.3 años. Alrededor de la mitad de la población son niños y niñas.
- Un 31% de los hogares tienen jefatura femenina, de estos el 74% carecen de cónyuge o compañero.
- El nivel de escolaridad es bajo, de hecho la escolaridad promedio es de 4.21 en la zona urbana, y un 17.6% de las personas mayores de 17 años no tienen educación alguna. Esta realidad lleva a hacer énfasis en la educación formando cultura en el aseguramiento, como estrategia central de mercadeo³⁰, esto es especialmente crítico si se quieren introducir seguros voluntarios. BASIX en India, cita el uso de su programa piloto para educar y aumentar la conciencia sobre sus productos, como un elemento clave del éxito de su programa³¹.

³⁰ WIPF J., LIBER L. y CHURCHILL C. (2006)

³¹ MANUAMORN O. P.(2007)

- El 66% de las personas de 12 años y más tienen como principal actividad, trabajar. En la mayoría de los hogares, un 55%, dependen económicamente de una sola persona.
- La incidencia de morbilidad, en los 15 días anteriores a la encuesta, es del 12% en personas que tienen como actividad principal trabajar. Esta situación duró 5.9 días en promedio y de éstos, el 61% tuvo que guardar cama por razones de salud, durante 3.29 días. Menos del 1% de las personas de 12 años y más presentan problemas de salud relacionados con enfermedades de alto costo.
- En el 6.8% de los hogares se ha presentado una enfermedad grave en un miembro del hogar en el año anterior a la encuesta y en un 1.59% se ha presentado una muerte. Cuando se amplía el espectro a dos años y se acota a que implicó gastos de más de \$500 mil pesos, las proporciones son 9.39% y 4.28% respectivamente.

Con base en la encuesta telefónica se puede concluir que la demanda potencial por seguros de vida o salud es del 82.7%. A continuación se presentan los microseguros de salud y vida estructurados a partir de la información obtenida en los grupos focales y la encuesta telefónica son los siguientes:

Cuadro 7.1
MICROSEGUROS DE SALUD Y VIDA PARA HOGARES BENEFICIARIOS DE FEA

	Cobertura	Valor asegurable	Primas	Relación con variables explicativas
1. Seguro de vida e incapacidad permanente	Cubre al principal generador de ingresos	Un salario mínimo por un año: \$6 millones de pesos (pesos de 2009), equivalente a \$500 mil pesos mensuales durante un año.	Se observa una relación inversa entre la probabilidad de adquisición del seguro y la prima. Para el valor máximo consultado de \$6500 mensuales se atiende un poco más del 80% de la demanda.	Tener vivienda propia, tener un negocio, no haber tenido eventos negativos, estar en la región Caribe y tener otro seguro está correlacionado negativamente con la probabilidad de adquirir este seguro,
		\$10 millones de pesos (pesos de 2009), equivalente a \$833 mil pesos mensuales durante un año.	No se observa relación inversa entre la probabilidad de adquisición del seguro y la prima. Lo único que se puede afirmar es que para \$7500 pesos (el valor máximo preguntado) hay un porcentaje mínimo de rechazo de 18.57%.	----
2. Seguro de renta perdida por incapacidad temporal	Cubre al principal generador de ingresos	\$12.5 mil pesos diarios (equivale a un salario mínimo al mes) por cada día de incapacidad médica.	Se observa una relación inversa entre la probabilidad de adquisición del seguro y la prima. El 75% de la demanda se cubriría con un	Se encuentra que a mayor empleabilidad, la región Caribe, Pacífico y territorios nacionales mayor probabilidad de adquirir el seguro. La decisión de adquisición

	Cobertura	Valor asegurable	Primas	Relación con variables explicativas
			precio mensual de \$2.236 pesos, el 50% con un precio de \$3.167 pesos y el 25% con un precio de \$4.099 pesos.	parece ser independiente de tener otro seguro y de haber sufrido incidentes contra la vida o la salud.
3. Seguro de complementación de atención médica y medicinas	Cubre a cualquier miembro del hogar en gastos en medicinas, rehabilitación y cuidados exclusivos durante la hospitalización.	Servicios complementarios de salud (rehabilitación, medicinas y cuidados especiales durante hospitalización) por hasta \$5 millones de pesos.	No se observa relación inversa entre la probabilidad de adquisición del seguro y la prima. Lo único que se puede deducir es que para \$2500 pesos mensuales (el máximo valor preguntado) hay un porcentaje mínimo de rechazo de 13.79%.	-----
3. Seguro exequias	Cubre a cualquier miembro del hogar	Cubre las exequias y \$2 millones de pesos adicionales.	Se observa una relación inversa entre la probabilidad de adquisición del seguro y la prima. Al valor máximo preguntado de \$4250 pesos mensuales, la cota inferior que se calcula atiende al 35% de la población mientras que la demanda estimada atiende al 80%.	No se encuentra un comportamiento regional marcado y solo la ciudad de Bogotá tiene una tasa de rechazo marcadamente diferente a los otros departamentos. Haber sufrido una calamidad afecta negativamente la compra del seguro y el trabajar lo afecta positivamente.

Los atributos adicionales que aplican a todos los seguros descritos son:

- Las familias consideran, en general, que los conceptos de exclusiones y tiempos de carencia son un poco "tramposos", sin embargo, la circunstancia que justifica al no pago del seguro es el fraude o información que falte a la verdad.
- Los hogares consultados en los grupos focales solicitan tener la libertad de escoger la forma de pago que les gustaría más, dado que unos argumentan que les gustaría recibir el dinero de la reclamación en cuotas mensuales por el tiempo acordado y otros, todo a la vez.
- Prefieren formas de pago utilizando los medios de pago que hoy en día utilizan, por ejemplo, los servicios públicos o en el momento de recibir el subsidio, hacer el pago directamente en el banco. No se encontró receptividad en que les descuenten directamente del subsidio de FA dado que consideran que ese dinero es exclusivamente para el estudio de los niños y niñas.
- Existe una alta preferencia por realizar el pago de la prima mensualmente.

- Con respecto al contrato, los hogares afirman deben ser de letra grande y clara, “honestos”.
- Finalmente, consideran que el canal de FA es el adecuado para realizar la divulgación y promoción de los seguros dado que confían plenamente en el Programa y en sus representantes, incluidas las madres líderes. Consideran que éstas podrían ser un vehículo, tanto de suscripción como de reclamación.

Para introducir los seguros de daños es indispensable retomar las características más importantes con relación a la tenencia de bienes y los riesgos sobre bienes de los hogares beneficiarios del Programa FA. Estos son:

- La mayoría de los hogares (78%) habitan casas.
- Sólo el 7.1% de los hogares urbanos habita en viviendas con paredes exteriores inapropiadas y un 31% tiene pisos inadecuados
- El 94% tiene energía eléctrica, 72% tiene acueducto, un 49% alcantarillado y un 39% cuenta con recolección de basuras.
- El 63% habita en condición de hacinamiento.
- El 78% de los hogares son estrato 1 y un 21.4% son estrato 0.
- Un 47.3% habita en viviendas propias y un 34.8% en arriendo. El valor aproximado de las viviendas propias está entre \$15 y \$16.3 millones de pesos.
- La mayoría de las viviendas cuentan con puertas y ventilación natural. En el 60% de los casos cuando llueve caen goteras dentro de la vivienda y en un 17%, cuando llueve, la vivienda se inunda.
- En el área urbana, el 34% de los hogares cuentan con televisor a color y el 19% afirmaron tener nevera. La tenencia del resto de bienes es muy baja en estos hogares.
- Según la encuesta telefónica, en promedio las personas valoran sus enseres en \$1.945.000 pesos. Si se suman todos los activos del hogar (enseres, vivienda, negocio y locales) estos suman en promedio \$8.8 millones de pesos.
- Según la encuesta de Línea de Base de FA urbana, el 18% de los hogares tienen negocio propio. El valor promedio registrado es de \$3.4 millones de pesos de los hogares beneficiarios urbanos (2007). Según la encuesta telefónica, solo el 8.4% de las personas encuestadas reportaron que su familia tenía un negocio. Estas personas valoran su negocio en \$3.120 mil de pesos en promedio.

- Un 20% de las viviendas se encuentran cerca a caños de aguas negras, un 7.5% se encuentra cerca a plazas de mercado o mataderos y alrededor de un 5% se encuentra cerca a industrias o fábricas o cerca a basureros o cerca a terminales de buses.
- Un 22% de los hogares beneficiarios de FA perciben que su hogar se encuentra amenazado por situaciones como deslizamiento, inundación, avalancha u otro evento. De estos, la mitad se sienten amenazados por inundaciones. Sin embargo, según la encuesta telefónica, el 7.4% de las familias afirmaron que su vivienda se ha visto afectada por eventos catastróficos, que generaron un gasto del al menos \$500 mil pesos en los últimos dos años. Los eventos más frecuentes fueron las inundaciones y los robos, con un 3.13% y 2.64% respectivamente

En el caso de seguros de daños, la demanda potencial estimada a partir de la encuesta telefónica es del 76.11%. Tras el análisis de la información obtenida de las familias beneficiarias de FA (grupos focales y encuesta), los productos deseables de microseguros sobre propiedades o de daños son los siguientes:

Cuadro 7.2
MICROSEGUROS DE DAÑOS DESEABLES PARA FAMILIAS BENEFICIARIAS DE FA

	Cobertura	Valor asegurable	Primas	Relación con variables explicativas
Vivienda	Daños en la vivienda contra todo riesgo, por ejemplo inundación, deslizamiento, vendaval, incendio,	Hasta por \$10 millones de pesos	Se encuentra una relación inversa entre la probabilidad de adquisición del seguro y el valor a pagar. Para \$3500, el máximo valor consultado, se puede atender hasta el 61% de la demanda estimada y la cota inferior es del 10%.	Se encuentran tasas de rechazo relativamente altas en Antioquia y la región Andina. A mayor tamaño del hogar y más personas trabajando, mayor propensión a adquirir este seguro.
		Hasta por \$18 millones de pesos.	Se encuentra una relación inversa entre la probabilidad de adquisición del seguro y el valor a pagar. Para el valor máximo consultado de \$8000 mensuales, la curva estimada nos predice un porcentaje de cubrimiento del 45% y la cota inferior habla del 4%.	Se encuentran tasas de rechazo relativamente altas en Viejo Caldas y Antioquia. A mayor tamaño del hogar y más personas trabajando, mayor propensión a adquirir este seguro.
Enseres	Daños en enseres contra todo riesgo, como robo, incendio, daño por agua Es importante	Hasta por \$5 millones (efectivo o reposición del bien perdido)	Se encuentra una relación inversa entre la probabilidad de adquisición del seguro y el valor a pagar. Para el valor máximo consultado de \$2500	La región Andina presenta la mayor tasa de rechazo. Se encuentra una correlación negativa entre adquirir el seguro y haber sufrido un

	Cobertura	Valor asegurable	Primas	Relación con variables explicativas
	aclarar que cuando el negocio está dentro del hogar, es difícil para las personas separar el valor de los enseres del hogar del valor del negocio.	Hasta por \$2 millones (efectivo o reposición del bien perdido)	pesos hay una demanda del 49%, sin embargo, a este valor la cota inferior de la demanda es solo 2.7%. Se encuentra una relación inversa entre la probabilidad de adquisición del seguro y el valor a pagar. Para valores iguales o menores a \$2000 se cubre hasta el 63% de la demanda.	evento negativo La región Andina y el Viejo Caldas es más renuente a este seguro. No parece haber relación entre la adquisición del seguro y la propiedad de la vivienda o la actividad económica del jefe.
Negocio	Daños contra el local donde funciona su negocio contra todo riesgo, por ejemplo inundación, deslizamiento, vendaval, incendio.	Hasta por \$5 millones	El número de observaciones para el caso de negocio fueron insuficientes para avanzar en un análisis de demanda revelada. Esta situación es resultado de que la demanda potencial de estos seguros es muy pequeña dado que menos del 10% afirman tener negocio (8.4%), según la encuesta telefónica.	
Enseres del negocio	Daños contra su negocio contra todo riesgo, por ejemplo inundación, deslizamiento, vendaval, incendio, hasta por 2.5 millones..	Hasta por \$2.5 millones de pesos		

Los atributos adicionales que aplican a todos los seguros de daños descritos son:

- Al igual que en el caso de seguro de vida o incapacidad permanente y salud, la única circunstancia que los hogares reconocen como justificación para el no pago del seguro es el fraude o información que falte a la verdad.
- Los hogares consultados en los grupos focales solicitan recibir el dinero de la reclamación todo a la vez o el bien perdido para poder continuar con su negocio. El pago en cuotas no fue bien recibido, ya que se vuelve plata de bolsillo y no ayudaría a reconstruir el negocio. En el caso de enseres, prefieren recibir el bien perdido.
- Prefieren hacer la reclamación personalmente o utilizando el canal del Programa FA, a través de las madres líderes. Igualmente, el canal del banco por medio del

cual les pagan el subsidio es una forma aceptable para realizar el trámite de la reclamación. Las personas no están de acuerdo en tener que desplazarse a oficinas de las aseguradoras dado los costos que implica y el tiempo que les tomaría el trámite.

- Prefieren formas de pago utilizando los medios de pago que hoy en día utilizan, por ejemplo, los servicios públicos o en el momento de recibir el subsidio, hacer el pago directamente en el banco. No se encontró receptividad en que les descuenten directamente del subsidio de FA dado que consideran que ese dinero es exclusivamente para el estudio de los niños y niñas.
- Existe una alta preferencia por realizar el pago de la prima mensualmente. No es claro que exista una relación entre el valor pagado y la preferencia de periodicidad.
- Con respecto al contrato, los hogares afirman deben ser de letra grande y clara, “honestos”. Se propone que sean elaborados en un papel de calidad donde la información no se borre, que este documento sea una garantía de pago en caso de necesitarlo.
- El canal de FA es el adecuado para realizar la divulgación y promoción de los seguros dado que confían plenamente en el Programa y en sus representantes, incluidas las madres líderes. Consideran que éstas podrían ser un vehículo, tanto de suscripción como de reclamación.

Retomando la importancia de contar con un canal de distribución adecuado, trabajar productos de microseguros para las familias beneficiarias de FA tiene varias ventajas sobre cualquier otra población de bajos recursos:

- Lo primero que se debe mencionar es que el Programa es el canal de distribución más idóneo para llegar a sus beneficiarios.
- Un segundo aspecto es que las familias mantienen un vínculo con el Programa, actualizan sus datos sociodemográficos y su ubicación.
- Un tercer aspecto es que las familias beneficiarias de FA han generado lazos de confianza y solidaridad que pueden ser potenciados en la medida que se tengan efectos demostración con productos de microseguros útiles y efectivos para esta población.
- Un último aspecto estaría relacionado con la dinámica de convocatoria que maneja FA a través de las reuniones y la alta convocatoria que producen. En los grupos focales se encontró que muchas personas preferirían recibir información sobre microseguros en estas reuniones porque es una garantía para ellas que lo que no pregunta alguien porque no se le ocurre o porque le da pena, con seguridad otra

persona más avezada lo hará, accediendo de esta forma a una información más completa y comprensible

No sobra terminar este informe retomando las recomendaciones ofrecidas en el Primer Informe con relación al tema de la normatividad vigente. La normatividad aplicable al ejercicio de la actividad aseguradora se encuentra estructurada en tres grandes secciones, relacionadas con las condiciones de entrada al mercado, con las condiciones de permanencia y finalmente, las circunstancias y condiciones que deben permitir la liquidación y salida de una aseguradora.

Desde hace varios años, las compañías de seguros comercializan productos que encajan dentro del concepto de microseguros y otros que corresponden a seguros de baja denominación, como parte de un amplio portafolio de negocios. Dado que el volumen de primas generado por estas actividades no es representativo en ninguna de las aseguradoras, se considera que las normas actuales **no interfieren el ejercicio normal** de las compañías de seguros. Sin embargo, es posible que en la medida en que este tipo de negocios pudiera cobrar una participación de mayor importancia dentro de las operaciones de seguros, resulte indispensable evaluar algunos aspectos.

Capital mínimo de acceso: el monto de capital mínimo exigido a una entidad aseguradora tiene relación directa con el tipo de operaciones que desea desarrollar. Así por ejemplo, el monto de capital mínimo requerido a una compañía de seguros generales en 2009, que desee operar el ramo de incendio (incluye terremoto) es de \$ 9.250 millones, en tanto que el monto de capital requerido a un reasegurador es de \$30.814 millones.

La operación de microseguros exige de las compañías grandes esfuerzos administrativos e ingresos por venta bajos, lo que genera igualmente una baja rentabilidad. De esta manera, en la medida que este tipo de seguros gane terreno dentro del portafolio de negocios de una compañía, los administradores estarían en dificultades para generar un retorno atractivo para los accionistas.

Constitución de reservas técnicas: Las normas vigentes exigen que las aseguradoras cuenten con un régimen general denominado como sistema de “octavos” el cual puede ser reemplazado por otros de mayor eficiencia, siendo el método denominado “póliza a póliza” el de mayor acogida.

Tratándose de microseguros, en donde se promulga como garantía de éxito una fácil administración, la constitución de estas reservas bajo los modelos actuales podría ser engorrosa y por ende, incrementar los costos administrativos. Se sugiere la adopción de un régimen simplificado que establezca un porcentaje único de cálculo.

Régimen de Inversiones: El régimen vigente establece una serie de límites globales e individuales de montos de inversión tanto de las reservas técnicas, como de los recursos no asociados a la operación de seguros. Esta estructura pudiera ser bastante compleja y costosa

para una actividad asociada a períodos cortos de pago de primas y de reembolso urgente de reclamaciones, dado el propósito social y la ausencia de fondos alternos a los cuales pudieran acudir los beneficiarios de este tipo de seguros. Se sugiere la adopción de un régimen simplificado de inversiones.

Margen de Solvencia: El modelo vigente conocido también como modelo de “factores fijos” pues visto de manera simple exige que las aseguradoras cuenten con recursos no inferiores al 18% de las primas netas retenidas o al 27% del promedio de las reclamaciones igualmente retenidas en los últimos tres años, podría resultar inadecuado para atender las desviaciones sobre la siniestralidad esperada. En este caso, se recomienda solicitar un seguimiento cercano de los resultados periódicos, en aras de introducir las modificaciones necesarias.

Una solución a las inquietudes planteadas anteriormente podría ser la constitución de compañías microaseguradoras, las cuales tendrían como ventaja la atención especializada a un segmento de la población con necesidades específicas y con una infraestructura, capital y normas prudenciales ajustadas a tales características.

En el caso concreto del programa FA, las consideraciones anteriormente descritas pudieran agravarse si en su implementación no se aplica el modelo de Póliza Colectiva y recaudo de la prima en la fuente generadora de recursos. Solo si se garantiza a las aseguradoras la estabilidad, oportunidad y representatividad en la magnitud de los ingresos, el proyecto contaría con una viabilidad financiera, la cual debe estar acompañada de una estabilidad técnica y jurídica.

Por lo tanto, si bien ninguna de las normas vigentes se interpone en la labor de promoción de microseguros es posible que, en aras de lograr una consolidación de los programas que actualmente se encuentran en desarrollo por parte del mercado asegurador y cuando el volumen de operaciones resulte significativo para las entidades aseguradoras, pueda ser adecuada la introducción de cambios en la normatividad establecida, puesto que resultaría demasiado costosa en términos de requerimientos de capital y otras normas reglamentarias, cuando quiera que esa labor pretenda ser desarrollada por una entidad especializada en gestiones de microseguro.