



## Ganador

**Lorena Muñoz**  
*¿Está seguro?*

**Vanguardia  
Liberal**

### HOJA DE VIDA

Comunicadora Social – Periodista de la Universidad Autónoma del Caribe.

Actualmente es corresponsal de Vanguardia Liberal en Bogotá.

- Corresponsal de El Tiempo en Cartagena. Periodista de El Espectador.
- Corresponsal de Reuters en Cartagena.
- Corresponsal de Radionet en Cartagena.
- Periodista Local y de Orden Público de El Periódico de Cartagena.
- Periodista Judicial del Diario El Universal.



## ¿Está seguro?

---

Ernesto Cárdenas era un trabajador informal de la plaza de mercado. Un día, al tratar de cruzar la calle, fue atropellado por un camión y falleció. Sus tres hijos y esposa, de quienes era el sustento, quedaron desprotegidos y fuera de eso la familia tuvo que acudir a la solidaridad de los conocidos para pagar el sepelio.

“A los dos niños mayores les tocó dejar de estudiar para ponerse a trabajar, pues con lo que yo consigo lavando y planchando ropa no alcanza para vivir. Esa era la única manera de llenar en parte el vacío que dejó mi esposo”, dice Laura Maldonado, la viuda.

Y es que la familia Cárdenas hace parte de 27,7 por ciento de los colombianos estrato 1 que disminuyen los gastos en alimentación y de 7,8 por ciento que pone a uno o más miembros a trabajar, cuando ocurre una contingencia, como una enfermedad grave, hospitalización, muerte o desastre natural.

Estudios sociales y económicos han demostrado que muy pocas personas de los estratos uno, dos, y hasta tres, tienen previsto algún tipo de seguro en caso de una tragedia y cuando ocurre tradicionalmente tienden a optar por soluciones que terminan, de una u otra manera, deteriorando la calidad de vida de los sobrevivientes.

Jimmy Martínez, Director de Estudios Económicos de FASECOLDA, aseguró que, lamentablemente, existe una amplia relación entre pobreza y exposición al riesgo. “Los estratos más bajos son los que más se enferman, sufren patologías graves, requieren hospitalizaciones y están expuestos a los riesgos, por eso hay que mitigarlos”.

“Si bien muchas personas pobres se ven expuestas a los mismos riesgos que otros que no lo son, esos riesgos tienen mayores consecuencias financieras y son más frecuentes. Además, la vulnerabilidad de los pobres se acrecienta notablemente cada vez que sufren una pérdida, creando así un círculo vicioso que impide las mejoras duraderas en materia de bienestar social y económico”, dijo Martínez.

“Entre los principales riesgos se cuentan la muerte, las enfermedades o lesiones, las pérdidas patrimoniales (por ejemplo, por robo o incendio) y los desastres naturales”, agregó Alexia Latortue, de la CGAP.



## ***Diseño especial***

Es así como nacieron los microseguros, una fórmula que permite a través de primas bajas, casi por el valor de un almuerzo en un restaurante popular (5.000 pesos) al mes, tener acceso a planes de seguros de salud y muerte accidental.

Los microseguros están definidos como servicios financieros sencillos de cobertura limitada y transacciones pequeñas, que se ofrecen a hogares de bajos ingresos. Permiten que los pobres puedan suavizar el consumo a través de una indemnización en caso de siniestros.

Los productos son similares a los demás seguros que se ofrecen en el mercado, pero tienen características específicas como que están dirigidos a personas de bajos ingresos a cambio del pago regular de una suma de dinero (primas), que debe ser baja, flexible y recogida con cierta periodicidad (quincenal o mensual). Debe atender a sus principales necesidades relativas a la protección contra riesgos (seguros de salud, automotor o de vida, según el mercado) y ser de fácil comprensión.

“El microseguro debe ser diseñado de forma que los usuarios puedan entenderlo, de nada sirven tres o cuatro páginas escritas con palabras especializadas y complicadas. El usuario debe, en una pequeña charla con el asesor, entender a qué tiene derecho, cuando y cómo”, explicó Jimmy Martínez.

Los hay de varios tipos: de vida, daños, salud o invalidez, de acuerdo a lo que necesite el cliente, y las primas que se pagan en caso de que ocurra una calamidad no son altas, pero se constituyen en una gran ayuda para quienes viven en el límite de la línea de pobreza.

Por ejemplo, existe un microseguro funerario ofrecido por Mapfre, que con el pago de una prima de 5.000 pesos al mes, ofrece cancelar los gastos del sepelio en caso de muerte, traslado del cuerpo a otro lugar del país si así se requiere y, asiste además a la familia con un monto de aproximadamente dos millones de pesos.

También, está el que ofrece La Equidad con el nombre de “Amparar”, que combina cobertura por muerte del jefe de un hogar por cualquier causa, incapacidad total y permanente, pago de cuentas de servicios públicos y ayuda para cubrir costos funerarios.

“El seguro paga entre 1.500.000 y 10.000.000 pesos, que si bien no resuelven la vida de nadie, si se constituye en una ayuda enorme cuando fallece la persona que genera los ingresos del hogar”, dijeron voceros de La Equidad.

Además, en ciudades como Bucaramanga y Popayán este microseguro está siendo comercializado por entidades cooperativas para llegar a microempresarios de bajos ingresos.

Ludis Buenaventura, madre soltera y empleada de una fábrica de calzado, es una de las usuarias del servicio. Lo tomó luego que el fondo de empleados de la empresa los ofreciera a sus afiliados con descuento a través de nómina.

“Me descuentan unos 6.000 pesos al mes, y tengo derecho a una ayuda en caso de quedar incapacitada permanentemente o también si me muero pagan el sepelio y, le dan algo de dinero a mi hijo. Es una buena alternativa porque nadie tiene la vida comprada y yo no quiero que mi hijo quede en la calle si me pasa algo”, dijo.

De esta forma se cumple el principio básico del seguro: que la calidad de vida del usuario no se desmejore en caso de un siniestro.

Aunque no hay estadísticas exactas sobre cuántos seguros “de interés social” se han tomado en Colombia, ha aumentado la conciencia sobre el tema y cada vez hay más clientes. “Falta camino por recorrer, pero es una de las prioridades para FASECOLDA en este año”, explicó Jimmy Martínez.

## ***¿Cómo obtenerlos?***

Uno de los problemas que afrontan los microseguros para hacerlos más accesibles a la población a la que va dirigida es la comercialización. Las bajas primas y los riesgos no ofrecen rentabilidad para hacer un asegurador o agente directamente.

Es allí cuando entran los modelos compañero agente y las cooperativas y mutuales a jugar un papel fundamental.

En Colombia la mayoría se distribuye de la forma compañero-agente, a través de seguros de “Interés Social” (a través de ONG's y Microfinancieras) y bancos.

“Éste se constituye en el modelo más exitoso en el mundo, consta de una entidad microfinanciera y una

aseguradora. Es el más exitoso y disminuye los problemas de información y costos de transacción, porque ya conocen el mercado”, señaló Martínez.

En esta situación, un cliente solicita un préstamo a un banco y éste le toma un seguro de vida y cubrimiento de la deuda, en caso de muerte o incapacidad.

“El deudor paga sus cuotas del crédito, y a la vez una prima del seguro. Entonces, en caso de muerte, se garantiza la cancelación de la deuda y aún queda dinero para darle a la familia”, explicó un asesor de BCSC Colmena.

La intermediación de comunidades mutuales, cooperativas y aseguradores mutuales, también es muy usada en el país, pues reducen los costos de transacción. También se están haciendo algunos “experimentos” exitosos en ventas directas, a través de las facturas de Servicios Públicos, es el caso de la Previsora-Aguas de Manizales, Codensa-Mapfre, Gas Natural-AIG, Telecom-Liberty.

“En Codensa, (la empresa de energía de Bogotá), tenemos un seguro de tipo vida-funerario, y el 60% de nuestros clientes son de estratos bajos”, dijeron voceros de la entidad.

Los microseguros no son exclusivos para personas naturales. Se están ofreciendo algunas líneas exclusivas para microempresarios para disminuir así las probabilidades de que quiebren y cierren las empresas.

La Equidad de Colombia ofrece uno llamado Equi-empresa, que brinda cobertura a los empresarios micro, pequeños y medianos. Se trata de una póliza multirriesgo que cubre peligros que amenazan a las empresas. Dependiendo de lo que elija el cliente, la póliza cubre desde incendios y otros daños que pueda sufrir el local del negocio, hasta aquellos que afecten la maquinaria y equipos y el reemplazo de los mismos, responsabilidad jurídica, transporte de valores y otros riesgos potenciales.

Pertenecer a los estratos bajos ya no es excusa para no estar asegurado y tener un plan de contingencia para usted y su familia cuando pase algo.

### **Métodos para afrontar el riesgo**

La mayoría de los pobres se vale de sus propios medios para afrontar los riesgos. Muchos recurren a una variedad de métodos informales (ahorro de dinero en efectivo, acumulación de activos, asociaciones de ahorro y crédito rotatorio, prestamistas) para anticiparse y hacer frente a riesgos como la muerte del sostén de familia, enfermedades graves o la pérdida de ganado.

Se calcula que el 23,7 por ciento de las personas de estrato uno disminuyeron sus gastos en alimentos como estrategia para afrontar riesgos o calamidades; en el estrato dos lo hicieron 22,4 por ciento; en el tres, 22,0

por ciento; mientras que en el estrato cinco fue el 12,5 por ciento.

Endeudarse, especialmente recurriendo a familiares, bancos o prestamistas, fue la técnica usada por el 23,6 por ciento en el estrato uno; 22,1 por ciento en el dos; 20,2 por ciento en el tres; 19,6 por ciento en el cuatro; y 14,1 por ciento en el cinco.

También se usan tácticas como la diversificación de las fuentes de ingreso: actividades de bajo riesgo (y bajo retorno), niños en fuerza laboral, migraciones; dejaron de invertir en vestuario o vendieron algún bien.

### **Factor de equidad**

El establecimiento de microseguros y otras modalidades de protección social en materia de salud para poblaciones marginadas contribuye a reducir los subsidios que el Estado transfiere a los trabajadores en el subempleo y que no cotizan en los sistemas formales, reveló un Estudio de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y Panamericana de la Salud (OPS).

La investigación reveló además que los microseguros permiten además generar ganancias por economías de escala; contribuye a hacer más equitativo el acceso a la salud; incrementan la calidad de la atención a la que tiene acceso la población beneficiaria y aumenta el consumo de prestaciones de salud por parte de la población más pobre.

De los 11 países evaluados, sólo cuatro experiencias (Argentina, Guatemala, Uruguay y Colombia) pueden garantizar la sostenibilidad de los microseguros en el más largo plazo, debido a que para financiar el “paquete de salud” a un determinado número de personas (empleadas en la economía informal rural y urbana) se cuenta con cotizaciones y aportes de los beneficiarios en ciento por ciento, excepto en Colombia, donde provienen del Estado.

En las restantes experiencias (Bolivia, Honduras, República Dominicana, Perú, Nicaragua y otros) es precaria la sostenibilidad financiera de los microseguros, porque las cotizaciones y aportes dependen de una o diversas fuentes, o una combinación de éstas: agencias de cooperación internacionales, organismos no gubernamentales, donaciones de socios cooperadores, aportes estatales, copagos y primas de los beneficiarios que no se ajustan “a los riesgos asociados (al microseguro) y al costo del plan de beneficios”.

En términos generales, los antecedentes indican que todas las experiencias han incrementado la cobertura de atención a la población de escasos ingresos y con poco o ningún acceso a servicios de salud. Asimismo, han logrado incrementar la calidad de la atención a la que tiene acceso esa población.