

Reunión de Trabajo

Tema: Cooperación interinstitucional e intersectorial sobre el desarrollo de un mercado para seguros rurales contra riesgos climáticos en el Perú.

1.- Objetivo general:

Los participantes discuten la situación actual del mercado y del marco político institucional para seguros rurales y/o contra riesgos climáticos y proponen lineamientos para un plan de trabajo conjunto.

2.- Objetivos Específicos:

- Analizar los desafíos y oportunidades para el desarrollo de un mercado de seguros rurales y/o contra riesgos climáticos.
- Definir los próximos pasos para un trabajo conjunto en el tema de seguros rurales y/o contra riesgos climáticos.

3.- Fecha y Lugar:

Día: miércoles 14 de diciembre de 2011

Lugar: Centro de Formación de la superintendencia de Banca y Seguros y AFP (SBS)

Avenida Guillermo Prescott 160- San Isidro

Hora: 2:00 pm – 6:00 pm

4.- Preguntas guía:

- ¿Qué objetivos políticos pueden cumplir los seguros rurales y contra riesgos climáticos?
- ¿Cuál es el marco legal y regulatorio vigente para seguros rurales y/o contra riesgos climáticos en el Perú?
- ¿En qué estado de desarrollo se encuentra el mercado de seguros rurales actualmente y qué se necesita para impulsar su crecimiento?
- ¿Cuáles son los elementos que favorecieron o atrasaron el marco institucional para seguros rurales en el Perú?
- ¿Cuáles son las funciones de las instituciones públicas y las empresas privadas?

5.- Expectativas del Grupo

- Lograr un acuerdo que nos involucre a trabajar juntos el 2012.
- Identificar acciones en común para fortalecer el desarrollo del mercado de seguros rurales.
- Identificar temas que sirvan para consolidar los seguros contra riesgos climáticos.
- Plantear nuevas ideas que permitan crear esquemas de aseguramiento agrícola.
- Alternativas de desarrollo de productos de seguros rurales contra riesgos climáticos.
- Conocer otras perspectivas, otras acciones en materia de gestión de riesgos y seguros climáticos.
- Inclusión financiera y riesgo de pérdida, pobreza y sobrevivencia.
- Conocer los obstáculos para el desarrollo eficaz de los seguros y limitaciones en los seguros rurales.
- Saber cómo desarrollar el mercado de microseguros.
- Saber cómo mejorar el marco político institucional contra riesgos climáticos en el Perú.
- Analizar oportunidades para un mercado de seguros rurales.
- Fomentar establecer e institucionalizar una política de seguro rural sostenible y continuo.
- Fomentar marco regulatorio adecuado para el desarrollo de seguros climáticos.
- Aprender del estado de avance de los seguros agrarios en el Perú.

6.- Resultados de Trabajo de Grupo

Planteamiento

- 1) ¿Cuál es el estado actual del mercado y marco político institucional para seguros rurales y/o contra riesgos climáticos en el Perú?
¿Qué elementos favorecieron o perjudicaron al desarrollo de este mercado?
- 2) ¿Cuáles son los desafíos y oportunidades para impulsar al mercado y la política de seguro rural?
¿Cómo se puede trabajar en conjunto en este tema?

	Grupo 1	Grupo 2
Estado Actual	<ul style="list-style-type: none"> · El producto más desarrollado es el seguro catastrófico que cubre 8 regiones. · En el seguro catastrófico existen problemas para la renovación. Debió renovarse en Agosto, aún no se renueva. · Existen problemas con el presupuesto del estado que subvenciona el seguro catastrófico. · Falta de conocimiento en el ámbito rural sobre seguros. · Se requiere desarrollar nuevos productos que el sector necesite (seguros pecuarios, camélido y otros) · La terminología de los seguros aprobada por el gobierno no es la adecuada (condicionado extenso) · El marco normativo dificulta y modifica las condiciones para desarrollar nuevos productos. · Falta de continuidad en las políticas y lineamientos del seguro rural 	<p>Rol del estado frente a los seguros agrícolas</p> <ul style="list-style-type: none"> · Falta iniciativa política. Actitud pasiva de las compañías, desamparo de los productores. · Falta voluntad política y es necesario el apoyo estatal <ul style="list-style-type: none"> · No despega · Poca cultura de seguros · Subsidiado <p>¿Cómo funciona el mercado?</p> <ul style="list-style-type: none"> · Muy baja penetración. · Alto grado de ignorancia en el mercado potencial. · Dificultad en comunicar y vender. · Las compañías de seguros no apuestan lo suficiente por este mercado/producto. <ul style="list-style-type: none"> · Producto complejo · Depende del SENAMHI · El seguro actual debería ampliarse a nivel nacional. <ul style="list-style-type: none"> · No hay ajustadores de daño capacitados. · El seguro tiene un costo elevado y lo reflejan las cifras de siniestrabilidad. <ul style="list-style-type: none"> · Corredores poco motivados. · Mercado limitado a dos seguros, el principal subsidiado a 100% (seguro catastrófico/ Seguro Indexado contra el Fenómeno El Niño) Seguro agrícola catastrófico cofinanciado al 100% por el gobierno. Mercado emergente con poca implantación. <p>¿Cómo se observa?</p> <ul style="list-style-type: none"> · Escasa difusión, transparencia · Pocas experiencias prácticas y exitosas. No existe una hoja de ruta pública, ni privada. · Poco conocido · No todas las compañías aseguradoras lo brindan a pesar de ser necesario para el desarrollo rural. · Falta de cultura financiera. · Ineficiente para pequeños productores. No hay oferta clara. · Características heterogéneas de la demanda.
Desafíos	<ul style="list-style-type: none"> · Mejorar la información que se brinda de los productos sobre las coberturas del seguro. · Desarrollar programas de difusión y capacitación con la participación del estado y las empresas de seguros. · Encontrar la forma adecuada de 	<ul style="list-style-type: none"> · Cooperación público – privada Política de estado continua. · Definir política de subsidio sostenible en el tiempo. · Mayor actitud política <ul style="list-style-type: none"> · Producto a nivel nacional · Mayor cantidad de opciones · Mayor especialización y capacitación

	<p>llegar a los productores.</p> <ul style="list-style-type: none"> · Propiciar un confinamiento para el seguro catastrófico con participación de gobiernos regionales. · Encontrar canales de comercialización efectivo para vender otros productos de seguros. · Promover la cultura del seguro. · Crear un marco institucional que asegure la continuidad de las políticas para el desarrollo del seguro rural. · Desarrollar un marco normativo que asegure la continuidad del desarrollo del seguro. · Las negociaciones de renovación del seguro deben iniciarse por lo menos cuatro meses antes. 	<ul style="list-style-type: none"> · Mejora de estadísticas de rendimiento de cultivo. · Implicación efectiva y coordinada del gobierno iniciativas compañías aseguradoras adaptadas a necesidades de productores. Labores de difusión e información. <p>Nuevos canales de distribución. ¿Cómo se llega al público potencial?</p> <ul style="list-style-type: none"> · Más productores en el mercado (¿seguro indexado?). · Investigación y búsqueda de alternativas de evaluación de daños para no depender de instituciones públicas. · Sensibilización adecuada a nivel micro. · Mejora de la calidad de la información para la aplicación del seguro. · Mayor diálogo y compromiso público privado. · Educar a los consumidores (cultura/alfabetización).
<p>Oportunidades</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Existe un gran mercado potencial para el desarrollo de los seguros rurales. · Buscar esquemas para viabilizar el desarrollo del seguro. · Mediante el reaseguro, fondos de garantía y otros. · Promover la participación de los gobiernos regionales para difundir los seguros. · Lograr mayor concertación entre las instituciones públicas y privadas. · Desarrollo de nuevos productos que sean adecuados para el sector. 	<ul style="list-style-type: none"> · Apoyo de la cooperación internacional · Mayor apuesta por estar seguros (búsqueda de protección) · Mercado potencial muy grande · Educar a un amplio sector de la población con instrumentos de prevención (seguro) · Oportunidad de vender la idea de seguro como forma de INCLUSION al nuevo gobierno para conseguir su apoyo. · Mercado emergente con alto potencial. Sinergias generadas por sistemas de participación público – privados. · Interés de las entidades aseguradoras de diversificar sus productos. · Interés del sector financiero en ampliar su portafolio de créditos en el sector agropecuario. · Interés del gobierno en inclusión financiera. · Interés público (SBS) Privado para sensibilización y fomento de cultura de seguros. · Mercado emergente local. · Mercado reasegurador internacional. · Nuevos productos para el desarrollo rural. · Gobiernos a nivel mundial apoyan los seguros contra riesgos climáticos.
<p>Posibles Próximos Pasos</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Fomentar coordinaciones entre las instituciones y las empresas de seguros. · Incorporar mejoras en las condiciones de los seguros 	<ul style="list-style-type: none"> · Dialogo público -privado: <ul style="list-style-type: none"> · Empresas aseguradoras · Estado · Productores · Mesa de diálogo público – privada para seguros

	<p>existentes</p> <ul style="list-style-type: none"> · Crear una comisión con participación de las empresas para dar los lineamientos de renovación del seguro. · Revisar el marco institucional y normativas para implementar las mejoras necesarias. · Desarrollar una hoja de ruta como resultado de las coordinaciones entre el sector público y privado · Asegurar la renovación del seguro con la anticipación necesaria. 	<p>rurales</p> <ul style="list-style-type: none"> · Fomento de diálogo conjunto de las instituciones implicadas (gobierno, aseguradores y productores). · Diseño de los sistemas de gestión y funcionamiento del seguro agrícola y roles de cada institución. · Hoja de ruta para el MINAG en seguros rurales · Formar mesa de trabajo donde participen <ul style="list-style-type: none"> · MINAG · SENAMHI · Cooperación internacional · Empresas Aseguradoras Sector privado: · Desarrolla productos nuevos · Se organiza y coopera <ul style="list-style-type: none"> · Investigar el mercado: <ul style="list-style-type: none"> · Segmentar · Definir KPI (Indicadores claves de gestión) · Canales de distribución · Propuestas de trabajo en conjunto entre compañías agropecuarias · Búsqueda de asesoría especializada de empresa de reaseguros · APESEG podría presentar proyecto al gobierno en el que presente a los seguros rurales como una forma de combatir pobreza y fomentar la inclusión. · Desarrollo de una estrategia de capacitación sobre la ampliabilidad de los seguros a los gobiernos regionales y locales · Lanzar campañas educativas explicando ventajas de seguros (tv, radio) · Productos (tangibilizar) 2. Instalar una política de educación
--	---	---

7.- Acuerdos / Próximos Pasos

- 1) Sector Privado:
 - Nuevos productos
 - Organizar y cooperar
- Responsable y fecha: Comité seguros rurales en APESEG. 3ra semana de enero.

- 2) Mesa de diálogo público – privado
 - Empresas aseguradoras
 - Estado
 - Productores
- Convocatoria conjunta peso político, MINAG, MEF, SBS, MINAM y GIZ (facilita y organiza). 3era semana Enero 2012

Temas a tratar en la Mesa de diálogo:

- Se fomenta cultura de seguros para el sector
- Investigar el mercado al cual se quiere llegar
- Revisión de marco institucional y normativa para mejoras
- Asegurar renovación del seguro con anticipación necesaria
- Reunión con reaseguradores
- Intercambio con México, España

Participantes

N°	Nombre	Institución	E-mail
1	Elsa Sánchez	Agroseguro	esanchez@agroseguro.es
2	Juan Carlos Cuevas	Agroseguro	jccuevas@agroseguro.es
3	Raúl de Andrea	APESEG	rda@apeseg.org.pe
4	Augusto Zegarra	CENEPRED	azegarra@cenepred.gob.pe
5	María José Pro	ENESA	mprogonz@marm.es
6	Griselle Vega	FAO	griselle.vega@fao.org
7	Manuel Rojas	GIZ	manuel.rojas@giz.de
8	Philine Oft	GIZ	philine.oft@giz.de
9	Stefani Enssle	GIZ	estefani.enssle@hotmail.com
10	Rocío Béjar	GIZ	Rocio.bejar@giz.de
11	Alberto Aquino	GIZ	alberto.aquino@giz.de
12	Sandra Neuhaus	GIZ	sandra.neuhaus@cilixsolutions.com
13	Walter Tello Basurco	Mapfre	wtellob@mapfreperu.com
14	Heber Baldeon	MEF	hbaldeon@mef.gob.pe
15	Juan Cabrera	MINAG	jucabrera@minag.gob.pe
16	Luis Samaniego	Pacifico seguros	lsamaniego@pacifico.com.pe
17	Ricardo Mego Z.	SBS	rmego@sbs.gob.pe
18	Mariela Zaldivar	SBS	mzaldivar@sbs.gob.pe
19	Rodrigo Leyton	SBS	rleyton@sbs.gob.pe
20	Iván Reategui	SBS	ireategui@sbs.gob.pe

Seguro Agropecuario en el Perú

Es importante para el Ministerio de Agricultura, asistir a esta reunión de trabajo sobre cooperación interinstitucional e intersectorial sobre el desarrollo de un mercado para seguros rurales y contra riesgos climáticos en el Perú.

Debo manifestar que dentro de las funciones de La Dirección General de Competitividad Agraria está la de promover el acceso de los productos agrarios a los servicios financieros y de seguros y dentro de las funciones de la Dirección de Capitalización Y Seguro Agrario que dirijo, está la de promover la implantación de seguro agrario, en coordinación con las entidades públicas y privadas.

Desde hace dos campañas agrícolas 2009-2010 y 2010-2011 se implantó en el país el Seguro Agrícola Catastrófico que está dirigido a disminuir la vulnerabilidad a la que están expuestas los cultivos de los productos agrícolas de escasos recursos de nuestro país que desarrollan una actividad agrícola de subsistencia ante la ocurrencia de los riesgos climáticos y biológicos adversos tales como: Sequía, exceso de humedad, helada, bajas temperaturas, inundación, avalanchas, granizo, vientos fuertes, altas temperaturas, plagas y enfermedades.

Los resultados técnicos obtenidos por el Seguro Agrícola Catastrófico para las dos campañas de implementación son las siguientes: En la campaña agrícola 2009-2010 se obtuvo una siniestralidad del 29.14%, en la campaña 2010-2011 se obtuvo una siniestralidad del orden del 71.31%, obteniendo un resultado acumulado para las 2 campañas del 50% que nos proporciona en el contexto internacional a niveles de resultados técnicos obtenidos en el seguro agrícola con países como México y Chile con más años de implantación del seguro agrícola.

Así mismo, estamos encaminados en la implantación del Seguro Agrícola Catastrófico campaña 2011-2012, incorporando las mejoras establecidas por las regiones aseguradas en estas dos últimas campañas agrícolas, por otro lado estamos realizando las coordinaciones que nos permiten desarrollar los seguros pecuarios para los camélidos sudamericanos y los seguros agrícolas comerciales en nuestro país, mediante una alianza público privada (MINAG, aseguradoras, cooperación internacional, asociación de productores, gobiernos regionales, gobiernos locales. Etc.) , para lo cual se hace necesaria la intervención de los Gobiernos Regionales en el cofinanciamiento de las primas de seguros para hacer frente a los riesgos climáticos en el Perú

Galería fotográfica





