

Retrocediendo un poco: cómo piensan y viven el riesgo los kenianos de bajos ingresos en su búsqueda de la prosperidad

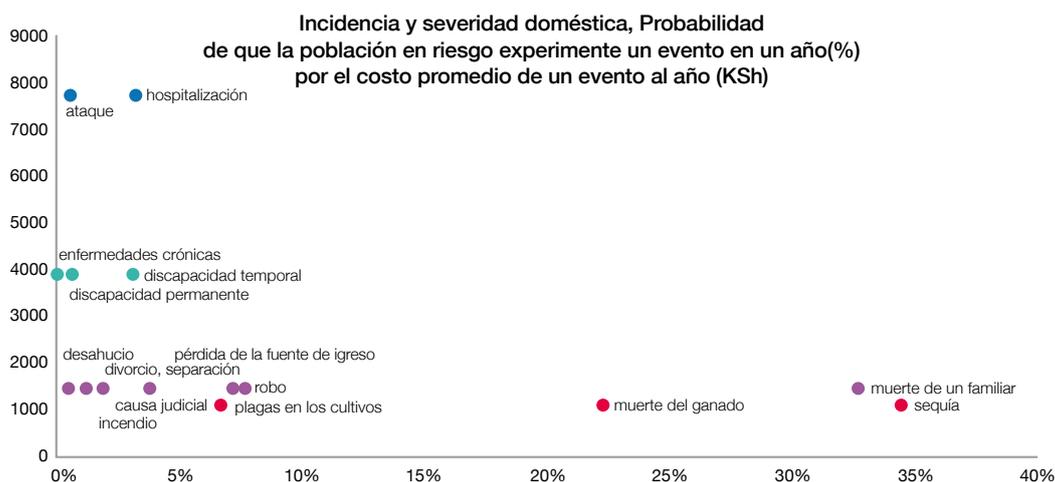
Briefing Note

Esta nota presenta información destacada de un análisis de riesgo en los Financial Diaries de Kenia, considerando cómo 300 personas de bajos recursos piensan, experimentan y se preparan para los riesgos en sus vidas.

EXPERIENCIA CON CHOQUES Las personas de bajos ingresos enfrentan altos niveles de volatilidad de ingresos y gastos en la vida cotidiana, no sólo cuando llegan las crisis. Los ingresos mensuales medios de un hogar fluctuaron +/- 54 por ciento. Los gastos fueron igualmente volátiles, fluctuando en un 43 por ciento de mes a mes.

Los hogares se enfrentan a un gran número de riesgos de moderada probabilidad y severidad. La suma de la carga anual de todos los riesgos (ksh 7943) fue mayor que el ingreso mensual promedio de la muestra de hogares. Mientras que la muerte de la principal fuente de ingresos se destacó como el riesgo que implicaba los costos más significativos, es un evento gestionado relativamente bien - al menos en el período inmediatamente posterior - por la red social. Mientras que los eventos médicos ambulatorios tuvieron la frecuencia más alta, estos riesgos tuvieron los costos más bajos asociados. Los hogares enfrentan muchos otros riesgos de frecuencia y severidad moderadas, tales como incendio, robo, y sequía. La diversidad de riesgos moderados hace que sea difícil para las personas de bajos ingresos asegurarse contra toda la gama de riesgos de forma simultánea.

La contabilización de los costos totales de los riesgos es difícil, sobre todo cuando los costos son no financieros en forma de renunciar o posponer los gastos necesarios (por ejemplo, llevar a los niños fuera de la escuela, retrasar algún tratamiento). Al solamente calcular el impacto de los shocks como caídas en el consumo, los analistas pueden subestimar el verdadero costo de los riesgos y sus impactos a largo plazo sobre las familias.



PERCEPCIÓN DEL RIESGO *Los encuestados subestiman las pérdidas y le dan mayor énfasis a los nuevos costos asociados con el siniestro.* El 63% de los encuestados que experimentaron daños en las cosechas dijeron que no hubo impacto alguno en ellos y les resultó imposible calcular la pérdida de sus insumos, mano de obra y cosechas.

El nivel de preocupación sobre un riesgo en particular parece estar más vinculado a los nuevos costos asociados con un evento que a su probabilidad. Los encuestados se sintieron con falta de preparación para eventos de costos elevados como la muerte del principal proveedor del hogar. El único riesgo para el cual estaban listos fue para el tratamiento de medicina ambulatoria, que generalmente, requiere de un desembolso de efectivo muy bajo para la consulta.



LIDIAR CON LOS RIESGOS *Las personas de bajos recursos deben balancear el manejo de riesgos y la inversión para el futuro.* Al encontrarse con la difícil decisión de equilibrar la liquidez y la inversión para el futuro, se llegó a la conclusión de la preferencia en ahorrar dinero para invertir y depender más de los pequeños ahorros, préstamos informales y regalos para lograr la liquidez.

Los ahorros son la estrategia para enfrentar los eventos menores, ante uno mayor generalmente se busca el apoyo social, el cual por lo general es de mayor capacidad. Aunque los regalos hechos por el entorno social representan el método más utilizado y sustancial para lidiar con un impacto mayor, la cobertura que proveen no es perfecta. Hemos observado que los canales sociales reaccionan lentamente para cierto tipo de eventos, cubriendo a algunos hogares e individuos más que a otros, desplazando las cargas a los que se encuentran un poco mejor, pero que también luchan por salir adelante. Algunas veces, la red social es muy pequeña como para generar la suma total requerida para enfrentar los eventos más costosos.

Fallar en el manejo de riesgos puede tener repercusiones a largo plazo en la trayectoria económica de la familia. Algunos encuestados –padres de niños pequeños- fallecieron durante el estudio ya que les fue imposible financiar y, por lo tanto, recibir ayuda médica frente a enfermedades potencialmente mortales.

DOS SUGERENCIAS PARA LAS ASEGURADORAS (LEA MÁS EN EL INFORME COMPLETO) Es mucho más atractivo hacer a un lado los recursos para un evento en el futuro si los consumidores creen que su dinero está “trabajando” para ellos hoy en día. Las estrategias de manejo de riesgos serán más atractivas si los beneficios son claros, y hasta cierto punto, inmediatos. Será necesario pensar en servicios de valor agregado y confirmaciones de la cobertura incluso en la ausencia de algún siniestro. Es probable que las aseguradoras creen un mayor interés en sus productos si sus productos y mensajes de mercadeo son acordes a cómo se sienten los consumidores en cuanto a los riesgos y el manejo de éstos.

El gran número de riesgos moderados parece inapropiado para los productos de seguro de una sola cobertura; mientras que productos compuestos que incorporan crédito, ahorros, seguros y recaudación de fondos pueden ser más adecuados. Por ejemplo, un producto compuesto de ahorro y seguro que provea una suma fija ante un siniestro ante la ocurrencia de un gatillo claro puede ofrecer el impulso para “comenzar de nuevo” y ayudar a una familia a sobrepasar los tiempos difíciles.

El programa Impact Insurance de la Organización Internacional del Trabajo promueve que la industria del seguro, los gobiernos y sus aliados se den cuenta del potencial de los seguros para el desarrollo social y económico. El programa fue lanzado en 2008 con la generosa ayuda de la fundación Bill y Melinda Gates, y ha recibido donaciones de distintas organizaciones como la Zurich Foundation, Fundación Munich Re, el Grupo del Banco Mundial, USAID y AusAID. Para más información consultar: <http://www.ilo.org/impactinsurance>