

## **Primas bajas, beneficios a largo plazo: Por qué las mujeres pobres necesitan los microseguros**

*La cobertura de los microseguros constituye una importante red de seguridad para los hogares de los países en desarrollo y una herramienta para proteger los activos productivos. Y en el caso de las mujeres pobres, la cobertura puede ser aún más crucial.*

**08/01/2010**

*premiums*

El marido de Monica Kirunguru era un hombre sociable y un miembro destacado de su pequeña comunidad. La pareja vivía en una granja cerca del Monte Kenia, a la que dedicaban mucho esfuerzo para mantener a sus siete hijos y cinco nietos. En agosto de 2009, el marido de Monica ingresó en el hospital y, un mes después, falleció.

Enfrentarse al golpe emocional que produce la muerte de tu pareja de toda la vida puede ser en extremo difícil. Ahora bien, enfrentarse al mismo tiempo al golpe financiero puede hacer que la situación parezca imposible de superar. Por lo general, una mujer keniana en las circunstancias de Monica tendría dos opciones para cubrir los gastos de hospital y entierro: solicitar un préstamo de emergencia con intereses muy altos o recurrir a la familia o los amigos para que le presten el dinero. Monica tuvo suerte. Cuando su marido ingresó en el hospital, le informaron de que él había suscrito un seguro de vida y sanitario dos meses antes. La póliza cubrió los 330 dólares de Estados Unidos de gastos de hospital, un estipendio semanal de 25 dólares para los gastos de subsistencia de la familia durante la hospitalización (Monica utilizó este dinero para seguir pagando las matrículas escolares de los niños) y 400 dólares para el entierro, al que asistieron más de mil personas. Ahora, Mónica está aprendiendo a llevar la granja por sí sola y está agradecida de no tener deudas.

La historia de Monica es sin duda una excepción entre las mujeres pobres afectadas por situaciones críticas. La función de los microseguros es ayudar a que las personas con bajos ingresos gestionen el riesgo y reduzcan su vulnerabilidad ante acontecimientos de este tipo; no obstante, se estima que sólo el 3% de estas personas en los 100 países más pobres del mundo se beneficia de un producto relacionado con el microseguro, lo que deja a cerca de 2.000 millones de personas desprotegidas. De éstas, más de la mitad son mujeres.

### **Aprovechar al máximo los recursos de las mujeres**

Las mujeres representan el 70% de los pobres del mundo. Ganan menos que los hombres, tienen menor control de la propiedad y se enfrentan a niveles más altos de vulnerabilidad física y violencia. Son ellas las que suelen ocuparse del cuidado de otras personas y de la casa y, cada vez más, las que administran los recursos domésticos y ganan un salario. Teniendo en cuenta esta combinación de vulnerabilidad y responsabilidad del bienestar familiar, las mujeres tienen una necesidad singular y apremiante de gestionar el riesgo.

Las estrategias tradicionales de gestión del riesgo que las mujeres utilizan para hacer frente a las situaciones de crisis incluyen sacrificios a largo plazo que perpetúan el ciclo de la pobreza. Por ejemplo, el uso de los beneficios empresariales para hacer frente a emergencias, en lugar de destinarlos a inversiones a largo plazo, es una de las mayores barreras al crecimiento para las mujeres empresarias. Del mismo modo, la venta de bienes de producción, como ganado o equipos, sacrifica cualquier ingreso futuro por tales bienes. Otra estrategia de la gestión de crisis, retirar a los niños de la escuela, no sólo impide el desarrollo social e intelectual de éstos, sino que también reduce considerablemente su posibilidad de obtención de ingresos a largo plazo.

## **Sostenibles y razonables: Diseñar productos para las mujeres**

El microseguro ofrece una alternativa prometedora a las mujeres pobres para gestionar el riesgo y utilizar sus bienes de forma más productiva. Como administradoras de recursos y cuidadoras, las mujeres son un objetivo natural para las compañías de seguros. El reto, sin embargo, está en crear programas de microseguro que respondan a las necesidades de las mujeres pobres, que reduzcan al mínimo los costes operativos y mantengan las primas a precios asequibles. Todo el al mismo tiempo.

Las mujeres pobres tienen necesidades específicas que dificultan el diseño de productos de seguro rentables. Por ejemplo, muchos programas de microseguro de salud excluyen el embarazo, alegando los altos costes causados por una selección adversa. En todo caso, algunos planes han utilizado con éxito modelos innovadores para reducir los costes y mejorar la accesibilidad. En África occidental, la ONG francesa Centre International de Développement et de Recherche (CIDR) desarrolló un producto de seguro de salud con cobertura de maternidad. El producto se vende a nivel de aldea y todos los habitantes han de pagar una tasa anual para cubrir a todas las mujeres embarazadas de la localidad. Puesto que la participación es obligatoria, se reducen al mínimo la selección adversa y los gastos administrativos, lo que permite una prima extremadamente asequible: sólo 0,40 dólares al año. En Guinea, después de un año, las prestaciones por maternidad ofrecían cobertura a 1.000 mujeres.

En India hay otro programa que responde a las necesidades particulares de las mujeres de un modo razonable y sostenible. SEWA Bank ofrece a sus clientes –todos son mujeres pobres que trabajan por cuenta propia– la posibilidad de escoger entre tres planes de microseguro que cubren muerte, salud y bienes. Como sucede con la maternidad, la cobertura para toda la familia es otro aspecto del microseguro importante para las mujeres, aunque a menudo es inasequible. Los planes del SEWA Bank están disponibles en varios niveles de precio para garantizar su accesibilidad y ofrecen opciones para la cobertura de cónyuges e hijos por un bajo incremento de la cuota. Para evitar que las familias tengan que escoger a cuál de sus hijos asegurar, la prima cubre a todos los niños de la familia. Otro aspecto innovador es que el seguro está integrado con las cuentas de ahorro del SEWA Bank. Los clientes pueden utilizar sus intereses acumulados para pagar las primas, lo que aumenta la accesibilidad y reduce los gastos administrativos. SEWA Bank comenzó en 1992 con 7.000 clientes; ahora cubre a cerca de 200.000 mujeres, hombres y niños.

## **El futuro del microseguro para las mujeres**

El microseguro representa una nueva frontera del desarrollo, y hay muchísimo trabajo por hacer para que el sector tenga en cuenta las cuestiones de género. Es fundamental comprender el modo en que las mujeres combinan el microseguro con las estrategias de gestión del riesgo existentes, el modo en que sus actitudes respecto al riesgo difieren de las de los hombres y cómo afecta el microseguro a sus porcentajes de inversión en empresas, a sus conductas de ahorro y al consumo de los hogares. Donantes, investigadores y profesionales tienen un importante papel que desempeñar en el fomento del desarrollo de los microseguros.

Por lo que respecta a Monica, en el informe señala que, desde que su marido murió, sus amigos y parientes le piden información sobre el seguro y sobre cómo ha podido evitar contraer deudas o pedir dinero a la comunidad. Monica se ha convertido en un ejemplo: recomienda a todo el que quiere oírle que debería suscribir el seguro. Y asegura que renovará la póliza cuando haya vencido.

*Acogido por el [Programa de Finanza Social](#) de la Organización Internacional del Trabajo, el Fondo para la Innovación en Microseguros intenta aumentar la disponibilidad de seguros de calidad para las familias de bajos ingresos en el mundo en desarrollo con el fin de ayudarles a protegerse contra riesgos y superar la pobreza. El Fondo se inició en 2008 con el apoyo de una subvención de la [Fundación Bill y Melinda Gates](#).*