



► Resumen de Finanzas Solidarias

December 2021

Seguros Futuro

Crecimiento de la única aseguradora cooperativa de El Salvador

Puntos clave

- **Descripción:** En julio del 1994 se creó Seguros Futuro como la primera y única aseguradora cooperativa de El Salvador, integrada por capital de la red de cooperativas de ahorro y crédito de El Salvador, FEDECACES.
- **Productos ofrecidos:** Microseguros climáticos, vida, quirúrgico, repatriación, salud, riesgos generales, y de protección de tarjetas de débito y crédito.
- **Número de pólizas vendidas:** 250 000 microseguros vendidos en el año 2019.
- **Canales de distribución:** Cooperativas de ahorro y crédito, canales de banca-seguros y venta directa.

Introducción

Seguros Futuro es una Aseguradora de naturaleza cooperativa, única en el El Salvador, fue creada por iniciativa de la Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador - FEDECACES DE R.L. que en conjunto conforman la red de cooperativas FEDECACES. Cuando se creó la aseguradora en 1994, tenía como misión proveer esquemas de protección para la población salvadoreña para aquellas familias que no tenían acceso a servicios de seguros debido a los costos altos o porque pensaban que los seguros eran propios de estratos privilegiados de la población.

Al inicio, Seguros Futuro solamente ofreció servicios de seguros a los asociados de las 25 cooperativas afiliadas a FEDECACES. Hoy en día, la oferta de seguros está abierta a toda la población de El Salvador de forma directa y a través varios canales. Actualmente, la venta de los microseguros provenientes de las cooperativas afiliadas representa el 45% de todo el negocio.

Para Seguros Futuro, trabajar con las cooperativas representó una gran oportunidad de aprovechar su cobertura territorial nacional y de su amplia base de asociados. Sin embargo, para lograr que las cooperativas pudieran generar cultura de seguros y ofrecer servicios de protección, fue necesario desarrollar y fortalecer sus gestiones de comercialización y brindar un amplio portafolio de productos financieros, incluyendo los seguros, como parte de su función de inclusión financiera. Para afrontar ese reto, Seguros Futuro realizó gestiones con las cooperativas para que formaran parte del principal canal de comercialización, convirtiéndose en puntos de puntos de ventas, con apoyo de los asesores de seguros para que orientaran a los clientes a contratar los seguros de manera adecuada.

Además, la implementación de ventas de seguros implicó esfuerzos tecnológicos y operativos de ambas partes. Al inicio de la alianza entre Seguros Futuro y las cooperativas, se definieron las necesidades y contribuciones operativas, logísticas y tecnológicas de cada uno de ellos. Por su parte, las cooperativas,

mediante convenios, y siendo propietarias de su propia aseguradora, apoyaron con el uso de su red nacional de oficinas en el interior del país, así brindaron el apoyo de sus directivos y empleados para dar a conocer los seguros, recaudar las primas y enviar las pólizas de seguro firmadas por los clientes a Seguros Futuro. Por su parte, Seguros Futuro proporcionó los medios tecnológicos y equipos de cómputo en las oficinas de las Cooperativas, pues en caso de no hacerlo sería una barrera para la operatividad. Además, proporcionaron los materiales de promoción para la comunicación de los productos y ofrecer incentivos por la venta de los seguros.

También, Seguros Futuro consideró designar trabajadores- asesores de seguros de la aseguradora para que brinden apoyo directo al canal. Este equipo de trabajadores de la aseguradora se encuentra dentro de las oficinas “in house” de las Cooperativas dando soporte técnico y tecnológico en la implementación y uso de los sistemas, tanto como seguimiento y apoyo comercial para apoyar a las cooperativas en lograr mayores ventas.

A través de esta alianza, Seguros Futuro ha podido vender una amplia gama de productos de seguros, desde seguros de vida y salud hasta productos para proteger los clientes frente a riesgos climáticos.

Brindar servicios de salud preventiva, sin ningún costo para sus clientes, ha resultado muy importante para fortalecer los vínculos con las cooperativas y generar valor añadido para las cooperativas y para sus clientes. Seguros Futuro realiza actividades de salud preventiva, como jornadas médicas y de educación financiera que son llevados por la aseguradora a los locales de las cooperativas. Este beneficio no es exclusivo para los clientes de la aseguradora, sino más bien, cualquier persona puede hacer uso del servicio de revisión preventiva en distintas especialidades médicas al interior de la cooperativa el mismo día de la campaña.

Con más de 25 años de operaciones, la alianza ha resultado favorable y sostenible para las cooperativas tanto como Seguros Futuro. Por un lado, las cooperativas tienen la posibilidad de ofrecer mayor valor a sus clientes mediante servicios adicionales de protección; por otro lado, Seguros Futuro ha logrado sacar frutos al esfuerzo al crear canales alternativos de venta a través de las cooperativas logrando alcanzar una base de clientes masiva.

Seguro catastrófico de índice

Desde el 2018, Seguros Futuro empezó a comercializar un seguro paramétrico catastrófico llamado “Produce Seguro”, en colaboración con la Organización de Microseguros de Riesgos Catastróficos (MiCRO), la reaseguradora Swiss Re y el Banco de Fomento Agropecuario (BFA), un banco público destinado a promover la actividad agropecuaria a través de créditos agrícolas en El Salvador. Este seguro ofrece a los pequeños productores protección contra riesgos causados por exceso de lluvia, sequía y terremoto. Durante todo el año 2018, se vendieron cerca de 10 000 pólizas a los clientes del Banco de Fomento Agropecuario. La metodología aplicada, mediante información satelital, le permite a la aseguradora realizar la determinación de las indemnizaciones de manera remota y automática a través de los índices de precipitación, sin requerir de un ajuste de siniestro en campo.

Durante el primer año, la prima tenía un subsidio del Estado de El Salvador. Los porcentajes de subsidio, ofrecidos de manera aleatoria y experimental, fueron de 50%, 75% hasta el 100% de la prima total del seguro. Este mecanismo se utilizó para entender los efectos de los distintos niveles de subsidio y para incentivar a que los asegurados puedan conocer el seguro durante el primer año, con la expectativa que, para el segundo año, los productores adquieran el seguro pagando la totalidad de la prima.

Al final del primer año, se observó que algunos productores, contando con un subsidio del 100%, no adquirieron el seguro. La posible causa era la falta de información transmitida de los asesores del banco hacia los productores, debido en parte a una falta de capacitación adecuada y seguimiento. Como resultado del primer año de experiencia, se enfocaron desde entonces en fortalecer la capacitación y educación financiera a los asesores y la comunicación con los clientes.

Actualmente, el seguro paramétrico ya no cuenta con el subsidio brindado por el Estado en el año 2018. Durante el primer año, se vendieron cerca de 10 000 pólizas a los clientes del Banco de Fomento Agropecuario. En el siguiente año, en el 2019, los productores pagaron el 100% de la prima de seguro porque no contaron con el subsidio y se aseguraron alrededor de 3 000 agricultores. Para el año 2020, también se incluyeron nuevos canales con otras entidades financieras y se alcanzó asegurar a más de 4 000 agricultores. Muchos de los asegurados, en

el presente año, fueron indemnizados por un monto total de 900 mil dólares a consecuencia del huracán Amanda que afectó catastróficamente a El Salvador.



Nos gustaría agradecer a nuestro socio, Prudential Foundation, por apoyar la publicación de este resumen de Finanzas Solidarias.

El [Programa Impact Insurance](#) contribuye a la agenda de las finanzas solidarias colaborando con la industria de seguros, los gobiernos y los socios para aprovechar el potencial de los seguros para el desarrollo social y económico.

Contacto

Organización Internacional del Trabajo
Route des Morillons 4
CH-1211 Ginebra 22
Suiza

T: +41 22 799 7239
E: socialfinance@ilo.org