

Seguro El Niño – Producto para Hogares

Grant Cavanaugh
Estudiante de doctorado
Universidad de Kentucky



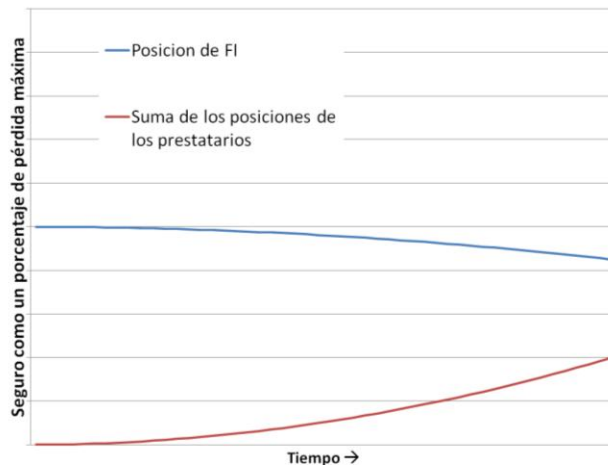
Sonesta Hotel El Lima, Perú
16 de Agosto 2010

Agregador de riesgo versus producto para hogares

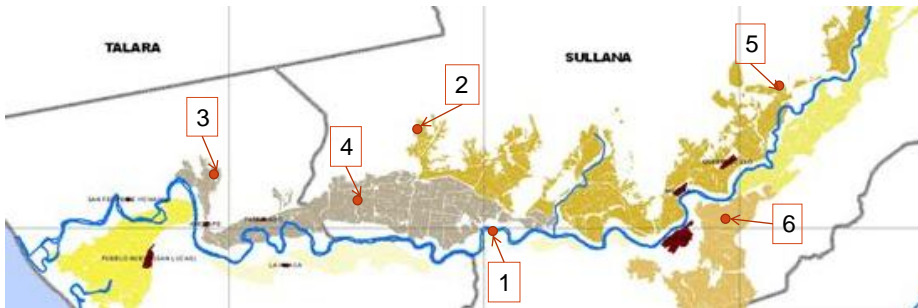
- El productor agregador de riesgo cubre riesgo a nivel de cartera
- Las cajas han pedido un producto a nivel de hogares
 - Nuevo servicio para los clientes
 - Cubre algo del riesgo de la cartera de crédito
- Los dos productos no pueden ser substitutos por dos motivos
 - Escala: toma mucho tiempo crear un mercado de seguros para individuos. Entonces, a corto plazo, solo un pequeño porcentaje de la cartera de los bancos estará cubierto por un seguro para hogares
 - Base de riesgo: uno nunca sabe exactamente qué clientes deberían comprar seguro porque nunca se sabe cuándo golpeará El Niño



Escala: a corto plazo solo una pequeña fracción de la cartera estará asegurada



Base de riesgo: un banco nunca puede saber exactamente a quién asegurar



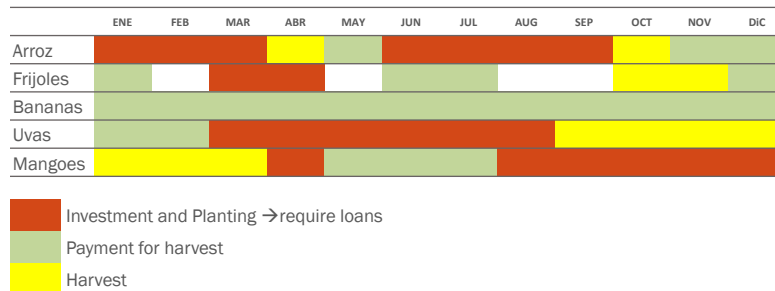
Supongamos un El Niño extremo

- El cliente 1 incumplirá en sus pagos
- El cliente 2 no incumplirá en sus pagos
- Sólo uno de los clientes 3,4,5 y 6 incumplirá en sus pagos

Es difícil cubrir el crédito a corto plazo

- Los bancos informan que ellos dejarán de extender nuevos créditos a corto plazo si El Niño es probable
- Por lo tanto, el crédito a largo plazo se convierte en el enfoque del piloto

Example Income and Harvest Calendar for Main Crops in Piura



5

Mercado objetivo del piloto

- El mercado objetivo para el piloto: deudores con créditos a múltiples años con concentración de riesgo debido a El Niño
 - Nuevas plantaciones de frutales en áreas severamente afectadas por las inundaciones causadas por El Niño (Tambo Grande, Alto Piura)
 - Actividades pesqueras enfocadas en ciertas especies (particularmente anchoveta)
 - Transporte y logística
- 15–30% de las carteras de crédito de las Cajas son créditos a largo plazo (de dos a tres años)
 - Dada la trayectoria de rápido crecimiento de las Cajas, el mercado objetivo del piloto debería seguir incluyendo a cientos de clientes elegibles



6

Logística del piloto

- Seguro voluntario
- El pago del seguro se realiza en una cuenta bancaria que se tiene con la entidad prestamista
 - La entidad prestamista puede monitorear los créditos vigentes y asegurarse de que se estén pagando
- Por defecto la prima del seguro se incluiría en el principal del préstamo, pagada con intereses
 - Los clientes también pueden pagar la prima por adelantado sin incluirla en el préstamo



7

Cont. logística del piloto

- Para clientes con créditos vigentes el pago de la prima puede también ser pagado inicialmente por las Cajas y ser pagado, con intereses, por el cliente
- Las primas se reducen conforme se paga el préstamo
- Si la capacidad crediticia del prestatario se deteriora, el cliente puede:
 - Comprar el seguro por su cuenta (sin crédito) y retener la tasa preferencial de interés; o,
 - Quedarse sin seguro y perder la tasa de interés preferencial.



8

Incentivos para el cliente

- Tasas de interés preferencial si se compra el seguro
 - La Caja Señor de Luren de Pisco bajó la tasa de interés a los agricultores que compraron el seguro, de 3.25% a 3.00% por mes. GlobalAgRisk sugiere una línea de base, reducción de 0.25%
 - Mongolia
 - India
 - El Niño representa mayores problemas a la cartera de crédito de las Cajas de Piura que el algodón en Pisco



9

Contrato Piloto

- Dos contratos
 - Contrato del Seguro Fenómeno El Niño entre el prestatario y La Positiva; y,
 - Contrato de préstamo especificando temas tales como la cuenta bancaria receptora de los depósitos y la tasa de interés preferencial contingente.



10

Comisiones versus Manejo de Riesgo

- Si usted desea manejar el riesgo con este producto tiene que venderlo a tantas personas como sea posible
- Si se cobran altas comisiones usted no puede vender a muchas personas
 - Compensación entre ingreso y manejo de riesgo con este producto
 - Los objetivos del manejo de riesgo son MUCHO más importantes que los ingresos por comisiones



11

Investigación futura

- Enfocar las ventas a clientes con créditos a corto plazo que no serían renovados de ser probable un El Niño
- Combinar ahorros con seguro
 - ¿Es posible cubrir los eventos más frecuentes con ahorros o esto simplemente haría demasiado pesado el producto?
 - ¿Devolver efectivo a clientes sin reclamación?
- Contratos para múltiples años
 - ¿quién va a pagar? ¿con qué programación?
- Préstamos grupales sin garante
 - Oportunidad de mercado para apoyo neutro del gobierno, actuando como garante de créditos grupales



12