PN-ACJ-706 106229

INSURING

Insuring Microenterprise Loans:

A Primer for Micro-Finance Institutions

MICRO

Introduction

This primer introduces micro-finance institutions to member benefit programs that provide loan protection for clients in event of their death or disability. Client or member benefit programs help microentrepreneurs deal with personal risks, strengthen solidarity groups and potentially lower loan delinquency of micro-finance institutions. The primer describes these programs, offers examples, and suggests steps to initiate these types of financial protection programs either through self-insurance or traditional insurance products. When protection is linked to loan size and covers all members, programs can be implemented at very low cost to clients.

Description of Member Benefit Programs

Member benefit programs can either be carried out through self-insurance or in cooperation with an insurance company.

Self-insurance plans can be developed by micro-finance institutions through the addition of a very small amount to a loan. By setting aside these amounts from a large number of clients, funds are available to provide for repayment of a loan balance in the event of death or disability. This principle has been practiced since Babylonian times and in many societies remains a practical solution to the financial effect of a loss of life, permanent disability or other losses that are incurred by individuals of a group. Micro-finance institutions may elect to affiliate with an insurance company to provide member benefits to their clients. Since micro-finance institutions often have many members, they are attractive clients for insurance companies that provide group-based policies that can parallel lending activities.

Loan insurance protection has been part of the credit union philosophy from its very beginning: "debt dies with the debtor." In the 1920s, U.S. credit unions contracted with private insurance companies to insure the unpaid balance of loans upon the death of a member so that the loans would not be a burden on the family. In 1935, U.S. credit unions formed their own insurance company, CUNA Mutual, to provide loan and savings protection and later other types of insurance to credit union members. As credit union movements developed in other countries, CUNA Mutual provided them with insurance services. Credit unions in most countries include loan protection as a member benefit.

Cooperatives, labor unions, associations and other groups have initiated member benefit programs as well. These programs can provide lessons-learned to micro-finance institutions interested in launching such programs.

Micro-finance institutions may want to consider additional ways to serve their clients by meeting the practical need for financial protection at the time of a loss. In addition, benefit programs promote loyalty among members and provide a competitive advantage for lending institutions. Some banks are beginning to reach lower income groups to expand their client base. As this competition grows, micro-finance institutions may want to add financial services, such as member benefits, to retain their clients.

Opportunities exist in many countries for microenterprise lenders to form strategic alliances with insurance companies. Cooperative insurance societies exist in over 100 countries and were formed by cooperatives, credit unions, teachers, labor unions and other groups. These companies typically serve clients through group affiliations. By developing suitable insurance products based on needs and affordability, cooperative insurers can expand their markets to microentrepreneurs. Some cooperative insurance companies currently provide insurance to micro-finance institutions, but few provide insurance to microenterprise clients in the same way they insure credit union and cooperative members.

Member benefit programs, whether self-insurance or with an insurance company, usually start with coverage for a death or permanent disability to pay off the debt of a borrower. It provides some peace of mind for the entrepreneur, family and solidarity group. Without some form of financial protection, micro-finance institutions must either write-off a loan balance, spread the cost among the group members, or put an additional burden on the family of the deceased or disabled.

As micro-finance institutions become more successful, additional and more complex programs of protection can evolve. Insurance can be extended to cover additional risks such as loss of housing and inventory through theft, fire, civil disturbances and other calamities. These types of protection lower risks to both the micro-finance institution and its clients.

A variety of solidarity approaches can be used to help clients recover from a loss and continue a family business through paying off the outstanding balance of their loans. Examples are plentiful for both self-insured member benefits and benefits provided in cooperation with an insurance company.

Self Insured Member Benefit Programs

GENESIS (Guatemala)

In March 1998, Genesis Empresarial has 38 branch offices in 16 departments of Guatemala. It serves 17,151 rural clients and has a current portfolio of $11,370,000. Founded by ACCION, Genesis has loan programs serving small microenterprises and related programs in electrical energy and potable water.

Microentrepreneurs can access loans in two different ways: individually or through a solidarity group. A solidarity group can be formed with 4 to 8 people, composed either of women or men. In contrast, their village banks are formed only by groups of 20 to 40 women. Loans average between $800 and $900. Solidarity groups are linked to banking institutions for deposits of group savings and revolving loan funds.

After a large number of deaths in one region, Genesis began to consider the need to protect solidarity group borrowers who must repay the loans upon death of a member of the group. In January 1996, they introduced a mandatory member benefit program that repays up to 70% of a loan in the event of a death or total disability of the borrower. For the benefit to apply, the borrower must have paid 30% of the original loan amount. It covers a loan maximum of $2,500. In addition, the family receives 10% of the original loan value for funeral expenses.

The cost of the benefit is based on loan sizes. The client understands that he or she is paying for these benefits that are additional to the monthly loan payment. If the borrower dies before having paid 30% of the original loan, the family or solidarity group is responsible for the loan balance. The funds paid off the loans of 35 clients who died in 1997.

Genesis does not assign direct administrative costs to the member benefits program, but plans to evaluate its operations during 1998.

FAFIDESS (Guatemala)

Founded in 1986 by members of the Rotary Clubs of Guatemala City, FAFIDESS (Fundacion de Asesoria Financiera a Instituciones de Desarrollo y Servico Social) provides small loans to 4,000 indigenous women through 163 village banks. The women are usually organized in solidarity groups of about 30 women. The slogan for the solidarity groups is "Today you and tomorrow me."

In 1998, FAFIDESS decided to begin a client benefit program when they discovered that the members of the solidarity group had a great deal of trouble coming up with $10 each when one of their members died or was disabled. The participation is mandatory and payments are added to the monthly loan payment. The payments are deposited into a Solidarity Fund. So far, the Solidarity Fund has paid off the loans of 13 clients who died and two who had permanent disabilities. For an individual or family emergency, a group also solicits voluntary contributions from the whole Genesis solidarity network to help the one in need. FAFIDESS maintains this fund without additional administrative costs.

Member Benefit Programs with Insurance Companies

UPA (Guatemala)

Cooperativa UPA (Union Progresista Amatitlaneca) was founded by 31 members of Rural Catholic Action of Amatitlan in 1965 with a total capital of $126. UPA was formed to meet small farmer needs for credit to buy fertilizer. In 1975, UPA opened a grocery store as an additional service to its members and the general public. Today, UPA has 18,644 members with assets of $13,364,644. Loans are provided for housing, commerce, microenterprise, personal and agricultural purposes. UPA's microenterprise loans average $1,500.

UPA's loans and savings are insured by Columna, an insurance company owned by the Guatemala credit union system. A service fee is charged on each loan that is paid up front from the initial loan amount to cover the insurance premium. Each borrower is informed about the insurance and accepts this service fee as a condition of the loan.

In addition, UPA provides insurance to its members who save in the credit union. UPA doubles a member's savings in the event of death or total disability. The insurance helps promote member savings, gives an edge to UPA in competing with other financial institutions and provides a valuable service to its members. In 1997, 16 insured members died, and beneficiaries received average insurance payments for loans and savings of $800. UPA also offers voluntary

funeral insurance. The administrative costs of the program are estimated at $100 a month.

LA MERCED (Bolivia)

Founded by 100 members in 1961 with assistance from the Confederation of Bishops of Bolivia and USAID, La Merced (Cooperativa Multiactiva La Merced) was formed to serve low-income people and make credit accessible to them. Today, La Merced has 25,000 members who access social and financial services through the cooperative. At the end of 1997, its assets were $26,442,000.

La Merced gives credit to its members for commercial, personal and agricultural activities near Santa Cruz. It finances housing projects (FOUNDVIS) for periods that vary from 8 to 20 years. It also provides microcredit to groups of four or five people that are jointly responsible for repaying the loan. The average loan is about $2,600 with a minimum of $1,500 and a maximum of $30,000. Every borrower has insurance that repays the loan in the case of death or permanent disability. Member savings are also protected; savings are doubled in the event of a death of the saver. About 25 insured members die every year and insurance pays $3,000 on average. Insurance premiums vary depending on the coverage. La Merced also provides group fire insurance on houses it finances. All of its insurance programs are mandatory.

ACODEP (Nicaragua)

Serving nearly 9,000 urban microenterprises with credit and savings services in Nicaragua, Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Pequeña, Mediana y Microempresa (ACODEP) offers insurance payments at double the amount of savings upon the death or disability of its clients. The benefit is provided through the national insurance company. The premiums for policies are recovered through the interest rates on loans. Unlike other Central American countries, insurance is not available in Nicaragua to cover the payment of loan balances in event of death of the borrower.

Understanding Risk

An unsafe world is getting less safe. While personal risk is on the increase, many individuals and families are less capable of absorbing loss. Without access to some form of protection, a death or disability can wipe out the ability to repay a loan, and often result in closing a family business.

Micro-finance institutions understand the business issues facing microenterpreneurs. They are attuned to the constraints on growth and limited access to financial services. Yet, few of these institutions fully understand the risks that small business operators face.

Microentrepreneurs deal with risk in four ways:

- Assume it.

When member benefit or insurance is unavailable to microentrepreneurs, they assume these risks along with other uncertainties.

- Avoid or reduce it through loss mitigation measures.

A lack of an insurance culture in developing countries compounds risks since there is an

absence of loss mitigation measures such as smoke detectors, fire extinguishers, iron bars on windows, safes for money, etc.

- Share it with the solidarity groups and the lender.

Most micro-finance institutions share the risks for uninsured and unsecured loans among their borrowers either by absorbing the losses or trying to collect them from the group or family. Member benefit programs are a way to share the risk among the other loan recipients in a group.

- Transfer it.

Insurance programs are a means to transfer these risks to an insurance company.

In the Guatemala highlands, Maria's husband died a few months ago. She has four children. Angela, the eldest at 16, said that her father was ill for nine months. He was a tailor who made traditional Mayan jackets and aprons. He had a small shop that he started up with a credit union loan. While he was sick, he taught his daughter all about the business and its finances. He took her to the market place to show her where he sold his goods and to whom. When her father died, the credit union loan used to open the shop was paid off by the Columna insurance company. Angela plans to reopen the shop by applying for a new loan.

In Cochabamba, Bolivia, Jose, a 64 year-old night guard, borrowed money from the Cooperativa Multiactiva San Pedro, to build a house for his family. Two years later, when he died, the amount due was $8,200. His spouse is a housewife and has two children. The insurance paid off the loan and allowed his family to stay in their home.

The key to developing a successful member benefit program is for the micro-finance institution to understand the risks of its clients and the advantages a program can provide to them and to the institution itself.

Micro-finance institutions can study their clients needs and develop a self-insurance program themselves or turn to an insurance company for assistance. Advice in setting costs is important so that the risks and administrative costs are adequately covered.

While conventional insurance companies and consultants are available from the insurance industry, micro-finance institutions may want to consult with a cooperative or group-based insurance company. In a number of countries, group-based or cooperative insurance organizations exist that provide financial protection appropriate to the income level and ability of the group to pay. Generally, these insurance companies are more familiar with the needs of lower-income segments of the population. Multiple quotes for similar financial protection services should be sought.

Types and Costs of Insurance

Insurance is a mechanism through which the economic losses of a few can be absorbed by a large number of individuals. There are two basic types of insurance: life and non-life (property and casualty). Life insurance covers life, disability, pension, and medical expenses. Non-life covers fire, wind, earthquake, robbery, etc.

Through group-based approaches, administrative costs can be held to a minimum.

Premium collection, especially when loans are involved, can be automatic and part of the loan repayment schedule, thus reducing collection costs and assuring continuous protection. As with any program, it is important that distribution channels for member benefit programs are efficient, and transactional costs are as low as possible. This is the same challenge that micro-finance institutions have in their daily operations.

Insurance costs are directly related to amount of coverage and the nature of the risks. Everything can be insured at a cost. The initial goal for micro-finance institutions is to consider a program to support their client base that fits their lending methodology.

Typically the resistance to providing insurance to microentrepreneurs is the belief that the clients can not afford it.

Yet, based on standard insurance statistics for these types of policies, the group premium rate for the repayment of loans in the event of death and permanent disability is approximately 0.4% per month on the outstanding loan balance. The same rate applies to insurance on savings.

Rates will vary by country, characteristics of the groups and the coverage. Other lines of insurance (e.g., fire, theft, windstorm, and earthquake) are more costly.

In some countries, insurance is required on home loans or loans secured by cars, trucks or other assets. Working with an insurance company, micro-finance institutions may also want to consider providing these insurance services to their clients.

Most microenterprise lending institutions carry insurance for their vehicles, buildings, equipment, liability and employees. FINCA/Guatemala experienced a death of an employee who was killed in a motorcycle accident. They decided to discontinue use of motorcycles which demonstrates a risk management decision. Now, they carry insurance on their project cars. After a recent conference on microenterprise insurance, FINCA decided to offer life insurance for their employees.

Initiation of Member Benefit Programs

Microenterprise lending institutions are most likely to start an insurance program through either creating their own member benefit program or forming an alliance with an insurance company. The following steps apply to either approach:

1. Determine the major risks of your clients.

2. Analyze the identified risks to determine if they are insurable at an affordable price.

3. Identify what is to be protected.

4. Explore the options for either a benefit program as part of a solidarity fund or an alliance with an insurance company. (In the case of an alliance, seek a compatible insurance company and deter-

mine with the company the policy conditions, costs, claim procedures, etc.)

5. Carry out a cost-benefit analysis and, if a member benefit program, seek assistance to properly price the benefit.

6. Evaluate the administrative procedures and associated costs to assure long-term viability.

7. Discuss the program with a sample group of clients to test if it is appropriate and acceptable, and make adjustments.

8. Make the program obligatory to reduce costs and more equitably spread the risk.

9. Prepare appropriate educational materials for your clients so they can understand the coverage.

10. Finalize the program, check it again with the clients, and start implementation.

11. Evaluate the program regularly and make adjustments when necessary.

Conclusions

The key to a successful member benefit program is assuring that all parties - micro-finance institutions, microentrepreneurs and insurance partners - see a mutual advantage in providing better financial protection for their clients.

Microenterprise owners need ways to mitigate risk. As part of the informal sector, microenterprises face greater risks than other businesses. Without some form of protection, loans may not be repaid with the death of the principal proprietor. Without any protection, the client, the family, the solidarity group and the lender carry this risk. Loan protection programs can transfer the risk.

Micro-finance institutions will receive significant benefits through undertaking a properly structured member benefit program for loan protection. It can lower bad debt reserves, generate revenue over time and handle some of the risks of their clients. It helps these institutions grow through a broader range of financial services.

Despite perceptions that insurance is too costly, group life protection is relatively inexpensive at about 0.4% per month on the outstanding loan balance. Group insurance reduces administrative costs and is easier to manage. Premium collection as part of loans reduces collection costs and assures continuous protection over the life of the loan.

Not many years ago, it was considered conventional wisdom that low-income people were not able or unwilling to repay loans. Similar myths apply to member benefit and insurance programs. In fact, microentrepreneurs want the peace of mind that these programs provide for themselves and their families.

As micro-finance institutions mature, they have the opportunity to explore and share their experiences with affordable group-based loan protection benefits for their clients.

Acknowledgement

The publication of this brochure was made possible through a grant from the U.S. Agency for International Development's (USAID) Microenterprise Best Practices (MBP) program.

AAC/MIS is grateful to USAID and the MBP program for support of this program that included two regional workshops on microenterprise.

If this brochure is reprinted, AAC/MIS would appreciate notification.

Where you can find help or get more information.

Americas Association of Cooperative and Mutual Insurance Societies (AAC/MIS)

One Nationwide Plaza
(3-14-05)
Columbus, Ohio 43216
USA

Telephone: 614-249-6347
Fax: 614-249-3090

Bibliography

Insuring Development Through Popular-Based Insurance, U.S. Overseas Cooperative Development Council, 1990.

Insurance Microenterprises, Americas Association of Cooperative/Mutual Insurance Societies, 1997.
Impact of Group-Based Insurance Programs in Colombia, Bolivia and Guatemala, Americas Association of Cooperative/Mutual Insurance Societies, 1997.

Investigacion sobre el Programa de Sequros para los usuaries GRUPO SOL, Corredores Nacionales de Seguros, Colombia, 1996.

Necesidades de Proteccion de los Microempresarios, D. V. Datos, Colombia, 1996.

This is the end of the English version of the Microenterprise booklet and the beginning of the Spanish version of the same subject

Please flip the book over and start from the opposite end for the Spanish version

Introducción

Este manual introduce a las instituciones micro financieras a los programas de beneficios para los miembros que proporcionan protección sobre préstamos a los clientes en caso de muerte o incapacidad. Los programas de beneficios para los clientes o miembros ayudan a los microempresarios a confrontar riesgos personales, a fortalecer grupos de solidaridad y potencialmente a disminuir la mora de préstamos de las instituciones micro financieras. El manual describe estos programas, ofrece ejemplos y sugiere los pasos a tomar para iniciar este tipo de programas de protección financiera ya sea por medio del autoseguro o productos tradicionales de seguros. Cuando la protección está relacionada al tamaño del préstamo y cubre a todos los miembros, los programas pueden ser implementados a un costo muy bajo para los clientes.

Descripción de los Programas de Beneficios para los Miembros

Los programas de beneficios para los miembros pueden ser llevados a cabo mediante el autoseguro o en cooperación con una compañía de seguros.

Los planes de autoseguro pueden ser desarrollados por instituciones micro financieras mediante la adición de una pequeña cantidad al préstamo. Al apartar estas cantidades de un gran número de clientes, los fondos están disponibles para proporcionar el pago del saldo de un préstamo en caso de muerte o incapacidad. Este principio ha sido practicado desde los tiempos de Babilonia y en muchas sociedades sigue siendo una solución práctica al efecto financiero de la pérdida de vida, incapacidad permanente u otras pérdidas que son incurridas por individuos de un grupo.

Las instituciones micro financieras pueden elegir su afiliación con una compañía de seguros para proporcionar los beneficios de miembros a sus clientes. Ya que instituciones micro financieras cuentan con muchos miembros, se convierten en clientes muy atractivos para las compañías de seguros que proporcionan pólizas con base en grupos que pueden ser paralelos a las actividades de préstamos.

La protección de seguros sobre préstamos ha sido parte de la filosofía de uniones crediticias desde sus inicios: "la deuda muere con el deudor." En los años 1920, las uniones crediticias de los Estados Unidos contrataron a compañías privadas de seguros para asegurar el saldo pendiente de préstamos después de la muerte de un miembro para que los préstamos no fueran una carga para la familia. En 1935, las uniones crediticias de los Estados Unidos formaron su propia compañía de seguros, CUNA Mutual, para proporcionar protección de ahorros y préstamos y después otros tipos de seguros para los miembros de uniones crediticias. Al desarrollarse movimientos de uniones crediticias en otros países, CUNA Mutual les proporcionó servicios de seguros. Las uniones crediticias en la mayoría de países incluyen la protección de préstamos como un beneficio para sus miembros.

Las cooperativas, uniones de trabajo, asociaciones y otros grupos también han iniciado programas de beneficios para sus miembros. Estos programas pueden proveer lecciones aprendidas a las instituciones micro financieras interesadas en lanzar tales programas.

Las instituciones micro financieras pueden considerar maneras adicionales para servir a sus clientes al satisfacer la necesidad práctica de protección financiera en el momento de una pérdida. Adicionalmente, programas de beneficios promueven lealtad entre los miembros y proveen una ventaja competitiva para las instituciones de crédito. Algunos bancos están comenzando a alcanzar a grupos de bajos ingresos para aumentar su base de clientes. Al crecer la competencia, las instituciones micro financieras pueden pensar en agregar servicios financieros, tales como los beneficios para los miembros, para retener a sus clientes.

Las oportunidades existen en muchos países para que las entidades crediticias formen alianzas estratégicas con compañías de seguros. Sociedades cooperativas de seguros existen en más de 100 países y fueron formadas por cooperativas, uniones crediticias, maestros, uniones de trabajo y otros grupos. Estas compañías típicamente sirven a sus clientes mediante afiliaciones de grupos. Al desarrollar productos de seguros adecuados basados en las necesidades y a buen precio, los aseguradores cooperativos pueden expandir sus mercados a los microempresarios. Algunas compañías cooperativas de seguros actualmente ofrecen seguros a instituciones micro financieras, pero muy pocas proporcionan seguros a clientes de la microempresa en la misma manera que aseguran a los miembros de uniones crediticias y cooperativas.

Los programas de beneficios para miembros, ya sean autoseguros o con una compañía de seguros, usualmente comienzan con la cobertura en caso de muerte o la incapacidad permanente para pagar la deuda del prestatario. Proporciona un poco de serenidad para el empresario, la familia y el grupo solidario. Sin alguna forma de protección financiera, las instituciones micro financieras tienen que dar por perdido el saldo de un préstamo, distribuir el costo entre los miembros del grupo o poner una carga adicional sobre la familia del fallecido o incapacitado.

A medida que las instituciones micro financieras se vuelvan más exitosas, programas adicionales y más complejos de protección pueden evolver. El seguro puede extenderse para cubrir riesgos adicionales tales como la pérdida de viviendas e inventario debido a robo, incendio, disturbios civiles y otras calamidades. Este tipo de protección disminuye los riesgos para las instituciones micro financieras y sus clientes.

Se pueden usar una variedad de acercamientos solidarios para ayudar a los clientes a recuperarse de una pérdida y continuar el negocio familiar mediante el pago del saldo pendiente de sus préstamos. Existen muchos ejemplos para ambos los beneficios a los miembros proporcionados por el autoseguro así como los proporcionados en cooperación con una compañía de seguros.

Programas de Beneficios para los Miembros por medio del Autoseguro

GENESIS (Guatemala)

En marzo de 1998, Genesis Empresarial tiene 38 oficinas sucursales en 16 departamentos de Guatemala. Sirve a 17,151 clientes rurales y tiene una cartera actual de $11,370,000. Fundada por ACCION, Genesis tiene programas de préstamos para microempresas pequeñas y programas relacionados a la energía eléctrica y agua potable.

Los microempresarios pueden ganar acceso a préstamos en dos maneras distintas: individualmente o por medio de un grupo solidario. Un grupo solidario puede ser formado por 4 a 8 personas, compuesto de hombres o mujeres. En contraste, los bancos del pueblo están formados solamente de grupos de 20 a 40

12

mujeres. El promedio de los préstamos se encuentra entre $800 a $900. Los grupos solidarios están conectados a instituciones bancarias para los depósitos de ahorros en grupo y fondos rotativos de préstamos.

Después de un gran número de muertes en una región, Genesis comenzó a considerar la necesidad de proteger a los prestatarios del grupo de solidaridad, quienes tienen que pagar los préstamos después de la muerte de un miembro del grupo. En enero de 1996, introducieron un programa obligatorio de beneficios para los miembros que pagan hasta el 70% del préstamo en caso de la muerte o incapacidad total del prestatario. Para que el beneficio pueda ser aplicado, el prestatario tiene que haber pagado el 30% de la cantidad original del préstamo. Cubre un máximo de $2,500. Adicionalmente, la familia recibe el 10% del valor original del préstamo para gastos de entierro.

El costo del beneficio se basa en el tamaño del préstamo. El cliente comprende que él o ella está pagando por estos beneficios que son adicionales al pago mensual del préstamo. Si el prestatario muere antes de haber pagado el 30% del préstamo original, la familia o el grupo solidario es responsable por el saldo del préstamo. Los fondos pagaron los préstamos de 35 clientes que murieron en 1997.

Genesis no asigna costos administrativos directos al programa de beneficios para los miembros, pero planea evaluar sus operaciones en 1998.

FAFIDESS (Guatemala)

Fundada en 1986 por miembros del Club Rotario de la Ciudad de Guatemala, FAFIDESS (Fundación de Asesoría Financiera a Instituciones de Desarrollo y Servicio Social) proporciona pequeños préstamos a 4,000 mujeres indígenas mediante 163 bancos del pueblo. Las mujeres usualmente están organizadas en grupos solidarios de 30 mujeres. El lema de los grupos solidarios es "Ahora tú y mañana yo."

En 1998, FAFIDESS decidió iniciar un programa de beneficios para los clientes cuando descubrieron que era muy difícil para los miembros del grupo solidario recaudar $10 cada uno después de la muerte o incapacidad de uno de sus miembros. La participación es obligatoria y los pagos son agregados al pago mensual del préstamo. Los pagos son depositados en un Fondo Solidario. Hasta ahora, el Fondo Solidario ha pagado los préstamos de 13 clientes quienes murieron y dos quienes sufren de incapacidad permanente. Para una emergencia individual o familiar, un grupo también solicita contribuciones voluntarias de la red de solidaridad de Genesis para ayudar a quien lo necesita. FAFIDESS mantiene este fondo sin costos administrativos adicionales.

Programas de Beneficios para los Miembros por medio de Compañías de Seguros

UPA (Guatemala)

La Cooperativa UPA (Unión Progresista Amatitlaneca) fue fundada por 31 miembros de la Acción Católica Rural de Amatitlán en 1965 con un capital total de $126. UPA fue formada para satisfacer las necesidades de crédito de pequeños agricultores para comprar fertilizantes. En 1975, UPA abrió una tienda de abarrotes como un servicio tradicional para sus miembros y el público en general. Ahora, UPA tiene 18,644 miembros con activos de $13,364,644. Se proporcionan préstamos para vivienda, comercio, microempresas y propósitos personales y agriculturales. Los préstamos a la microempresa de UPA son de un promedio de $1,500.

Los préstamos y ahorros de UPA están asegurados por Columna, una compañía de seguros propiedad del sistema de uniones crediticias de Guatemala. Se cobra una cuota de servicio a cada préstamo que se paga por adelantado de la cantidad inicial del préstamo para cubrir la prima del seguro. Se le informa a cada prestatario sobre este seguro quien acepta esta cuota de servicio como una condición del préstamo.

Adicionalmente, UPA proporciona seguros para sus miembros que tienen ahorros en la unión crediticia, UPA paga el doble de los ahorros de un miembro en caso de muerte o incapacidad total. El seguro ayuda a promover los ahorros de los miembros, le da una ventaja a UPA en su competencia con otras instituciones financieras y proporciona un servicio valioso a sus miembros. En 1997, 16 miembros asegurados murieron, y los beneficiarios recibieron un promedio de pago de seguros por préstamos y ahorros de $800. UPA también ofrece un seguro fúnebre voluntario. Los costos administrativos del programa se estiman en $100 mensuales.

LA MERCED (Bolivia)

Fundada por 100 miembros en 1961 con la asistencia de la Confederación de Arzobispos de Bolivia y la USAID, La Merced (Cooperativa Multiactiva La Merced) fue formada para servir a personas de bajos ingresos y ayudarles a tener acceso a crédito. Ahora, La Merced tiene 25,000 miembros quienes tienen acceso a servicios sociales y financieros por medio de la cooperativa. A finales de 1997, sus activos eran $26,442,000.

La Merced le da crédito a sus miembros para actividades comerciales, personales y agriculturales cerca de Santa Cruz. Proporciona financiamiento para proyectos de vivienda (FOUNDVIS) por períodos que varían de 8 a 20 años. También proporciona micro crédito para grupos de cuatro o cinco personas que se hacen responsables en conjunto por el pago del préstamo. El préstamo promedio es de $2,600 con un mínimo de $1,500 y un máximo de $30,000. Cada prestatario tiene un seguro que paga el préstamo en caso de muerte o incapacidad permanente. Los ahorros de los miembros también están protegidos, los ahorros son doblados en caso de la muerte del ahorrante. Aproximadamente 25 miembros asegurados mueren cada año y el seguro paga un promedio de $3,000. Las primas de los seguros varían dependiendo de la cobertura. La Merced también proporciona seguro colectivo de incendios sobre las casas que financía. Todos sus programas de seguros son obligatorios.

ACODEP (Nicaragua)

Sirviendo casi 9,000 microempresas urbanas con servicios de ahorro y crédito en Nicaragua, la Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Pequeña, Mediana y Microempresa (ACODEP) ofrece pagos de seguros al doble de la cantidad de ahorros en el caso de muerte o incapacidad de sus clientes. El beneficio es proporcionado por medio de la compañía nacional de seguros. Las primas para las pólizas son recuperadas por medio de las tasas de interés sobre los préstamos. A diferencia de otros países de Centro América, el seguro no se encuentra disponible en Nicaragua para cubrir el pago de saldos de préstamos en caso de la muerte del prestatario.

Comprendiendo el Riesgo

El mundo inseguro se está volviendo menos seguro. A la medida que el riesgo personal está aumentando, muchos individuos y familias se encuentran menos capaces de absorber pérdidas. Sin acceso a alguna clase de protección, una muerte o incapacidad puede destruir la habilidad de pagar un préstamo y muchas veces resulta en el cierre del negocio familiar.

Las instituciones micro financieras comprenden los asuntos de negocio que afectan a los microempresarios. Ellos se encuentran al tanto de las limitaciones de crecimiento y el acceso limitado a servicios financieros. Aún así, pocas de estas instituciones comprenden totalmente los riesgos a los cuales se enfrentan los operadores de negocios pequeños.

Los microempresarios tratan el riesgo de cuatro maneras:

■ Lo asumen.

Cuando beneficios para los miembros o seguros no se encuentran a la disposición de los microempresarios, ellos asumen estos riesgos en adición a otras incertidumbres.

■ Lo evitan o lo reducen por medio de medidas atenuantes.

La falta de una cultura de seguros en los países en desarrollo agrava los riesgos ya que hay una ausencia de medidas atenuantes como detectores de humo, extinguidores contra incendios, barras de hierro sobre ventanas, cajas fuertes para el dinero, etc.

■ Lo comparten con los grupos solidarios y el prestamista.

La mayoría de instituciones micro financieras comparten los riesgos de préstamos no asegurados entre sus prestatarios, ya sea absorbiendo las pérdidas o tratando de cobrarlas del grupo o de la familia. Los programas de beneficios para los miembros son una manera de compartir el riesgo entre los otros recipientes de préstamos en un grupo.

■ Lo transfieren.

Los programas de seguros son una manera de transferir estos riesgos a una compañía de seguros.

En las montañas de Guatemala, el esposo de María murió hace unos pocos meses. Ella tiene cuatro hijos. Angela, la mayor de 16 años, dijo que su padre había estado enfermo por nueve meses. El era un sastre quien cosía chaquetas y delantales tradicionales de los mayas. El tenía un pequeño taller de sastrería que abrió con la ayuda de un préstamo de la unión crediticia. Cuando cayó enfermo, le enseñó a su hija todo acerca de su negocio y sus finanzas. La llevó al mercado para enseñarle dónde él vendía su mercancía y a quién. Cuando su padre murió, el préstamo que usó para abrir su negocio fue pagado por la compañía de seguros Columna. Angela planea volver a abrir el negocio y aplicar por un nuevo préstamo.

En Cochabamba, Bolivia, José, un guarda de seguridad de 64 años, prestó dinero de la Cooperativa Multiactiva San Pedro para construir una casa para su familia. Dos años después, cuando él murió, la cantidad que debía era $8,200. Su esposa es una ama de casa y tiene dos hijos. El seguro pagó el préstamo y permitió que su familia se quedara en su casa.

La clave para desarrollar un programa exitoso de beneficios para los miembros consiste en el entendimiento de la institución micro financiera sobre los riesgos de sus clientes y las ventajas que un programa puede proporcionar a los clientes y a la institución.

Las instituciones micro financieras pueden estudiar las necesidades de sus clientes y desarrollar un programa de autoseguro por sí mismos o solicitar la ayuda de una compañía de seguros. Consejos sobre la fijación de costos es importante para que los costos administrativos y los riesgos sean cubiertos adecuadamente.

Aunque las compañías de seguros convencionales y consultores se encuentran disponibles en la industria aseguradora, las instituciones micro financieras pueden también consultar con una cooperativa o compañía de seguros basada en grupos. En bastantes países, existen organizaciones basadas en grupo o cooperativas de seguros que proporcionan la protección financiera apropiada al nivel de ingresos y habilidad del grupo para pagar. Generalmente, estas compañías de seguros tienen más familiaridad con las necesidades de los segmentos de bajos ingresos de la población. Se deben buscar cotizaciones múltiples para servicios similares de protección financiera.

Tipos y Costos de Seguros

El seguro es un mecanismo por el cual las pérdidas económicas de unos pocos pueden ser absorbidas por un gran número de individuos. Existen dos tipos básicos de seguros: de vida y no de vida (propiedad y responsabilidad). El seguro de vida cubre vida, incapacidad, pensiones y gastos médicos. Los que no son de vida cubren incendios, viento, terremoto, robo, etc.

Mediante acercamientos basados en grupo, los costos administrativos pueden mantenerse a un mínimo. El cobro de primas, especialmente cuando se trata de préstamos, puede ser automático y parte de un horario de pago del préstamo, reduciendo así los costos de cobros y asegurando la protección continua. Como con cualquier programa, es importante que los canales de distribución para los programas de beneficios para los miembros sean eficientes, y que los costos por transacción sean lo más bajos posible. Este es el mismo desafío que tienen las instituciones micro financieras en sus operaciones diarias.

Los costos de seguros están relacionados directamente con la cantidad de cobertura y la naturaleza de los riesgos. Todo puede ser asegurado a un costo. La meta inicial de las instituciones micro financieras es de considerar un programa para apoyar su base de clientes que concuerde con su metodología de préstamos.

Típicamente la resistencia para proporcionar seguros a los microempresarios es la creencia que los clientes no pueden pagar.

Sin embargo, basados en estadísticas estándares de seguros para este tipo de pólizas, la cuota de prima colectiva para el pago de préstamos en caso de muerte o incapacidad permanente es aproximadamente el 0.4% mensual sobre el saldo pendiente del préstamo.

La misma cuota se aplica a los seguros sobre ahorros.

Las cuotas varían por país, características de los grupos y coberturas. Otras líneas de seguros (por ejemplo: incendio, robo, huracanes y terremotos) cuestan más.

En algunos países, se requiere el seguro sobre préstamos para viviendas o préstamos garantizados por carros, camiones u otros activos. Trabajando con una compañía de seguros, las instituciones micro financieras también pueden considerar proporcionar estos servicios de seguros para sus clientes.

La mayoría de las instituciones crediticias de las microempresas tienen seguros para sus vehículos, edificios, equipo, responsabilidad y empleados. FINA/Guatemala sufrió la muerte de uno de sus empleados quien se mató en un accidente de motocicleta. La compañía decidió descontinuar el uso de motocicletas lo cual demuestra una decisión de manejo de riesgos. Ahora, tienen seguros para sus carros de proyectos. Después de una conferencia reciente sobre seguros de microempresas, FINCA decidió ofrecer seguros de vida para sus empleados.

Inicio de Programas de Beneficios para los Miembros

Lo más probable es que las instituciones crediticias de microempresas inicien un programa de seguros por medio de la creación de su propio programa de beneficios o formen una alianza con una compañía de seguros. Los siguientes pasos se pueden aplicar a cualquiera de los dos métodos:

1. Determinar los riesgos mayores de sus clientes.

2. Analizar los riesgos identificados para determinar si son asegurables a un precio asequible.

3. Identificar lo que se debe proteger.

4. Explorar las opciones para ya sea un programa de beneficios como parte de un fondo solidario o una alianza con una compañía de seguros. (En el caso de una alianza, se debe buscar una compañía de seguros compatible y determinar con tal compañía las condiciones de la póliza, los costos, los procedimientos de reclamos, etc.)
5. Llevar a cabo un análisis de costos y beneficios y, si es un programa de beneficios para los miembros, se debe solicitar ayuda para fijar el precio adecuado de los beneficios.

6. Evaluar los procedimientos administrativos y los costos asociados para asegurar la viabilidad a largo plazo.

7. Discutir el programa con un grupo de clientes para probar si es apropiado y aceptable y hacer ajustes.

8. Hacer que el programa sea obligatorio para reducir los costos y repartir el riesgo de una manera más equitativa.

9. Preparar los materiales educativos apropiados para sus clientes para que ellos puedan comprender la cobertura.

10. Finalizar el programa, revisarlo nuevamente con los clientes y comenzar la implementación.

11. Evaluar el programa regularmente y hacer ajustes cuando sea necesario.

Conclusiones

La clave para un programa de beneficios para los miembros exitoso es asegurar que todas las partes — las instituciones micro financieras, los microempresarios y los aseguradores - vean una ventaja mutua al proporcionar una mejor protección financiera para sus clientes.

Los microempresarios necesitan maneras para mitigar sus riesgos. Como parte del sector informal, las microempresas encaran mayores riesgos que otros negocios. Sin alguna forma de protección, puede ser que los préstamos no sean pagados después de la muerte del propietario principal. Sin ninguna protección, el cliente, la familia, el grupo solidario y el prestatario corren con ese riesgo. Los programas de protección de préstamos pueden transferir ese riesgo.

Las instituciones micro financieras recibirán beneficios significativos con un programa de beneficios para los miembros debidamente estructurado para la protección de préstamos. Puede reducir las reserves de deudas incobrables, generar ingresos a través del tiempo y manejar algunos de los riesgos de los clientes. Ayuda a estas instituciones a crecer mediante un ámbito más extenso de servicios financieros.

A pesar de la percepción que el seguro es muy caro, la protección de vida colectiva es relativamente barata , aproximadamente el 0.4% mensual del saldo pendiente del préstamo. El seguro colectivo reduce los costos administrativos y es más fácil de manejar. El cobro de las primas como parte del préstamo reduce los gastos de cobro y asegura una protección continua sobre el período del préstamo.

Hace no muchos años, se consideraba como sabiduría convencional que las personas de bajos ingresos no podían o no querían pagar sus préstamos. Mitos similares pueden aplicarse a programas de beneficios y seguros para miembros. En realidad, los microempresarios quieren la serenidad que estos programas ofrecen para ellos y sus familias.

De manera que maduran las instituciones micro financieras, tienen la oportunidad de explorar y compartir sus experiencias con beneficios de protección de préstamos basados en grupo para sus clientes.

Reconocimiento

La publicación de este folleto ha sido posible por medio de un subsidio para el Microenterprise Best Practices program (programa de Mejores Prácticas de la Microempresa) (MBP) de la U.S. Agency for International Development (Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos) (USAID).

La AAC/MIS agradece a la USAID y al programa MBP por su ayuda en este programa el cual incluyó dos talleres de trabajo regionales sobre las microempresas.

Si se reproduce este folleto, la AAC/MIS agradecería recibir una notificación.

Bibliografía

Insuring Development Through Popular-Based Insurance, U.S. Overseas Cooperative Development Council, 1990.

Insurance Microenterprises, Americas Association of Cooperative/Mutual Insurance Societies, 1997.

Impact of Group-Based Insurance Programs in Colombia, Bolivia and Guatemala,

Americas Association of Cooperative/Mutual Insurance Societies, 1997.

Investigación sobre el Programa de Seguros para los Usuarios GRUPO SOL, Corredores Nacionales de Seguros, Colombia, 1996.

Necesidades de Protección de los Microempresarios, D.V. Datos, Colombia, 1996.

Dónde puede encontrar ayuda o recibir más información.

Asociación de las Américas de Sociedades Cooperativas/Mutualidades de Seguros (AAC/MIS)

One Nationwide Plaza
(3-14-05)
Columbus, Ohio 43216

Estados Unidos
Teléfono: 614-249-6347
Fax: 614-249-3090

ASEGURANDO

Asegurando Prestamos a la Microempresa:

Un Manual para las Instituciones Micro Financieras

PROMICRO

This is the end of the Spanish version of the

MicroEnterprise booklet and the beginning

of the English version of the same subject

Please flip the book over and start from the

opposite end for the English version