



Maestría en Derecho de Empresa con Especialización en Asesoría Jurídica



Trabajo de investigación presentado para la culminación de la asignatura
“Estudio de Casos” y como requisito de graduación en la MDE

(Edición XII)

**“LA REGULACIÓN JURIDICA DE LAS MICROFINANCIERAS EN
NICARAGUA, EN RELACIÓN A LOS MICRO SEGUROS DE PERSONAS.”**

Autora: Lic. Doris Isabel Rodríguez Dávila

Tutor: Dr. Víctor Habed Blandón

Managua, Nicaragua

Julio, 2018



Maestría en Derecho de Empresa con Especialización en Asesoría Jurídica



Trabajo de investigación presentado para la culminación de la asignatura
“Estudio de Casos” y como requisito de graduación en la MDE

(Edición XII)

**“LA REGULACIÓN JURIDICA DE LAS MICROFINANCIERAS EN
NICARAGUA, EN RELACIÓN A LOS MICRO SEGUROS DE PERSONAS.”**

Autora: Lic. Doris Isabel Rodríguez Dávila

Tutor: Dr. Víctor Habed Blandón

Managua, Nicaragua

Julio, 2018

ACTA DE APROBACIÓN

El suscrito tutor hace constar:

Que la estudiante, **Doris Isabel Rodríguez Dávila**, con carnet número 000016644 ha elaborado su artículo de investigación o *paper*, titulado: "La regulación jurídica de las microfinancieras en Nicaragua, en relación a los micro seguros de personas." de conformidad con lo estipulado en la "*Normativa para la Elaboración de los artículos de investigación en los Programas de Especialización y Maestría*", como requisito previo para obtener el título de máster en Derecho de Empresa con especialización en Asesoría Jurídica, tanto en las consideraciones técnicas en cuanto al fondo del tema, así como la estructura y metodología.

Por lo tanto al criterio de este tutor, el presente Trabajo de Investigación reúne los requisitos de fondo y forma que permiten a la Coordinación de Académica del Programa proceder a su respectiva revisión normativa, como requisito previo a la programación del acto de disertación y defensa.

Dado en la ciudad de Managua, a los catorce días del mes julio del año 2018.



Prof.: Dr. Víctor Habed
Tutor

6

Resumen

El sector de las microfinancieras en nuestro país y a nivel internacional, viene a dar solución rápida a un sector pequeño de la población, que han sido excluidos por cuestión de estatus social, mediante diversos productos y servicios que ofertan. Dentro del cual se destaca el micro seguro, es así que en el presente estudio viene a abordar este novedoso y moderno producto, desde una conceptualización clara del término hasta el marco regulatorio del micro seguro y la perspectiva actual de estos mismos.

Palabras clave

Microfinancieras, micro seguro, destinatarios, producto, póliza, beneficiario.

Abstract

The microfinance sector in our country and internationally, comes to give quick solution to a small sector of the population, which have been excluded because of their social status, through various products and services they provide. Within which micro insurance is highlighted, it is in this study that this new and modern product is approached, from a clear conceptualization of the term to the regulatory framework of micro insurance and their current perspective.

Key words

Microfinance, micro insurance, recipients, product, policy, beneficiary.

Tabla de contenido

Introducción. 1. Consideraciones previas. 2. De las microfinancieras y su regulación. 3. Concepto de micro seguro y consumidor final del micro seguro. 3.1 Características de los micro seguros. 3.2 Canal de distribución del micro seguro. 3.3 Diferencias entre seguro tradicional y micro seguros. 4. Marco regulatorio de los micro seguros. 4.1 Tipos de micro seguros. 4.1.1 micro seguro saldo deudor. 4.1.2 micro seguro de vida. 4.1.3 micro seguro de salud. 4.2 Caso Promujer 5. Panorama actual de los micro seguros. 6. Conclusiones y sugerencias de mejoras. Lista de referencias.

Introducción

Las micro financieras son claves para dar respuesta a diversas necesidades de crédito y el acceso al mismo es restringido para los más pobres en el sistema financiero formal, el sector desarrollado a lo largo de las últimas décadas ofrece variedad de productos microfinancieros.

Con el apareamiento de las microfinancieras en Nicaragua y en América Latina, dándose como respuestas a las medidas de ajuste estructural, donde dichas medidas habrían dado como resultados inmediatos el incremento del desempleo; así las microfinancieras vinieron a responder a esa necesidad imperante del sector informal creciente.

Por tanto se requiere, que en materia de microfinancieras se establezcan *políticas claras* que permitan el desarrollo total de las mismas con miras de brindar mejores opciones a los usuarios de este sector, siempre y cuando se cuenten con una *eficiente* regulación en todo el sistema microfinanciero del país.

Por consiguiente, en el presente trabajo se abordará a las microfinancieras desde una forma general, poniendo más énfasis a los micro seguros, desde el concepto hasta el marco regulatorio, la situación en los países cercanos y la perspectiva actual de estos.

La presente investigación va dirigida a los usuarios para que tengan conocimientos básicos del tema, pero no solo a estos; sino que se hará énfasis en las empresas dotadoras del servicio microfinanciero para que puedan identificar en qué pueden estar fallando al momento de brindar los productos y servicios, en especial al momento de ofrecer los micro seguros. Así mismo, como estas empresas están llevando el control de su actividad, si por la vía correcta, o en detrimento del asegurado.

En el desarrollo del presente trabajo de investigación, se aplicará los métodos inductivos, explicativos, descriptivos y analíticos. De la misma forma se analizará y comparará la información documental escrita que se pueda recopilar en torno a este tema de investigación con lo que se hará una reflexión crítica e interpretativa.

Además, para validar información con el criterio de la realidad, se hará encuestas y entrevistas con directivos de empresas y sociedades mercantiles en torno al tema seleccionado.

Lo más importante de este estudio es reflejar de forma constructiva y crítica, siendo la mejor forma como se viene comercializando y tratando el tema de los micro seguros en nuestro entorno nacional, pudiendo hacerse conclusiones apropiadas al tema y se tomen como referencia a futuro en relación al estudio en cuestión.

1. Consideraciones previas

El sistema bancario en general está destinado a ciertos sectores bien definidos, de esto surge la exclusión de sectores menos favorecidos, dando origen a otras empresas pequeñas que tratan de mitigar y de incluir a estas partes.

Ante esta, problemática diferentes organizaciones de desarrollo internacional han evidenciado su preocupación acerca de la marginación y de las privaciones que padecen las personas de menos recursos en los países en vías de desarrollo.

La preocupación real se encuentra en el desarrollo personal y la inclusión social de los sectores marginados por la ineficacia del sector público, es en base a este entendimiento que desde años anteriores, han buscado mecanismos para garantizar el desarrollo y la inclusión social de estas personas.

Para Atkinson, Cantillon, Marlier y Nolan (2002), la inclusión social:

Es el proceso que asegura que aquellos en riesgo de pobreza y exclusión social, tengan las oportunidades y recursos necesarios para participar completamente en la vida económica, social y cultural disfrutando un nivel de vida y bienestar que se considere normal en la sociedad en la que ellos viven.

Es decir, se busca en forma conjunta mediante mecanismos establecidos la erradicación de la pobreza beneficiando a las personas de escasos recursos, más bien enfocadas a este tipo de sector mayoritario.

Es importante señalar que en una sociedad que menciona o busca alternativas para la inclusión social, es una sociedad que aún tiene mucho por madurar y todavía se encuentra en la vía al desarrollo. No puede considerar un país desarrollado mientras existan barreras sociales que limiten el crecimiento personal de cada individuo.

Por lo cual, surgen las empresas motivadas por la libertad de empresa que otorga el Estado, las cuales van dirigidas con esta perspectiva para competir con las que sólo persiguen ganancias y construir una sociedad mejor, lo único es que debe tener control jurídico para el correcto funcionamiento, para no caer en el abuso en menoscabo del más pobre.

Por tanto, la inclusión social pasa a ser una inclusión financiera convirtiéndose en una situación en que todas las personas tienen la capacidad de utilizar servicios financieros de calidad, siempre a precios accesibles, de manera conveniente, con respeto y dignidad.

Por consiguiente, los servicios financieros son entregados a través de una variedad de distribuidores, en un mercado estable y competitivo. En esto se abre paso a las microfinancieras como respuesta al sector más necesitado, brindándole diversas opciones de créditos y productos.

Por tanto, nuestra realidad nacional no es la excepción al momento de la creación de las microfinancieras como forma expedita de que la gente más pobre goce de un crédito, y que pueda ir gozando de otros beneficios dentro del crédito mismo; incluyendo a las personas excluidas del sistema bancario normal por no reunir los requisitos que solicitan.

Entonces, el caso más claro de otros beneficios está estrechamente ligado a los micro seguros que son innovadores en Nicaragua; al igual que en Centroamérica y Latinoamérica. Ya que responden en gran parte a ciertas necesidades que el destinatario final posee.

Desde hace tiempo se viene reconociendo ampliamente que los micro seguros ofrecen beneficios importantes a la población de bajos ingresos, dado que ayudan a evitar que los individuos y las familias recaigan en la pobreza extrema cuando se enfrentan a una pérdida financiera.

Cabe señalar, que gran parte del conocimiento sobre los micro seguros proviene de información de estudios de casos en países como El Salvador, Guatemala, México, Bolivia, etc., o de empresas del sistema microfinanciero. A pesar de que estos documentos pueden

ser informativos a nivel de las entidades, generan poca información sobre la industria de los micro seguros en su conjunto.

Esto, dificulta la identificación de deficiencias, brechas y tendencias de los productos, cobertura e industria. Entender las tendencias puede ayudar a que los participantes o interesados en el sector aprovechen este conocimiento para que a través de sus actividades subsanen las deficiencias, introduzcan cambios positivos y redireccionen áreas que no están funcionando adecuadamente, así como para entender las tendencias vinculadas a factores reglamentarios o macroeconómicos.

Puesto que, la mayoría de los beneficiarios a como se dijo no pueden acceder al sistema común bancario, ni del sistema de seguridad social como los demás; así los micro seguros vienen a responder ante situaciones no previstas, como salud, incendio, muerte, etc.

En consecuencia, las microfinancieras vienen a dar respuesta a la problemática social incluyendo el naciente mercado de los micro seguros. Intentando lograr la tan anhelada inclusión social financiera para los más desprotegidos socialmente hablando, sean estas personas naturales o jurídicas.

2. De las microfinancieras y su regulación

Para comenzar con las microfinancieras es necesario saber acerca de las microfinanzas, así para Ledgerwood (2000) usualmente se refieren a la provisión de servicios financieros a clientes de bajos ingresos. El término también se refiere a la práctica sostenible de la provisión de esos servicios al momento de aplicarlos.

Podríamos decir, que viene a ser un tipo de movimiento que visualiza un mundo en el que tantas familias de bajos recursos y casi pobres como sean posibles tienen acceso permanente a un rango apropiado de servicios financieros de alta calidad, que incluyan no sólo crédito, sino también ahorro, seguros y transferencia de fondos.

Entrando al tema, las microfinancieras:

Se originan a partir de que se evaluaron las restricciones existentes en el sistema bancario formal en cuanto a la atención financiera al sector informal de la economía (micro pequeños negocios), y personas de escasos recursos que deseaban obtener créditos para mejorar sus condiciones de vida, emprendiendo negocios u otras actividades. (Martínez & Miranda, s.f.)

En coherencia, podemos manifestar que las microfinancieras sirven actualmente como herramientas necesarias para la concesión de microcréditos y que han venido variando sus servicios, dentro de los que podemos citar: capacitaciones y asistencias técnicas, remesas, micro seguros, etc. Así, con el apogeo que vino presentando día a día se hizo necesario la regulación, para evitar fraudes y abusos en dicha actividad.

Basándose en lo anterior podemos decir que las instituciones microfinancieras fueron establecidas en un ambiente donde la sostenibilidad y la eficiencia no eran el elemento de mayor importancia. Dado que históricamente, el objetivo principal de una institución microfinanciera era atender el mayor número posible de pequeños empresarios con dificultades para acceder a recursos financieros del sector formal.

No obstante, no se tomaron en cuenta los costos del servicio prestado, aun cuando para los clientes el costo del préstamo no era tan importante como la posibilidad de acceder al servicio financiero, debido a la falta de alternativas para la población en cuestión.

Por consiguiente, en temas de las microfinancieras, nuestra realidad jurídica era escueta y mal regulada, a pesar que el tema de microfinanzas no era tan novedoso, ya que ya había indicios de esta actividad y del sector.

Ya que anterior a ello, había la banca normal y los famosos prestamistas; ya se había dado en 1998, la creación de la asociación más grande de microfinancieras, como es la Asociación de Instituciones de Microfinanzas (ASOMIF), actualmente convertida en cámara de microfinanzas, quien pasa a jugar un papel muy importante en los créditos

otorgados, y quien trabajaría más adelante de la mano con la Comisión Nacional de Microfinanzas (CONAMI) : -una vez creada-; y de paso con la Red Centroamericana y del Caribe de microfinanzas (REDCAMIF).

Es de vital importancia recalcar el papel de ASOMIF, puesto que también aglutina a las instituciones microfinancieras, en aras de buscar siempre la mejoría del sector, la captación de recursos y la competencia en el mercado. Evitando que se soslaye las normativas vigentes en relación a la materia.

Por tanto, en concordancia con los arts. 94 y 104 de nuestra Constitución Política, nos establecen claramente el impulso de la actividad de microfinanzas al establecer que es obligación del Estado garantizar la gestión económica y empresarial, también se establece el principio de economía libre y enuncia que las actividades no tienen más limitaciones que las establecidas en ley, el orden social o el interés nacional.

Es así, que ante el desarrollo de la actividad económica microfinanciera en Nicaragua, surge la imperante necesidad de leyes especiales que resguarden y hagan cumplir los preceptos constitucionales explícitamente plasmados en nuestra carta magna.

Por lo cual, ante tal necesidad así como el desarrollo lento de la actividad microfinanciera y los problemas germinados; se aprueba la *Ley 769 Ley de Fomento y Regulación de las Microfinanzas* (2011), creándose también la Comisión Nacional de Microfinanzas (CONAMI), que entró en operaciones en el 2012.

Por consiguiente, la Comisión Nacional de Microfinanzas (CONAMI) sería la encargada de regular y supervisar a las instituciones de microfinanzas, aun aquellas que no estuvieran dentro, pero que deseaban adherirse a sus normas de control. Observamos cómo, hasta este momento es que se da un impulso fuerte al sector de las microfinancieras en nuestro entorno jurídico.

Entonces, con la implementación de la Ley 769 *Ley de Fomento y Regulación de las Microfinanzas*, se buscaba mejorar la transparencia de las tasas de interés; así instituciones microfinancieras pueden fijar sus tasas, pero prohíbe agregar otros cargos a los prestatarios e impone máximos imputables para los cobros por pagos atrasados.

También, se hacen alianzas con redes a nivel internacional en pro del desarrollo de las microfinancieras, ejemplo de ello es la Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas (REDCAMIF) quien ha apoyado grandemente el desarrollo de este sector, haciendo estudios, dando capacitación, efectuando reuniones donde se trasmitan las experiencias vividas, etc.

Habría que decir también, que las instituciones microfinancieras nicaragüenses pueden ser clasificadas en tres grupos: a) las instituciones reguladas, como son la banca y las financieras; b) las Cooperativas de Ahorro y Crédito; y c) las instituciones no reguladas, que incluyen principalmente las Asociaciones Civiles Sin Fines de Lucro, mejor conocidas como las Organizaciones no Gubernamentales (ONGS) y algunas empresas privadas.

Por añadidura, la concentración de la oferta en algunos lugares del país por parte de dichas instituciones ha resultado en una saturación del mercado, pero hay que destacar que el aumento de la competencia tiene como ventaja que las instituciones microfinancieras deben desarrollar productos financieros más innovadores para mantenerse en el mercado, lo que puede resultar en una oferta más ajustada a la demanda.

Sin embargo, esto induce a que exista un riesgo de sobre endeudamiento de los clientes y por ende se eleven los niveles de morosidad. El aumento de la competencia entre dichas instituciones, a como se dijo; y las exigencias por parte de las agencias de cooperación, hace que la sostenibilidad y la eficiencia se conviertan en un tema de suma importancia. La eficiencia o ineficiencia de estas, normalmente se refleja en los costos administrativos manejados por las mismas.

Por lo cual, también viene a dejar por fuera el tema de otros servicios o productos, uno de ellos los micro seguros, aprobándose por aparte una norma que los regule dando las pautas como deben dirigirse al usuario en general.

En lo relacionado a los micro seguros nuestro país toma las experiencias de los demás países centroamericanos y latinoamericanos, emergiendo como un proyecto piloto regulado por la CONAMI, donde ha tenido gran aceptación por el usuario aunque no todas las microfinancieras reguladas ofrecen dicho producto, y las que la ofertan son mínimas, los cuales lo condicionan al crédito otorgado o ponen otros requisitos adicionales para otorgar un micro seguro.

A hora bien, el mercado de los micro seguros, en Nicaragua tiene ciertos inconvenientes. Por un lado, los altos costos operativos debido a pocos clientes, y transacciones pequeñas evitan alcanzar la escala necesaria para ser rentable.

Por otro, los problemas de asimetrías de información crean incentivos perversos en un posible asegurado.

Nótese que el que está en más riesgo de enfrentar un evento negativo es el que va a desear más tener un micro seguro. Pero si no se puede detectar al riesgoso entre los clientes, se tiene que establecer un único precio, que para el menos riesgoso es muy alto y sale del mercado.

Por lo tanto, sólo los riesgosos quedan y los reclamos de micro seguros aumentarán, las ganancias serán pérdidas y las empresas quebrarán. Más problemas de información asimétrica: Una vez asegurado, es menos probable que este trabaje con el esfuerzo necesario para maximizar el éxito. Finalmente, este puede reportar que no le fue bien, aunque sea falso y si la información no es fácilmente verificable, entonces la póliza se cobra y las pérdidas se acumulan.

Entonces, el argumento de los problemas en los mercados de crédito y micro seguros resulta en un nivel más bajo de producto, y tal vez mucho riesgo relativo a una situación ideal donde la información es libre y frecuentemente usada para justificar el crédito subsidiado, o el establecimiento de bancos estatales en áreas que parecen ser pobremente servidas por el sector público.

Es decir, los altos costos de transacción y problemas de información impiden que surjan los mercados de micro seguros y de crédito para el pobre, y de surgir es un camino difícil para el ingreso al mercado, desde la implementación, distribución, comercialización hasta llegar al destinatario final, y la forma como dar credibilidad al producto, aceptación y confianza al momento de cobrarlo.

3. Concepto de micro seguros y consumidor final del micro seguros

Al hablar de micro seguros, para tratar de llegar a un concepto bien estructurado es bastante difícil; ya que es un término muy poco conocido en nuestro entorno, de igual forma a nivel internacional. Existen diversas aproximaciones para definir a los micro seguros.

En un principio, se puede conceptualizar como: “El micro seguro es la protección de personas de bajos ingresos contra peligros específicos a cambio por el pago de primas proporcionales a la probabilidad y el costo del riesgo.” (CGAP, 2003). A esta definición se le puede agregar que las primas deben ser proporcionales a la capacidad de pago de los clientes, lo que es un beneficio al destinatario final.

Es decir, como lo afirma Sáenz (2013): “son mecanismos cuya finalidad es **proteger** a las personas pobres contra **-riesgos** (accidente, enfermedad, fallecimiento, desastres etc.) **a cambio del pago regular de primas** la cual se ajusta a las necesidades, ingresos, y nivel de riesgo (probabilidad y vulnerabilidad) de la población de bajos ingresos.”(p.7).

Por lo general, están dirigidos a los trabajadores por cuenta propia de escasos recursos de los países en desarrollo quienes son los más desatendidos por los esquemas sociales del seguro comercial.

Para Sáenz (2013): “los micro seguros son productos de seguros modestos tanto en su cobertura como en los niveles de tarificación, los cuales están basados en los riesgos asegurados”, y que deberán cumplir ciertas características que más adelante se mencionarán.

En una aproximación al término, de acuerdo al sitio web de “Impactinsurance” entendemos por micro seguro al: “mecanismo para proteger a las personas de bajos recursos contra el riesgo (por ejemplo: accidentes, enfermedades, muerte en la familia, y desastres naturales) a cambio de pagos establecidos acorde a sus necesidades, ingreso y nivel de riesgo.”

Así pues, para Ingram y McCord (2011), nos exponen esta otra definición:

que los diferentes individuos, organizaciones y organismos reguladores definen los micro seguros de diversas maneras. Esto hace que la tarea de cuantificación de los micro seguros sea un reto bastante difícil. Adicionalmente, no sólo existen diversas definiciones, sino que también hay una amplia gama de organizaciones formales e informales que ofrecen micro seguros, y que a menudo no segregan ni supervisan específicamente la información de los micro seguros.

Entonces, al no tener un concepto claro, se puede desvirtuar la finalidad del micro seguro y por ende generar consecuencias negativas a su implementación.

Como lo menciona el sitio web de “Impactinsurance”：“Entendemos, que el micro seguro permite a los titulares de la póliza recuperarse y reconstruir después de una crisis o

eventualidad. Puede significar evitar recurrir a mecanismos de gestión de riesgo como poner a los niños a trabajar, comer menos, o vender activos productivos.”

Esto hace al micro seguro más atractivo en el mercado. Citando a “ Impactinsurance” se dice que :“promueve la resiliencia y contribuye a objetivos de desarrollo, incluyendo la reducción del hambre y la mortalidad infantil, al igual que la mejora de la salud materna.”

En nuestro entorno jurídico, se hace referencia de acuerdo a la *resolución dictada por la Superintendencia de Bancos y otras Instituciones Financieras (SIBOIF) (2015)*, en el artículo 1 inciso e, conceptualizándolo al micro seguro como: “el contrato en virtud del cual se otorga protección contra riesgos específicos y limitados a personas de bajos ingresos, así como, a entidades pequeñas, a cambio del pago de primas de bajo costo.” Es importante destacar, que la anterior definición es similar a la que nos brinda el art. 3 de la *Ley 733, Ley general de seguro, reaseguro y fianzas*.

Implícitamente, luego de ver diversos conceptos del término, podemos afirmar en forma sencilla que los micro seguros son un mecanismo para los sectores de bajos ingresos y microempresarios, ajustados a la realidad social de cada destinatario.

En consecuencia, en relación a los micro seguros se deduce quienes son los consumidores finales del micro seguro, puede ser una persona natural, o jurídica de bajo acceso a la banca común y con deseos de adquirirlos para una determinada situación, a futuro y resguardar su propia seguridad.

Es de vital importancia, que se identifique a que población va dirigida el micro seguro, determinar quiénes son esas personas de escasos recursos, en el entendido que se permita englobar tanto el que suscribe, el asegurado y el beneficiario del micro seguro.

Así también, y no menos importante el cliente, el usuario, y el potencial cliente; así cuando se formula el micro seguro es imperativo determinar la pertinencia social que este tiene y como se debe enunciar con los temas prioritarios de desarrollo de un país o región.

No se está, realzando la “pobreza”, pero es parte fundamental en los micro seguros; ya que son precisamente éstos los consumidores potenciales de este tipo de producto, por ello la importancia de recalcar el término.

3.1 Características de los micro seguros

Al hablar de las características de los micro seguros, no es otra cosa que hablar del proceso de adaptación de los seguros tradicionales a las especificaciones o exigencias de los consumidores finales del micro seguro.

Es justo decir que, un micro seguro tiene diferentes características claves a tomar en cuenta al analizar o diseñar el producto. Que se pueden deducir del trato en específico que se le da al micro seguro.

En una primera instancia, de acuerdo al estudio de Microinsurance Centre (2012) pueden ser:

1. Población meta: el producto está desarrollado intencionalmente para servir a la población de bajos ingresos. Los productos de venta masiva pueden ser incluidos en esta definición, si

cumplen con este y con los siguientes criterios; 2.Riesgo asumido por el sector privado: el gobierno no debe ser el portador de riesgos. Los programas de seguridad social no se consideran micro seguro, incluso cuando están específicamente orientados a cubrir a las personas de bajos ingresos; 3.Objetivo de sostenibilidad: el producto debe estar orientado hacia la rentabilidad o al menos la sostenibilidad; 4.Subsidios mínimos: el producto debe reflejar pocos o ningún subsidio. (p.2).

Así, también nos explica Tuinstra, A. (2007) al afirmar que:

Los factores inciden tanto en el asegurado como en la aseguradora, directamente o indirectamente. Por ejemplo, un producto de incidencia relativamente baja, como lo es un seguro de vida (solo se desembolsa el monto asegurado por cliente una vez, y el número de desembolsos relativo a la cartera total de asegurados es relativamente bajo), es menos costoso para la aseguradora, lo cual se refleja en la prima para el asegurado.

De acuerdo a Tuinstra (2007): “Se puede distinguir entre los atributos del seguro que se perciben directamente por el asegurado y aquellos que debe de tomar en cuenta la aseguradora a la hora de diseñar o negociar el producto.” (p.8).

Ahora bien, están otras características más aterrizadas a la realidad, las otorgadas por Tuinstra (2007), donde el micro seguro tiene diferentes características claves a tomar en cuenta al analizar o diseñar el producto, tales como:

- Puede ser obligatorio o voluntario.
- Se determina si el micro seguro se vende automáticamente “amarrado” a otro servicio, por ejemplo un crédito, o si su adquisición es independiente de otros servicios/productos.
- El costo del micro seguro, pagado en períodos regulares a la aseguradora, normalmente por el asegurado.
- Cuotas de pago de la prima , frecuencia y distribución de pago.
- Puede ser por año, mes, quincena, semana, etc.
- Los servicios que cubre el seguro, los beneficios que percibe el asegurado.
- El tiempo por el que el asegurado puede beneficiarse del micro seguro. Normalmente es igual a los plazos de pago de la prima.

- Algunas pólizas estipulan que el asegurado debe cubrir un porcentaje de los costos (por ejemplo de una consulta médica) de cada instancia en el que acude a la cobertura del micro seguro.
- Una póliza puede ser personal o puede cubrir a los dependientes del titular a nombre del cual está el micro seguro.
- La incidencia de siniestros es la frecuencia con la que la aseguradora debe cubrir gastos asegurados. Por ejemplo, la tasa de mortalidad en el caso de un micro seguro de vida.
- El costo al que incurre la aseguradora por siniestros y por sus alianzas con proveedores (como hospitales, funerarias, bancos, etc.).
- El número de asegurados en una cartera, por un producto.
- El micro seguro es rentable si la cartera de primas excede el costo total de mantenimiento de la cartera.
- Todo servicio brindado por la aseguradora como gesto de buena voluntad, no estipulado en el contrato o la póliza.
- El pago al asegurado o beneficiario por siniestro. Por ejemplo, en el caso del micro seguro de vida, el monto desembolsado a los beneficiarios cuando el titular fallece. (p.8).

Algunos principios básicos a tomar en cuenta incluyen:

“La rentabilidad de un producto depende de altos niveles de masificación en el mercado.” (Escobar, 2007). Como lo asevera Tuinstra (2007) “Entre mayor el volumen de asegurados, menor el riesgo para la aseguradora, por lo que, generalmente, también es menor la prima.”(p.9).

En este principio se basan los micro seguros colectivos, uno de los más utilizados. De acuerdo a Tuinstra (2007) “La garantía de un número mínimo de asegurados hace posible que el fondo creado por las primas sea lo suficientemente grande para cubrir los costos del micro seguro” (p.9). Para que se pueda cumplir con las expectativas del producto ofertado.

Es interesante destacar, siempre citando a Tuinstra (2007):

Que la prima de los micro seguros colectivos se pueden pagar en diferentes plazos. Entre más cuotas se divide la prima, más sube la prima total pagada, ya que el pago en cuotas se percibe por la aseguradora como un tipo de financiamiento. El pago en un solo monto por el periodo asegurado es una seguridad adicional para la aseguradora. (p.9).

El micro seguro, recalcando el estudio de Tuinstra (2007):

Debe ser accesible para el cliente en términos económicos y debe tener un valor agregado, ofreciendo una ventaja directamente perceptible, que no se tendría sin el seguro.

En el caso de los micro seguros, hacer el producto obligatorio, amarrado a otro servicio como el crédito o un programa de desarrollo, es una forma de aumentar el volumen de asegurados y por ende el fondo del seguro.

Sin embargo, en el caso del crédito, esta estrategia encarece el crédito y puede llegar a ser un desincentivo para el cliente. Algunas organizaciones afirman la importancia de volumen de ventas, accesibilidad del precio, y flexibilidad en plazos de pago. (p.9).

Es decir, las características más predominantes en materia de micro seguros deberán ser aquellas que den los mejores beneficios tanto a la institución microfinanciera que lo oferta como el cliente que lo contrata, habiendo un equilibrio ecuánime.

3.2 Canal de distribución del micro seguro

“Tradicionalmente, los micro seguros han sido distribuidos a través de las instituciones microfinancieras, y aun cuando este canal sigue siendo el canal a través del cual se distribuyen en la mayoría de los productos de micro seguros, se está ampliando considerablemente las redes de distribución.” Maritza (2016) (p.33). Lo que trae aparejada conocimiento del micro seguro.

Teniendo la diligencia debida en dichas redes de distribución para acotar los costos y aumentar el beneficio al que lo contrata, asegurándose que en una eventualidad se pueda pagar en su totalidad.

De acuerdo a la página web de “Finanzas Personales”, dentro de algunos ejemplos de canales de distribución, podrían mencionarse: “-Compañías de seguros -Corredores o

intermediarios de seguros -Por medio de los bancos -Grandes superficies de comercio - Cooperativas, Algunas facturas de servicios públicos.”

Pero dichos, no son taxativos puesto que el canal de distribución dependerá de la estrategia de mercado del producto que tenga a disposición la institución microfinanciera y la capacidad misma de ofertarlo.

Tal como, sucede en el Salvador, Guatemala y Nicaragua inclusive, entre otros países; donde los micro seguros están sujetos al crédito otorgado; caso contrario lo que ocurre en México, Colombia, etc., que no es necesario que los micro seguros estén sujetos a un crédito, existen otras opciones, como el interés simple de adquirirlo no necesariamente al obtener un crédito; lo cual los hace más accesible. Y considero es donde está el éxito de la implementación del micro seguro, desligándolo en parte del crédito.

Según McCord (2007): “En casi todos los países de bajos ingresos, los micro seguros empiezan en un ambiente donde las personas o no entienden los seguros o los perciben de forma negativa, debido a que han visto pobres resultados en el pasado. ” Por tanto, hay que abrir brechas proyectando mejores resultados.

“Por tanto, es imprescindible preparar las instituciones para ofrecer los productos y preparar el mercado para recibirlos. Esto implica fortalecimiento institucional, capacitación y un proceso paulatino de “despertar” la demanda.”Tiunstra (2007) (p.29). Efectuándose, los ajustes necesarios para lograr el fin fijado.

Así pues, Tiunstra (2007) habla que: “Despertar la demanda no quiere decir que se esté creando una necesidad donde no la hay, sino que se ofrece una solución previamente

desconocida a un problema real y percibido y reconocido por el grupo.” (p.29). A los cuales está dirigido el producto.

En consecuencia, es necesario tener: “la capacitación de los vendedores y de los clientes de forma continua. También es esencial darle seguimiento a la calidad de la atención al cliente y los centros de servicio afiliados.” Tiunstra (2007) (p.29). Verificando si cumple con los estándares establecidos, en pro de obtener mejores resultados.

...Es importante mantener un vínculo estrecho tanto los clientes como los proveedores, para interceptar problemas antes de que escalen, y para innovar continuamente y estar a la vanguardia del mercado, teniendo la competitividad en el mercado.” Tiunstra (2007) (p.30). Esto para no ser desplazados o fracasar con los objetivos propuestos, en relación a las que si lo ofertan. Es decir es una constante lucha en innovación, para adquirir más clientes satisfechos.

A la vez, conforme a Tiunstra (2007) es necesario:

Que se especialicen en el tema, así el personal ejecutivo de ventas debe poseer conocimiento y capacitación en temas de micro seguros indistintos de los asesores de créditos. Al separar a los asesores de créditos del equipo de vendedores, da un plus al servicio y confianza al cliente. Esta puede ser una inversión necesaria para un lanzamiento de producto efectivo, para maximizar el crecimiento del mismo a futuro. (p.30),

Existen infinitudes de canales de distribución a través de los cuales al menos un tipo de producto es distribuido, esto ira en dependencia de como mercadee la microfinanciera su gama de producto que le oferta al consumidor final.

De acuerdo al estudio de Microinsurance Centre (2012): “La juventud de la industria de los micro seguros, nacional, regional y mundialmente genera grandes expectativas sobre su alto

potencial de crecimiento, pero a la vez también genera una gran incertidumbre sobre cómo deben ser abordados los micro seguros por las distintas partes interesadas.”(p.8).

Existe gran aceptación del mercado de micro seguros, conforme a Microinsurance Centre (2012), adaptándose mucho a las características del mercado de los seguros, reflejando a la vez entusiasmo y aprehensión. También, se observa una falta de asequibilidad y también una falta de canales de distribución de micro seguros.

“En efecto, si las organizaciones no pueden establecer qué productos desarrollar o cómo deben ser estructurados para llegar a la población de bajos ingresos, entonces sí, es entendible que exista un futuro algo inestable para los micro seguros.” Microinsurance Centre (2012) (p.9).

“...Por tanto, la mayor preocupación de los proveedores de micro seguros consiste en cómo llegar a los clientes de bajos ingresos con productos adecuados a sus necesidades, manteniendo el proceso simple y económico.” Microinsurance Centre (2012) (p.9). Lo cual trae dificultades para mantener el producto a un bajo costo, para continuar siendo accesible.

Así pues, de acuerdo al ya citado estudio de Microinsurance Centre (2012):

Esta preocupación, va de la mano con la inquietud sobre la forma de lograr estos objetivos dentro del marco regulatorio de cada país, enfocándose más a aspectos relacionados con la distribución, la sencillez, facilidad de administración, y la asequibilidad de productos de micro seguros, en muchos casos son preocupaciones vinculadas con aspectos regulatorios.

Algunos, proveedores de micro seguros expresan sentir obstaculizada la provisión de micro seguros debido a restricciones regulatorias hacia canales de distribución potenciales, lo cual estanca el desarrollo del producto.

A veces, las aseguradoras señalaron que los canales de distribución les cobran comisiones excesivamente altas a cambio de distribuir el producto, lo cual puede conducir al establecimiento de primas de seguros en una gama no accesible para la población de bajos ingresos.

Adicionalmente, estas tasas parecerían estar basadas más en codicia que en costos, dado que los canales en general no están efectivamente analizando los costos de su papel en la distribución de los micro seguros.

Existen, grandes desafíos regulatorios sobre la información que debe ser recogida de o distribuida a los clientes, lo que implica productos más complicados para los clientes de bajos ingresos además de implicar mayor costos operativos para la aseguradora. (p.9).

En base a esto, según Microinsurance Centre (2012) se pueden identificar fácilmente cuatro diferentes tipos de mercado, los cuales están determinados por el entorno macroeconómico, comercial y de mercado. En primera instancia está el mercado de frontera es mercado en el que el micro seguro está empezando o está a punto de comenzar. Es decir está surgiendo.

El otro tipo de mercado es el basado en crédito el micro seguro es impulsado por institución microfinanciera ofreciendo productos a sus clientes. También tenemos el mercado masivo que funciona en países con una clase media robusta y creciendo.

En el mercado citado anteriormente se da la distinción entre micro seguros y los seguros tradicionales siendo ambigua ya que las aseguradoras simplemente impulsan la preparación del mercado para mayores necesidades de seguro y poder entonces atender esas necesidades.

Es así, que ante la variedad de mercados de micro seguros, se da los múltiples mercados o híbridos. Este mercado híbrido representa a los países que son fuertes en microfinanzas y con una clase media. Ya queda a opción de la institución microfinanciera qué tipo de mercado utilizará y qué tipo de canal de distribución implementara para el correcto desarrollo de los micro seguros.

De vital importancia es: “la integración entre la aseguradora y la institución de microfinanzas requiere de integración de sistemas que se integre a la actividad del canal y

permita a los oficiales concentrarse en su actividad de negocios principal.”Instituto Nicaragüense de Seguros y Reaseguros INISER (2012) (p.8).

En nuestra realidad, de acuerdo INISER (2012), se:

... ha visto como clave en el desarrollo de los negocio con el Fondo de Desarrollo Local (FDL) al implementar un producto voluntario que es prioritario contar con un sistema de administración de seguros que ofrezca una exposición de procesos integrados para el canal comercializador a fin de no causar mayor flujo de trabajo a los usuarios encargados de suscribir pólizas y coleccionar primas, al igual que procesar reclamos (según el rol pre-establecido entre la aseguradora y el canal). (p.8).

También el estudio señalado establece que se:

...considera que la herramienta tecnológica debe ser amigable y que no debe causar cuellos de botellas en los puntos críticos de los procesos para brindar un servicio expedito al cliente y no volver engorroso el principal giro de negocios, que en caso de las instituciones de microfinanzas es la administración de créditos.

Por consiguiente, integrar diferentes productos de seguro a una oferta de crédito dentro de una institución de microfinanzas es parte de una negociación con el canal de distribución. Uno de los retos que se plantearon fue el de unificar el actual producto de micro seguros con el de desgravamen para obtener una cartera obligatoria de clientes. INISER (2012) (p.8).

Por tanto, el Fondo de Desarrollo Local (FDL) al implementar:

... el producto Familia Segura fuera complementario y voluntario, dado a que el canal tiene un seguro obligatorio de desgravamen con otra compañía aseguradora. Esto ha causa que algunos clientes perciban que se les estaba cobrando doble, aunque la realidad se trataba de dos productos diferentes de seguro.

La transmisión al cliente de la información correcta a los clientes será de gran importancia en este proceso y se continuará con el reto de explicar diferentes productos. La estrategia implementada fue financiar el 100% del costo del seguro, aplicado al desembolso inicial, sin cobro de interés como apoyo o responsabilidad social del canal.

De igual forma se trabajó con las cajas del canal, que a manera de recordatorio al momento de pagar el cliente su cuota de crédito, pueden comunicarle al cliente la necesidad de pago de su micro seguro.

La consideración de los tiempos en los que se capacita al canal es importante para que los funcionarios tengan la información en mente. A todo el personal previo lanzamiento oficial

(un mes antes), se les capacito acerca del producto, la estrategia de promoción (ventas), salud preventiva, normas y procesos.

Sin embargo, había funcionarios dentro del canal que no recordaban los procesos y funciones. Lo ocurrido no fue por falta de conocimiento sino por falta de seguimiento y reafianzamiento de obligaciones. INISER (2012) (p.8).

Para INISER (2012): “se considera que un acompañamiento previo no más de una semana en cada sucursal a pilotear, de funcionarios de la compañía aseguradora y líder del canal comercializador, afianzando normas y procesos integrales sería ideal. De igual forma, si fuera posible un simulacro (ambiente de prueba) ayudaría a reconfirmar proceso de aprendizaje.”(p.8).

Es decir, son de vital importancia estas recomendaciones para evitar fallas a futuro en la implementación de cualquier tipo de micro seguro que brinde la institución microfinanciera.

3.3 Diferencias entre seguro tradicional y micro seguros

Son predecible y claras las diferencias entre un seguro tradicional y los micro seguros, por un lado un seguro es más inaccesible para el más necesitado, es dirigido a un segmento en específico, en cambio el micro seguro está creado para el de escasos recursos, a como se ha dicho a lo largo del presente trabajo.

Así pues, Sáenz, M. (2013), hace clara diferencia entre el seguro tradicional y el micro seguro, las cuales se detallan a continuación:

El seguro tradicional difiere porque:

1. El documento de póliza, es complicado.

2. *Elegibilidad limitada, con exclusiones estándar.*
3. *Pagos de primas regulares, utilizando normalmente transacciones bancarias.*
4. *Comúnmente, la vigencia no menores a 12 meses.*
5. *Requerimientos de monitoreo, pueden requerir examen médico.*
6. *Las sumas aseguradas, pueden ser montos grandes y pequeños.*
7. *Los precios de las primas, son basados en edad/riesgo específico.*
8. *Intermediarios de seguros, principales responsables de ventas,*
9. *Mercado objetivo, familiarizado con los mecanismos de seguros.*

En contraposición el micro seguro requiere:

1. *Documento de póliza sencillo y fácil de entender.*
2. *Inclusivo en la emisión con exclusiones limitadas.*
3. *Los pagos deben considerar el flujo irregular de ingresos y pagos por otras transacciones.*
4. *El periodo de cobertura puede ser menor.*
5. *Limitado a declaración de buena salud.*
6. *Tanto las primas como las sumas aseguradas, por lo general son montos pequeños.*
7. *Opera el sistema grupal o comunitario.*
8. *Canal puede administrar toda la relación con el cliente: venta, recolección de primas y pagos de siniestros.*
9. *Mercado objetivo no está familiarizado con el seguro. (p. 10).*

Considero, que se deja claro y marcada las diferencias entre seguro tradicional y micro seguros, donde luego de mencionar algunas diferencias, deducimos que la máxima diferencia es el segmento hacia el cual va dirigido los micro seguros.

Podríamos decir también, que tiene contrapeso la prima, monto asegurado, pago de la póliza y tiempos de respuesta al momento de cobrar el micro seguro al llegar a cumplirse el propósito para el cual fue adquirido. Así mismo, entra en un juego la credibilidad del micro seguro.

4. Marco regulatorio de los micro seguros

Camargo y Montoya (s.f) nos mencionan que : “Por medio de la regulación, supervisión de la actividad aseguradora, se garantiza primordialmente, la solvencia, aptitud, la diligencia y responsabilidad de los entes que están involucrados en la cadena de micro seguros, para poder proteger al consumidor final, mantener la confianza pública del sector asegurador y su estabilidad financiera.”(p.31).

Las aseguradoras tienen sus propias normas a seguir dentro de las que destacan: reglas prudenciales, reglas de mercado, regulación del producto, etc.:“de igual forma la regulación puede cumplir otras formas accesorias que son de gran relevancia para los micro seguros, teniendo en cuenta los mecanismos de gestión de riesgo de la población de escasos recursos en el contexto contra la pobreza y protección social.” Camargo y Montoya (s.f) (p.32)

Entonces, el Estado entra a jugar un papel importante al mostrar interés de crear un ambiente propicio para los micro seguros, siendo la regulación una herramienta esencial en esa tarea de protección, de tal forma que dicha regulación pueda facilitar y promover la inclusión de los sectores que han estado constantemente excluidos de los seguros tradicionales.(Camargo y Montoya, s.f).

“Ahora bien, el micro seguro como actividad aseguradora que supone la captación masiva y habitual de recursos del público elemento que al igual que los seguros tradicionales implicaría que la actividad de los micro seguros sea regulada y supervisada.” Camargo y Montoya (s.f) (p.32)

En lo relacionado, a los micro seguros nuestras normas jurídicas, se encuentran bastante reducida, y la regulación está dispersa. Es decir, tiene su base para el desarrollo de la actividad de las instituciones financieras plasmado en la constitución política, luego en normas generales que regulan dicha actividad y leyes específicas para el producto de los micro seguros, las cuales presentan déficit jurídicos.

Así, nos establece la resolución sobre micro seguros, Resolución N° CD-SIBOIF-892-1-JUN2-2015 un elemento importante en los micro seguros, como lo es la póliza y nos mencionan en el art. 1 incisos f y d, dos tipos de póliza, la colectiva: “que acredita la contratación del seguro, otorgando cobertura mediante un solo contrato, a múltiples asegurados que integran una colectividad homogénea. Y la individual: que acredita la contratación del seguro, otorgando cobertura a un solo asegurado.”

Al mismo tiempo la resolución mencionada en el párrafo anterior, nos establece en el art. 4, lo que debe contener la póliza del micro seguro, dentro de lo que destacan:

- a) Contener la información mínima requerida en el artículo 5 de la presente norma;*
- b) Responder al perfil de riesgo y necesidades de protección de un grupo asegurable específico;*
- c) Las coberturas deben ser adecuadas a las características del sector a quienes van dirigidas y considerar sus necesidades reales e inmediatas de protección;*
- d) Las condiciones de la póliza deben ser redactadas de manera precisa, sin mayor complejidad técnica, en lenguaje sencillo, fácilmente comprensible, en caracteres claramente visibles, de tal forma que el asegurado pueda comprender lo que cubre y lo que se excluye;*
- e) Tener exclusiones mínimas y simplificadas, sin deducibles, coaseguros ni extra primas;*
- f) La suma asegurada por individuo no puede exceder de US\$ 10,000.00, o su equivalente en Córdobas de acuerdo al tipo de cambio oficial;*
- g) No establezcan verificaciones previas en relación con las personas y bienes asegurables, salvo que la naturaleza del seguro exija establecerlas. En caso de ser necesarias dichas verificaciones, éstas deben ser concordantes con las coberturas que se otorgan en el micro seguro;*
- h) El pago de la prima debe efectuarse en la forma y plazo establecido en la póliza. El incumplimiento de pago del asegurado determinará la suspensión de la*

cobertura o la resolución del contrato, situación que debe encontrarse claramente establecida en la misma póliza;

i) La cobertura se inicia a partir de la fecha y hora establecidas en las condiciones particulares y el pago de la prima, y concluye en la fecha convenida entre las partes, establecida también en las mismas;

j) Los gastos relacionados a la emisión de la póliza deben estar incorporados dentro del monto de la prima;

k) Los procedimientos de reclamación deben ser simplificados y estar claramente establecidos dentro de los documentos que se entreguen al asegurado;

l) Ante la ocurrencia del siniestro, el reclamo puede ser presentado directamente a la sociedad de seguros, o a través de la comercializadora o intermediario de la póliza, quien lo tramitará ante la aseguradora respectiva; m) El pago de la indemnización debe realizarse en el plazo establecido en las Condiciones Generales de la póliza, la cual debe estar referida únicamente a la comprobación de la ocurrencia del siniestro cubierto;

n) El pago de la indemnización a cargo de la sociedad de seguros puede efectuarse directamente al asegurado, al beneficiario designado o herederos, según corresponda.

A la vez, establece que será el: “Superintendente quien resolverá sobre la solicitud de autorización del modelo de póliza presentado de conformidad con los resultados del análisis de la misma, en un plazo no mayor a tres (3) meses contados a partir de la fecha de la solicitud.”

Ahora bien, “en caso de aprobación, notificará a la sociedad de seguros la resolución de autorización correspondiente y ordenará su inscripción en el Registro que para tal efecto lleva la Superintendencia.”

También, nos hace referencia que: “en caso que el modelo de póliza presentado no se ajuste a los requerimientos establecidos, el Superintendente lo comunicará a la sociedad de seguros solicitante, para que ésta subsane las omisiones o realice las modificaciones necesarias para su autorización.”

En concordancia a lo expresado, el art. 106 de la *Ley 733, Ley de seguro, reaseguros y fianza (2010)* establece que: “el micro seguro está orientado hacia los hogares de bajos ingresos que normalmente pueden no estar protegidos por otro seguro y/o esquemas de seguridad social, las personas que no tienen acceso a servicios apropiados de seguros o de seguridad social.”

Se establece también que: “de particular interés es la provisión de cubrimiento para las personas que trabajan en la economía informal que no tienen acceso a los seguros formales ni a los beneficios de protección social proporcionados directamente por los empleadores, o por el gobierno a través de los empleadores.”

También, el art. 107 de este mismo cuerpo normativo, nos establece que: “cada contrato de micro seguros debe estar escrito en lenguaje sencillo preferiblemente en el lenguaje local de tal forma que todas las personas puedan comprender lo que cubre y lo que se excluye.”

A la vez nos determina que: “Las características básicas, de estas pólizas es que debe tener primas bajas, sumas aseguradas pequeñas, exclusiones mínimas y simplificadas, no se aplican deducibles, copagos o franquicias.”

De acuerdo, al art. 109 relacionado a los modelos de póliza nos estipula que: “se requerirá la autorización previa de la Superintendencia para la utilización de los modelos de pólizas, condiciones del contrato, bases técnicas y tarifas o primas de seguros.”

De esta manera “la Superintendencia deberá, mediante decisión fundamentada en un plazo no mayor a tres (3) meses, a partir de la fecha del depósito de la póliza, ordenar los cambios necesarios, cuando contengan cláusulas que se opongan a la legislación o cuando las bases técnicas no sean suficientes para cubrir los riesgos.”

Así también, el art. 110 es claro al determinar que :“sin perjuicio del artículo anterior, la Superintendencia está facultada para exigir la enmienda o prohibir en cualquier tiempo la utilización o comercialización de los contratos o pólizas que no cumplan con las normas establecidas en Ley.”

Deja también un acápite en art. 111 relativo a la protección de los consumidores dejando establecido que también: “la Superintendencia podrá determinar que el contenido de algunas cláusulas contractuales sean lesivas o perjudiciales al consumidor, y en protección de los intereses de los contratantes, asegurados o beneficiarios, requerir unos cambios en tales cláusulas. Con el mismo fin, la Superintendencia podrá establecer cláusulas tipo de uso obligatorio para las diversas especies de contratos de seguro.”

Este artículo es de vital importancia para el consumidor final del micro seguro, garantizando el no uso de cláusulas abusivas y buscando igualdad entre partes, ya que evita que las personas de escasos recursos caigan en trampas por desconocimientos de la legislación existente, o simplemente por ignorancia.

Ya en el art. 112 y 113, se establece que las operaciones de micro seguro requerirán reportes apropiados para la escala y el alcance del negocio. De acuerdo al art. 112: “La Superintendencia diseñará formularios y herramientas para asegurar informes adecuados para monitorear, controlar y supervisar de tal manera que la aseguradora de micro seguro realizará informe especial trimestral a la Superintendencia de las operaciones de micro seguro.”

En los casos, según el art. 113 que se traten :“ de seguros de vigencia no mayor a un año, la cobertura se inicia a partir de la fecha y hora establecidas en las condiciones particulares y el pago de la prima, y concluye en la fecha convenida entre las partes, establecida también en las mismas.”

Este artículo también nos establece que :“en los casos que por las características del seguro, éste requiera necesariamente ser por un plazo mayor a un año, la materia se sujetará a las regulaciones que dicte el Consejo Directivo mediante norma general.”

4.1 Tipos de micro seguros

El estudio de Tuinstra (2007) nos menciona que:

por lo general los micro seguros se ofrecen a través de un modelo socio-agente, en el cual la institución microfinanciera le compra una póliza colectiva a la aseguradora que tiene un costo por asegurado incluido y reporta mensualmente los clientes asegurados.

La institución microfinanciera cubre este gasto cobrándole una prima al cliente. El asegurado y la compañía aseguradora tienen contacto únicamente a través de la institución microfinanciera. Normalmente el cliente no se entera de la identidad de la aseguradora, la “cara” que ve es la de la institución microfinanciera. (p.13).

Existen diversos tipos de micro seguros, basados como en el caso de los seguros en la posibilidad a futuro o la circunstancia de que suceda un hecho, todo proyectado a futuro o lo que pueda o no pasar. De acuerdo a Madriz J. (2018) lo más empleados son: saldo deudor, de vida y salud.

4.1.1 micro seguros saldo-deudor

Las experiencias de la institución microfinanciera ofreciendo productos de micro seguros se ha limitado al del crédito, denominado también micro seguro deudor, micro seguro de saldo deudor.

Este micro seguro saldo deudor, de acuerdo a Tuinstra (2007):

está vinculado al crédito y cubre el saldo pendiente por pagar en caso de fallecimiento del deudor. Este micro seguro cubre el monto total del préstamo, pero su esencia es la misma: está diseñado para proteger a la institución microfinanciera y los sobrevivientes del deudor (fiadores, co-deudores, familiares, bienes) de pérdidas por saldos pendientes.

Es común que la institución microfinanciera crea este micro seguro internamente, manteniendo un fondo de respaldo que cubre este tipo de pérdidas. Sin embargo, algunas

legislaciones e incluso la nacional generalmente prohíben el otorgamiento de seguros por instituciones no autorizadas o no supervisadas por la superintendencia correspondiente.

Por tanto, se ha dado un acercamiento, en la forma de alianzas y sub-contrataciones, a instituciones aseguradoras para la formalización de este tipo de micro seguro, la disminución de riesgos para la institución microfinanciera y para poder ofrecerle un producto más completo, y por tanto competitivo, al asegurado. La mayoría de la institución microfinanciera cuenta con algún tipo de micro seguro para proteger su cartera y los dependientes del cliente en caso de fallecimiento. (pp.13-14,17).

Este tipo de micro seguro, es más ligado a la protección de la institución microfinanciera ante cualquier eventualidad, y a los familiares. Ya que al pasar algo serían los familiares en responder ante la deuda conferida, pero con este micro seguro ya el crédito está respaldado.

4.1.2 micro seguros de vida

Este producto se ha construido en base al micro seguro deudor y está ganando territorio entre las institución microfinanciera, a través de alianzas con aseguradoras. La cobertura, la prima y los beneficios de este producto varían entre los oferentes, pero radican en el principio de que en caso de fallecimiento del deudor, no sólo se cubre el saldo del préstamo, sino que también se les paga a los beneficiarios un monto pre-establecido para cubrir gastos funerarios y/o un monto adicional.

En la mayoría de los casos es un monto fijo que varía de entre \$ 500 a \$ 5000. En algunas instituciones representa un porcentaje del monto del préstamo. La vigencia del micro seguro está vinculada a la vigencia del préstamo, por lo que clientes tienen que renovar su micro seguro con la renovación de cada préstamo.

En algunos casos el pago es mensual, en otros es por otorgamiento de crédito. El precio de la prima oscila alrededor de \$ 1,50 por mes. A pesar de que este producto es relativamente nuevo en el mercado, está creciendo y cada vez más instituciones lo ofrecen como parte integral del crédito. Tuinstra (2007) (pp.14, 17.).

Este tipo de micro seguro es muy beneficioso para el dueño del crédito y sus familiares, puesto que engloba el pago del crédito otorgado, un monto para los beneficiarios y beneficios adicionales que estará en dependencia de lo ofertado por la institución microfinanciera.

De acuerdo a la página de “ASOMIF”, en relación a la póliza nos menciona que:

el monto total de la póliza del micro seguro de vida es de \$ 1,800 dólares, los cuales se dividen de la siguiente manera: 400 dólares para gastos funerarios, 200 dólares en apoyo económico para la familia y 1,200 dólares en tarjetas de alimentación por seis meses. El rango de edad para adquirir este seguro oscila entre los 18 y 74 años de edad.

Esto conlleva a un gran aporte a la familia de escasos recursos, disminuyendo los gastos a los que se pueden incurrir cuando ocurre esta circunstancia en específica, reafirmando la inclusión social.

En nuestro país, “se destaca la experiencia de FINCA Nicaragua, que incluye en la indemnización del micro seguro un año de provisión de canasta básica después del fallecimiento del titular.” Tuinstra (2007) (p.14).

Este mismo autor asevera en su estudio que:

Las aseguradoras manejan una serie de restricciones estandarizadas que delimitan los casos en el que se paga el beneficio del micro seguro. Estas restricciones son negociables hasta cierto punto con la aseguradora local o el representante de la aseguradora local.

Un ejemplo sobresaliente en el seguro de vida es la exclusión de muerte por VIH/SIDA y sus complicaciones. En otras palabras, los beneficiarios del cliente asegurado que fallece como consecuencia del SIDA no reciben el desembolso del micro seguro.

Esta restricción implica una serie de violaciones de derechos humanos, indicando que las exclusiones no son obligatorias. Esto tiene implicaciones para el diseño de productos y de la estructura de las alianzas con las aseguradoras. Obligando a los agentes involucrados a buscar alternativas viables. Tuinstra (2007) (p.14).

A mi criterio, todavía en temas de micro seguros de vida quedan muchas cosas por hacer por parte de las instituciones microfinancieras para vender un producto completo, sin exclusiones

manteniendo el bajo costo del mismo. En esto entrarían en juego los roles que desarrollan las instituciones microfinancieras, las aseguradoras y demás.

4.1.3 micro seguros de salud

Un cliente de una institución microfinanciera por lo general es una persona microempresaria. Para García (2015, p.4) que cita a Monteros (2005) señala que:

Una microempresa puede ser definida como una asociación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos variables y gastos de fabricación. p.15.

Por lo cual, podemos afirmar que un microempresario, es el propietario de la microempresa, donde efectúa la mayoría de actividades en colaboración con un grupo reducido de personas. Este grupo pequeño son por lo general asalariados y gozan de los beneficios del seguro social, el cual el propietario del negocio les paga en cumplimiento a las leyes de la materia.

El seguro social en nuestro país, de acuerdo al decreto número 974 Ley de Seguridad Social, establece en el considerando IV lo siguiente:

Que el Derecho de Seguridad Social, por su sentido de universalidad, está vinculado y debe cubrir a toda la población que constituye la comunidad nacional, y “responde a la idea de integridad en cuanto requiere no sólo la protección de las contingencias tradicionales en cuanto a salud y medios económicos de subsistencia, sino la instrumentación de servicios de acción formativa: empleo, vivienda, ahorro, crédito, recreación y demás servicios sociales necesarios para la promoción y desarrollo del hombre.”

En este sentido, el seguro social atiende y registra a las personas asalariadas las cuales se encuentran dentro de un registro patronal que le ha sido otorgado por la misma institución

sean estas pequeñas, medianas y grandes empresas, donde el empleador registra el salario devengado de acuerdo al pago acordado con sus trabajadores.

Según Tiunstra (2007) en términos de micro seguros de personas ofrecidas por institución microfinanciera la gama de oferta se limita básicamente a las variaciones de los micro seguros saldo deudor y vida, por lo que:

No se han identificado experiencias concretas en la oferta de micro seguros de salud, esto se debe principalmente a tres factores:

- a) El alto nivel de riesgo—y por ende el alto costo—tradicionalmente asociado con los seguros médicos;*
- b) Los impedimentos de legislaciones nacionales que dificultan la venta de seguros a través de organizaciones no calificadas (y dificultan el proceso de calificación); y*
- c) La percepción de una “falta de cultura de seguros,” y la falta de conocimiento de experiencias exitosas.*

Sin embargo, hay noticias alentadoras. La primera es que existe un interés genuino en brindar un servicio de atención médica a los clientes, de explorar las opciones disponibles y de incursionar en proyectos piloto para su implementación. Se percibe la disposición de creatividad y flexibilidad para explorar diferentes modalidades.

La segunda es que ya existe cierto conocimiento del mercado de (re)aseguradoras y su presencia internacional. Además se ha abordado el tema a través de las redes microfinancieras nacionales y REDCAMIF, y se está acumulando experiencia en la negociación colectiva con compañías aseguradoras. (p.17).

Haciendo referencia al autor anterior, nos menciona que:

ASOMIF está realizando un estudio de mercado, en conjunto con Banca en Salud y USAID para determinar cuánto estarían dispuestos a pagar los microempresarios para servicios de salud, con vista en la posible oferta de un micro seguro de salud. Se piensa en ofrecer un producto con tres componentes: salud, riesgos profesionales y pensión por invalidez, vejez y muerte. Tiunstra (2007) (p.19).

A mi criterio, este micro seguro sería importante ante la creciente caída del Instituto de seguridad social (INSS) como forma de asegurar a los clientes de las instituciones

microfinancieras, que por lo general no son afiliados al seguro social normal, solo una minoría.

4.2 Caso Pro mujer

Al tratar de escoger un caso en particular del desarrollo de los micro seguros, se nos vino un ejemplo otorgado muy ampliamente por Madriz, J. (2018), al referir como la institución financiera Pro mujer establece parámetros claros desde el otorgamiento del microcrédito hasta ser pionera en la búsqueda de erradicar la pobreza en las mujeres que quieren acceder al microcrédito y de desarrollar los micro seguros.

Según el estudio de Urcuyo (2012):

Utilizando una metodología particular, así Pro mujer Nicaragua es un caso destacable, al utilizar una réplica de la oficina de Pro mujer en Bolivia. Se dice que fue establecida en 1996 con fondos de USAID que financiaron gastos operacionales iniciales y de portafolio, comenzando a operar en barrios pobres de los departamentos de León y Chinandega y se expandió en 1999 a Managua y Masaya.

...ofrece pequeños préstamos a través de asociaciones comunales, además de servicios para fortalecer las habilidades de negocios de las mujeres, educación sexual reproductiva y defensa de su autonomía. (p.10).

Aunque según “ASOMIF” son pocas las instituciones microfinancieras que trabajan con metodologías grupales, pero en el caso de Pro mujer esta modalidad le ha dado resultado satisfactorio.

Citando al autor anterior, se puede continuar expresando que:

...opera clínica de salud básica donde los clientes reciben exámenes anuales para chequear cáncer cérvico y otras atenciones básicas de salud. La mayoría de sus clientes viven en

áreas rurales de complejo acceso, y a como su nombre lo dice, es principalmente para las mujeres, en su mayoría madres solteras y de escasos recursos.

Entonces, para entregar los préstamos y proveer servicios, Pro mujer organiza a mujeres en bancos comunales de 18 a 28 clientes. Los miembros se reúnen regularmente en centros de barrios para pagar sus préstamos y recibir entrenamiento en negocios y buenas prácticas de salud.

Los miembros garantizan los préstamos del resto del grupo, por lo que si una mujer no puede hacer un pago una semana, otros en el grupo lo hacen por ella. El cliente luego reembolsa al grupo tan pronto como sea posible.

Además de crédito, pro mujer equipa a los clientes con herramientas para ahorrar, muchos de ellos haciéndolo por primera vez. Los bancos comunales, recolectan ahorros de los miembros individuales y depositan el dinero en una cuenta de ahorro de grupo manejada por un banco regulado.

Los clientes pueden acceder a sus ahorros en los días en que sus bancos comunales tienen encuentros. Además de los ahorros voluntarios, los clientes tienen que ahorrar 20 por ciento de sus préstamos como un amortiguador contra emergencias tales como enfermedades o desastres naturales. Urcuyo (2012) (p.10-11).

De esta forma continua expresando Urcuyo (2012) en el estudio realizado que:

...la industria de las microfinancieras ha encontrado mecanismos como los grupos solidarios y los bancos comunales para tratar de llegar al más pobre. El banco comunal es un programa integrado por un número usualmente entre 10 y 40 socias, con herramientas de gestión para su funcionamiento autónomo.

Usualmente funciona así: Un grupo de mujeres inicialmente es capacitado por un oficial de crédito de la institución microfinanciera, durante la capacitación, las socias aprenden conceptos básicos de gestión organizacional relacionados con la metodología de bancos comunales, elaboran su acta constitutiva y reglamentos internos, preparan libros de control interno, libros contables y otros.

Además, nombran a sus representantes: generalmente una presidenta, cajera y secretaria. También se organizan en grupos solidarios de alrededor de 5 personas. Después, solicitan a la institución microfinanciera un primer préstamo que es distribuido a cada una de las socias.

Estos préstamos son abonados gradualmente, ya sea semanal o mensualmente, a la caja del banco comunal. Esta última otorga préstamos internos con un interés fijado por ellas. Los

grupos solidarios por su parte, son más pequeños, integrados por 5 o 6 socios donde cada uno se compromete a responder por los no pagos de cualquiera de sus miembros.

Teóricamente, este esquema funciona como un sistema de evaluación de riesgo y sustitución de garantías, pues los buenos miembros no se unen a elementos de alto riesgo ex ante y monitorean a los miembros durante el préstamo (riesgo ex post).

Este tipo de contrato es usado para poder dar préstamos a personas que carezcan de garantías, siendo estos por supuesto los más pobres, aunque desde luego el filtro no es perfecto y su efectividad respecto a los préstamos individuales aún no es clara.(p.9).

Así, Promujer al garantizar que sus clientes aparte de gozar del microcrédito gradual, puedan mejorar su calidad de vida, puesto que le dan seguimiento; también se preocupa con los diferentes problemas circunstanciales que le pueda suceder a sus socias; por tanto les ofrecen también micro seguros ligados directamente al microcrédito otorgado.

Dentro de los micro seguros que oferta Promujer esta, el de saldo deudor, de salud, de gastos funerarios, para garantizar estabilidad y seguridad de las mujeres que son clientes y que de cualquier manera buscan tranquilidad para sus familias.

Para María S. (2018), desde el momento que se agrupó en su comunidad para lograr obtener un micro crédito, mediante la institución financiera Pro mujer, fue un reto. Ya que inicialmente al grupo solo le prestaron cien dólares (\$ 100), el cual tenía que ser pagado en seis meses. Donde tenían que distribuirse el dinero entre las cuatro mujeres del grupo conformado.

Al inicio existieron muchos problemas, generados de los diferentes caracteres y formas de pensar. A tal punto que tres del grupo no pagaron y le dejaron la deuda. Ante esto, hizo todo el esfuerzo y honro la deuda.

Le volvieron a ofrecer el micro crédito pero esta vez se buscó a otras mujeres. En este caso Pro mujer les comenzó a dar charlas, capacitaciones y acompañó el proceso de pago. Donde les ofrecieron el novedoso producto del micro seguro, para que pudieran sentirse seguras ante cualquier situación no prevista, garantizando el futuro de sus hijos.

Por ende, desde entonces según María, S. (2018), es precavida y acostumbra pagar su cuota del micro seguro y les recomienda a sus amistades adquirirlo, para evitar problemas a futuro, que pueda afectar a la economía de su familia.

De acuerdo a María, S. (2018), la frase más frecuentada de todas las clientas de Pro mujer es: *“El cambio más grande que hizo Pro Mujer en mi vida es ayudar a desarrollarme, ya que no andan viendo si tienes o no garantía, lo único que buscan es que progresemos y con la voluntad, empeño y perseverancia voy logrando mis sueños.”*

Esto se debe según, Jim M.(2018), a que no solo se busca en las instituciones micro financieras otorgar el crédito, sino también que cambien su estatus social; incluyéndolas socialmente y que puedan sacar adelante a sus familias, ya que la mayoría son madres solteras.

También existen quienes no aprovechan y continúan recluidas en las mismas o peores condiciones que cuando adquirieron el crédito, pero es algo ya personal y no porque la institución microfinanciera no hiciera su labor de acompañamiento al desarrollo de la clienta.

5. Panorama actual de los micro seguros

En la actualidad y ante todo el desarrollo que se ha dado en relación primero a las instituciones microfinancieras y posteriormente a los micro seguros, el panorama de los

micro seguros en nuestro país y demás países centroamericanos y latinoamericanos se caracteriza por una alta concentración de compañías de seguros comerciales reguladas liderando este mercado. (Microinsurance Centre, 2012).

Conforme al estudio desarrollado de Microinsurance Centre (2012);

El desarrollo de los micro seguros ha sido impulsado por el sector comercial, con intervención limitada de donantes y con incitación normativa limitada. El porcentaje que representan, para un asegurador, las primas emitidas por concepto de micro seguros en relación con el total de primas emitidas, representan un porcentaje mayor del que se podría esperar.

...la contribución media de las primas de micro seguros al total de primas de una organización es un porcentaje considerable. Esto demuestra que el micro seguro claramente se ha convertido en un componente importante de las operaciones de seguros.

Aunque no todas las compañías de seguros reciben una cantidad sustancial en primas de micro seguros, una cantidad importante de las aseguradoras reportaron haber modificado algunos procesos operativos para atender las actividades de micro seguros.

Esto sugiere un reconocimiento del cambio de paradigma que las aseguradoras tienen que hacer a fin de generar modelos de negocios efectivos. La implementación de algunos de estos cambios constituye una importante plataforma para la generación de valor para el cliente a través de mejores productos y procesos, así como enfoque hacia la rentabilidad potencial de la institución. (p.5).

Las aseguradoras han adoptado diversos enfoques institucionales para el manejo y asignación de recursos específicos a los micro seguros. Por lo cual, se crean ajustes lo más comunes se refieren al diseño y comercialización de los productos de forma diferente que para los productos tradicionales y al uso de canales de distribución diferentes. (Microinsurance Centre, 2012).

“A nivel mundial, el uso de canales de distribución alternativos es el más primer paso. A menudo, los ajustes en diseño y comercialización vienen poco después como resultado de la demanda del canal de distribución.” Microinsurance Centre (2012) (p.7).

Así pues, de conformidad al ya abordado estudio nos hace referencia que:

Algunos de los proveedores de micro seguros supervisan el desempeño de sus productos de micro seguros. Al abordar proactivamente brechas existente se puede esperar una ampliación drástica en el acceso y uso de los micro seguros, mejorar el valor que estos productos tienen para el mercado de bajos ingresos y aumentar la rentabilidad de las aseguradoras.

Para abordar estas brechas se requieren insumos que reflejen bienes públicos y privados. Los bienes públicos benefician el mercado globalmente, como por ejemplo, normativas relacionadas con el apoyo y la protección al consumidor. Los bienes privados, benefician directamente a una institución en particular, por ejemplo la contabilidad de costos, control y desarrollo de productos.

El desarrollo y madurez de los micro seguros es variable. El crecimiento del sector en la región se ha logrado en ausencia de donantes y de incentivos regulatorios. En los últimos años, se ha sido testigo de una maduración del sector, posibilitando una mezcla positiva con mayor alcance, mayor variedad en la distribución, y un movimiento hacia productos que probablemente ofrecen un mayor valor al mercado de bajos ingresos. Microinsurance Centre (2012) (p.9,10).

Esta evolución positiva es probable que continúe a medida que las aseguradoras alcancen mayor rentabilidad en el trabajo con mercados de bajos ingresos y se considere como parte de su estrategia de seguros.

Los micro seguros se visualizan para crecer a niveles inesperados, aunque en el camino vayan teniendo tropiezos. De los cuales las instituciones microfinancieras han salido a flote y han mejorado los errores cometidos en el pasado.

Aún tienen mucha tela para trabajar principalmente en aminorar los costos, para vender un producto de calidad a bajo precio, efectuar más alianzas en pro del cliente, respetando y no soslayando principios básicos de derechos fundamentales, como es la vida digna y el desarrollo de los más excluidos socialmente.

En esto entra a jugar un papel importantísimo las innovaciones tecnológicas que efectúe cada institución microfinanciera dedicada a la comercialización de micro seguros, sean de cualquier tipo. En miras siempre de incluir a todos.

También es importante para el completo desarrollo de los micro seguros la regulación, supervisión, vigilancia de las entidades superiores haciendo cumplir la legislación vigente, para evitar abusos y lograr equidad.

6. Conclusiones y sugerencias de mejoras

De la exposición situada en líneas anteriores, acerca de la regulación jurídica de las microfinancieras, en relación a los micro seguros; se logra concluir:

1. Todavía el segmento de escasos recursos está desatendido por las instituciones microfinancieras, presumiblemente por el alto riesgo que esto implica y aunque las tasas de interés que se cobran son altas, todavía no compensan para alcanzar los retornos conseguidos por las instituciones microfinancieras más grandes.
2. El quedar excluidos del mercado financiero provoca dificultades a los desfavorecidos, quedando obligado a proteger las variaciones de sus ingresos con prácticas económicas más seguras pero de menor rentabilidad lo que perpetúa la pobreza, se debe trabajar en la anhelada inclusión social.
3. La institución microfinanciera, con sus objetivos sociales y préstamos relativamente bajos comparados con la banca formal, resultan ser un vehículo natural para acceder al sector vulnerable, pero para ello se necesitan que la institución microfinanciera adopten una serie de estrategias y práctica.
4. Para acelerar el proceso de adopción de innovaciones enfocadas en incluir al más pobre, se necesita de la intervención pública a través de una estrategia que gire en torno a políticas de protección, promoción y provisión, las que serán fundamentales para que a la postre se desarrollen nuevas actividades microfinancieras inclusive desde la banca formal como es el caso de la banca móvil.
5. Es importante aún la adopción de un nuevo modelo de microfinanzas, donde la institución microfinanciera funcionan como una plataforma desde la cual se ofrecen otros servicios aparte de los financieros, que efectivamente eleven la tasa de retorno de atender al más pobre.

6. Se pudo denotar que el mercado de los micro seguros es muy joven y requiere su desarrollo, ante la creciente aceptación del público al cual va dirigido.
7. Se debe trabajar en canales de distribución concretos, donde se asegure los bajos costos de los micro seguros al momento que sean ofertados al posible asegurado.
8. En temas de primas de micro seguros el costo es bajo; y las pólizas cubren en parte o en su totalidad lo que ofertan al momento que suceda el hecho por el cual se contrató el micro seguro.
9. Hace falta todavía desarrollar otros tipos de micro seguros, como lo es el de salud, dejando siempre por fuera a aquellas personas que no pueden acceder al sistema formal (seguro social).
10. En el tema del micro seguro de salud, nuestro país aún tiene recelo de implementarlo por el alto costo, pero deberían buscar alternativas, lo cual solventaría en parte un creciente problema imparable de desatención en temas de salud a la población en general y los altos costos de los medicamentos.
11. Un grave error que tienen los micro seguros en nuestro país es que van ligados al microcrédito que otorgan las instituciones microfinancieras, lo cual a mi parecer debería ser a todo tipo de público sin exclusiones, siempre y cuando deseen adquirirlo. ¿Por qué no vender los micro seguros a todo tipo de público?
12. Los micro seguros en nuestro país demuestran más ventajas que desventajas, y a como se dijo queda un camino grande por desarrollar; la mayor ventaja es la accesibilidad al mismo al tener un bajo costo, aminorando la carga que tiene el seguro social de nuestro país ante el imperante sector informal y el déficit del mismo.

13. Pero también implica la intervención de las entidades que las regulan para evitar abusos, y cayendo en lo mismo de dejar por fuera al más necesitado, regulándose desde el acceso sin restricción al microcrédito, las tasas de interés del microcrédito otorgado, hasta el cumplimiento de las pólizas de los microseguros en caso de tener que cobrarla.

14. En materia de regulación jurídica en nuestro país se cuenta con la *Ley 769, Ley de fomento y regulación de las microfinanzas(2011)*, *Ley 733, Ley de seguro, reaseguros y fianza (2010)* y *Resolución No. CD-SIBOIF-892-1-JUN2-2015 Norma sobre micro seguros.(2015*, pudiéndose denotar que falta regulación ya que la resolución SIBOIF es breve, lo cual hace necesario una ampliación acerca de los micro seguros en otra resolución o una reforma a la Ley 733 donde el tema está regulado en tan solo siete artículos. Ante la globalización se hace necesario adaptar la regulación a los cambios y a las normas prudenciales del sistema bancario. También se debe prever el respeto a los derechos del destinatario final, que por lo general está desprotegido ante vacíos jurídicos que propician abusos. Ya con una ley y su reglamento en relación a los micro seguros y su debido cumplimiento bastara para que también los micro seguros se desarrollen de forma correcta.

15. Se deben formar nuevas alianzas que reúna partes elementales en el crecimiento del tema de micro seguros a nivel de la región y porque no, que trascienda regiones. También se debe trabajar de la mano con la CONAMI, ASOMIF, REDCAMFI y las instituciones microfinancieras para buscar alternativas a que fortalezcan el tema de micro seguros, buscando una forma de promocionarlo y que no esté reservado solo para cuando se requiera un micro crédito; sino porque se requiera un micro seguro que responda a las necesidades ante cualquier eventualidad a futuro.

16. Las instituciones microfinancieras deben tomar ejemplo de las entidades que han implementado los micro seguros, para de esas experiencias ponerlas en práctica y lograr el crecimiento de este producto novedoso, pero desconocido aun.

Lista de referencias

Atkinson, A.B., Cantillon, B., Marlier, y Nolan, B. (2002) Social Indicators. The EU and Social Inclusion. EEUU. Oxford University Press.

Anónimo. (2013, 18 de enero). Marco regulatorio de las microfinanzas, una oportunidad. El nuevo diario. Recuperado de <http://www.elnuevodiario.com.ni/economia/274790-marco-regulatorio-microfinanzas-oportunidad/>

Avendaño Néstor. (2010). El error de fijar una tasa de interés. Recuperado de <https://nestoravendano.wordpress.com/2010/03/08/el-error-de-fijar-una-tasa-de-interes/>

Asamblea Nacional (2014). Texto de la Constitución Política de la República de Nicaragua con sus Reformas Incorporadas. Publicada en la Gaceta Diario Oficial No.32 del 18 de febrero de 2014. Nicaragua.

Asamblea Nacional. Ley de Seguridad Social. Decreto No. 974. Publicado en la Gaceta Diario Oficial No. 49 del 1 de marzo de 1982.

Asamblea Nacional. Ley No. 769. Ley de fomento y regulación de las microfinanzas. Publicada en la Gaceta Diario Oficial No. 128, del 11 de Julio de 2011. Nicaragua.

Asamblea Nacional. Ley No. 733. Ley general de seguros, reaseguro y fianza. Publicada en La Gaceta Diario Oficial No. 162, 163 y 64 del 25, 26 y 27 de Agosto de 2010. Nicaragua.

Alexandra Tuinstra. (2007). Diagnóstico y estrategia para el desarrollo de servicios de micro seguros en Centroamérica. Hivos. Recuperado de http://www.redmicrofinanzas.cl/web/wpcontent/uploads/2010/07/Informe_Microseguros_CA.pdf

Cámara de Microfinanzas (ASOMIF). Microseguros a las puertas. Recuperado de <http://asomif.org/medios/microseguros-a-las-puertas/>

Camargo, L., Montoya, L., (s.f). Microseguros: Análisis de experiencias destacables en Latinoamérica y el Caribe. Recuperado de <https://www.mapfre.com/ccm/content/documentos/fundacion/csseguro/libros/Microseguros-experiencia-latinoamerica-caribe.pdf>

CGAP Working Group on Microinsurance (2003). Preliminary Donor Guidelines for Supporting Microinsurance. Recuperado de <http://www.microfinancegateway.org/content/article/detail/13836#>

CGAP Working Group on Microinsurance (2007). Indicadores de Desempeño para profesionales de los microseguros - Resumen. ADA Feb. 2007, Ginebra.

CGAP Working Group on Microinsurance (2006). Mejorar el manejo de riesgos para las poblaciones pobres No. 10. En: MICROSEGUROS, No. 10, Julio 2006, Ginebra.

CGAP Working Group on Microinsurance (2006). Mejorar el manejo de riesgos para las poblaciones pobres No.11. En: MICROSEGUROS, No. 11, Julio 2006, Ginebra.

Chamorro, C. (Director). (2015). ASOMIF: El impacto económico de las empresas de microfinanzas en Nicaragua. [archivo de video] Disponible en <https://www.youtube.com/watch?v=rCINAVLSaHU>

García, J. & Zapata, E. (2012). El papel de las microfinanzas en la pobreza y desigualdad de las mujeres. *Ra Ximhai*, (8), 101-111. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/461/46123324007.pdf>

García N. (2015). Las microempresas un segmento fundamental en el desarrollo empresarial y la generación de empleo en Colombia y Perú. *Horizonte Empresarial*, (2), 4. Recuperado de <https://www.revistas.uss.edu.pe>

Escobar, M. (2007). Microseguros en Banco Sol. Ponencia presentada en el FOROMIC BID de la Microempresa, San Salvador, 3-5 de octubre 2007.

Finanzas Personales. Con los microseguros, usted podrá tener más tranquilidad a un bajo costo. Colombia. Recuperado de <http://www.finanzaspersonales.co/consumo-inteligente/articulo/seguros-como-comprar-microseguros-y-para-que-sirven/70478>

Ingram, Molly and Michael J. McCord. (2011). "A Discussion Paper - Defining 'Microinsurance': Thoughts for a journey towards a common understanding". MicroInsurance Centre. Escrito para facilitar una sesión sobre las definiciones de microseguros en la reunión de junio 2011 miembro de la Red de Microseguros. Recuperado de http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/doc_details/848-defining-qmicroinsuranceq-thoughts-for-a-journey-towards-a-common-understanding.html.

Impactinsurance. What is microinsurance. United States. Recuperado de <http://www.impactinsurance.org/es/about/what-is-microinsurance>

ILO y INISER (2012). Lanzamiento de productos de microseguros y construcción de capacidades. *Diario de aprendizaje*. Recuperado de <http://www.impactinsurance.org/sites/default/files/Full%20learning%20journey%20document%20of%20INISER%20in%20Spanish.pdf>

Lacalle, Maricruz. 2008. Microcréditos y pobreza De un sueño al Nobel de la Paz. Ediciones Turpial, S.A. Recuperado de https://books.google.com.ni/books?id=0At7IF1hBtkC&pg=PA17&dq=lacalle+maricruz&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=lacalle%20maricruz&f=false

Ledgerwood, J. (2000). Microfinance Handbook: an institutional and financial perspective. Washington DC: The World Bank.

Madriz, J. (2018). Entrevista realizada el día 09 de mayo del año 2018 en las oficinas de la CONAMI. Managua, Nicaragua.

Martínez, A. (2008). El microcrédito como instrumento para el alivio de la pobreza: Ventajas y limitaciones. Recuperado de <https://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=8b8eb936-23e9-48a2-8e52-c261b58902ff%40sessionmgr4009&vid=8&hid=4104>

Martínez Moncada, A. & Miranda Pérez, A. (s.f). Régimen jurídico de las Microfinancieras en Nicaragua. Tesis inédita de licenciatura. Universidad Centroamericana, Managua, Nicaragua. Recuperado de repositorio.uca.edu.ni/1780/1/UCANI3521.PDF

Minzer, Rodolfo. (2009). La industria financiera en el Istmo Centroamericano y México: La evolución del mercado microcrediticio, el alcance y el desempeño de sus instituciones. Naciones Unidas, Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4896/S2009376_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

McCord, Michael J. y Roth, Jim (2007). Microinsurance NOTE 3-Partnerships: Microfinance Institutions and Commercial Insurers. Producido para The Microinsurance Center for the US Agency for International Development.

McCord, Michael J. (2007). Product Development – Making Microinsurance Products Successful. Microinsurance NOTE 4, USAID. <http://www.usaid.gov/>

McCord, Michael J.; Roth, Jim y Liber, Dominic (2007). Insurance Provision in the World's 100 Poorest Countries. The Microinsurance Centre, LLC. Wisconsin, USA.

MicroInsurance Centre. EL PANORAMA DE LOS MICROSEGUROS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: UNA NOTA INFORMATIVA. Recuperado de http://www.riskaward.org/dms/MRS/Documents/Microinsurance/2012MILandscape/2012LandscapeMILAC_ES.pdf

Moreno M. (2016) Primer foro de microseguros: Perspectiva y Tendencia de los Microseguros en la Región Centroamericana. Guatemala.

Nieto, B. G. (2006). El microcrédito: Dos escuelas teóricas. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/174/17405407.pdf>

Padilla, Patricia. (2008). Las microfinancieras somos políticamente muy atractivas. Envío. Recuperado de <http://www.envio.org.ni/articulo/3843>

Resolución No. CD-SIBOIF-892-1-JUN2-2015 Norma sobre micro seguros. Publicado en la Gaceta Diario Oficial No. 123 del 2 de Julio de 2015. Nicaragua.

Urcuyo, R. (2012) Microfinanzas y Pobreza en Nicaragua. Recuperado de https://www.bcn.gob.ni/estadisticas/estudios/.../DT22_Microfinanzas_y_Pobreza.pdf

Sáenz, María. (2013). Mercado de Seguros: Visión internacional y su evolución en Costa Rica. San José, Costa Rica. Recuperado de www.sugese.fi.cr/publicaciones/presentacion/.../Maria_Victoria_Saenz_BID.pdf

Sevilla, María. (2018). Entrevista a socia Pro mujer en el mercado municipal de Masaya en el tramo No. 85 el día 23 de julio del año 2018. Masaya, Nicaragua.

Programa de la Facultad de Ciencias Jurídicas



Universidad Jesuita

