



Mobile Money for the Unbanked

Prácticas Emergentes de Microseguros Móviles

Camilo Téllez



Índice

1	Introducción
1	¿Qué son los Microseguros?
2	La Promesa de los Microseguros Móviles
3	¿Cuáles son los Activos de los Operadores Móviles que pueden ser Apalancados para Proveer Microseguros?
7	El Panorama Global de Productos de Microseguros
10	Lectura Adicional



Reconocimientos: Al autor le gustaría agradecer a las siguientes personas y organizaciones por proveer contexto valioso a este documento. Un agradecimiento especial para Richard Leftley de MicroEnsure, Jeremy Leach de Hollard Insurance, Craig Churchill de ILO's Microinsurance Innovation Facility, Mathilda Ström de BIMA, Doubell Chamberlain de CENFRI, Nathan Wyeth de Frontline:SMS Credit, Pooja Kumar de EKO, Mike McCaffrey del Programa de Inclusión Financiera del Pacífico de UNDP, Nina Schuler de Leapfrog Labs y a los equipos de MTN Ghana, Tigo Honduras, Globe Gcash, Smart Philippines y Telenor Pakistan.

Introducción

Los microseguros son seguros para personas de bajos ingresos, que les entregan a los pobres la habilidad de administrar el riesgo en sus vidas.¹ Sin embargo no están fácilmente disponibles. ¿Por qué estos seguros están fácilmente disponible para las personas en el mundo desarrollado, pero no para los pobres - cuya necesidad de productos de seguros, dado lo cerca que viven a la bancarrota económica, es indiscutiblemente mayor? La respuesta es simple: los costos de la transacción. El costo de vender y suscribir seguros y de administrar un siniestro no disminuye en proporción con el valor de la póliza. Usando canales y procesos tradicionales, las compañías de seguros simplemente no pueden suscribir pólizas con valores menores de un cierto mínimo sin designarles un valor irreal.

Además, los microseguros son un negocio de bajo costo, alto volumen, por lo tanto la escala es crucial.

La plataforma móvil, incluyendo el dinero móvil, se puede usar como una herramienta para reducir los costos de microseguros y ayudar a expandir. El objetivo de este documento es resumir las oportunidades para apalancar el canal móvil, incluyendo el dinero móvil, para entregar microseguros, y para compartir ejemplos de iniciativas alrededor del mundo.² Esperamos que los lectores de ambos la industria móvil y la industria de seguros encuentren en estas páginas nuevas ideas para colaborar que harán que las herramientas de gestión de riesgo estén disponibles para los que más las necesitan.

¿Qué son los Microseguros?

El propósito de los microseguros es cubrir las vidas y proteger los activos de las personas y familias de bajos ingresos de los desastres naturales, enfermedades, muerte, accidentes, fracasos de cosechas, entre otras cosas. Esta cobertura les permite a las personas de bajos ingresos administrar mejor sus riesgos al entregarles una red de seguridad que puede evitar su caída de vuelta a la pobreza. A menudo se hace referencia a un subgrupo de productos de seguros que son conocidos por sus bajas primas y bajos límites de cobertura, bajo la suposición que estos se adaptan a las necesidades de las personas de bajos ingresos.

Los microseguros móviles han sido definidos como “cualquier tipo de producto de microseguros que apalanca el canal móvil, sin perjuicio de la existencia de una plataforma de dinero móvil para mejorar una parte de la cadena de valor de los seguros que puede incluir: diseño de producto, valorización, marketing y ventas, administración de póliza y pago de siniestros.”³

Al momento de escribir este documento, las cifras publicadas por Lloyd's y el Centro de Microseguros estiman que existen más de 135 millones de personas mundialmente que están cubiertas por microseguros. El tamaño del mercado total es vastamente mayor, alcanzando 1,5 a 3 mil millones de pólizas.⁴

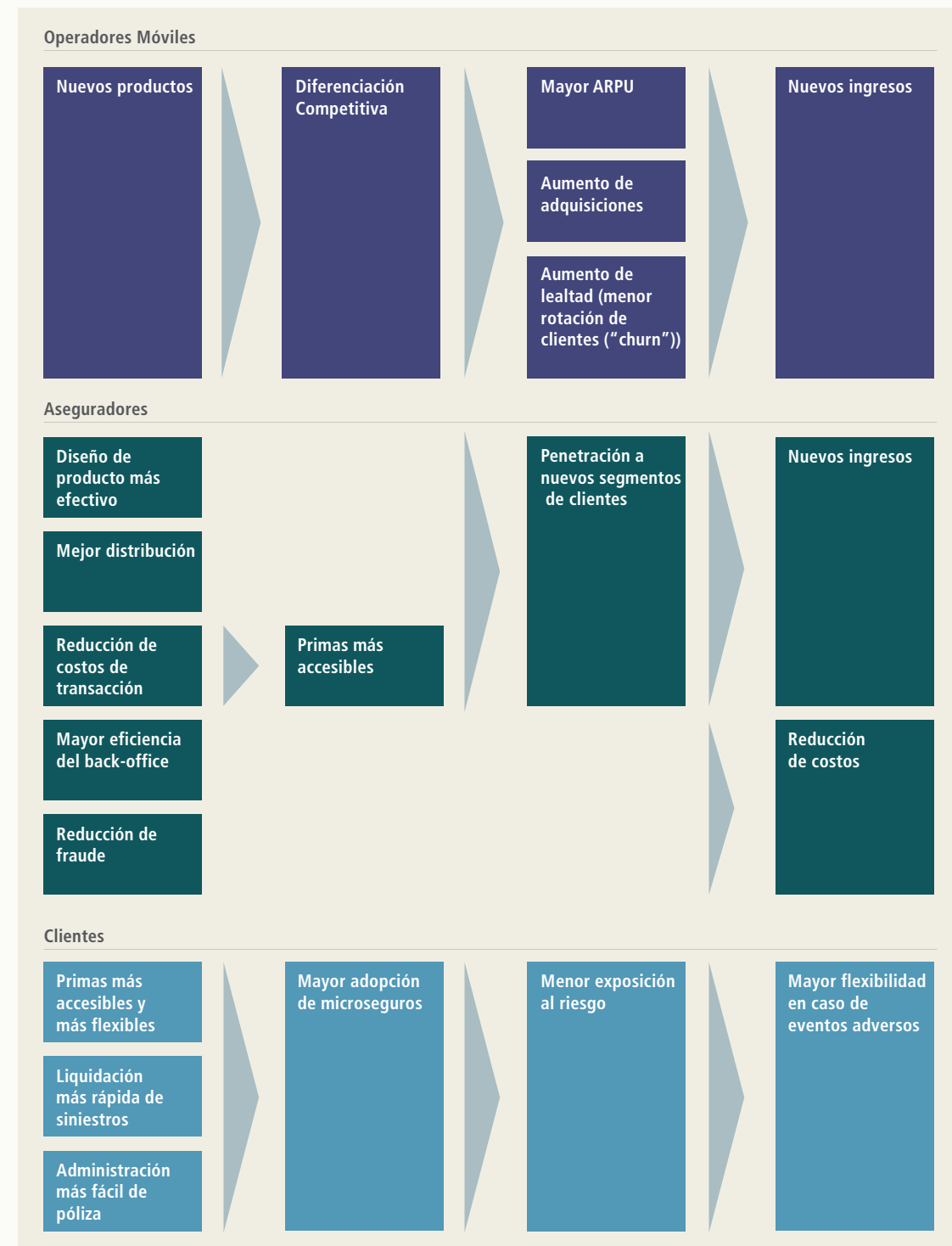
El papel de los intermediarios

Además de los operadores móviles, y las compañías de seguros en sí, existen diferentes actores de nicho que están surgiendo como especialistas en cubrir la brecha entre las compañías de seguros y los operadores móviles. Empresas como MicroEnsure, Trustco, y Bima han sido instrumentales en la construcción de algunas de las propuestas innovadoras descritas en esta nota.

La Promesa de los Microseguros Móviles

Dependiendo de la implementación, el apalancamiento de la infraestructura móvil para los microseguros puede beneficiar a los operadores, aseguradores y clientes en una variedad de maneras.

Figura 1



ARPU: Ingresos promedio por usuario ("Average revenue per user")

1. Protección de los Pobres: Un Compendio de Micro-seguros, publicado por Craig Churchill (disponible en <http://www.microinsurancecompendium.org/>)

2. El canal móvil también puede ser usado para reducir el costo de la entrega de seguros tradicionales (es decir, no micro), pero no discutiremos esos usos en este documento.

3. "M-Insurance: The Next Wave of Mobile Financial Services?" por Jeremy Leach (disponible en <http://www.microensure.com/news.asp?id=47&start=5>)

4. Seguros en Países en Desarrollo: Explorando Oportunidades de Micro-seguros, Visión de Riesgo de 360° de Lloyd's (disponible en <http://www.lloyds.com/~media/Lloyds/Reports/360%20Other/InsuranceInDevelopingCountries.pdf>)

¿Cuáles son los Activos de los Operadores Móviles que pueden ser Apalancados para Proveer Microseguros?

Los activos controlados por los operadores móviles pueden ayudar a los aseguradores a llegar a los clientes en ambientes de primas bajas. Los operadores móviles tienen grandes redes físicas y virtuales con potencial para alcanzar a un número significativo de clientes, incluyendo personas no bancarizadas, a bajo costo.

La Figura 2, a continuación, resume las maneras en las cuales los aseguradores pueden apalancar los canales de comunicación de los operadores móviles, redes de distribución minorista, y los mecanismos de pago; en esta sección discutimos cada uno de los activos a la vez.

Figura 2

La cadena de valor de microseguros

Infraestructura móvil pertinente	Diseño y precios de productos	Marketing	Ventas	Registro de clientes	Administración de póliza	Procesamiento de siniestros	Pago de siniestros
Canales de comunicación <ul style="list-style-type: none"> Voz SMS regular y premium USSD 		Los aseguradores pueden promover sus servicios usando comunicaciones móviles		Los clientes pueden auto-registrarse por móvil	Los aseguradores pueden manejar preguntas rutinarias de clientes por móvil	Los clientes pueden presentar siniestros por móvil	
Ventas y distribución retail <ul style="list-style-type: none"> Distribuidores de tiempo aire Agentes de dinero móvil 			Los distribuidores de tiempo aire y agentes de dinero móvil pueden educar a los clientes respecto de los microseguros	Los distribuidores de tiempo aire y agentes de dinero móvil pueden distribuir y aceptar formularios de registro			
Mecanismos de pago <ul style="list-style-type: none"> Cuentas de tiempo aire de prepago y postpago Cuentas de dinero móvil de valor almacenado Puntos de pago de dinero móvil en locales (OTC) 				Los clientes pueden pagar primas con tiempo aire, dinero móvil o en locales (OTC)			Los aseguradores pueden desembolsar pagos en las cuentas de dinero móvil o en locales (OTC)
Datos transaccionales <ul style="list-style-type: none"> Tiempo aire Dinero móvil 	Los aseguradores pueden usar datos transaccionales para modelar los riesgos y poner precio a las pólizas						
Marca		Co-branding puede construir confianza en los microseguros en el segmento de bajos ingresos					

Canales de comunicación

Los operadores móviles controlan una gama de canales de comunicación que pueden apoyar la promoción, venta y registro de pólizas de seguros. También pueden permitirles a los aseguradores manejar preguntas rutinarias de clientes y administrar la cuenta. Finalmente, se pueden usar para agilizar el manejo de siniestros, que es una de las partes más importantes de la cadena de valor al cliente.⁵

El canal de voz es el más obvio de estos canales, y es ampliamente usado por los aseguradores hoy en día para comunicarse con clientes. La mensajería instantánea (“SMS”) es más compleja de implementar—típicamente requiere la integración con un agregador de SMS—pero puede ser un canal extremadamente costo-efectivo para, por ejemplo, recordarles a los clientes cuando vence un pago de prima, debido a que el envío de tales recordatorios puede ser completamente automatizado. El protocolo USSD (Unstructured Supplementary Service Data) permite sesiones seguras, interactivas que pueden ser adecuadas para el registro y administración de pólizas, y es accesible hasta en terminales muy básicos. Sin embargo, los aseguradores típicamente deben negociar directamente con los operadores móviles para obtener acceso a este canal.



En el año 2011, MTN Ghana, Hollard Insurance, MicroEnsure, y MFS

Africa lanzaron un producto de microseguros denominado “mi-Life,” que está disponible en la plataforma de MobileMoney de MTN. Tal como sugiere el nombre, “mi-Life” entrega a los usuarios la oportunidad de comprar seguros de vida por medio de sus teléfonos móviles usando el canal USSD. La misma interfaz usada para comprar el seguro puede entonces ser usada para cambiar sus atributos, para ajustar el paquete de seguros a las necesidades del consumidor. A través de sus terminales, los usuarios pueden iniciar reclamos, indagar y realizar pagos de primas. Los pagos de prima son deducidos de sus billeteras móviles mensualmente, y los clientes son notificados por medio de mensajes de texto (SMS). Una vez pagada la prima, la cobertura de seguro tiene una duración de un mes, hasta que se deduce la próxima prima mensual.

La sociedad entre MTN y otros actores reduce los costos de los seguros al bajar los costos de transacción y al apalancar su extensa red de distribución; así se alcanza a un mayor número de clientes. Las pólizas mi-Life en Gana son suscritas por Golden Life Assurance Company con apoyo de Hollard International.

Ventas y distribución minorista

Los proveedores de seguros pueden apalancar la red de distribución existente de distribuidores de tiempo aire y/o agentes de dinero móvil como un canal de ventas de bajo costo. Estos agentes pueden ayudar a explicar un producto a los clientes que pueden no estar familiarizados con los seguros, además de servir como un canal para las notificaciones, manejo de reclamos y hasta para los desembolsos.

El usar a los minoristas de tiempo aire existentes y/o las redes de agentes de dinero móvil puede construir confianza en los seguros, debido a que los clientes a menudo ya conocen a estos minoristas.⁶ Sin embargo, se requiere precaución. Para que los clientes entiendan exactamente lo que están comprando, el canal de ventas necesita estar apropiadamente capacitado. Los operadores móviles han aprendido de la manera difícil que la capacitación de agentes para la entrega de servicios de dinero móvil puede ser un desafío. Encontrar los incentivos correctos también es complejo. Si a los agentes les sobra recompensa por vender las pólizas, pueden acudir a tácticas dudosas para hacerlo; si su compensación es insuficiente, por otro lado, probablemente no se molestarán en invertir el tiempo que toma educar a los clientes respecto al producto.

En algunos países, existen reglas que especifican quienes pueden vender seguros. Esto puede restringir la habilidad de los aseguradores y los operadores móviles para usar a minoristas terceros como un canal de ventas

Mecanismos de pago

La recaudación de primas es un desafío significativo para la industria de microseguros. Los clientes en algunos mercados a menudo tienen flujos de efectivo irregulares y no predecibles y poco acceso a mecanismos de pago tradicionales. El uso de nuevos canales para la recaudación de prima puede resultar en mayores tasas de renovación, particularmente cuando son usados para extender la flexibilidad para clientes pobres con ingresos irregulares.


La infraestructura móvil ofrece cuatro maneras para recaudar primas de los clientes—y, en algunos casos, también para distribuir los pagos.

5. Seguros y Tecnología para Mejor Servir a los Clientes Emergentes: Aprender a Mejorar el Acceso y el Servicio, Zurich Financial Services Group (disponible en http://www.zurich.com/internet/main/SiteCollectionDocuments/insight/Insurance_and_Technology.pdf)

6. “Driving Customer Usage of Mobile Money for the Unbanked” por Neil Davidson y M. Yasmina McCarty (disponible en <http://www.gsma.com/developmentfund/wp-content/uploads/2011/03/Driving-Customer-Usage-Final.pdf>)

Cuentas de dinero móvil de valor almacenado

En docenas de países, los operadores móviles han lanzado servicios de pagos móviles para sus clientes.⁷ Los clientes pueden usar estas cuentas para realizar el pago de sus pólizas de seguros, de la misma manera que los clientes de mayores ingresos usarían una cuenta bancaria. Los desembolsos pueden ser realizados en estas cuentas también. Por supuesto, solo es una opción en países con plataformas móviles vivas.

 Kilimo Salama (“Agricultura Segura”) es un producto de microseguros de índice de clima diseñado para proteger a los agricultores del riesgo de sequía y de lluvia excesiva. Fue lanzado en sociedad entre UAP Insurance, Syngenta Foundation for Sustainable Agriculture (SFSA), y Safaricom. Las pólizas de Kilimo Salama son vendidas por almacenistas independientes de insumos agrícolas en toda Kenia.⁸ Estos almacenistas usan un scanner adjunto a un smartphone que les permite un registro electrónico instantáneo (sin papel). Los almacenistas recaudan primas y las transfieren a través de M-PESA a la compañía de seguros. Las estaciones climáticas automatizadas luego monitorean la caída de lluvia: si las mediciones de las estaciones climáticas muestran que se adeuda un pago, estos son enviados automáticamente a los agricultores a través de M-PESA.

Este tipo de seguro también está siendo adaptado para desastres naturales, tales como tifones que afectan las comunidades costeras usando un índice de velocidad de viento, donde la ubicación asegurada es registrada por medio de GPS y el pago es enviado dependiendo de la velocidad de viento registrada y la distancia de la tormenta.

Pagos a agentes en locales (“over the counter”)

Tal como los aseguradores pueden apalancar a los distribuidores de tiempo aire y los agentes de dinero móvil como un canal de venta, éstos también pueden ser usados para recaudar los pagos de prima de los clientes.

Cuentas móviles de prepago y postpago

En varios países los operadores móviles y los aseguradores han hecho que sea posible para los clientes pagar sus pólizas usando sus cuentas móviles existentes de prepago o post-pago. La ventaja de este mecanismo de pago es que está disponible a todo cliente con un teléfono móvil.


En el contexto de la base de la pirámide, este mecanismo de pago puede aún necesitar ser combinado con un canal de venta físico, debido a que los clientes sin experiencia previa con seguros probablemente se beneficiarán de una atención de ventas más personalizada.

Sin tarifa (es decir, basado en lealtad)


Finalmente, los aseguradores pueden optar por no recaudar ninguna prima de los clientes, confiando en vez en los operadores móviles para cubrir el costo del seguro en nombre de sus clientes.

Los programas de lealtad son esfuerzos estructurados de marketing que recompensan, y por lo tanto fomentan, el comportamiento de compra—comportamiento que es lo suficientemente valioso para el operador móvil como para justificar el subsidio de la cobertura.⁹ En países donde los clientes tienden a tener más de una tarjeta SIM, los programas de lealtad pueden ser diseñados para reducir la rotación de clientes (“churn”). De otra forma, cuando la calificación para un seguro está atada a ciertos niveles de gasto (por ejemplo recargas) estos esquemas pueden realmente causar que los clientes gasten más, con un efecto positivo en el ARPU.

Estos tipos de modelos tienden a renovar cada mes calendario, siempre que el cliente cumpla con los requisitos mencionados anteriormente. Cuando no lo hacen, los beneficios del seguro se pierden. Un factor clave del éxito de tales programas es que los clientes se den cuenta de los beneficios potenciales de la cobertura de seguros que están recibiendo.

 Tigo Ghana provee cobertura de seguros de vida basado en lealtad para los suscriptores de prepago y para un solo miembro de su familia. Este seguro es suscrito por Vanguard Life con apoyo de Bima y MicroEnsure. Los suscriptores registrados que gastan GHS5 (US\$3) en un mes calendario reciben una cobertura de seguro para ellos mismos y para un miembro registrado de la familia en caso de muerte natural. Mientras más gasta un cliente, más cobertura de seguros recibe—hasta GHS 1.000 (US\$562). Una vez que un suscriptor se registra para ser asegurado, Tigo le envía al cliente un SMS al comienzo de cada mes para que sepa el nivel de seguros que ha adquirido. En el caso de muerte natural, el miembro de familia registrado en el plan de seguros debe reportarlo junto con el certificado de defunción del difunto para cobrar la póliza. La cobertura de seguros para un mes en particular puede ser arrastrada si no es reclamada en ese mes.

Una ventaja clave de los productos de seguros basados en lealtad es que pueden extender los beneficios de la cobertura de seguros a clientes que de otro modo no estarían dispuestos a pagar por los mismos. Por medio de demostrar el valor de los seguros a los clientes sin requerir que ellos primero hagan una contribución financiera al comienzo, las pólizas de seguros basadas en lealtad pueden construir consciencia y entendimiento de los seguros como un concepto, así aumentando la probabilidad que los clientes compren pólizas por sí mismos en el futuro.

 Globe en las Filipinas ha piloteado el Plan de Beneficios Hospitalarios, un esquema de seguros hospitalarios basado en lealtad especialmente diseñado para todos los receptores calificados de remesas de GCASH. Por cada remesa realizada, sin perjuicio del monto remitido al beneficiario en las Filipinas, el beneficiario tiene derecho a una cobertura de treinta días gratis. Cualquier cobro de enfermedad y hospitalización está cubierto, excepto los relacionados con cáncer, embarazo, daños personales causados mientras se está manejando bajo la influencia, y ciertas otras exclusiones. La cobertura de seguros sigue siendo válida por treinta días en adelante y es acumulativa: como tal, mientras más frecuentemente se envíen remesas, más cobertura recibe la persona.

Datos transaccionales

Uno de los mayores desafíos enfrentados por los profesionales de seguros al diseñar y valorar nuevos productos es la falta de datos históricos. La provisión de seguros e información de transacciones móviles en tiempo real (patrones de uso de tiempo aire o dinero móvil, georrotulación, etc.) puede dramáticamente mejorar este proceso y entregar a los aseguradores acceso a datos confiables para encontrar patrones necesarios para mejor entender a sus clientes, finalmente permitiéndoles diseñar productos más apropiados para ellos.

El recopilar y analizar las historias de transacciones móviles también es relevante para el marketing de seguros, dado su potencial para ayudar a identificar clientes que tienen perfiles de bajo riesgo o necesidad para un producto de seguros en particular. Se puede mejorar la manutención de registros, por lo tanto eliminando los procesos redundantes y reduciendo el fraude. Y para la liquidación de siniestros, si hay datos fácilmente disponibles, se reduce la cantidad de documentación necesaria, haciendo que el proceso sea más eficiente.

Marca

El reconocimiento y la confianza en la marca son importantes en cualquier industria. La confianza en el proveedor de seguros es particularmente esencial debido a que un cliente prospectivo no comprará una póliza a menos que esté seguro que, en caso de un reclamo legítimo, se realizará un pago. (Este es uno de los motivos por los cuales los microseguros se han difundido más lentamente que el microcrédito entre los consumidores de bajos ingresos.) Bajo las condiciones correctas, los Operadores Móviles pueden prestar su sustancial poder de marca para otorgar credibilidad a lo ofrecido por un proveedor de seguros. Por ejemplo, en una reciente encuesta en Ghana, 70% de los encuestados dijeron que preferirían comprar los seguros a un operador móvil que a un asegurador – supuestamente debido a la baja visibilidad de los proveedores de seguros entre el segmento de bajos ingresos.¹⁰

7. Rastreador de Despliegues de Dinero Móvil de GSMA (disponible en <http://www.wirelessintelligence.com/mobile-money/unbanked/>)

8. “Hoja de Hechos: Kilimo Salama (“Agricultura Segura”): Micro-seguros para Agricultores en Kenia,” Syngenta Foundation (disponible en http://www.syngentafoundation.org/___temp/Kilimo_Salama_Fact_sheet_FINAL.pdf)

9. “Programas de Lealtad y su Impacto en Patrones de Lealtad de Compra Repetida: Una Réplica y Extensión” por Byron Sharp y Anne Sharp (disponible en <http://byronsharp.com/resources/6076.PDF>)

10. “Lanzamientos de seguros de vida móviles en Ghana—Entrevista con MFS Africa y Hollard Insurance,” Desarrollando Telecomunicaciones (disponible en <http://www.developingtelecoms.com/mobile-life-insurance-launches-in-ghana-interview-with-mfs-africa-a-hollard-insurance.html>)

El Panorama Global de Productos de Microseguros

Esta muestra de esquemas de microseguros no es exhaustiva, pero provee una visión de la gama de métodos que están siendo probados alrededor del mundo. Como nota general, muchos de estos productos aún están en la fase piloto, y en la actualidad tienden a enfocar los tipos de seguros más simples, tales como de vida y accidentes.

País	Operador Móvil	Asegurador	Socios	Nombre	Descripción de producto	Uso móvil
Bangladesh	Banglalink	Jiban Bima			Producto de seguros de vida	Recaudación de prima por vía móvil
Ghana	MTN	Golden Life	MFS Africa, Hollard Insurance, MicroEnsure	mi-Life	Producto de seguros de vida disponible para suscriptores de MTN MobileMoney	Iniciación de reclamos, preguntas y pagos de prima a través de la plataforma de MTN MobileMoney
Honduras	Tigo	Seguros Ficohsa		Seguro Médico vía celular	Seguros de accidente que cubre gastos médicos	Registro por medio de SMS y pago de prima en base a tiempo aire
India	Airtel	Reliance Life Insurance Company Ltd	mChek	Seguro Colectivo de Vida a Plazo Gratis	Cobertura de vida válida por un período de 6 meses desde la fecha de suscripción	Cobertura en base al uso durante los últimos 6 meses. Registro por medio de SMS
India	IDEA Cellular	Birla Sun Life Insurance		Cobertura de seguro de Grupo a plazo	Producto de seguros de vida que ofrece cobertura de un año a personas de 18 a 35 años de edad	Registro por medio de teléfono móvil luego de bajar un particular tono de llamado y proveer detalles personales (edad, etc.) por medio de SMS
India	BNSL	MS General Insurance Company Ltd		BNSL Esquema de Seguro Personal de Accidente	Seguro de accidentes basado en lealtad con un valor de Rs 50.000 (US\$944)	Seguro gratis para todos los suscriptores de servicios móviles de postpago. Registro por medio de SMS
India	Bharti Airtel	Bharti Axa Life (Participación Bharti vendida a Reliance en junio del año 2011)		BEAM	Seguros generales y de vida	Recaudación de prima y pagos por medio del móvil
Indonesia	Telkomsel	Takaful Safari Insurance, Jiwasraya Staco Insurance			Seguro de accidentes con un valor de hasta Rp 100m (US\$11.200) disponible durante la estación de feriado Idul Fitri	Las pólizas pueden ser compradas a través de T-Cash
Indonesia	Telkomsel	Commonwealth Life		Advanced Comm Care	Seguros de accidente disponibles a clientes de T-Cash	Registro por medio de SMS y T-Cash
Kenia	Safaricom	UAP Insurance	Syngenta Foundation for Sustainable Agriculture	Kilimo Salama	Producto de seguro de índice del clima diseñado para asegurar a los agricultores de maíz y trigo contra la sequía y el exceso de lluvia	Recaudación de prima y desembolsos a través de M-PESA. Escaneo móvil de producto

País	Operador Móvil	Asegurador	Socios	Nombre	Descripción de producto	Uso móvil
Kenia	Safaricom	Britak			Producto de accidentes personales	Registro y pago de prima a través de M-KESHO
Kenia	Todos los Operadores Móviles que ofrecen servicios de dinero móvil en Kenia	CIC Insurance Group		CIC M-Bima	Producto de dotación de 12 años que provee un elemento de ahorro con cobertura de vida e incapacidad. Se fomenta que el cliente ahorre dinero; éste recibe intereses por sus ahorros y una cobertura de vida inmediata	Recaudación de prima a través de plataformas de dinero móvil (M-PESA, Airtel Money, Yu-Cash...) y recordatorios SMS semanales para recaudación de prima
Kenia	Safaricom		MicroEnsure, FrontlineSMS: Credit ChildFund	Akiba Sure	Producto combinado de seguro de vida y ahorro para beneficiar a los niños en caso de muerte de un apoderado. El producto con una vigencia de dos años se basa en niveles de contribución de ahorro desde 10-60 KES/día (US\$0.10-0.60), con un pago de ahorros a fines de la vida de la póliza en caso que no se haya presentado ningún reclamo	Usa software FrontlineSMS: Credit's PaymentView para monitorear pagos de entrada de M-PESA por medio de SMS, rastreo de progreso del cliente hacia los requisitos de ahorro y envía mensajes y recordatorios al objetivo en SMS
Kenia	Safaricom	GA Insurance Ltd	Chamgamka, Microhealth Ltd	Chamgamka	Producto flexible de ahorro y seguros de salud móviles diseñado para apoyar a familias a ahorrar hacia el costo del parto	Recarga de tarjetas inteligentes por medio de M-PESA
Kenia		Kenya Oriental Insurance Ltd		Safari Bima	Cobertura de accidentes personales	Suscripción con una tarjeta raspe por medio de SMS
Namibia (también Zimbabue)	Econet	First Mutual Life	Trustco	Ecolife	Seguro de vida para clientes de prepago de Econet con un mínimo de uso	Registro por medio de SMS
Pakistán	ZONG	Adamjee Life		ZONG Insurance	Seguro de muerte accidental o incapacidad causada por accidente o terrorismo	Suscripción a uno de tres planes diferentes por medio de SMS. Deducciones diarias de Rs 2-5 (US\$0,02-\$0,05) para cobertura anual de US\$1130-\$3390
Filipinas	Globe	Oriental Insurance		Plan de Beneficios Hospitalarios	Seguro de accidentes y hospitalización para los receptores de remesas a través de GCASH	Se basa en el número de remesas recibidas por medio de la plataforma de dinero móvil GCASH

Pais	Operador Móvil	Asegurador	Socios	Nombre	Descripción de producto	Uso móvil
Filipinas	SMART	Philamlife		Aksitext	Producto de seguros de vida que ofrece beneficios de muerte accidental a clientes de SMART. Paga US\$0,24 y obtén 15 días de cobertura de accidente/muerte de US\$240	Registro por medio de SMS y pago de prima en base a tiempo aire
Sudáfrica	Clickatell	Metropolitan Insurance		Cover2go	Cobertura de muerte accidental y funeral	Registro por medio de SMS y pago de prima en base a tiempo aire
Sudáfrica	Varios	Hollard Insurance	Take it Eezi (Sharedphone)	My Funeral Card	Producto de seguros de funeral	Pagos a través del sistema de pago Take it Eezi (una tarjeta SIM especial insertada en un interfaz de teléfono celular). Recordatorios SMS para recaudación de prima
Tanzania	Airtel	Real Insurance			Seguros de vida disponibles a clientes de Airtel Money	Facilita el pago de primas de seguros reales por medio de plataformas de dinero móvil disponibles a los clientes de Airtel Money
Tanzania	Tigo	Golden Crescent	Bima, MicroEnsure	Tigo Bima	Producto de seguros de vida para clientes de prepago de Tigo con un uso mínimo, que los cubre a ellos y a un miembro de la familia registrado	Registro por medio de SMS y pago de prima en base a tiempo aire
Tanzania	Vodacom		Comprehensive Community Based Rehabilitation in Tanzania (CCBRT), UNFPA		Seguro no tradicional. Pagos caritativos a mujeres que sufren de fistula obstétrica para facilitar el viaje al hospital	Pagos por medio de M-PESA
Tailandia	DTAC	Muang Thai Life Insurance		DTAC Lifecare	Producto de seguros de vida postpago	Registro por medio de SMS y pago de prima en base a tiempo aire
Tailandia	True			TrueMove	Producto de seguros de vida que cubre muerte accidental y gastos médicos. No cubre más de 10 días del viaje	Disponible para clientes de postpago que viajan al extranjero y roaming. Suscripción por medio de llamar *9399 ext 5 dentro de 7 días antes de partir
Tailandia	AIS	CIGNA Insurance			Cobertura de accidentes personales de 3 meses con reembolso de salud accidental de hasta Bt 5.000 (US\$162)	Disponible para clientes GSM Advance nacionalmente. Suscripción por medio móvil al llamar al *101. Sin cobro de prima

Lectura Adicional

Protecting the Poor: A Microinsurance Compendium, editado por Craig Churchill
Disponible en: <http://www.microinsurancecompendium.org/>

The Role of Cell Captive Insurance in the Development of the Sudáfrican Microinsurance Sector, por Derek Pead y Lynn Witten
Disponible en: http://www.cenfri.org/documents/microinsurance/Alchemy_Cell%20captive_final%20draft30072010.pdf

Insurance and Technology to Better Serve Emerging Customers: Learning to Improve Access and Service, Zurich Financial Services Group
Disponible en: http://www.zurich.com/internet/main/SiteCollectionDocuments/insight/Insurance_and_Technology.pdf

Insurance in Developing Countries: Exploring Opportunities in Microinsurance, Lloyd's 360° Risk Insight
Disponible en: <http://www.lloyds.com/~media/Lloyds/Reports/360%20Other/InsuranceInDevelopingCountries.pdf>

Insurance in Emerging Markets: Sound Developments; Greenfield for Agricultural Insurance, Swiss Reinsurance Company
Disponible en: http://media.swissre.com/documents/sigma1_2007_en.pdf

"M-Insurance: The Next Wave of Mobile Financial Services?" por Jeremy Leach
Disponible en: <http://www.microensure.com/news.asp?id=47&start=5>

The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries por Jim Roth, Michael J. McCord, y Dominic Liber
Disponible en: http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.29195/40285_file_15.pdf

The Demand for Microinsurance in Pakistan por Elizabeth McGuinness y Volodymyr Tounytsky
Disponible en: http://www.microfinanceopportunities.org/docs/Demand_for_Microinsurance_in_Pakistan.pdf

"Weather Index Insurance: The Case for Sudáfrica" por Shadreck Mapfumo
Disponible en: http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.29543/43854_file_Weatherinsurance_SA.pdf

"The Landscape of Microinsurance In Africa" por Michal Matul, Michael J. McCord, Caroline Phily, y Job Harms
Disponible en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_124365.pdf

"Micro-Insurance: Extending Health Insurance to the Excluded" por David Dror y Christian Jacquier
Disponible en: http://www.microinsurancenetwork.org/file/extendinghealthinsurance_to_the_excluded.pdf

"Access to Insurance and Financial Sector Regulation," por Arup Chatterjee (próximo)



Para más información favor contactar
mmu@gsm.org
GSMA London Office
T +44 (0) 20 7356 0600

