



## MILK Condensado #28

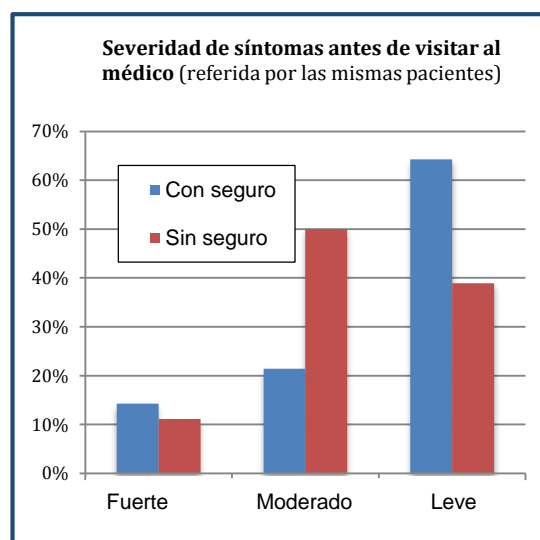
### “Sacando los cálculos” – Microseguros de salud para mujeres en Guatemala

#### Estudiando el producto VivoSegura de Aseguradora Rural en Quetzaltenango

En las zonas rurales de Guatemala, como en muchas partes del mundo, las mujeres a menudo solamente cuidan sus necesidades de salud después de manejar sus cargas familiares y financieras. Sin embargo, sus necesidades muchas veces son críticas, especialmente en la salud preventiva. MILK se unió con Aseguradora Rural para estudiar los costos incurridos y las fuentes de financiamiento usadas por las mujeres con y sin un seguro para acceder a una cita ginecológica rutinaria y para tratar los problemas básicos detectados. VivoSegura, el primer producto de microseguros de salud de Aseguradora Rural, cubre los servicios ginecológicos (tanto preventivos como curativos) y presenta una suma fija para cubrir el tratamiento del cáncer. Entrevistamos a 25 mujeres con VivoSegura y 31 mujeres sin seguro de salud en Quetzaltenango quienes habían visitado a un ginecólogo privado en los seis meses anteriores.

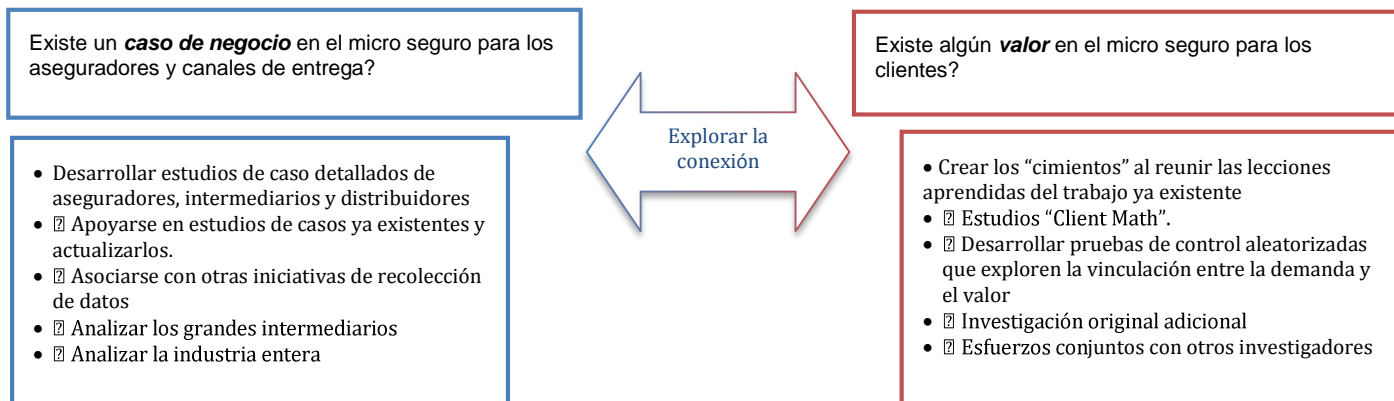
#### ¿Qué aprendimos?

- ⇒ La cobertura del seguro creó incentivos de conducta positiva: las mujeres aseguradas buscaron atención médica más pronto y después de presentar síntomas menos severos, mientras que las mujeres sin seguro esperaron más tiempo y sufrieron síntomas más severos. Sin embargo, el comportamiento de buscar atención médica se invirtió para las citas de seguimiento, que denle muchos casos no fue completamente cubierto por el producto.
- ⇒ Las mujeres aseguradas gastaron menos para los costos directos del tratamiento, pero después de tomar en cuenta la prima anual del seguro, sus gastos totales fueron más altos que los gastos de las mujeres sin seguro (aunque la diferencia no fue estadísticamente significativa).
- ⇒ Es posible que el valor financiero de la cobertura preventiva sea de equilibrar el consumo por la financiación del cuidado básico por cuotas mensuales de la prima. Gracias a esto, las aseguradas no tuvieron que buscar fuentes de financiamiento más difíciles para pagar sus citas.
- ⇒ Las respuestas de las mujeres sugieren que posiblemente el producto VivoSegura no haya mejorado la calidad de atención: solamente 20% de las aseguradas creían que VivoSegura les dio acceso a un cuidado mejor que otras alternativas que hubieran usado, como ONGs o el sector público.





La iniciativa MILK (en inglés Microinsurance Learning and Knowledge) resulta del interés del MicroInsurance Center (Centro de microseguros) en estudiar la respuesta a dos interrogantes:



## Publicaciones MILK

Disponibles en el website MILK: <http://www.microinsurancecentre.org/milk-project/milk-docs.html>

### MILK Briefs (Informes)

- MILK Brief #1: What is MILK?
- MILK Brief #2: Client Value Landscape Study
- MILK Brief #3: Business Case Landscape Study
- MILK Brief #4: What We Know About the Financial Value of Microinsurance for Poor Clients: A Snapshot
- MILK Brief #5: Changing Role of Family Networks in Coping with Risk
- MILK Brief #6: Research Design for Measuring the Client Value of Microinsurance
- MILK Brief #7: A Microinsurance Puzzle: How do Demand Factors link to Client Value?
- MILK Brief #8: "Doing the Math" - Cashless Funeral Microinsurance in Colombia
- MILK Brief #9: What is "Client Math"?
- MILK Brief #10: "Doing the Math" - Property Insurance in Ghana
- MILK Brief #11: "Doing the Math" - Health Microinsurance in Maharashtra, India
- MILK Brief #12: "Doing the Math" - Health Microinsurance in Karnataka, India
- MILK Brief #13: "Doing the Math" - Funeral and Life Microinsurance in the Philippines
- MILK Brief #14: The Business Case for Life Microinsurance in the Philippines: Initial Findings
- MILK Brief #15: "Doing the Math" - Catastrophe Insurance in Haiti
- MILK Brief #16: "Doing the Math" - Life Microinsurance in Mexico
- MILK Brief #17: "Doing the Math" - Calamity Microinsurance in the Philippines
- MILK Brief #18: "Doing the Math" - Property Microinsurance in Coastal Colombia
- MILK Brief #19: Multinational Microinsurance-only Intermediaries: Is there a Business Case? The Early Years
- MILK Brief #20: "Doing the Math" - Loan Protection Insurance in Cambodia
- MILK Brief #21: Colombian Life Microinsurance: An Emerging Success Story
- MILK Brief #22: "Doing the Math" - Outpatient Health Insurance in Tanzania
- MILK Brief #23: Getting better at improving client value: the case of Fonkoze's Kore W microinsurance product
- MILK Brief #24: "Doing the Math" - Health Insurance and Chronic Disease in Nigeria
- MILK Brief #25: Keep Your Insurance Close, and Your Friends and Family Closer
- MILK Brief #26: The Business Case for Health Microinsurance in India: The Long and Winding Road to Scale and Sustainability
- MILK Brief #27: "Doing the Math" - Funeral Insurance and Speedy Claims in the Philippines

### Literature Reviews (Reseñas literarias)

- Is There a Business Case for Microinsurance? A review of recent literature
- Do Clients Get Value from Microinsurance? A systematic review of recent and current research

### Discussion Notes (Notas para discusión)

- MILK Discussion Note #1: Doing the Math: Can Delayed Payment of Claims Erode the Value of Life Microinsurance?
- MILK Discussion Note #2: Are Existing Health Financing Mechanisms Sufficient for Poor Women in Guatemala?
- MILK Discussion Note #3: Counting Lives Covered: Getting it Right

### Randomized Control Trial (Prueba controlada aleatoria)

- Protecting those Left Behind: An Experimental Study of Life Microinsurance Purchase Decisions of Compartamos Banco's Borrowers in Mexico