PULA (GLOBAL)

FINANZAS VERDES INCLUSIVAS

Serie de casos prácticos sobre las Prácticas Esenciales

Práctica Esencial N° 7:

Ofrecer productos y servicios financieros ecológicos

Junio 2023

Preparado por Caroline Brandt (Horus Development Finance)
en colaboración con Isabelle Barrès y el GICSF-AG de la e-MFP

EUROPEAN MICROFINANCE PLATFORM
ADVANCING FINANCIAL INCLUSION

e-MFP
Green Inclusive & Climate Smart Finance
ACTION GROUP

La serie Estudio de Caso de Prácticas Esenciales Ecológicas

La serie "Estudios de Casos de Prácticas Esenciales Ecológicas" destaca la experiencia de los proveedores de servicios financieros (PSF) con las buenas prácticas en las 8 áreas clave identificadas en el Green Index 3.0.[1] Los estudios de caso de esta serie ofrecen ejemplos prácticos de cómo un PSF ha desarrollado sus prácticas para inspirar y facilitar el camino a otros.

Las **8 Prácticas Esenciales Ecológicas (PE)** ofrecen una hoja de ruta para que los PSF puedan maximizar su impacto ecológico:

- **PE1**: Definir su estrategia medioambiental
- **PE2**: Aplicar su estrategia medioambiental
- **PE3**: Identificar riesgos y oportunidades medioambientales a nivel de cliente o de cartera
- **PE4**: Identificar riesgos y oportunidades medioambientales a nivel institucional
- **PE5**: Manejar riesgos y oportunidades medioambientales a nivel de cliente o de cartera
- **PE6**: Manejar riesgos y oportunidades medioambientales a nivel institucional
- **PE7**: Ofrecer productos y servicios financieros ecológicos
- **PE8**: Ofrecer productos y servicios no financieros ecológicos

Cada estudio de caso de la serie sigue la misma estructura:

1. **Antecedentes** del PSF y contexto en el que opera
2. **Pruebas** de cómo el PSF está demostrando buenos resultados en la Práctica Esencial. Esta es la sección principal del Estudio de Caso y ofrece -según proceda- una revisión de lo que ha permitido al PSF alcanzar sus resultados, y cuáles son estos resultados:
    - *Capacidad*: ¿cómo adquirió el PSF la capacidad para llevar a cabo las actividades necesarias? (e.g., formación interna, formación a través de asociaciones externas, asistencia técnica, apoyo financiero, etc.)

[1] Para más detalles sobre el Índice Verde 3.0, consulte los enlaces siguientes: https://www.e-mfp.eu/sites/default/files/resources/2022/11/Green%20Index%203.0_final.pdf, y https://hedera.online/gicsf_ag_tools/green-index-digital.html.

    - *Herramientas*: ¿qué herramientas utilizó el PSF para llevar a cabo las actividades necesarias? (e.g., indicadores, documentos, materiales, soluciones informáticas)
    - *Alcance*: ¿cuáles han sido los resultados cuantitativos del PSF? (e.g., alcance, estado de aplicación, etc.)
3. El **camino recorrido por** el PSF para aplicar las buenas prácticas y las lecciones aprendidas por el camino
4. **Próximos pasos** del PSF -si los hubiera- para seguir mejorando en este ámbito

Práctica Esencial Verde N.º 7: Ofrecer productos y servicios financieros verdes

En la **Práctica Esencial Verde N.º 7 (PE7**), el enfoque se centra en ofrecer productos y servicios financieros verdes:

- El PSF ofrece (solo o en asociación) una variedad de productos financieros que permiten a sus clientes abordar riesgos ambientales y aprovechar oportunidades verdes:
    - Préstamos para energía renovable o eficiencia energética, soluciones basadas en la naturaleza o agua y saneamiento.
    - Préstamos para eventos de cambio climático repentino.
    - Financiamiento para actividades específicas de PYMEs: préstamos para PYMEs (dedicados o no dedicados) para financiar PYMEs involucradas en la implementación de prácticas o tecnologías verdes para sus clientes.
    - Productos de microseguros climáticos para ayudar a los clientes o la cartera a ser más resilientes frente a impactos ambientales o riesgos climáticos.
    - Financiamiento para ayudar a los clientes a ser más resilientes frente a impactos ambientales o amenazas climáticas.
    - Financiamiento para la implementación de prácticas y tecnologías verdes que generen impactos ambientales positivos.
- El PSF desarrolla capacidades específicas y aplica procedimientos específicos con respecto a los préstamos mencionados anteriormente y otros mecanismos de financiamiento.
- Las prácticas o tecnologías verdes financiadas están especificadas por una taxonomía reconocida.

Los PSF destacados en los Estudios de Caso sobre la **Práctica Esencial Verde N.º 7 (PE7)** demuestran buenas prácticas en la oferta de productos y servicios financieros verdes.

PE7: Oferta de productos y servicios financieros verdes en Pula

A. Antecedentes

Acerca de Pula

Pula es una empresa de seguros y tecnología que diseña y ofrece seguros agrícolas innovadores y productos digitales para ayudar a proteger a los pequeños agricultores de los riesgos climáticos. Pula es una insurtech líder[2] que diseña y ofrece soluciones de seguros agrícolas para pequeños agricultores en África y se está expandiendo por Asia y América Latina.

La misión de Pula es ayudar a 100 millones de agricultores y sus comunidades a protegerse contra el impacto del cambio climático para 2026. Los seguros agrícolas mejoran la resiliencia de los agricultores y conducen a mayores inversiones en cultivos y mejores prácticas agrícolas. El resultado es un mayor rendimiento, un aumento de los ingresos y del suministro de alimentos. Para maximizar el alcance y el potencial transformador de los seguros agrícolas, la innovadora solución de Pula reúne a socios aseguradores y distribuidores, aprovechando la tecnología para permitir un amplio acceso a los seguros en beneficio de millones de agricultores de los mercados emergentes.

Información y estadísticas clave de Pula

- **Situación jurídica:** Pula tiene entidades registradas en Suiza, Kenia, Zambia, Uganda, Tanzania, Malawi, Mozambique y Nigeria.
- **Países en los que opera:** Pula opera en 4 continentes y 18 países, la mayoría en África. (Kenia (sede central), Costa de Marfil, Etiopía, Ghana, Madagascar, Malaui, Malí, México, Mozambique, Nigeria, Pakistán, Ruanda, Senegal, Tanzania, Turquía, Uganda, Zimbabue y Zambia, donde Pula tiene el mayor volumen de actividad).
- **Mercado destinatario:** Pequeños agricultores y pastores.
- **Tamaño de la cartera:** 1.650 millones de dólares en inversiones agrícolas, aseguradas contra riesgos agrícolas o climáticos desde su creación en 2015; 599 millones de dólares solo en 2022.
- **Número de clientes activos:** 9 millones de agricultores asegurados desde 2015; 3 millones asegurados en 2022.
- **Tierras aseguradas:** 3.1 millones de hectáreas de tierras aseguradas en 2022.
- **Reclamaciones:** 3.3 millones de dólares pagados en 2022.

Todos los servicios de los proyectos de Pula tienen como objetivo reducir el riesgo medioambiental o los efectos adversos para el medio ambiente, y entre los principales patrocinadores se encuentran el Banco Africano de Desarrollo, AGRA, la Fundación Bill y Melinda Gates, los Gobiernos de Zambia, Kenia, Etiopía, Nigeria, Uganda, Pakistán y Mozambique , el InsuResilience Solution Fund (ISF), el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), Mastercard Foundation, Shell Foundation, el Banco Mundial, el Programa Mundial de Alimentos (PMA) y UK Aid.

Pula colabora con una amplia gama de organizaciones. Entre sus principales socios figuran gobiernos, más de 90 compañías de seguros y reaseguros, más de 70 socios distribuidores (entre ellos proveedores de servicios financieros y agroindustrias), organizaciones de desarrollo y donantes (el Banco Africano de Desarrollo, la Fundación Bill y Melinda Gates, el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola, la Fundación Mastercard, la Fundación Shell, el Banco Mundial, el Programa Mundial de Alimentos , UK Aid). Pula reúne a varias de estas partes interesadas, aprovechando la tecnología y subvencionando la demanda en una fase temprana para permitir modalidades de ampliación sostenibles.

Pula recauda fondos de diversos tipos de organizaciones para diseñar y ofrecer soluciones innovadoras, como el enfoque "Pague en la cosecha", que se benefició de una inversión del British International Investment (antes CDC) dentro del Fondo para la Innovación Climática. A menudo, en el centro de estas

[2] Insurtech se refiere al uso de innovaciones tecnológicas diseñadas para encontrar ahorros de costes y eficiencia del modelo actual de la industria de seguros (fuente: Investopedia.com).

innovaciones se encuentra su producto insignia, el índice de rendimiento por superficie, que ofrece una amplia cobertura contra riesgos múltiples y compensa a los agricultores cuando su rendimiento cae por debajo de un umbral preestablecido. El pago de la indemnización es procesado por el socio asegurador y, en algunos casos, se hace efectivo a través de un monedero digital.

La agenda verde de Pula comenzó cuando inició sus operaciones en 2015. La última estrategia verde abarca de 2022 a 2026, con el objetivo de llegar a 100 millones de agricultores y sus comunidades en 2026.

¿En qué contexto opera Pula?

El seguro (pagar ahora por un posible pago en el futuro) es un producto más complejo que los préstamos y los ahorros, y conseguir que los clientes potenciales comprendan sus ventajas puede resultar difícil. Por lo tanto, contar con políticas y programas gubernamentales que ofrezcan seguros a nivel meso para los agricultores ayuda a promover la adaptación al cambio climático y a aumentar su adopción. Las normativas y políticas públicas favorables contribuyen al desarrollo de diversos productos y enfoques de seguros que pueden adaptarse a las necesidades de los agricultores objetivo.

El trabajo de Pula cuenta con el apoyo de entidades gubernamentales como los Ministerios de Agricultura, Ganadería y Agencias de Gestión de Desastres, agentes del sector privado como compañías de seguros y reaseguros, socios para el desarrollo y donantes, que desean ampliar las soluciones rentables de adaptación al cambio climático habilitadas digitalmente.

B. Práctica esencial verde n.º 7 en Pula

Dado que Pula se centra en los seguros, tres elementos de **la Práctica Esencial Verde n.º 7** son especialmente relevantes (véase el Cuadro 1).

Cuadro 1: Elementos seleccionados de la Práctica Esencial n.º 7 (centrada en los seguros)[3]

Green Index 3.0/ Indicador SPI4	Descripción
7G.3.1.20	La institución **ofrece**, sola o en asociación**, productos de seguros para ayudar a los clientes y/o a la cartera a ser más resilientes ante impactos medioambientales o riesgos climáticos**, incluyendo: • seguros agrícolas o de índice climático • seguros híbrido-agrícolas o climático • seguros que protegen las propiedades contra eventos climáticos extremos
7G.3.1.21	La institución ha **desarrollado sus capacidades específicas** para ofrecer productos de microseguros agrícolas o climáticos gracias a: • formación específica para su personal • asociaciones con aseguradoras externas • asociaciones con un programa público • programas especializados (parcialmente) financiados mediante subvenciones
7G.3.1.22	La entidad **aplica procedimientos o herramientas específicos** para respaldar su producto de seguros, como: • datos por satélite • datos de estaciones meteorológicas • indicadores o índices específicos • bases de datos nacionales existentes • ciencia ciudadana o seguimiento comunitario

[3] https://www.e-mfp.eu/sites/default/files/resources/2022/11/Green%20Index%203.0_final.pdf

Creación de modelos de seguros y asociaciones para ayudar a aumentar la resiliencia de los clientes a impactos medioambientales o riesgos climáticos.

Pula diseña, fija los precios y construye el modelo de productos de seguros agrícolas basados en índices dirigidos a pequeños agricultores y pastores. El agricultor promedio asegurado tiene una finca de una hectárea y paga aproximadamente 9 EUR de prima anual.

Pula, como proveedor de servicios, no asume ningún riesgo, sino que actúa como prestador de servicios, poniendo en contacto a clientes y socios con los productos y compañías de seguros paramétricos adecuados para satisfacer sus necesidades. El equipo de consultoría de Pula asesora a gobiernos y empresas sobre estrategias y políticas. En colaboración con agencias de desarrollo, Pula ejecuta proyectos piloto y estudios de viabilidad. Asesora sobre el mejor enfoque para implantar seguros a escala y aprovechar las subvenciones a las primas para impulsar la adopción y la sostenibilidad, con un plan para eliminar gradualmente las subvenciones al cabo de unos años. Pula participa en programas y políticas que se aplican a escala nacional (por ejemplo, el FISP en Zambia).

El producto de seguro de Índice de Rendimiento por Área

El producto estrella de Pula, denominado Índice de Rendimiento por Área (AYI, por sus siglas en inglés), es un seguro paramétrico basado en el rendimiento histórico de los cultivos de una zona.

Mientras que los productos de seguro basados en índices climáticos sólo cubren de forma fiable el exceso de lluvias y sequías, el seguro de rendimiento por área es un producto integral que cubre múltiples riesgos. Pula, sus socios aseguradores y sus clientes acuerdan un umbral de rendimiento que sirve de base para el contrato de seguro. El personal de campo de Pula se coordina con los socios locales y realiza mediciones digitalizadas del rendimiento en el momento de la cosecha. Las indemnizaciones se abonan cuando el rendimiento de los agricultores cae por debajo del umbral preestablecido. El socio asegurador tramita el pago fácilmente. En algunos casos, el pago se realiza a través de un monedero digital.

Desarrollo de su capacidad

Pula utiliza varios métodos para facilitar la contratación de seguros, que es el principal reto de este tipo de productos. En primer lugar, Pula se involucra en esquemas en los que ya están implicados los agricultores y combina los seguros con productos y servicios ya existentes, como préstamos e suministros, con un pequeño coste adicional. En segundo lugar, las asociaciones son clave para mutualizar riesgos (con aseguradoras y reaseguradoras que tienen riesgos diversificados en su cartera), subvencionar la demanda al principio (a través de donantes y gobiernos) y lograr un alcance significativo (participando en programas a gran escala).

Aplicación de herramientas

A través de su tecnología propia en una plataforma web -Pula Insurance Engine (PIE)-, Pula ha automatizado la fijación de precios de sus productos de seguro en función de varios conjuntos de datos sobre datos climáticos históricos, datos sobre zonas agroecológicas, rendimientos históricos, tamaños de las explotaciones, cultivos plantados, etc.

Además, el índice de rendimiento por superficie de Pula se diferencia entre zonas de un mismo distrito administrativo o región. Los equipos de Pula van al campo con regularidad y realizan mediciones digitalizadas del rendimiento a nivel granular. Estos datos permiten a Pula elaborar un índice de rendimiento adaptado a cada zona. La pertinencia del índice está garantizada por el hecho de que Pula dispone de la mayor base de datos de rendimiento de África, gracias a su exhaustiva recopilación de datos durante los últimos años en más de quince países.

C. La trayectoria de Pula con la Práctica Esencial Verde n.º 7

¿Cómo empezó?

Pula fue fundada por Thomas Njeru (director ejecutivo) y Rose Goslinga (presidenta), quienes deseaban ofrecer seguros para proteger a los pequeños agricultores de eventos climáticos extremos mientras trabajaban en Ruanda y Kenia.

¿Cuál fue la clave de su éxito?

La clave del éxito ha sido hacer que el seguro sea atractivo para el cliente y sostenible para la aseguradora.

Hacer que el seguro sea atractivo para el cliente:

1. Utilizar un parámetro más fácil de entender: el índice de rendimiento es más atractivo para los clientes que parámetros como las precipitaciones, etc.
2. Facilitar la adopción subvencionando la demanda.
3. Reducir costes y lograr un gran alcance agrupando los seguros con otros productos (insumos, créditos, energía solar fuera de red).
4. Pagar las reclamaciones de manera rápida.

Hacer que el producto sea sostenible para la aseguradora:

1. Hacer que el producto sea relevante utilizando una potente tecnología que combina una amplia gama de datos que abarcan, entre otros, el clima, las zonas agroecológicas y el rendimiento de los cultivos.
2. Asegurar a los agricultores mediante un enfoque meso nivel, reduciendo así las cargas administrativas.
3. Mutualizar los riesgos entre aseguradoras y reaseguradoras.
4. Crear un consorcio de aseguradoras locales.
5. Subvencionar la demanda en las primeras fases.

De cara al futuro, una oportunidad para los seguros verdes inclusivos puede residir en el Fondo de Pérdidas y Daños que la COP 27 acordó en 2022. Este fondo debería contribuir a aumentar el alcance, la innovación en el sector y la sostenibilidad. No obstante, las modalidades aún están por definir.

¿Con qué retos se encontró Pula? ¿Cómo los superó?

El principal reto residía en las ventas. Pula empezó vendiendo seguros con empresas de semillas incluyendo vales en los sacos de semillas y añadiendo el coste del seguro al precio de las semillas. Sin embargo, los agricultores solían comprar semillas a otras empresas porque los precios eran algo más bajos. Por lo tanto, para que el seguro resultara atractivo para los clientes y fuera financieramente sostenible para la aseguradora, Pula tuvo que encontrar otros mecanismos de entrega para incorporar el seguro mediante la colaboración con gobiernos, agregadores, organismos de desarrollo y otros actores que entendieran los beneficios y estuvieran dispuestos y en capacidad de pagar.

D. ¿Qué sigue?

Para ayudar a 100 millones de agricultores y a sus comunidades a protegerse contra el impacto del cambio climático de aquí a 2026, Pula seguirá desarrollando asociaciones en todo el espectro.

La asociación con instituciones y programas financieros es clave. Pula colaboró con el Banco Central de Nigeria para combinar los seguros con su programa Anchor Borrower de crédito agrícola. Actualmente trabaja con el mayor banco privado de Tanzania, CRDB Bank, para implantar un esquema similar. Pula está llevando a cabo un proyecto piloto con la institución financiera no bancaria Advans en Costa de Marfil. Además, varios socios potenciales están contratando a Pula para asegurar sus carteras de préstamos agrícolas.

Pula sigue implementando programas innovadores, como la combinación de seguros agrícolas con programas de energía solar Pay- Go con empresas de energía solar, respaldados por la Fundación Shell en Uganda, Senegal y Kenia. Esta iniciativa consiste en agrupar los seguros con el suministro de soluciones sin conexión a la red a las comunidades rurales. En caso de una mala temporada agrícola, los pagos a las empresas de energía solar se ven afectados. Las empresas de energía solar han asegurado la cartera de préstamos de sus clientes para la compra de sistemas solares domésticos. En el caso de temporadas con pérdidas de cosechas, el riesgo potencial de impago de los clientes puede cubrirse con un seguro de este tipo. El producto de seguro de los sistemas solares domésticos está respaldado por el mismo índice de rendimiento por área descrito anteriormente. En ese caso, el pago se realiza a la empresa de energía solar, reemplazando el pago esperado del cliente.

Agradecimientos

e-MFP y el Grupo de Acción en Finanzas Verdes, Inclusivas y Climáticamente Inteligentes (GICSF-AG, por sus siglas en inglés) desean dar las gracias a Pula y, en particular, a Sukirti Vinayak (director de Estrategia e Investigación) por compartir con Caroline Brandt y el equipo de Green Map su tiempo y conocimientos sobre la experiencia de la institución en materia de finanzas verdes inclusivas. Muchas gracias también a Sarfraz Shah (director de Seguros - Operaciones Globales de Seguros) de Pula, y al Gobierno del Gran Ducado de Luxemburgo por el apoyo financiero que ha hecho posible este trabajo.

Más información

Para más información sobre el viaje medioambiental de Pula, le invitamos a consultar los siguientes recursos:

- Sitio web de Pula: Pula
- Programa de energía
- Informe: ¿Cómo pueden los agroseguros reducir el riesgo asociado a Solar PayGo? Informe de aprendizaje de Pula
- Contacto: Sukirti Vinayak, directora de estrategia e investigación de Pula: svinayak@pula.io
  Rose Goslinga, presidenta: rose@pula.io

Para más información sobre las Prácticas Esenciales, le invitamos a consultar el **Green Index 3.0**.

Contribuir

Le animamos a participar activamente en la creación de un fondo de recursos disponibles sobre buenas prácticas medioambientales.

Si está interesado en **contribuir a la Serie de Estudios de Casos de Prácticas Esenciales Verdes o al Green Map,** le invitamos a ponerse en contacto con Joana Afonso de la Plataforma Europea de Microfinanzas (e-MFP) en **jafonso@e-mfp.eu.**

El Grupo de Acción "Finanzas Verdes Inclusivas y Climáticamente Inteligentes" (GICSF-AG)

El Grupo de Acción "Finanzas Verdes Inclusivas y Climáticamente Inteligentes" (GICSF-AG) es un 'think-tank' único formado por múltiples partes interesadas que reúne a profesionales e investigadores en finanzas inclusivas con el objetivo de mejorar la cooperación entre los actores, intercambiar experiencias y encontrar un camino común para abordar problemas ambientales, fortalecer el conocimiento, aprovechar oportunidades ecológicas y co-crear estándares comunes para el sector de la inclusión financiera así como nuevas herramientas prácticas para promover las finanzas verdes inclusivas. Creado en 2013, hoy cuenta con más de 150 miembros afiliados a más de 75 instituciones en todo el mundo y representa a la mayoría de los actores del sector.

Sobre la Plataforma Europea de Microfinanzas (e-MFP)

La Plataforma Europea de Microfinanzas (e-MFP) es la red principal de organizaciones y personas activas en el ámbito de la inclusión financiera en los países en desarrollo. La red cuenta con más de 130 miembros de todo el mundo y de todos los ámbitos del sector de las microfinanzas. e-MFP reúne a consultores, proveedores de servicios, inversores, prestatarios de servicios financieros, organismos multilaterales y nacionales de desarrollo, ONG e investigadores.

Cerca de dos mil millones de personas siguen financieramente excluidas. Para hacer frente a este reto, la Plataforma promueve la cooperación, el diálogo y la innovación entre los distintos actores que actúan en los países en desarrollo. e-MFP fomenta actividades que mejoran el acceso global a servicios financieros inclusivos de alta calidad, asequibles y sostenibles para las poblaciones no bancarizadas o infra atendidas. La Plataforma persigue este objetivo a través de sus múltiples grupos de trabajo formados por expertos del sector, la celebración anual de la Semana Europea de las Microfinanzas, que atrae a más de 400 actores destacados representando a decenas de países, el prestigioso y anual Premio Europeo de las Microfinanzas, y sus numerosas publicaciones periódicas.

European Microfinance Platform
39 rue Glesener
L-1631 Luxembourg
contact@e-mfp.eu
www.e-mfp.eu

Con el apoyo de

LUXEMBOURG
AID & DEVELOPMENT