



Restricciones en la oferta de

seguros obligatorios

La creación de una cobertura obligatoria representa la intervención del Estado en un mercado que, de otra manera, debería actuar bajo las fuerzas de la libre oferta y demanda.

Carlos Varela
Vicepresidente Técnico de Fasecolda

Existen múltiples razones que pueden sustentar la creación de un seguro obligatorio, entre ellas, la potencial insolvencia del asegurado, la realización de una actividad peligrosa o la externalización de las pérdidas, que terminan siendo más costosas para la sociedad que la obligación de asegurarse.

Pocas veces los tomadores de decisión tienen en cuenta razones de índole económico para establecer estas coberturas. Con frecuencia, tanto el Legislador como entidades del Gobierno Nacional crean coberturas obligatorias como una solución a los problemas de cierta actividad, creyendo que el seguro reemplaza un adecuado proceso de gestión del riesgo y no que forma parte de este.

La concepción errada del seguro obligatorio como solución a los problemas de calidad del riesgo ha generado múltiples discusiones entre el gremio y diversas entidades públicas. Varias de estas conversaciones se presentan en el proceso de creación de estas coberturas, mientras que otras, quizás las más complejas, se dan cuando se presentan restricciones, parciales o totales, en la oferta de estos instrumentos de transferencia.

El sector asegurador como licenciador de una actividad

La mayoría de las veces la creación de una cobertura obligatoria se justifica en la potencial insolvencia del asegurado. Es deseable que ciertas actividades, especialmente aquellas catalogadas como peligrosas, cuenten con coberturas de seguros. Quienes practican estas actividades pueden causar daños y perjuicios a terceras personas en cuantías que, generalmente, superan el monto de sus patrimonios. En estos casos el seguro es una solución eficiente de transferencia del riesgo, que simultáneamente protege el patrimonio del asegurado y ofrece una cobertura a las potenciales víctimas.

Para cerciorarse de que una actividad cuente con la cobertura adecuada, se exige como requisito a los operadores de esta la tenencia de una póliza. Es aquí donde el sector asegurador se convierte en licenciador de la actividad. Desde el punto de vista de los tomadores de decisión, es una determinación no solo razonable, sino deseable.

➔ El seguro es una solución eficiente de transferencia del riesgo.

Sin embargo, cuando se trata de seguros de expedición opcional por parte de las aseguradoras, las consecuencias no se dimensionan en su real magnitud, especialmente cuando el operador de la actividad no consigue cobertura en el mercado o percibe incrementos considerables en el costo de esta, debido a que es percibido por el sector como un riesgo que no cumple con los requisitos mínimos para operar su actividad o porque es un riesgo exacerbado.

Una solución que surge comúnmente en esta discusión es que la normativa dicte la obligatoriedad de la expedición. Algunas consideraciones respecto de esta solución se relacionan más adelante.

Antes de ello, primero se hace necesario entender por qué se presentan restricciones en la oferta de seguros y revisar después si la obligatoriedad es una medida que soluciona el problema. En efecto, una de las formas de evitar selección de riesgo por parte de los aseguradores es crear una cobertura de obligatoria expedición; sin embargo, hacerlo sin tener una consideración del riesgo subyacente puede crear más problemas de los que se pretenden solucionar.



➔ Por qué existen riesgos exacerbados en actividades consideradas peligrosas o dignas de que el Estado imponga sobre ellas coberturas de seguros.

Restricciones en la oferta de seguros

Existen varias razones por las cuales se presenta restricción en la oferta de seguros, entre ellas se encuentran la imposibilidad del asegurado de realizar un cálculo confiable de las pérdidas esperadas o cuando dicho cálculo establece que el riesgo por cubrir está exacerbado y su probabilidad de manifestación es alta.

Es necesario recordar que las compañías de seguros utilizan como recursos para el pago de los siniestros las primas que recogen del universo de asegurados. Este equilibrio entre ingresos de primas y egresos por siniestros es establecido por las aseguradoras, sin mencionar las cada vez más estrictas medidas de supervisión que garantizan tal resultado, y este no es un elemento menor, la aseguradora está precisamente para respaldar a su asegurado en caso de que se presente un siniestro.

Otro elemento a tener en cuenta es que el asegurador compite en el mercado por sus clientes, todos ellos con unos niveles de riesgo que permitan la creación de la mutualidad. Esta competencia garantiza que las compañías se acerquen lo más posible a ese punto de equilibrio entre ingresos de primas y egresos por siniestros, mientras que ofrecen productos atractivos para el consumidor¹. La competencia también garantiza, entre otros, que las utilidades sean marginales, las operaciones más eficientes y la innovación esté a la orden del día.

Ahora bien, cuando en el universo de potenciales asegurados existen riesgos exacerbados es necesario saber qué hacer con ellos. Una alternativa es cobrar una prima adecuada al nivel de riesgo, ello no es viable en la práctica porque, al estar exacerbado, el costo de la prima tendería a acercarse al valor asegurado. Otro camino es subsidiar a estos riesgos con parte de las primas del resto de asegurados, puede hacerse hasta cierto punto, pero no cuando un riesgo es muy alto, porque las primas podrían aumentar significativamente para todo el universo de asegurados².

1. Es claro que de los ingresos las compañías deben cubrir los costos asociados a su operación, los canales de comercialización de la cobertura y generar una utilidad.
2. Generando desincentivos a los asegurados que tienen un nivel de riesgo bajo.

También se puede hacer un ejercicio más robusto de segmentación y creación de un menú de contratos (diferentes deducibles y condiciones) para que no se presente selección adversa, sin embargo, esto resulta poco práctico en las coberturas obligatorias que tienen condiciones específicas.

La obligatoria expedición surge entonces como la solución para este problema. En efecto, la literatura económica señala que los seguros obligatorios solucionan, entre otros, la selección del riesgo. Esto es cierto, sin embargo, con esta premisa surgen otros problemas que se deben ponderar. Es necesario analizar si al obligar a la aseguradora a expedir se pueden presentar fallas de mercado (ninguna compañía expide las coberturas) o si el costo de las tarifas se incrementa de manera importante para todo el universo de asegurados. Ninguno de estos resultados extremos es eficiente económicamente. Podría surgir entonces la idea de que se regule la tarifa, como ocurre con el SOAT o con riesgos laborales, pero, de nuevo, dicha tarifa reflejará la condición de riesgos exacerbados y volveríamos al punto inicial.

La discusión lleva irremediablemente a preguntarse por qué existen riesgos exacerbados en actividades consideradas peligrosas o dignas de que el Estado imponga sobre ellas coberturas de seguros. La otra pregunta que surge es si no es más eficiente mejorar los procesos que regulan a los operadores de estas actividades para que solo sean desarrolladas por aquellos que cuenten con la habilidad para hacerlo.

¿Qué soluciones implementar?

Para encontrar soluciones a este problema, lo primero por reconocer es que el seguro no es un mecanismo de reducción del riesgo. Este concepto es especialmente importante para las actividades en las cuales el Estado quiere que exista una cobertura, porque recordemos que dichas actividades son, generalmente, catalogadas de alto riesgo.

La negativa a expedir una cobertura en las condiciones de obligatoria adquisición entrega una señal inequívoca al Estado de que algo malo pasa con algunos operadores de la actividad. En efecto, en aquellos casos en los que se presentan restricciones en la oferta es común encontrar operadores que no están calificados para ofrecer un servicio en condiciones de mínima seguridad. Este es un problema de la capacidad institucional para reconocer qué actores pueden operar este tipo de actividades, monitorear su desempeño y hacer cumplir requisitos mínimos de operación.

Si no existen políticas claras de reducción del riesgo, cuya ejecución está a cargo de los operadores y estén supervisadas adecuadamente por el Estado, no encontraremos una solución estructural al problema de restricción de la oferta.

El Estado cuenta hoy con herramientas sofisticadas que no tenía hace tan solo cinco años; existen repositorios de información que le entregan a las entidades de vigilancia y control información sobre la situación de riesgo de un operador. En el caso de la responsabilidad civil para el transporte de pasajeros, por ejemplo, el RUNT cuenta con registros de los accidentes de tránsito y de multas y comparendos a los vehículos y sus conductores; también existen datos de la revisión técnico-mecánica de los automotores, que dan cuenta de la edad de estos, kilometraje y su estado general.

El Estado puede tener acceso igualmente a registros de las afectaciones a diferentes seguros, como el SOAT y todo riesgo, y de las coberturas de responsabilidad civil. Con estos insumos se pueden identificar los operadores que requieren una revisión más cercana de su estado del riesgo y una evaluación sobre su continuidad en la actividad.

Por último, es importante señalar que la preocupación mayor del Estado debería ser que existen operadores de una actividad que tienen una probabilidad alta de causar daños y perjuicios a terceros, por lo que debería buscar la forma de mitigar el riesgo a niveles aceptables. 



¿Seguros? ¿Asesorías?... 

¿Sabía usted que existe un **DIRECTORIO DIGITAL** donde se encuentra la información de las compañías del sector asegurador en Colombia?



¿Su empresa aún no hace parte de esta publicación?

Esta es la oportunidad para promover la imagen de su organización a través de **Fasecolda.com**

CONÓZCALO EN:

fasecolda.com/servicios/directorio/

Más información y tarifas

ANA FELISA PÉREZ

 3115289387  fperez@fasecolda.com

fasecolda
Federación de Aseguradores Colombianos