

fasecolda

Federación de Aseguradores Colombianos

➤ La demanda de seguros de vida en Colombia

➤ Seguros Confianza y Swiss Re Corporate Solutions: una familia que crece

➤ La profesionalización del ejercicio actuarial en Colombia



CIFRAS DE LA INDUSTRIA
ENERO - ABRIL 2015

El riesgo es no estar aquí



Que sus proyectos no se queden a la mitad

Cuente con la **MEJOR ALTERNATIVA** para el respaldo de sus proyectos de Infraestructura y Construcción.

*Póliza de Cumplimiento para
Entidades Estatales*

Nacional de Seguros es una compañía especializada en Seguros de Cumplimiento y Responsabilidad Civil Extracontractual, su gran capacidad y conocimiento técnico le garantizará el respaldo necesario para el cumplimiento de sus obligaciones.

 Carrera 14 No. 89-48 Oficina 401 Bogotá D.C.

 PBX: (057 1) 7463219

 www.nacionaldeseguros.com.co

JUNTA DIRECTIVA

Presidente

Roberto Vergara Ortíz

Vicepresidente

Juan Enrique Bustamante Molina

Miembros Junta Directiva 2015 - 2016

Fernando Quintero Arturo, Mauricio García Ortiz, Nicolás Delgado González, Santiago Osorio Falla, Alejandro Rueda Rodríguez, Manuel Obregón Trillos, Roberto Vergara Ortiz, Javier Suárez Esparragoza, Álvaro Vélez Millán, Ignacio Borja Noboa, Juan Manuel Merchán Hernández, Sandra Solórzano Daza, Rodrigo Paredes García, Jose Miguel Otoy Grueso, Juan Enrique Bustamante Molina, Carlos A. Guzmán Peláez, Carlos Augusto Villa Rendón, Juan Fernando Posada Corpas, Jorge Mora Sánchez, Lilian Perea Ronco, Manuel Fernando Alves, Andrés Restrepo Montoya, Gonzalo Pérez Rojas, Jorge Hernández Rodríguez, Jaime Calvo Del Rosario, Daniel Cortés Mcallister, Juan Pablo Luque Luque, Manuel Arévalo, Luis Zaraza Carrillo, Carlos Arturo Vélez Mejía, Milton Micán Beltrán, Sylvia Luz Rincón Lema, Gabriel Silva Luján, José Carpio Castaño.

COMITÉ EDITORIAL

Presidente Ejecutivo:

Jorge Humberto Botero

Dirección de Comunicaciones y Mercadeo

Ingríd Vergara Calderón

Redacción

Angélica María Sánchez
asanchez@fasecolda.com
Teléfono: 3443080 Ext.1804

Corrección

Martha Patricia Romero

Diseño, Diagramación, Portada

David Doncel
ddoncel@fasecolda.com

Vinculación Comercial

Ana Felisa Pérez
fperez@fasecolda.com
Teléfono: 3443080 Ext.1803

Producción

Fasecolda

Imágenes

Archivo Fasecolda
Shutterstock.com
internet - free

Impresión

Icolgraf

Compañías afiliadas

- ACE Seguros S.A.
- AIG Seguros Colombia S.A.
- Allianz Colombia S.A.
- Aseguradora Solidaria de Colombia Ltda. Entidad Cooperativa
- BBVA Seguros Colombia S.A.
- BBVA Seguros de Vida Colombia S.A.
- Berkley International Seguros Colombia S.A.
- CARDIF Colombia Seguros Generales S.A.
- Compañía Aseguradora de Fianzas S.A. Confianza
- QBE Seguros S.A.
- Compañía de Seguros Bolívar S.A.
- Seguros Comerciales Bolívar S.A.
- Capitalizadora Bolívar S.A.
- Compañía Mundial de Seguros S.A.
- Seguros Generales Suramericana S.A.
- Seguros de Vida Suramericana S.A.
- Seguros De Riesgos Profesionales Suramericana S.A.
- Compañía de Seguros de Vida Aurora S.A.
- Chubb de Colombia Compañía de Seguros S.A.
- Generali Colombia Seguros Generales S.A.
- Generali Colombia Vida Compañía de Seguros S.A.
- La Equidad Seguros Generales Organismo Cooperativo
- La Equidad Seguros de Vida Organismo Cooperativo
- La Previsora S.A. Compañía de Seguros
- Coface
- Positiva S.A. Compañía de Seguros
- Liberty Seguros S.A.
- Liberty Seguros de Vida S.A.
- Mapfre Seguros Generales de Colombia S.A.
- Mapfre Colombia Vida Seguros S.A.
- Mapfre Crediseguro S.A.
- MetLife Colombia Seguros de Vida S.A.
- Pan American Life de Colombia Compañía de Seguros de Vida S.A.
- Riesgos Profesionales Colmena Compañía de Seguros de Vida S.A.
- Grupo Capitalizadora Colmena S.A.
- Royal & Sun Alliance Seguros (Colombia) S.A.
- Global Seguros de Vida S.A.
- Segurexpo de Colombia S.A. Aseguradora de Crédito y del Comercio Exterior
- Seguros Alfa S.A.
- Seguros de Vida Alfa S.A.
- AXA Colpatría S.A.
- Seguros de Vida Colpatría S.A.
- Capitalizadora Colpatría S.A.
- Seguros del Estado S.A.
- Seguros de Vida del Estado S.A.
- Old Mutual Seguros de Vida S.A.
- Cardinal Compañía de Seguros S.A.
- Nacional de Seguros S.A.

Vicepresidencias

Vicepresidencia Jurídica	Luis Eduardo Clavijo
Vicepresidencia Financiera y Administrativa	María Claudia Cuevas
Vicepresidencia Técnica	Carlos Varela Rojas

Cámaras FASECOLDA

Cámaras

- Cámara de Vida y Personas/Actuaría
- Cámara de Cumplimiento y Responsabilidad Civil
- Cámara de Incendio y Terremoto
- Cámara de SOAT
- Cámara de Transporte / Automóviles
- Cámara de Seguridad Social
- Cámara de Riesgos Laborales

Director

- Wilson Mayorga
- Camila Martínez
- Carlos Varela Rojas
- Ricardo Gaviria Fajardo
- Leonardo Umaña Munévar
- Christian Mora Aponte
- Juan Pablo Araujo

Direcciones Transversales

Dirección

- Dirección de Estadísticas
- Dirección de Estudios Económicos
- Dirección de Comunicaciones y Mercadeo
- Dirección de Responsabilidad Social y Microseguros

Director

- Arturo Nájera Alvarado
- Hernán Avendaño Cruz
- Ingríd Vergara Calderón
- Alejandra Díaz Agudelo

CONTENIDO

06 • Editorial

¿Una nueva reforma tributaria?

10 • Perspectiva

Régimen de Ahorro Individual con Solidaridad (RAIS):
llegó la hora de hacer bien las cuentas

Christian Mora

14 • Actualidad

La estabilidad laboral reforzada en Colombia

Juan Pablo Araújo

18 • Panorama

TLC Colombia - Estados Unidos: ¿Un fracaso?

Hernán Avendaño

24 • Análisis

La demanda de seguros de vida en Colombia

Wilson Mayorga

33 • Mercado

Seguros Confianza y Swiss Re Corporate Solutions:
una familia que crece

Angélica María Sánchez

36 • En el tintero

La intermediación de seguros en Colombia debe
ser profesionalizada

Luis Eduardo Clavijo

40 • Sector

Resultados de la industria aseguradora
en los primeros cuatro meses del año 2015

Johana Silva • Arturo Nájera

48 • Reflexiones

¿Colombia está bien encaminada hacia el multimodalismo?

Ana María Zambrano

52 • Normatividad

Balance del proyecto de decreto de Estatuto Aduanero en
temas de garantías

Camila Martínez

56 • Invitado

La profesionalización del ejercicio actuarial en Colombia

Rodrigo Silva

60 • Microseguros

Asegurar a los beneficiarios del programa
Familias en Acción, el próximo paso del Gobierno

Alejandra Díaz

64 • Herramienta

La tecnología como herramienta para prevenir el fraude

Ricardo Gaviria



33



24



➔ Portada

40 · Resultados de la industria aseguradora en los primeros cuatro meses del año 2015

A pesar del buen comportamiento observado en lo corrido del año tanto en las primas como en las utilidades de la industria, no se puede ignorar que parte del crecimiento de las primas obedece a cambios en la contabilización por la aplicación del nuevo régimen de reservas, y que en las segundas aún falta por registrar el impacto del ajuste de la reserva de siniestros no avisados que debe surtirse a finales del 2015.



18



36

¿Una nueva reforma tributaria?

El primer informe de la Comisión de Expertos para la Equidad y la Competitividad Tributaria y la presentación del Marco Fiscal de Mediano Plazo 2015 dejaron en el ambiente la necesidad de tramitar una reforma tributaria a corto plazo.

La necesidad de esa reforma surge del agravamiento de los problemas estructurales de las finanzas públicas por el choque externo que afectó negativamente la dinámica de la economía.

Cabe recordar que la renta petrolera representa entre el 20% y el 25% de los ingresos del Gobierno central. El problema es que el choque no es coyuntural, sino que tiene características estructurales tanto en el plano mundial como en el nacional.

En el plano mundial, el desarrollo y aplicación de las técnicas de *fracking* en Estados Unidos repercutió en el aumento de la producción global de petróleo y en el cambio del balance de poderes, que ha debilitado a la OPEP.

A mediano plazo se espera la autosuficiencia energética de Estados Unidos y la creciente sustitución de carbón por gas natural. Estos dos hechos, sumados a una economía china creciendo menos, hacen poco viable la recuperación de los precios del petróleo a los niveles de comienzos de 2014 y los del carbón a los de comienzos de 2011. Esto implica que el impacto en las finanzas públicas de Colombia será duradero.

En el plano nacional, las dificultades provienen de las bajas reservas de petróleo. El Ministerio de Minas y Energía informó al país el 12 de junio de 2015 que las reservas del hidrocarburo al terminar 2014 equivalen a 6.4 años.

Aun así, el Marco Fiscal de Mediano Plazo (MFMP) supone que la producción se mantendrá en un millón de barriles diarios hasta el año 2022, para luego declinar lentamente hasta 940.000 barriles diarios en 2026. Esto implicaría nuevos hallazgos para mantener la producción.

El problema de esos supuestos es su contraste con la drástica reducción de los presupuestos de inversión de Ecopetrol y de las petroleras privadas, especialmente en exploración. En 2014 se estableció una meta de exploración de 212 pozos y solo se alcanzaron 113; para 2015 la meta se bajó a 91 y al 31 de abril solo se había realizado la exploración de nueve.

De otro lado, pasar de un crecimiento promedio de la economía del 5.0%, como el registrado en el periodo 2010-2015, a uno del 3.4% o menos, como el estimado para el presente año, repercutirá en menores ingresos tributarios. Esto se comprueba al comparar el MFMP de 2014 con el de 2015; la proyección de ingresos tributarios para 2015 y 2016 en el primero era del 15.1% y el 15.2% del PIB, mientras que en el segundo es del 14.5% y el 14.6% del PIB, respectivamente.

Pero es conocida la inflexibilidad de los gastos, por estar atados a diferentes normas. De nuevo, la comparación de los dos MFMP lo comprueba; los gastos proyectados para 2015 y 2016 en el MFMP 2015 son del 19.3% y el 19.2%, que superan en una décima los previstos en el MFMP 2014.

El resultado es un déficit fiscal creciente, que se aleja de la senda del déficit estructural previsto en la regla fiscal. Si bien la ley permite un margen para afrontar fases de desaceleración con mayor endeudamiento, hay un límite.

El Gobierno se ha visto forzado a anunciar programas de austeridad, que son muy difíciles de implementar, por las mencionadas restricciones al gasto. Por eso los servicios personales y los gastos generales, como porcentajes del PIB, se mantienen prác-

→ El Gobierno se ha visto forzado a anunciar programas de austeridad, que son muy difíciles de implementar, por las mencionadas restricciones al gasto.

ticamente sin modificaciones en 2015 y 2016, tanto en el MFMP de 2014 como en el de 2015. Lo preocupante es que la inversión es la variable de ajuste; en el MFMP 2015 se reduce del 2.6% del PIB en 2015 al 1.8% en 2016 (cerca de \$5 billones).

En ese complejo panorama es que asoma la opción de una reforma tributaria a corto plazo. Lo deja ver entre líneas el Ministerio de Hacienda, y de forma explícita los comisionados Miguel Urrutia y Leonardo Villar.

Según la Comisión de Expertos, a la caída de los ingresos por el choque petrolero y la desaceleración de la economía se debe sumar la desaparición de algunos impuestos, de acuerdo con lo establecido en la reforma tributaria de diciembre de 2014 (Ley 1739). Dada la rígida estructura del gasto, si no se tramita una reforma tributaria el déficit será creciente y el faltante de recursos en 2020 será del 3.3% del PIB.

Pero el problema no da espera al mediano plazo, sino que requiere de la generación de ingresos adicionales a corto plazo. En una entrevista al diario La República (11 de junio de 2015), Miguel Urrutia afirmó que «va a ser necesario, sin duda alguna, una reforma tributaria para compensar ese problema de recursos.» Y en declaraciones a la cadena radial Caracol (11 de junio de 2015), Villar

señaló: «va a ser indispensable una reforma tributaria; yo no veo ninguna duda de que esa reforma se debe dar en magnitudes importantes, en un plazo relativamente corto para aumentar el recaudo».

➔ Surge el interrogante de cuáles serán las fuentes para tapar el «hueco de ingresos», si las empresas ya están al tope con las elevadas tasas efectivas de tributación vigentes, como lo reconoce el propio Gobierno.

Surge el interrogante de cuáles serán las fuentes para tapar el «hueco de ingresos», si las empresas ya están al tope con las elevadas tasas efectivas de tributación vigentes, como lo reconoce el propio Gobierno.

Aparecen en el panorama algunas opciones de generación de ingresos. La primera, que no requiere

de una reforma tributaria y ya fue anunciada en el MFMP 2015, es la lucha contra la evasión; este es uno de los temas que diferentes analistas vienen reclamando, y que también sugiere la OCDE, dados los altos niveles de evasión y elusión en todos los impuestos. El interrogante que queda es cómo logrará la DIAN esa tarea a corto plazo, si para ello se requieren más recursos, tanto de mano de obra calificada como de tecnología.

La segunda es la anunciada reforma al régimen de las entidades sin ánimo de lucro que, según el Ministro de Hacienda, registran ingresos por más de \$120 billones anuales y solo pagan en impuestos \$200.000 millones. Habrá que esperar al 20 de julio para conocer la propuesta del Gobierno y medir su impacto en los recaudos de impuestos.

El reto es tramitar una ley de reforma tributaria en un año electoral. Pero de ser necesario, se debe velar por que realmente avance por el camino de la reforma estructural que el país demanda. No se puede admitir que sea otra reforma fiscalista tramitada por el afán de tapar huecos a costa de la estabilidad en las reglas de juego de la inversión y de la competitividad del país. 

AXA COLPATRIA MEDICINA PREPAGADA SIEMPRE A TU LADO.



Solo AXA COLPATRIA MEDICINA PREPAGADA te brinda el paquete más completo de beneficios en salud.

1. Médico en casa y traslado en ambulancia en caso de ser necesario. Incluye aplicación de medicamentos en la consulta, sin costo.
2. Servicio de conductor y vehículo para asistir a citas médicas y regresar a casa.
3. Localización y envío de medicamentos a nivel nacional.
4. Profesor a domicilio en caso de incapacidad médica.
5. Orientación nutricional y psicológica telefónica ilimitada.

* Aplican condiciones y restricciones.

www.axacolpatria.co

Solicita tu servicio comunicándote al #247 o
en Bogotá al 4235750 – Resto del país 018000515750



Régimen de Ahorro Individual con Solidaridad (RAIS): Ilegó la hora de hacer bien las cuentas

Christian Mora, Director Cámara de Seguridad Social
Fasecolda

Actualizar las fórmulas y los parámetros con los que fue creado el RAIS hace más de 20 años es tarea inminente para garantizar y equilibrar el sistema pensional colombiano.

Existen, en el diseño del Régimen de Ahorro Individual con Solidaridad (RAIS), varias fórmulas de cálculo que son importantes para el adecuado funcionamiento del sistema: el saldo suficiente para pensionarse, las mesadas a las que tendrá derecho el afiliado en su etapa de retiro y los montos requeridos para acceder a pensiones financiadas por el Estado, entre otros.

Todas estas fueron reglamentadas en el inicio del Sistema General de Pensiones con el objetivo de brindar parámetros que permitieran referentes básicos de cuantificación de riesgos que hasta ese momento empezaban a ser valorados. Dichas fórmulas y parámetros nunca fueron actualizados y, para ser aún más específicos, el problema radica en que bajo la normativa vigente, no todos estos cálculos del RAIS guardan relación con los riesgos observados de las rentas vitalicias.

Lo anterior ha creado principalmente dos problemas: no se cuenta con normas que permitan la mejor estimación

de los riesgos asumidos por personas, administradores, aseguradores y Gobierno al interior del RAIS; y se dificulta que los afiliados, pensionados o beneficiarios pueden transitar por el sistema de manera fluida

Tratando de buscar soluciones, el presente artículo condensa una revisión de la forma en que los afiliados y pensionados van transitando por el RAIS y se trata de identificar los puntos de cálculo que ameritarían una actualización, con el fin de corregir los cuellos de botella que se puedan estar presentando en el Sistema.

Breve descripción de proceso y utilización de cálculos del RAIS

Existen dos caminos por los cuales los afiliados o sus beneficiarios llegan al punto en el que deben contratar alguna de las modalidades de pensión del RAIS: por la vía del retiro por vejez, y por invalidez o muerte. Independientemente, los afiliados o



beneficiarios de pensión deberán escoger una de ellas y, a partir de ahí, comenzarán a recibir el pago de su mesada pensional.

1. Proceso en vejez

En los casos de vejez, el afiliado puede optar por una pensión anticipada, donde la AFP consultará las cotizaciones de las distintas modalidades de pensión, de acuerdo con el capital existente en su cuenta de ahorro individual. Para pensionarse, la ley establece que el afiliado deberá contar con por lo menos el capital suficiente para financiar una mesada de al menos el 110% del salario mínimo (Ley 100 de 1993, art. 64). En ese momento, la AFP realiza un cálculo para verificar si con el saldo disponible la persona puede o no pensionarse. De no contar con el capital suficiente, el afiliado deberá seguir cotizando hasta la edad de pensión, donde nuevamente se evaluará si cuenta con el capital necesario para financiar por lo menos una pensión de salario mínimo.

En ese momento, para verificar si la persona que alcanza la edad de pensión cuenta con los recursos necesarios para pensionarse o puede ser beneficiario del Fondo de Garantía de Pensión Mínima, se debe contrastar el saldo de su cuenta de ahorro individual con lo que la regulación denomina «saldo de pensión mínima». Este cálculo se realiza según lo determinado en el artículo 1 de la Resolución 1875 de 1997 emitida por el Ministerio de Hacienda y Crédito Público. La norma citada, de forma estática, establece la fórmula y parámetros para dicho cálculo.

Lo anterior genera uno de los principales problemas de diseño del Sistema. Como la definición de saldo de pensión mínima no contempla el precio de las rentas vitalicias a mercado, ello ocasiona, en la práctica, que algunos afiliados que acceden a la modalidad de retiro programado no cuenten con el capital suficiente para financiar una renta vitalicia de salario mínimo.



➔ Existen dos caminos por los cuales los afiliados o sus beneficiarios llegan al punto en el que deben contratar alguna de las modalidades de pensión del RAIS: por la vía del retiro por vejez, y por invalidez o muerte.

Este problema se agrava con sentencias como las de la Corte Constitucional¹ que no permiten la reducción de mesadas, lo que imposibilita el recalcular de las mismas, tal como lo ordena el artículo 81 de la Ley 100 de 1993, el cual cuenta con dos propósitos:

- Proteger al pensionado de cambios abruptos a la baja en el valor de su mesada pensional dentro de la modalidad de retiro programado.
- Mantener la coherencia entre la mesada actual del pensionado y los saldos remanentes existentes en la cuenta de ahorro individual, con los que podría contratar una renta vitalicia.

2. Proceso en invalidez y supervivencia

Para los casos de invalidez y supervivencia, a diferencia de vejez, existe una mesada de referencia. La aseguradora, al liquidar el siniestro, concurre entonces a completar el valor de la prima única que esta misma aseguradora cobraría para emitir una

renta que garantice el pago vitalicio de la mesada de referencia. Realizado el pago, el afiliado debe proceder inmediatamente, a través de su AFP, a solicitar cotizaciones de las diferentes modalidades de pensión y elegir la que más le favorezca.

En los casos de invalidez y supervivencia, en los que la aseguradora completa el capital y el pensionado elige la modalidad de retiro programado, para efectos del recalcular de mesadas y control de saldos se aplican las mismas normas que para los casos de vejez. Solo existe una diferencia, y es la imposibilidad de reducir la mesada por debajo del nivel de la pensión de referencia, dada la interpretación de las sentencias ya citadas que han modificado la concepción técnica de las modalidades de pensión.

Puntos críticos a actualizar

Fruto del análisis realizado en la sección anterior, en relación al flujo de los afiliados, pensionados y beneficiarios

1. T-1052 de 2008 y T-020 de 2011

2. Resolución 1875 de 1997

3. Por precio bajo condiciones de mercado se entiende aquel que incorpora todos los riesgos a los que se ve expuesto todo proveedor de rentas vitalicias bajo un ambiente de sana competencia.

a través del RAIS, se pueden identificar cuatro puntos críticos en la normativa, los cuales deben ser revisados:

1. Cálculo de cobertura de riesgo de incremento de salario mínimo.
2. Cálculo de saldo de pensión mínima para acceder a la garantía de pensión mínima del RAIS.
3. Control de saldos bajo la modalidad de retiro programado.
4. Cálculo de mesadas bajo la modalidad de retiro programado.

Así mismo, al analizar la Ley 100 de 1993 y sus decretos reglamentarios, en especial el Decreto 832 de 1996, se encuentran fuertes indicios de que la intención del Legislador y del Ejecutivo era que los cálculos del RAIS reflejaran los precios de mercado de una renta vitalicia. Bajo esta concepción, se garantizaba un tránsito fluido de los afiliados a través del Sistema de General de Pensiones y además, estos cálculos revelaban la magnitud de los riesgos asumidos por los afiliados, los administradores y las aseguradoras.

Sin embargo, la resolución que finalmente definió la formulación para hacer el cálculo del saldo de pensión mínima estableció parámetros estáticos; al desligarse esta formulación de una valoración adecuada de los riesgos, se terminó por desfigurar el diseño del RAIS y dificultar la participación del sector asegurador en el mercado de rentas vitalicias².

Con el fin de reestablecer la coherencia y fluidez del sistema, se hace entonces necesario que todos los cálculos que en este momento no estén vinculados a una condición de mercado, comiencen a tomar como referencia la valoración de los riesgos bajo dicha condición; no hacerlo es mantener al interior del sistema costos ocultos que tarde o temprano alguien tendrá que asumir.

La solución es entonces sencilla pero dolorosa. Sencilla porque lo único que se requiere es que cada uno de los cálculos refleje el capital suficiente para contratar una renta vitalicia a condiciones de mercado. De esta forma se garantizaría:

- Que la cobertura del riesgo de incremento de salario mínimo sea eficaz, pues los flujos que se intercambian corresponderán a los necesarios para garantizar el pago de las obligaciones pensionales.
- Que no accedan a la modalidad de retiro programado afiliados o beneficiarios de pensión que no cuentan con el capital necesario para contratar una renta de por lo menos un salario mínimo.
- Que los afiliados o beneficiarios de pensión que hubieren seleccionado la modalidad de retiro programado cuenten en todo momento con los recursos suficientes para contratar una renta vitalicia y, además, que cuando el saldo existente en la cuenta de ahorro individual se acerque al mínimo, se inicien los trámites de contratación de renta.

Dolorosa porque el reflejar el costo bajo condiciones de mercado³ de las rentas vitalicias, traería como consecuencia dos situaciones sobre las que el Gobierno tendrá que tomar decisiones rápidamente:

➔ Lo único que se requiere es que cada uno de los cálculos refleje el capital suficiente para contratar una renta vitalicia a condiciones de mercado.

- Bajo las condiciones de ahorro actuales, el valor de la mesada a la que podrían acceder los afiliados no correspondería a sus expectativas pensionales.
- El otorgamiento de rentas vitalicias de invalidez o muerte bajo condiciones de mercado abarcaría buena parte del 3% del salario base que remunera conjuntamente la comisión de administración y el seguro previsional. 

La estabilidad laboral reforzada en Colombia

Juan Pablo Araújo, Director Cámara de Riesgos Laborales
Fasecolda

El abuso de algunos trabajadores y algunas sentencias proferidas por la Corte Constitucional han desnaturalizado el derecho a la estabilidad laboral reforzada, afectando la productividad y la competitividad del país.

El ordenamiento jurídico colombiano protege de manera especial a las personas discapacitadas. Entre otros derechos, gozan de una estabilidad laboral reforzada, que impide que sean despedidas por razón de la limitación que padecen, salvo que medie autorización de la Oficina del Trabajo, y que obliga al empleador a reubicarlas en otro cargo, cuyas funciones sean compatibles con el estado de salud que ellas presenten.

La Corte Constitucional, en virtud de esta protección especial, consagrada en la Ley 361 de 1997¹, ha ordenado el reintegro de muchos trabajadores, cuyos contratos fueron terminados con justa causa. Adicionalmente, en sus decisiones ha interpretado de tal modo la norma, que cualquier persona por el solo hecho de sentirse enferma o con molestias puede beneficiarse de la protección. Por ejemplo, en Sentencia T-486 de 2014, la Corte dijo que el

-
1. **Artículo 26.** En ningún caso la limitación de una persona, podrá ser motivo para obstaculizar una vinculación laboral, a menos que dicha limitación sea claramente demostrada como incompatible e insuperable en el cargo que se va a desempeñar. Así mismo, ninguna persona limitada podrá ser despedida o su contrato terminado por razón de su limitación, salvo que medie autorización de la oficina de Trabajo.

No obstante, quienes fueren despedidos o su contrato terminado por razón de su limitación, sin el cumplimiento del requisito previsto en el inciso anterior, tendrán derecho a una indemnización equivalente a ciento ochenta días del salario, sin perjuicio de las demás prestaciones e indemnizaciones a que hubiere lugar de acuerdo con el Código Sustantivo del Trabajo y demás normas que lo modifiquen, adicionen, complementen o aclaren.



➔ Muchos empleados actualmente reciben sus salarios sin que cumplan ninguna función distinta a la de leer el periódico.

derecho hay que reconocerlo «sin importar si existe o no calificación de la pérdida de la capacidad laboral.»

Con fundamento en las decisiones de la Corte Constitucional y en ejercicio de la acción de tutela, muchos empleados actualmente reciben sus salarios sin que cumplan ninguna función distinta a la de leer el periódico.

La situación es compleja. Según cifras de Asocaña, el sector azucarero pasó de tener 400 trabajadores con estabilidad laboral reforzada en el año 2012, a tener 1.100 empleados gozando de la protección especial en el 2014. Algunas empresas que extraen carbón en los departamentos del Cesar y La Guajira han indicado que aproximadamente el diez por ciento de los trabajadores han tenido que ser reubicados en cargos que no existían en las empresas (semáforos humanos u organizadores del tráfico en las minas).

Por supuesto que no se cuestiona que la finalidad de la ley es loable y plausible, pero, infortunadamente, las interpretaciones de la Corte Constitucional, los abusos de algunos trabajadores y el mal funcionamiento de algunas juntas regionales de calificación de invalidez han convertido el derecho a la estabilidad laboral reforzada de los discapacitados o enfermos en una amenaza para la productividad y la competitividad del país.

Características socioeconómicas, geográficas y tenencia de activos

Inicialmente los empresarios propusieron, como solución al problema, que las administradoras de riesgos laborales pensionaran a los trabajadores que gozaban de la estabilidad laboral reforzada. Esta alternativa es inconveniente e ilegal, por las siguientes razones:

➔ Los trabajadores que tienen derecho a la estabilidad laboral reforzada son aquellos que han perdido su capacidad laboral en un porcentaje inferior al cincuenta por ciento, por tanto, legalmente no tienen derecho a la pensión de invalidez.



- La Ley 776 de 2002 establece que «para los efectos del Sistema General de Riesgos Profesionales, se considera inválida la persona que por causa de origen profesional, no provocada intencionalmente, hubiese perdido el cincuenta por ciento (50%) o más de su capacidad laboral de acuerdo con el Manual Único de Calificación de Invalidez vigente a la fecha de la calificación.»
- Los trabajadores que tienen derecho a la estabilidad laboral reforzada son aquellos que han perdido su capacidad laboral en un porcentaje inferior al cincuenta por ciento, por tanto, legalmente no tienen derecho a la pensión de invalidez.
- Para contemplar la opción de que el Sistema General de Riesgos Laborales pensionara a los empleados que hoy gozan del derecho de estabilidad laboral reforzada, habría que modificar la ley para disminuir el porcentaje de la pérdida de la capacidad laboral exigido para reconocer la pensión de invalidez.
- La solución propuesta generaría un régimen especial de pensiones para ciertos trabajadores, contrariando el Acto Legislativo 01 de 2005, que textualmente indica: «A partir de la vigencia del presente Acto Legislativo, no habrá regímenes especiales ni exceptuados, sin perjuicio del aplicable a la fuerza pública, al Presidente de la República y a lo establecido en los parágrafos del presente artículo.»
- Disminuir el porcentaje de la pérdida laboral para reconocer la pensión de invalidez generaría un incentivo perverso. Muchos trabajadores jóvenes intentarían obtener la pensión antes de tiempo, poniendo en riesgo la sostenibilidad financiera del Sistema Integral de Seguridad Social. Además, nos convertiríamos en un país de enfermos.
- El objetivo de la Ley 361 de 1997 es que las personas limitadas se puedan integrar a la sociedad sin ser discriminadas. La solución propuesta otorga un trato desigual a las mismas, pues las pensionaría, sin que cumplan con los requisitos que se les exigen a las demás personas.



- No es una solución atractiva para los trabajadores, porque la pensión se reconocería por un porcentaje inferior al 75% del salario. Probablemente, muchos prefieren devengar el 100% del salario, cumpliendo funciones distintas a las que se pactaron al momento de la celebración del contrato de trabajo.

Propuesta para solucionar el problema planteado.

El derecho a la estabilidad laboral reforzada no impide que el trabajador que no cumpla sus funciones sea despedido. Se puede solicitar autorización a la Oficina del Trabajo, y si esta la otorga, la terminación del contrato de trabajo es legal y válida.

En ese orden de ideas, se requiere voluntad política por parte del Ministerio de Trabajo y mucha responsabilidad de los directores de las oficinas de trabajo, para que autoricen los despidos que no se realizan por razón de la limitación de la persona o la discapacidad.

Adicionalmente, es fundamental que se estructure una política pública, a través de la cual se generen incentivos para los empleadores que contraten personas que gocen de la estabilidad laboral reforzada. Un cortero de caña que se corta dos dedos seguramente no podrá seguir desempeñando el mismo trabajo, pero sí puede desarrollar otro que sea compatible con su situación; podría pasar a otro sector de la economía, en la medida en que el Gobierno genere algunos estímulos.

También se debe revisar el funcionamiento de las juntas regionales de calificación de invalidez. Llama la atención, por ejemplo, que el cincuenta por ciento de los dictámenes que profiere la junta del departamento del Cesar son revocados en segunda instancia (Junta Nacional).

Conclusión

- Las decisiones de la Corte Constitucional, en relación con el derecho a la estabilidad laboral reforzada, están afectando la productividad y la competitividad del país.
- La primera solución propuesta por los empleadores es ilegal, inconveniente y facilista, como se mencionó en el primer punto de este escrito. Demuestra que la intención no es resolver el problema de fondo sino quitárselo de encima.
- La solución del problema no es trasladar la carga prestacional de los trabajadores enfermos al Sistema Integral de Seguridad Social, porque financieramente no sería viable. La solución es que el Gobierno desarrolle una política pública que incentive la contratación de estas personas.
- Este no es un problema exclusivo de Colombia. The Economist ha publicado varios artículos sobre el desarrollo de este tema en otros países. Es importante, entonces, que se revise la experiencia internacional para verificar las distintas alternativas que se podrían adoptar para resolver el problema. 

TLC Colombia - Estados Unidos: ¿Un fracaso?

Hernán Avendaño, Director de Estudios Económicos
Fasecolda

El comercio internacional de Colombia está en la picota pública por cuenta del enorme déficit comercial que se registra desde el año pasado, explicado básicamente por el comercio con Estados Unidos. Justamente por eso, hay analistas que le achacan ese resultado al presunto fracaso del TLC, que en mayo pasado completó tres años de vigencia.

Esas posiciones pasan por alto el entorno internacional y reflejan lecturas a medias de la información disponible. Un análisis más objetivo de las cifras y de los hechos muestra que no hay tal fracaso.

El comercio internacional no sirve

Al celebrarse el tercer año de vigencia del TLC de Colombia con Estados Unidos aparecieron diferentes críticas que evidencian, una vez más, una muy particular interpretación del comercio internacional, la debilidad de los argumentos para evaluar los acuerdos comerciales y el desconocimiento de los tiempos en que se deben producir los impactos de este tipo de convenios.

Sobre este último aspecto, se sabe que los acuerdos comerciales no producen efectos a corto, sino a

mediano y largo plazo; esto porque los cambios más importantes provienen de procesos de reasignación de recursos en la economía. Los impactos de corto plazo se fundamentan en la estructura del comercio al momento de entrar en vigencia el acuerdo, es decir, en el aprovechamiento de las ventajas en productos que ya están en los mercados internacionales.

El análisis de Recalca (2015) señala que los efectos negativos son peor de lo esperado por los más pesimistas. Para sostener sus afirmaciones, este organismo elabora su propia visión del comercio internacional:

El comercio es importante como mecanismo de transmisión de riqueza, pero no de creación de la misma. Si un país fabrica aviones, que otro no puede producir, el comercio libre de estos favorece



a ambas naciones. Sin embargo, no se puede perder de vista que la riqueza generada, resultado de la transformación de energía, materiales y mano de obra en una manufactura, es para el país que lo fabrica, no para el que lo compra.

Semejante argumento desconoce toda la teoría del comercio internacional que desde Adam Smith viene formulando las ganancias del comercio como el eje central del intercambio entre los países (Krugman y Wells, 2012; p. 23). Van al extremo de suponer que la importación de bienes no sirve para producir riqueza al país que los importa. Partiendo del ejemplo de los aviones que menciona Recalca, habría que preguntarse si las empresas aéreas que los compran para prestar los servicios de transporte de pasajeros y de carga no generan riqueza; o si tampoco la crean los servicios de mantenimiento de aeronaves, de los cuales Colombia es exportadora; o cómo

se consideran la producción y el empleo de las empresas proveedoras de los bienes y servicios que demandan esas actividades de transporte y mantenimiento.

Contrario a los postulados de la teoría del comercio internacional que interpretan el intercambio como un gana-gana, en la visión de Recalca el intercambio entre países solo debe darse sobre bienes de igual nivel tecnológico o, en su defecto, siempre ganará el país de mayor tecnología. Si este principio se aplicara, no existiría el comercio norte-sur. En ese caso, los países en desarrollo no podrían adquirir los bienes de capital que no producen, y en el ejemplo de los aviones, se condenaría a la población a los métodos más arcaicos de transporte.

Lejos de tan fatalistas interpretaciones, autores como Joseph Stiglitz, premio Nobel de economía y connotado

crítico de la globalización, enuncia que el comercio internacional juega un papel preponderante en el crecimiento de las economías. Opina este autor que la difusión de los beneficios de la revolución industrial no se hubiera realizado sin el comercio de Inglaterra con otras naciones, incluidas sus colonias; de igual forma, el desarrollo de Japón se hubiera truncado:

Es difícil imaginar que la industrialización de la era Meiji se hubiera producido si Japón no hubiese podido importar grandes cantidades de maquinaria, equipación (sic) de transporte y otros bienes de producción provenientes de Occidente a cambio de exportaciones de tejidos y juguetes baratos y otros productos que requerían uso intensivo de mano de obra. (Stiglitz y Charlton, 2007; p. 37-38).

El fracaso del TLC

Con esas ideas, Recalca muestra que el comercio de Colombia con Estados Unidos pasó de un superávit de USD 8.100 millones en 2011 a un déficit de USD 3.300 millones en 2014 y de USD 1.200 millones en febrero de 2015; estos resultados son explicados por la caída de las exportaciones, cuyo nivel en 2014 es apenas similar al observado en 2008.

Según Recalca, «para 2014, mientras Colombia exportó 953.000 toneladas de alimentos a Estados Unidos, importó 5.100.000 toneladas desde ese país. Pero más grave es el hecho de que los principales bienes que se están comprando al país del Norte, como maíz, trigo y arroz, son productos que se pueden producir en Colombia y cuyas importaciones están reemplazando producción y empleos locales.»

Estas cifras, en apariencia, dan la razón al análisis de Recalca; pero este tiene tres grandes problemas: en primer lugar, ignora por completo la caída de los precios internacionales de los productos básicos y especialmente el desplome del precio del petróleo (gráfico 1); en segundo lugar, desconoce el impacto de la creciente producción de petróleo en Estados Unidos sobre las importaciones que realiza del resto

del mundo y, por último, solo presenta las cifras de volumen de comercio agropecuario de un año, sin contar la historia de los años anteriores.

Los dos primeros aspectos mencionados repercutieron en caídas del volumen exportado de petróleo, desde 19.6 millones de toneladas en 2011 hasta 12.8 millones en 2014; en valores, la contracción fue de USD 13.700 millones a USD 7.600 en el mismo periodo (gráfico 2). Este es el principal factor que explica el deterioro de la balanza comercial de Colombia con Estados Unidos.

➔ Quitando los productos minero-energéticos, el resto de las exportaciones a Estados Unidos aumentaron durante la vigencia del TLC.

Pero ese no es un fenómeno que afecte solo a Colombia, sino a todos los países que exportan el hidrocarburo a ese mercado. Según la Energy Information Administration de Estados Unidos, las importaciones de crudo, que en 2007 promediaron los 305 millones de barriles por mes, bajaron a 223 millones en 2014.

Con relación al volumen de comercio agropecuario, hay que ver lo ocurrido en los años anteriores (gráfico 3). Las cifras muestran que en 2007 Colombia exportó a Estados Unidos 907.000 toneladas e importó 4.3 millones. Pero en los años siguientes las importaciones cayeron hasta 947.000 toneladas en 2012, porque la demora en la aprobación del TLC en el Congreso estadounidense propició el desplazamiento de ese país por productos de Canadá y Argentina. Una vez entró en vigencia el TLC, se observa una recuperación de su participación de mercado. Por lo tanto, las diferencias en volumen de comercio no se originan con el acuerdo, sino que vienen de años anteriores.

Gráfico 1: Precios internacionales del carbón y del gas 2011-2015 (Dólares)

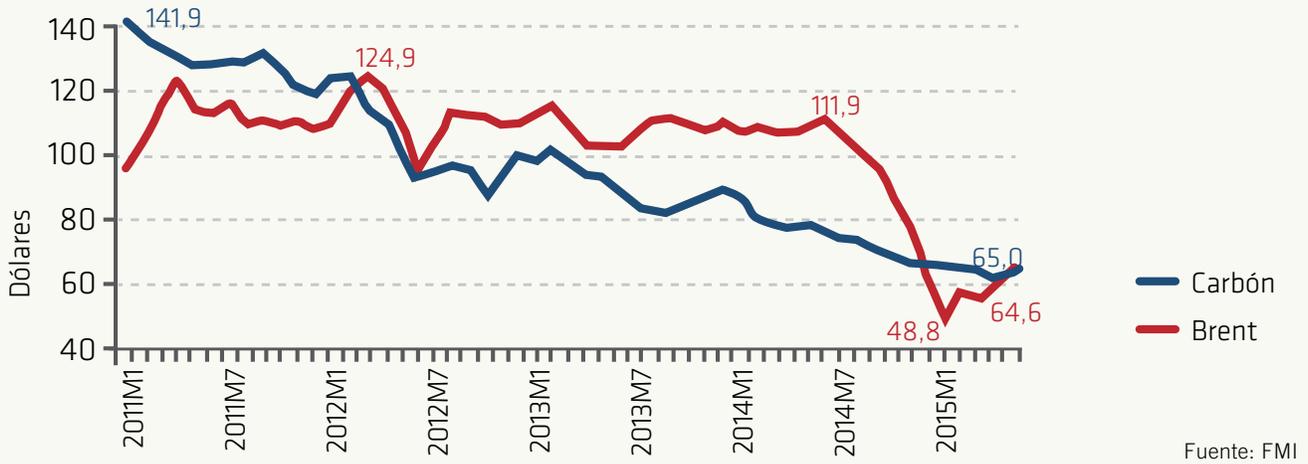


Gráfico 2: Exportaciones de Colombia a Estados Unidos 2009 - 2014 (millones de dólares)

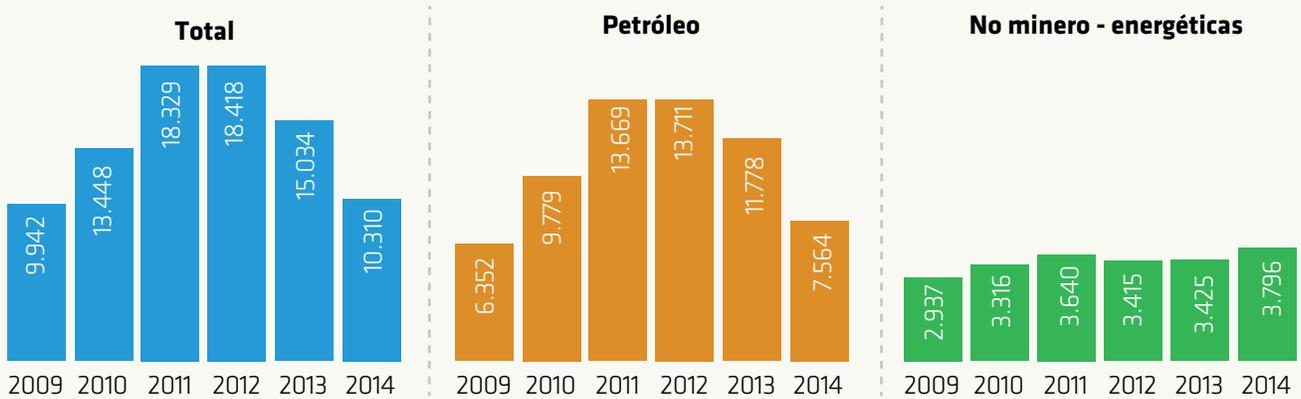
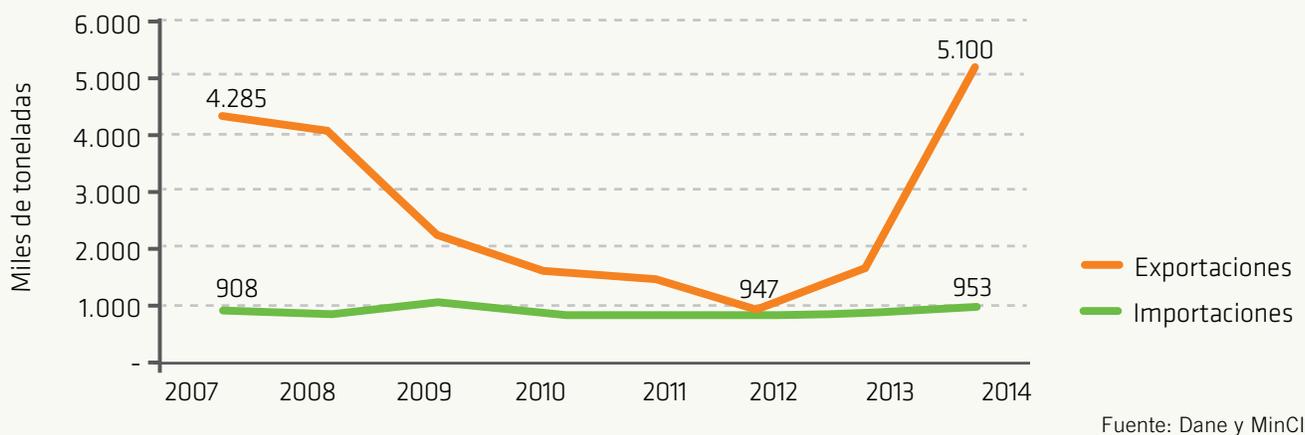


Gráfico 3: Volumen de exportaciones e importaciones agropecuarias de Colombia a Estados Unidos 2007 - 2014 (Miles de toneladas)



La referencia a las importaciones de trigo, maíz y arroz no pasa de ser un discurso sin asidero en la realidad. Desde hace muchas décadas, Colombia es un país deficitario en trigo, de forma que al entrar en vigencia el TLC ya se abastecía con importaciones el 97% del consumo nacional.

En el caso del maíz, el país importa dos tercios de su consumo, porque la producción nacional no ha tenido la capacidad de responder a la mayor demanda que ocasionó la modernización de la ganadería, basada en el consumo de alimentos concentrados; pero no significa esto que las importaciones estén acabando con la producción doméstica, pues, como lo indican los datos oficiales, entre 2012 y 2014 la producción nacional aumentó de 765.000 a 823.000 toneladas.

En el caso del arroz, los contingentes acordados con Estados Unidos representan el 3.3% de la producción, que equivale a menos de 10 días del consumo del país.

En términos generales, quitando los productos minero-energéticos, el resto de las exportaciones a Estados Unidos aumentaron durante la vigencia del TLC (gráfico 2). Las exportaciones no minero-energéticas crecieron a una tasa media anual del 5.4% entre 2012 y 2014; de ellas, las industriales crecieron al 3.2% anual y las agroindustriales al 6.3% anual.

Aun cuando los impactos más notorios de los acuerdos comerciales se dan a mediano y largo plazo, como ya se anotó, cabe destacar algunos logros en el corto periodo que llevan vigentes. Según ProColombia, 434 nuevos productos colombianos se exportaron a Estados Unidos entre mayo de 2012 y diciembre de 2014. La misma fuente indica que 1.908 empresas exportaron por primera vez a ese mercado y la mayoría de ellas son mipymes.

Conclusiones

En síntesis, atribuir al TLC el deterioro reciente de la balanza comercial de Colombia con Estados Unidos no tiene ningún fundamento. Las cifras, los acontecimientos internacionales, que afectaron los precios de todos los productos básicos, y las nuevas tecnologías de producción de petróleo en el país del norte explican el resultado comercial.

Lo que sí es objetivo es que la bonanza de productos básicos aumentó la concentración de la canasta exportadora colombiana al mercado estadounidense; en 2012 los minero-energéticos representaron el 84.4% del total y en 2014 el 73.1%. Es hora de retomar la senda de la diversificación y de fortalecer las políticas de fomento a las exportaciones de mayor valor agregado, que son las que a mediano y largo plazo mostrarán los verdaderos impactos del TLC. 

Bibliografía:

- Krugman, P. y Wells, R. (2007). *Macroeconomics*. Second Edition. Worth Publishers, New York.
- Stiglitz, J. y Charlton, A. (2007). *Comercio justo para todos*. Cómo el comercio puede promover el desarrollo. Taurus Alfaguara S.A. Bogotá.
- Recalca (2015). Balance de los 3 años del TLC con Estados Unidos. Consultado el 8 de junio de 2015 en: <http://www.recalca.org.co/balance-de-los-3-anos-del-tlc-con-estados-unidos/>.

Llevamos 21 años
asegurando el bienestar
y el progreso de Colombia.



Más de un millón y medio de
colombianos protegidos por nuestros
seguros de personas y riesgos laborales.*

Más información en www.colmenaseguros.com

* Cifra con corte a abril de 2015.

Una compañía diferente para un futuro diferente.



Colmena
Seguros

La demanda de seguros de vida en Colombia¹

Wilson Mayorga, Director Cámara de Vida y Actuaría
Fasecolda

Fasecolda ha realizado el estudio de demanda de seguros de vida más completo en el país, el cual, concentrándose en el decil de mayor ingreso de la población, encuentra los factores determinantes de la decisión de compra, cancelación y no compra de seguros de vida por parte de los hogares de Colombia.

La Encuesta de demanda de seguros de vida de Fasecolda –EDSV 2014– analizó, mediante una encuesta probabilística, a 1.3 millones de hogares que residen en barrios de estratos 4 al 6, más aquellos hogares que residen en barrios de estrato 3 pero que tienen ingresos mensuales superiores a tres millones de pesos; se preguntó si el jefe de hogar tenía o no cobertura de seguros de vida².

Se segmentó el tipo de seguro de vida contratado en: adquirido voluntariamente, asociado a una deuda financiera y otorgado como beneficio por el empleador.

En Colombia, según la Encuesta longitudinal de protección social del DANE (ELPS), hay 13.5 millones de hogares, de los cuales 9.3 millones residen en barrios de estrato 1 o 2 y 3.5 millones residen en barrios de estratos 3 al 6 (gráfico 1). En

este universo, se estima que en cerca de 1.4 millones de hogares, uno de sus miembros cuenta con algún tipo de seguro de vida.

Los resultados de la EDSV de Fasecolda nos permiten afirmar que en 655.000 hogares del universo seleccionado para el análisis (51.1% del total de hogares estimados) el jefe de hogar está asegurado, bien sea porque adquirió el seguro de manera voluntaria (343.000 hogares), porque su seguro de vida está asociado a una deuda financiera (171.000 hogares) o porque su empleador lo otorga como un beneficio para sus trabajadores (140.000 hogares).

El estudio publicado, nos permite analizar de manera detallada, entre otros temas, los factores determinantes de la compra de seguros de vida, así como las razones que plantean las personas para no adquirir este tipo de coberturas.

Gráfico 1: Distribución de hogares asegurados en Colombia

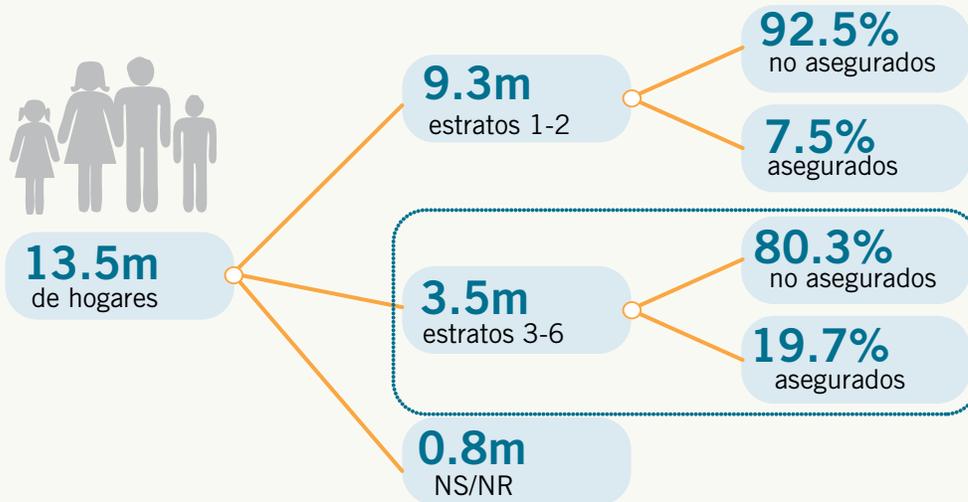
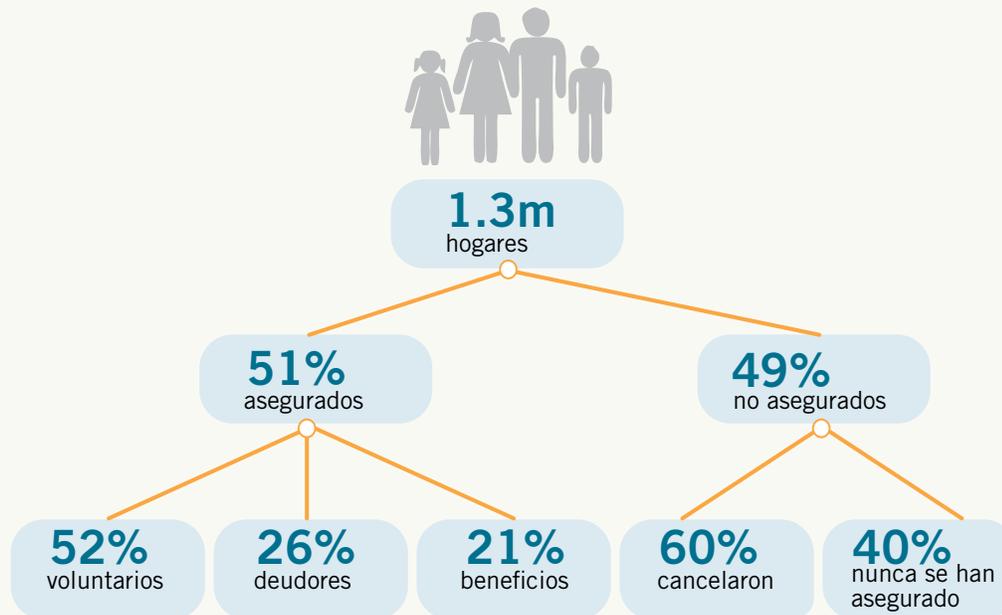


Gráfico 2: Distribución de hogares analizados



Fuente: EDSV, Fasecolda, 2014.

1. Este artículo corresponde a un resumen de los principales resultados y conclusiones del documento La demanda de seguros de vida en Colombia: una visión integral, publicado por FASECOLDA en mayo de 2015.
2. La encuesta, contratada con el Centro Nacional de Consultoría, se aplicó en Bogotá, Cali, Medellín y Barranquilla. El margen de error es del 2.3% y el nivel de confianza es del 95%. Se realizaron 1.900 encuestas telefónicas. El trabajo de campo se realizó entre diciembre de 2014 y enero de 2015.

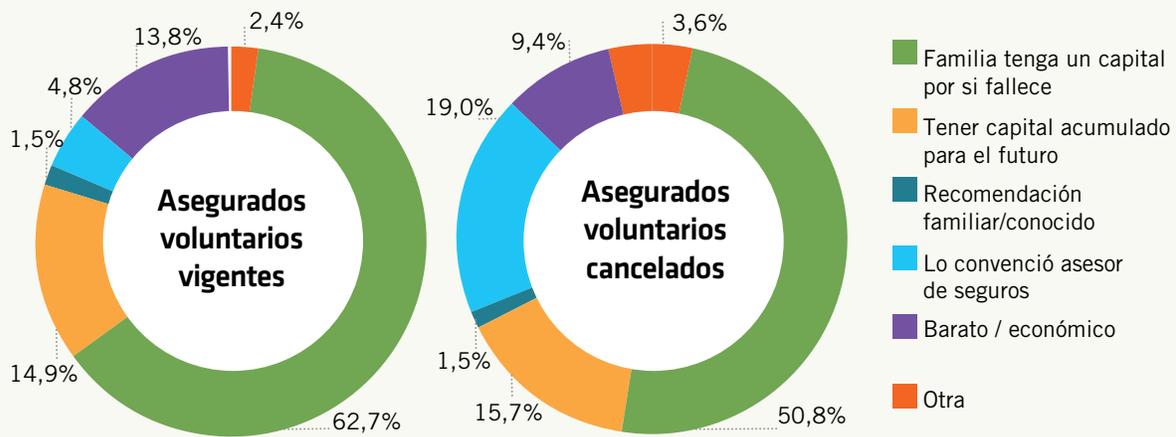
Conclusiones

La compra de seguros de vida se explica fundamentalmente por la expectativa de poder satisfacer las necesidades materiales que pueden llegar a tener los beneficiarios en caso de que el asegurado falte, además, por la tasa de dependencia (número de personas menores que dependen del jefe del hogar), el ingreso del hogar, el precio del seguro, el nivel educativo de los miembros del

hogar, la escala de valores de los hogares, la estabilidad del entorno económico, el acceso a servicios financieros y la tasa de ahorro de los hogares.

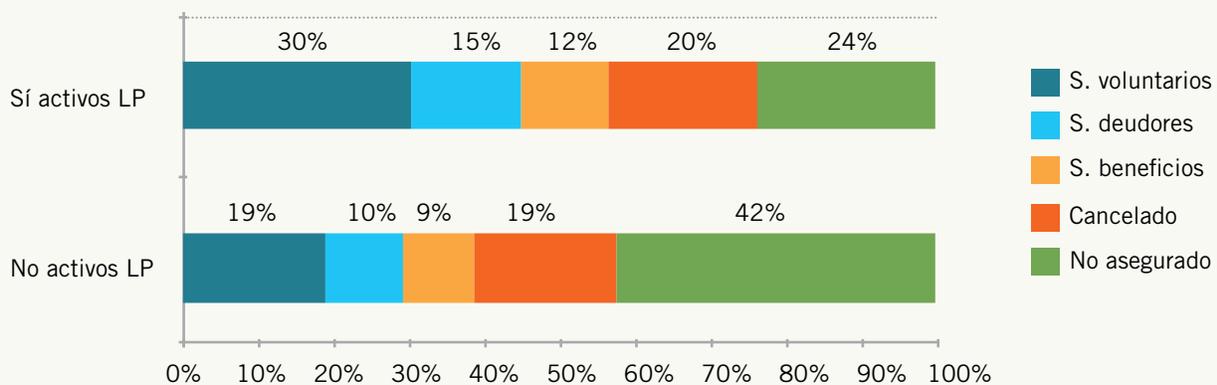
Al preguntar a las personas que adquirieron seguros de vida, aún vigentes o que actualmente están cancelados, la razón por la que adquirieron el seguro, la respuesta más destacada fue la expectativa de dejar un capital en caso de que el asegurado falte.

Gráfico 3: Razones de compra voluntaria de seguros de vida



Fuente: EDSV, Fasecolda, 2014.

Gráfico 4: Relación entre tenencia de activos y demanda de seguros de vida



Fuente: EDSV, Fasecolda, 2014.



➔ La tenencia de activos de largo plazo y la compra voluntaria de seguros de vida son complementarias.

Igualmente, los resultados de la EDSV muestran la existencia de relación entre riqueza de los hogares y adquisición voluntaria de seguros de vida. De los hogares que cuentan con activos considerados de largo plazo (apartamento o casa para vivienda, automóvil para uso personal o familiar, inmueble para arrendar o vender y bonos, acciones o inversiones financieras que espere mantener por más de un año), el 30% están asegurados voluntariamente, entre aquellos que no cuentan con esta clase de activos, el aseguramiento voluntario es apenas del 19%.

Al analizar la hipótesis de que los hogares de mayor ingreso prefieren alternativas de autoseguro, se encuentra que existe correlación entre la búsqueda de alternativas de inversión a largo plazo e interés de protección ante ocurrencia de eventos adversos que afecten el patrimonio familiar: si se considera la tenencia de inmuebles para arrendar o para vender, se observa que entre quienes han adquirido un seguro de vida es más alto el porcentaje de tenencia de este tipo de inversiones (22% para los compradores voluntarios y 20% para asegurados asociados a créditos hipotecarios) que entre los no asegurados (11%). Estos resultados muestran que la tenencia de activos de largo plazo y la compra voluntaria de seguros de vida son complementarias.

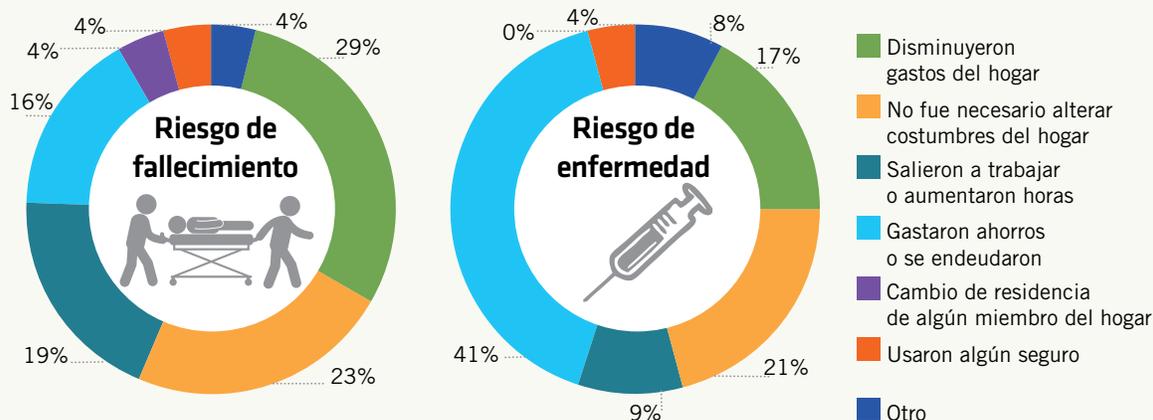
Por su parte, la vulnerabilidad financiera del hogar—el grado de sensibilidad del hogar ante la pérdida del ingreso como resultado de la muerte o la incapacidad del jefe del hogar—también ha sido analizada como un factor determinante de la compra de seguros de vida en los hogares.

Núñez y Espinosa (2005) estimaron que el 39% de los hogares en Colombia, si bien no son pobres, al ocurrir un impacto de ingresos que afecte al hogar, caerían en la pobreza.

Sin embargo, los mecanismos de cobertura de los hogares ante el riesgo no son homogéneos: Según la ELPS, durante el año 2012, en 65.000 hogares el jefe de hogar falleció y en el 19% de los casos algún miembro del hogar tuvo que empezar a trabajar o aumentar el número de horas laboradas; en el 29% de los casos tuvieron que ajustar los gastos del hogar.

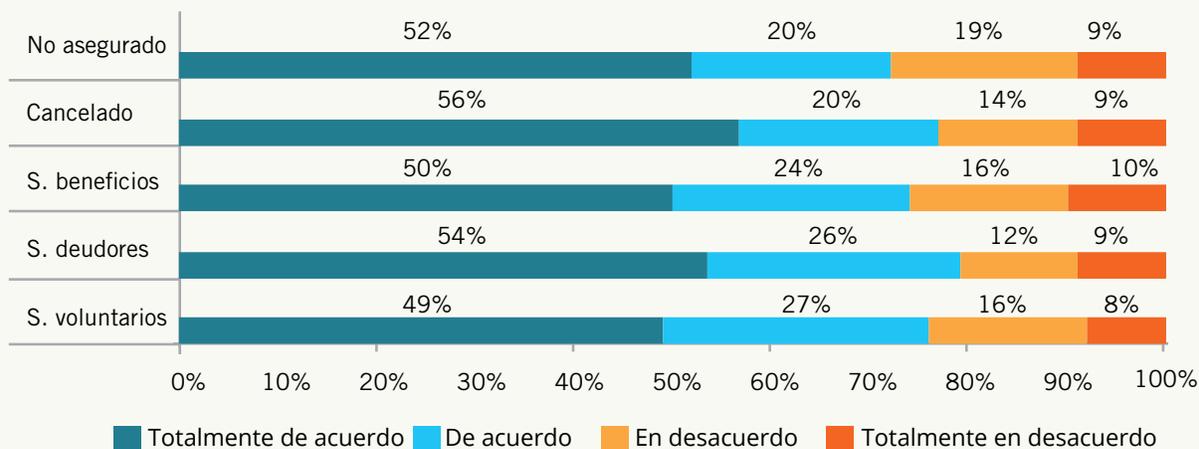
Según la misma fuente, en el 2012, en 354.000 hogares algún miembro del hogar tuvo un accidente o enfermedad grave y en el 41% tuvieron que gastar ahorros o endeudarse; en el 17% de los casos tuvieron que ajustar los gastos del hogar. Tanto ante la ocurrencia de fallecimiento como de incapacidad, cerca del 4% de los hogares reportó haber utilizado algún tipo de seguro. (Ver gráfico 5).

Gráfico 5: Mecanismos de cobertura de los hogares ante el riesgo



Fuente: ELPS, DANE (2012)

Gráfico 6: «Es preferible ganar un millón hoy que esperar 5 años para recibir 5 millones» (Tasa de descuento del 38% anual)



Fuente: ELPS, DANE (2012)

A pesar de lo anterior, los consumidores reconocen la importancia del seguro de vida. De acuerdo con la EDSV de Fasecolda, los seguros de vida son considerados baratos, en comparación con el beneficio que entregan, particularmente entre los asegurados voluntarios (73%) respecto a los no asegurados (56%).

Sin embargo, la valoración del seguro, medida por la prima que el consumidor está dispuesto a pagar, no se comporta de manera semejante: de acuerdo a los

resultados obtenidos por Fasecolda, el 73% de los no asegurados no está dispuesto a pagar o pagaría menos de 100.000 pesos mensuales por un seguro de vida temporal y el 76% no está dispuesto a pagar o pagaría menos de 100.000 pesos por un seguro dotal. Para los asegurados voluntariamente, estos porcentajes son del 65% y el 64%, respectivamente.

La explicación de este resultado es la notoria preferencia de los consumidores por obtener beneficios

➔ Los seguros de vida son considerados baratos, en comparación con el beneficio que entregan, particularmente entre los asegurados voluntarios.

presentes, incluso así sean menores que los beneficios futuros que se obtendrían: en la medida en que la percepción del beneficio futuro del seguro de vida es baja, la valoración, medida por la disposición a pagar, también lo es. (Ver gráfico 6)

Comportamiento y capacidades financieras de los asegurados

La literatura especializada ha mostrado recientemente que, en diferentes aspectos, los consumidores no se comportan como lo predice la teoría económica tradicional. Los estudios enmarcados bajo la economía del comportamiento han mostrado cómo la influencia de factores de comportamiento, sesgos cognitivos e

incluso factores psicológicos inciden en el proceso de toma de decisiones y elección de los consumidores.

Los sesgos cognitivos son una serie de efectos identificados por la psicología e involucrados en la economía del comportamiento, que consisten en errores sobre cálculos simples de estadística, de atribución social y de memoria que son comunes a todos los seres humanos (Haselton et al (2005)).

La procrastinación consiste en el acto de retrasar la obligación de hacer una tarea considerada como desagradable, que hubiera preferido hacer antes, inclusive si dicha tarea trae beneficios a largo plazo. En relación con la compra de seguros de vida, la procrastinación se hace evidente en la mayoría de las ocasiones, ya sea porque los individuos consideran la decisión de adquirir uno como una tarea compleja debido al exceso de información que reciben, a la falta de conocimiento, o porque tienen otras prioridades financieras que prevalecen sobre la compra de un seguro de vida (Swiss Re (2013)).

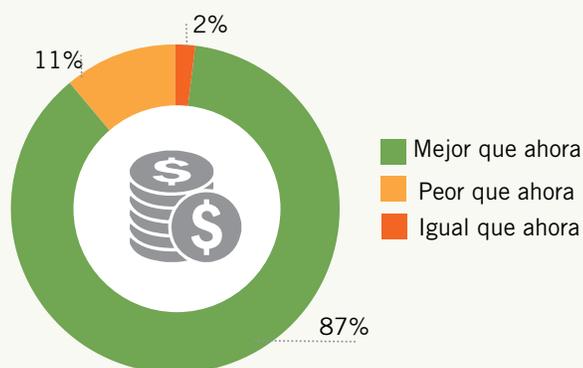
En el caso particular del mercado colombiano, este tipo de sesgo cognitivo puede observarse al analizar que, entre las personas que no tienen seguro, el 87% estarían dispuestas a comprar un seguro de vida en el futuro, bajo el escenario de que su situación económica fuera mejor que ahora.

Cuadro 1: Algunos sesgos cognitivos

Dependencia de la Referencia	Las personas toman decisiones basadas en ganancias o pérdidas respecto a un punto de referencia
Aversión a la pérdida	El pago de la prima es visto como una pérdida tangible sin ganancia (intangibles)
Procrastinación	Tendencia a aplazar acciones urgentes pero desagradables, reemplazándolas por tareas agradables
Racionalidad acotada	Exceso de información induce a seguir “reglas habituales”
Descuento hiperbólico	Preferencia por ganancias inmediatas, menores que ganancias futuras

Fuente: Swiss RE (2013)

Gráfico 7: «Compraría un seguro de vida dentro de 5 años si su situación económica fuera...»



Fuente: EDSV, Fasecolda, 2014.

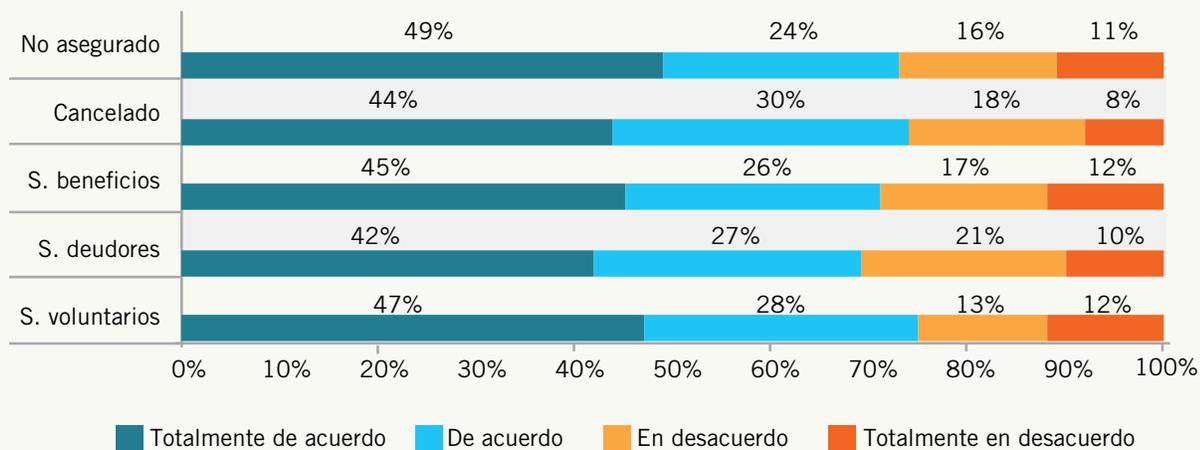
Un segundo sesgo cognitivo que puede estar asociado con la demanda de seguros de vida es la racionalidad acotada. Bajo este enfoque, las personas, al tener exceso de información sin tener la capacidad de procesarla, eligen seguir «reglas de decisión» basadas en la costumbre. La EDSV muestra que el porcentaje de no asegurados que se muestra de acuerdo con

la afirmación «las mejores decisiones se toman sin meditarlas mucho» es del 53%, respecto al 41% de los asegurados voluntariamente que están de acuerdo con esta afirmación.

De Meza et al (2008) muestra que el comportamiento financiero de las personas depende principalmente de sus atributos psicológicos y no solo de la información o habilidades, o de como deciden utilizarlas. Lo que las personas saben y lo que hacen con ese conocimiento depende, primordialmente, de sus atributos psicológicos y de sus factores cognitivos.

Algunos de los resultados de la EDSV de Fasecolda indican la importancia del conocimiento y aptitudes relacionados con el manejo de las finanzas personales en el proceso de compra voluntaria de seguros de vida. Si bien el 97% de las personas analizadas afirma conocer qué es un seguro de vida, de acuerdo al gráfico 8, el 75% de los jefes de hogar está de acuerdo en que una de las razones primordiales por las cuales las personas no compran seguros de vida es porque no entienden adecuadamente qué es un seguro de vida.

Gráfico 8: «Razón que explica por qué las personas no compran seguros: no los conocen o no los entienden bien»



Fuente: EDSV, Fasecolda, 2014.

¿Por qué no compran seguros los colombianos?

378.000 jefes de hogar del decil de mayor ingreso nunca han comprado un seguro de vida de manera voluntaria. Este porcentaje corresponde al 29% de la población estudiada.

De este porcentaje, 1 de cada 3 han recibido o buscado información de seguros de vida. Es relevante mostrar que el 22% de los que recibieron información han intentado comprar seguros de vida, mientras que solo el 4% de los que no han

recibido información han intentado realizar dicha compra. Este resultado indica que la información de seguros de vida, si bien no induce a la compra directa, al menos influencia la decisión de iniciar el proceso de compra.

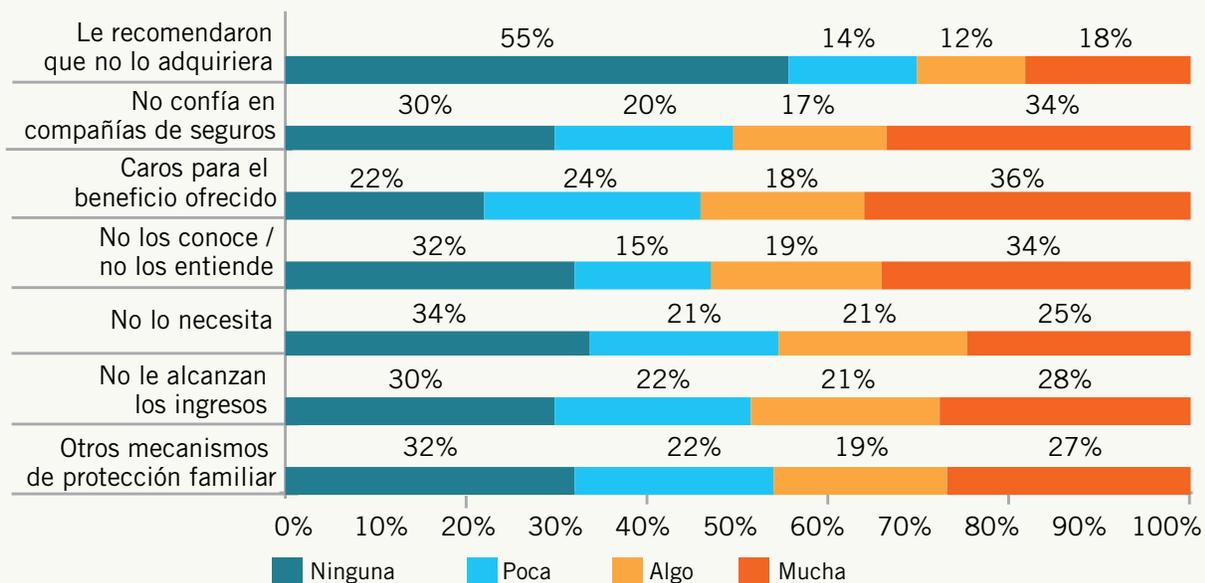
Finalmente, considerando toda la población que reporta no contar seguro de vida adquirido de manera voluntaria, las razones que influyen primordialmente en la decisión de no comprar seguros de vida son las siguientes: ver gráfico 10.

Gráfico 9: Búsqueda de información e intento de compra de seguros



Fuente: EDSV, Fasecolda, 2014.

Gráfico 10: Influencia de razones de no compra de seguros de vida (Respuestas múltiples)



Fuente: EDSV, Fasecolda, 2014.

Es importante notar que las razones con mayor influencia son: «caros para el beneficio que ofrecen» (54%), «tiene otros mecanismos para garantizar el bienestar económico familiar por si Ud. llegara a faltar» (53%), «no confía en las compañías de seguros» (51%) o «no los necesita» (49%).

Conclusiones

Si bien la demanda por seguros de vida depende del nivel educativo, el nivel de ingresos y otras variables socioeconómicas, también existen variables que generan retos importantes para las compañías de seguros, tales como la tenencia de activos a largo plazo o la tenencia de fondos de ahorro.

Esta relación genera la oportunidad de propender a la búsqueda de alternativas de aseguramiento que complementen el portafolio de ahorro e inversión de los asegurados.

Sin embargo, es un reto de las compañías de seguros generar la confianza y transmitir a los clientes los conocimientos sobre seguros de vida. En el componente de capacidades financieras es donde se presentan los mayores retos de las compañías de seguros.

Otro reto fundamental también es lograr acercar la compañía de seguros al cliente. Los resultados muestran que apenas el 46% de los asegurados voluntarios es contactado por las compañías de seguros, y que esta tasa de contacto es inferior en clientes asegurados por una deuda financiera o como beneficio del empleador.

Igualmente, es un reto lograr transmitir mayor información entre los no asegurados; los resultados muestran que apenas una de cada tres personas no aseguradas busca información sobre seguros de vida y, de estos, el 22% intenta comprar seguros, mientras que entre los que no buscan información, apenas el 4% intentan comprar la cobertura de seguros de vida. 

Bibliografía:

- De Meza, D. et al. (2008). *Financial capability: a behavioral economics perspective*. Consumer Research (69).
- Mayorga, W. (2013). *Capacidades financieras de los asegurados de vida*. Revista Fasecolda nro. 152, p. 13-18.
- Mayorga, W. (2014). *Perfil socioeconómico de los asegurados de vida*. Revista Fasecolda nro. 154.
- Swiss Re. (2013). *Life insurance: focusing on the consumer*. Sigma nro. 6.



ASEGÚRESE.

Marque sin costo desde su celular al #322 o ingrese a segurosbolivar.com

SEGUROS
COMERCIALES
BOLÍVAR



Seguros Confianza y Swiss Re Corporate Solutions: **una familia que crece**

Angélica Sánchez, Analista de Medios y Comunicaciones
Fasecolda

Luego de que la Superintendencia Financiera de Colombia avalara la compra del 51% de la Aseguradora de Fianzas Confianza, por parte de la filial Corporate Solutions de la compañía suiza de reaseguros Swiss Re, Michel Liès, CEO del grupo, y Agostino Galvagni, CEO de Swiss Re Corporate Solutions visitaron nuestro país para celebrar el primer año de esta alianza.

Swiss Re Corporate Solutions hace parte del Grupo Swiss Re, uno de los más grandes líderes de reaseguro a nivel mundial. Esta filial ofrece opciones de aseguramiento de alta calidad a corporaciones multinacionales medianas y grandes. Su oferta incluye transferencia de riesgo estándar y programas en diferentes líneas de negocio, con soluciones altamente personalizadas, adaptadas a las necesidades de cada cliente.

Esta división presta servicios a clientes de más de 40 oficinas en todo el mundo y está respaldada por los casi 150 años de experiencia, capacidad significativa y la fortaleza financiera del Grupo Swiss Re.

Michel Liès, habló con la Revista Fasecolda sobre su experiencia y proyectos en el país.

¿Por qué Swiss Re Corporate Solutions escoge a Seguros Confianza para llevar a cabo este proyecto?

Precisamente por la confianza que tenemos en el liderazgo de esta entidad y por su solidez. Esta compañía de origen familiar y creada hace 36 años tiene un gran respaldo técnico y un conocimiento particular de ciertos productos con los cuales podemos ampliar y mejorar el servicio a nuestros clientes. Nuestras razones de ser son complementarias y se pueden aprovechar.

➔ Esta compañía de origen familiar y creada hace 36 años tiene un gran respaldo técnico y un conocimiento particular de ciertos productos con los cuales podemos ampliar y mejorar el servicio a nuestros clientes.

Swiss Re tiene más de 100 años de presencia en América Latina y más de 50 en Colombia. Esto nos hace conocer muy bien el mercado y la dinámica de la región. Este es el continente del presente y del futuro, y aquí Colombia juega un papel sumamente importante.

Haber conseguido esta unión es un éxito, pero significa un mayor éxito el crecimiento a futuro no solo nuestro, sino de nuestros clientes.

¿Cuáles son los proyectos que esta gran alianza plantea para el país?

Queremos ampliar con innovación la oferta que actualmente Confianza brinda a sus clientes. Nos parece muy interesante la nueva ola en infraestructura que está experimentando Colombia con las concesiones de cuarta generación. Las necesidades que tienen los Gobiernos de contar con un respaldo en este aspecto es algo que no se puede desconocer y los aseguradores y reaseguradores tenemos toda la disposición para brindar este apoyo.

Los proyectos de infraestructura, además de contribuir a la estabilidad económica de un país, ayudan a la consolidación y ampliación de la clase media, lo que permite reducir la pobreza. Esto supone un fantástico desafío para la industria aseguradora y, aunque hay una gran competencia, la innovación será el gran punto diferenciador con respecto a otras compañías.

Entre nuestros objetivos está apostarle a las concesiones de cuarta generación (4G), además, queremos traer a Colombia soluciones para los sectores hidrocarburos, agrícola, minero y energético.

¿Cómo beneficia esta unión al cliente corporativo?

La relación con el cliente está establecida por Confianza desde hace muchos años. Sin embargo, nuestra actividad a nivel internacional nos brinda la experiencia para poder replicar aquí metodologías que desembocarán en resultados exitosos para ambas partes. La innovación es nuestro as bajo la manga y con ella podremos ofrecer soluciones más atractivas.

➔ Creemos que es un buen momento para que el Estado colombiano comience a pensar en un sistema de aseguramiento a gran escala para los menos favorecidos.

Según Swiss Re, ¿cuál es el perfil del consumidor de seguros en Colombia?

El consumidor de seguros en Colombia tiene la necesidad de productos personalizados. Muchas veces el sector se centra en generar un solo producto para una gran masa de clientes, pero lo que nosotros proponemos es la identificación de cada cliente como único, para poder responderle a cada uno con una solución particular.

¿Cuál es su percepción acerca de la coyuntura económica de Colombia?

➔ Nos parece muy interesante la nueva ola en infraestructura que está experimentando Colombia con las concesiones de cuarta generación. Las necesidades que tienen los Gobiernos de contar con un respaldo en este aspecto es algo que no se puede desconocer y los aseguradores y reaseguradores tenemos toda la disposición para brindar este apoyo.



Michel Liès, Samuel Rueda, Agostino Galvani, Luis Alejandro Rueda.

A pesar de que la perspectiva de crecimiento económico para Colombia haya disminuido este año, si se compara con algunos otros países de la región, sigue siendo prometedora y un buen escenario para el negocio. La situación económica del país hoy justifica todo lo que hacemos. Este gran paso que estamos dando, el cual nos amplía el espectro acerca del mercado local, es muy valioso y demuestra la gran credibilidad que para nosotros tienen los profesionales colombianos.

¿Qué beneficios traen para el consumidor final los avances en temas de regulación que actualmente se presentan en la región?

Estamos totalmente de acuerdo con el hecho de que debe haber unos estándares mundiales que permitan conectar lo que ocurre en Estados Unidos y Europa con el resto del mundo. La gran preocupación que tenemos a nivel de regulación es que varias de esas reglamentaciones son inspiradas por el entorno bancario. Muchos de los reguladores ejercen su actividad sobre los bancos y las compañías aseguradoras al mismo tiempo, lo que queremos es hacer entender que la industria del seguro no es igual a la in-

dustria bancaria, por la misma razón que una persona no puede acudir a la aseguradora pidiendo que le devuelvan su dinero si no ocurre el siniestro.

¿Existe percepción en los Gobiernos acerca de la utilidad de los seguros?

Actualmente hay muy poco interés por parte del sector político sobre aquello en lo que el seguro puede aportar, muchos siniestros acontecen sin ser asegurados y, al final, el que termina pagando es el Estado.

Nuestro planeta está asegurado solo en un 20%. Sin embargo, las estadísticas muestran que en 2014 hubo muchas catástrofes, pero las pérdidas humanas y materiales se redujeron gracias al incremento en la penetración del seguro a nivel mundial.

Creemos que es un buen momento para que el Estado colombiano comience a pensar en un sistema de aseguramiento a gran escala para los menos favorecidos, que les permita mejorar su calidad de vida y mitigar el impacto de cualquier evento catastrófico en sus vidas. 

La intermediación de seguros en Colombia debe ser profesionalizada

Luis Eduardo Clavijo, Vicepresidente Jurídico
Fasecolda

El seguro, como una institución «por medio de la cual un gran número de existencias económicas amenazadas por peligros análogos se organizan para atender mutuamente a posibles necesidades tasables y fortuitas de dinero»¹, requiere, para su explotación masiva, un engranaje adicional: el de la intermediación.

En efecto, el acercamiento de los dos extremos de la relación aseguradora, el asegurador y el tomador, se facilita gracias a la intervención de un tercero que, con independencia de la figura jurídica que adopte, identifique las necesidades de aseguramiento de los consumidores con el fin de orientarlos a trasladarlas a un asegurador.

Entendido el seguro como un intangible, es decir, una promesa cuya concreción solo se da cuando el evento

amparado se materializa, la labor de intermediación no puede limitarse al simple acercamiento de las partes, sino que, debe incluir la tarea de informar al cliente las características del producto.

De ahí la necesidad de profesionales altamente capacitados que tengan un amplio conocimiento de los productos que ofrecen y de la aseguradora que representan, para que puedan identificar a sus potenciales usuarios e ilustrarlos sobre una adecuada decisión de aseguramiento.

1. Manes, Alfredo. Teoría general del seguro, tomo I, pág. 2.



En Colombia, la regulación de la actividad de intermediación de seguros es sencillamente anacrónica. La Ley 65 de 1966 y el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, normativas de mayor rango en la materia, se limitan a describir los tipos de intermediación aceptados en nuestro ordenamiento (agentes, agencias y corredores), haciendo una somera descripción de las actividades que se les autoriza desarrollar.

En este contexto, urge llevar a cabo una actualización de la normatividad para ponerla a tono, no solo con los estándares internacionales sino con la propia dinámica del negocio asegurador en el mercado colombiano. De acuerdo con el informe rendido bajo el Financial Sector

Assessment Program (FSAP) del Banco Mundial, para el año 2014 los agentes, agencias y corredores gestionaban el 78% de la comercialización de seguros de todo el mercado en Colombia.

En este orden de ideas, quisiera abordar tres aspectos que, a mi juicio, deberían ser regulados en una reforma de la actividad de intermediación en Colombia:

- **Capacitación**

Es claro que las compañías de seguros, en su afán de incrementar sus volúmenes de ventas, se pueden ver incentivadas a diseñar cursos de ca-



pacitación sin los mínimos requerimientos de calidad. En consecuencia, el nivel de preparación académica que requiere la profesión de intermediario de seguros se limita a unos conocimientos mínimos definidos por una determinada compañía de seguros.

La propuesta es reglamentar el oficio, crear la carrera de intermediación a un nivel de educación media superior con la debida aprobación de los programas ofrecidos por los centros educativos y diseñar programas de profundización para los ramos con mayor grado de complejidad.

- **Idoneidad**

En algunos países, como es el caso de Colombia, se han adoptado sistemas de certificación de estudios en instituciones educativas o en compañías aseguradoras. Otros, por el contrario, han preferido implementar un sistema de evaluación, de manera que el intermediario acredita su conocimiento en seguros mediante la presentación periódica de un examen.

Por ejemplo, en España, la Ley 26 de 2006 señala que los intermediarios deben acreditar haber superado un curso de formación impartido por una institución con aprobación del Estado para tal fin. En Nueva York, se requiere aprobar un curso de formación, con un número de horas entre 20 y 90 según el tipo de seguro, impartido por una entidad avalada por el Departamento de Servicios Financieros del Estado de Nueva York y, una vez expedida la licencia, se deben presentar exámenes cada dos años.

En Colombia ya se empieza a manifestar la exigencia de requisitos de idoneidad similares a los de los ejemplos anteriores. La ley 1562 de 2012, que regula el sistema de seguridad social en el ramo de riesgos laborales, reglamentada, entre otros, por el Decreto 1637 de 2013 y por la Reso-

➔ Reglamentar el oficio, crear la carrera de intermediación a un nivel de educación media superior con la debida aprobación de los programas ofrecidos por los centros educativos.

lución 892 de 2014 del Ministerio de Trabajo, estableció que la labor de intermediación de seguros en el ramo de riesgos laborales puede ejercerse previa acreditación de un curso de conocimientos específicos en estos temas cuyo contenido es definido por el Ministerio de Trabajo.

Colombia debe seguir estableciendo criterios de idoneidad para intermediarios, conforme a lineamientos de países como España o algunos de Norteamérica y, en tal sentido, debe ser la Superintendencia Financiera de Seguros quien se encargue de realizar las pruebas de idoneidad con una prudencial periodicidad y con el grado de especialidad que se requiere en cada uno de los ramos.

- **Registro**

Este aspecto no es más que una necesaria consecuencia de un buen funcionamiento de los dos anteriores. En efecto, si se otorga una adecuada capacitación y el Estado ejerce un control periódico del nivel de preparación que los intermediarios de seguros tienen en función del ramo que comercializan, es muy fácil establecer un mecanismo a través del cual el consumidor y las compañías de seguros puedan verificar las competencias y la trayectoria del intermediario.

Hoy en día, este tipo de información es administrada por cada una de las compañías de seguros donde está vinculado el intermediario, motivo por el cual no puede ser confiable o de fácil acceso para el consumidor de seguros.

En este orden de ideas, la Superintendencia Financiera debería de ser la encargada de administrar lo que podría denominarse como el registro unificado de intermediarios de seguros (RUIS). El RUIS permitiría que cualquier persona solicite información sobre un intermediario, relacionada con su experiencia, ramos de seguros acreditados y sanciones disciplinarias por un inadecuado ejercicio de su profesión.

➔ **Urge llevar a cabo una actualización de la normatividad para ponerla a tono, no solo con los estándares internacionales sino con la propia dinámica del negocio asegurador en el mercado colombiano.**

En el tema disciplinario, el ente de vigilancia y control debe crear las instancias donde se ventilen los procesos que tanto las compañías como los consumidores interpongan en contra de los intermediarios.

En efecto, una propuesta de esta magnitud supone un giro copernicano en materia de regulación de la intermediación en Colombia. Esto implica que cualquier acción hacia una profesionalización debe hacerse de forma gradual, con periodos de transición y sin desconocer la experiencia y trayectoria de los intermediarios que durante muchos años han venido ejerciendo su oficio.

En conclusión, una reforma legal a la actividad de intermediación de seguros en Colombia no puede dar más espera, pero también debe hacerse con la prudencia que supone un cambio de tal magnitud. Las experiencias internacionales en mercados aseguradores más desarrollados, nos brindan herramientas que pueden contribuir a una profesionalización del intermediario de seguros en beneficio del consumidor y, por ende, de la reputación de la industria aseguradora. 

Resultados de la industria aseguradora en los primeros cuatro meses del año 2015

Johana Silva, Profesional Estadísticas
Arturo Nájera, Director de Estadísticas
Fasecolda

A pesar del buen comportamiento observado en lo corrido del año tanto en las primas como en las utilidades de la industria, no se puede ignorar que parte del crecimiento de las primeras obedece a cambios en la contabilización por la aplicación del nuevo régimen de reservas, y que en las segundas aún falta por registrar el impacto del ajuste de la reserva de siniestros no avisados que debe surtirse a finales del 2015.

Primas

En los primeros cuatro meses del año 2015, las compañías aseguradoras han emitido primas por \$6.68 billones, que representan un incremento nominal del 13% respecto a igual período del año anterior.

Dicho crecimiento se encuentra afectado por el cambio en la metodología de la reserva de prima no devengada en algunas compañías que conllevó al registro de primas de vigencias futuras y que según cálculos preliminares representa aproximadamente el 3% del crecimiento de las primas.

Al comparar la variación anual del IPC (mayo 2014 – abril 2015) en abril de 2015, se concluye que el crecimiento real en la producción de la industria aseguradora ha sido del 7.6%, es decir 2.1 veces el crecimiento esperado de la economía colombiana para el año 2015.

Seguros de daños

En esta categoría se agrupan los seguros cuya finalidad es reparar la pérdida que el asegurado puede sufrir en su patrimonio como consecuencia de la ocurrencia del siniestro, grupo entre los que se destacan por su comportamiento al mes de abril los siguientes:



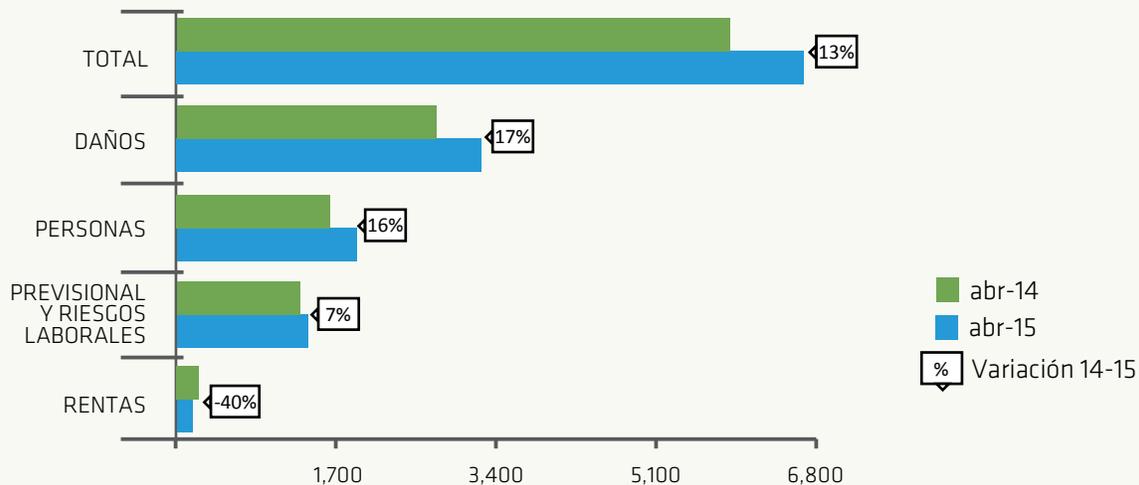
Automóviles: El aumento de la tasa de cambio, que tiene una directa incidencia en el precio de los repuestos de los automotores, influyó en que la prima promedio sea un 8.5% más costosa que en el año inmediatamente anterior, lo cual aunado al crecimiento en la venta de vehículos nuevos (6.8% abril 2015), explican el crecimiento del 14% en las primas de este ramo.

SOAT: Al mes de abril de 2015 se alcanzó un total de 7.310.226 vehículos asegurados, es decir 9.5% más que en el mismo periodo del año anterior; aumento que sumado al crecimiento del salario mínimo explica la variación del 13% en las primas del ramo.

Cumplimiento: Presenta una variación del 50%, comportamiento que no obedece a la suscripción de nuevos riesgos sino al efecto de la contabilización de primas futuras, sin este efecto el crecimiento se estima del orden del 4%, comportamiento que no se correlaciona con el de la contratación estatal que al mes de marzo ha crecido el 51%.

En los ramos de incendio y aliadas, si se compara el crecimiento del 47.6% de la cartera hipotecaria, que de acuerdo a la normatividad vigente debe tener cobertura de incendio y terremoto en los bienes adquiridos bajo esta figura, con el incremento del

Gráfico 1: Primas emitidas



6% en las primas de estos ramos, se puede concluir que dada la sana competencia del mercado ha disminuido el costo de dichos seguros con el consecuente beneficio para los colombianos usuarios de los mismos.

Seguros de Personas

Los seguros de personas cubren los riesgos que pueden afectar la salud, integridad física y existencia del asegurado. La dinámica de este tipo de seguros al cuarto mes de 2015 es positiva, y sobresalen vida individual, accidentes personales, salud y vida grupo.

El notable desempeño del ramo vida individual (31%) obedece a un cambio en la política de suscripción de riesgos adoptada por algunas aseguradoras de trasladar algunos seguros de vida grupo a seguros de vida individual, sumado al buen desempeño de la cartera de crédito hipotecario.

Los ramos Vida Grupo y colectivo, que en los últimos años se han posicionado como el principal ramo de personas y de la industria, han emitido en el periodo objeto de análisis primas por \$949 mil millones, 14% más que en igual período del año anterior. El comportamiento de la cartera de crédito, que en el primer trimestre presentó un crecimiento superior al 22%, ha permitido ampliar la cobertura de seguros de vida a un mayor número de

colombianos que pueden amparar el patrimonio de sus seres queridos, ante el riesgo de muerte del asegurado.

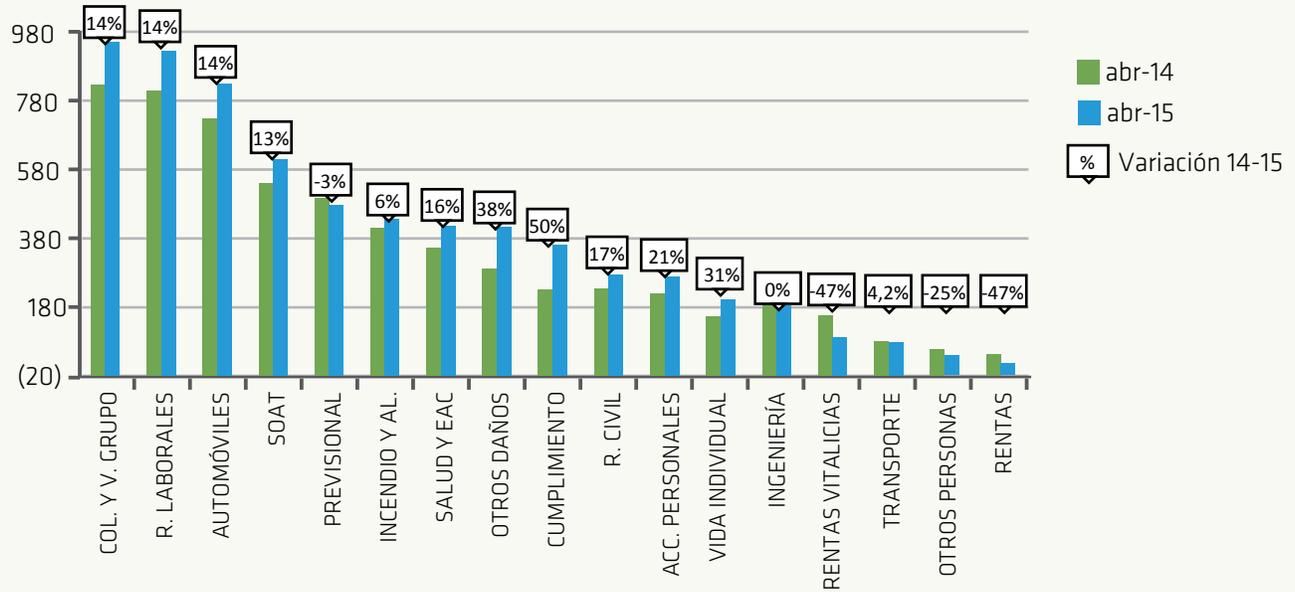
En el ramo de accidentes personales la fuerte política de comercialización del ramo por parte de algunas aseguradoras ha hecho que el ramo se constituya como el segundo de mayor crecimiento del grupo, también se destaca el crecimiento de los seguros de salud dada la acentuada preferencia de los usuarios por planes privados de salud.

Riesgos Laborales y Seguro Previsional

A pesar del aumento de la tasa de desempleo en abril 0.5 puntos, la tasa global de participación y la tasa de ocupación crecen más de un punto, constituyéndose en dinamizantes para que el ramo de Riesgos Laborales además del efecto del crecimiento del salario mínimo, por lo que este ramo sigue consolidándose como el segundo de mayor producción en el mercado.

En el seguro previsional de invalidez y sobrevivencia, la ausencia de ofertas de seguros para un fondo de pensiones obligó a que la Superintendencia Financiera autorizara a dicho fondo autoasegurarse, con el consecuente efecto que dicha decisión tiene en las primas de este ramo que decrecen el 3%.

Gráfico 2: Comisiones y Gastos



SEMINARIO
NUEVAS TECNOLOGÍAS
PARA EL SEGURO AGROPECUARIO

13 y 14 de Agosto 2015
 Hotel Hilton
 Bogotá, Colombia.

alasa
 Asociación Latinoamericana
 para el Desarrollo del
 Seguro Agropecuario

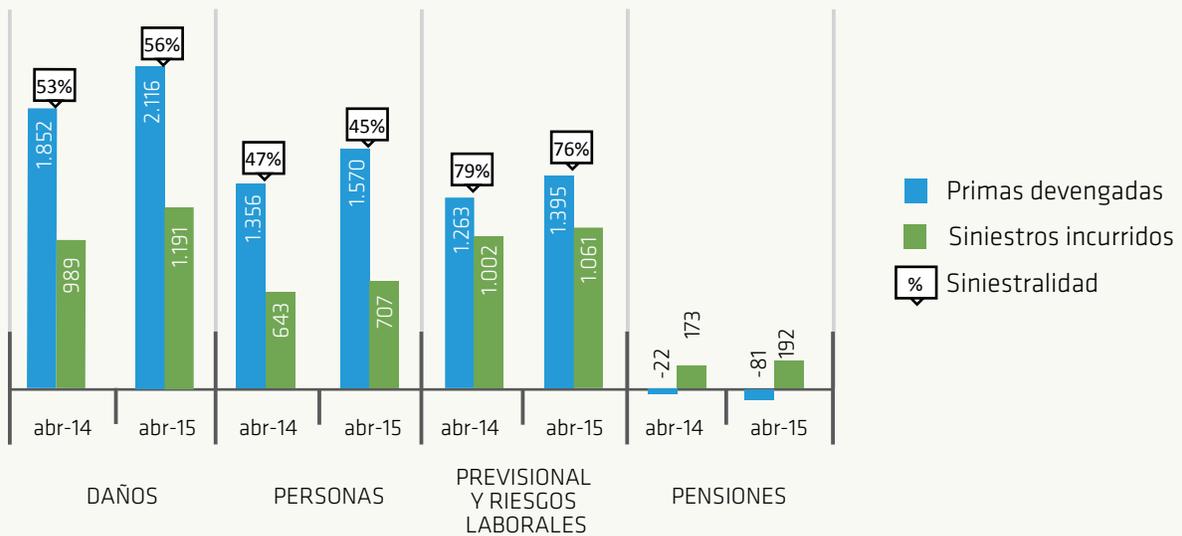
Para mayor información:

Siniestralidad cuenta compañía

La siniestralidad cuenta compañía, que relaciona los siniestros incurridos con las primas devengadas, presenta un comportamiento estable en términos generales aunque debe destacarse el comportamiento de SOAT, en donde como consecuencia en el aumento de la cobertura de gastos médicos la siniestralidad del ramo pasó 71% al 74% en el periodo enero a abril de 2015. Para el consolidado de la industria este indicador se mantuvo en el 63%.



Gráfico 3: Siniestralidad



Costos de intermediación y gastos generales

Dados los cambios que por efectos normativos se han registrado en la contabilidad de las aseguradoras, el análisis de estos dos rubros debe hacerse de forma agregada, observándose una variación total del 12% con relación al mismo período del año anterior. Al observar este comportamiento con relación a las primas emitidas encontramos que el indicador de comisiones y gastos sobre primas disminuye tres puntos porcentuales, efecto que se explica por la contabilización en el ingreso ya mencionada de las primas de vigencia futuras.

Como consecuencia de esta situación el agregado de los índices de costos de intermediación, que calculan la proporción de primas que se va a los intermediarios y de eficiencia que relaciona los gastos con las primas pasa del 35% en los primeros cuatro meses del 2014 al 32% en igual período del año 2015.

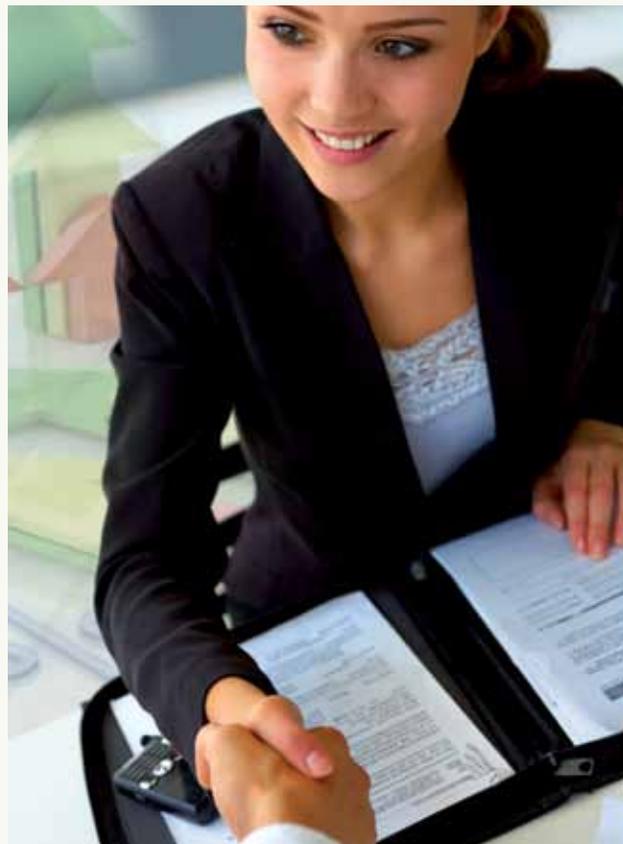


Gráfico 4: Comisiones y Gastos

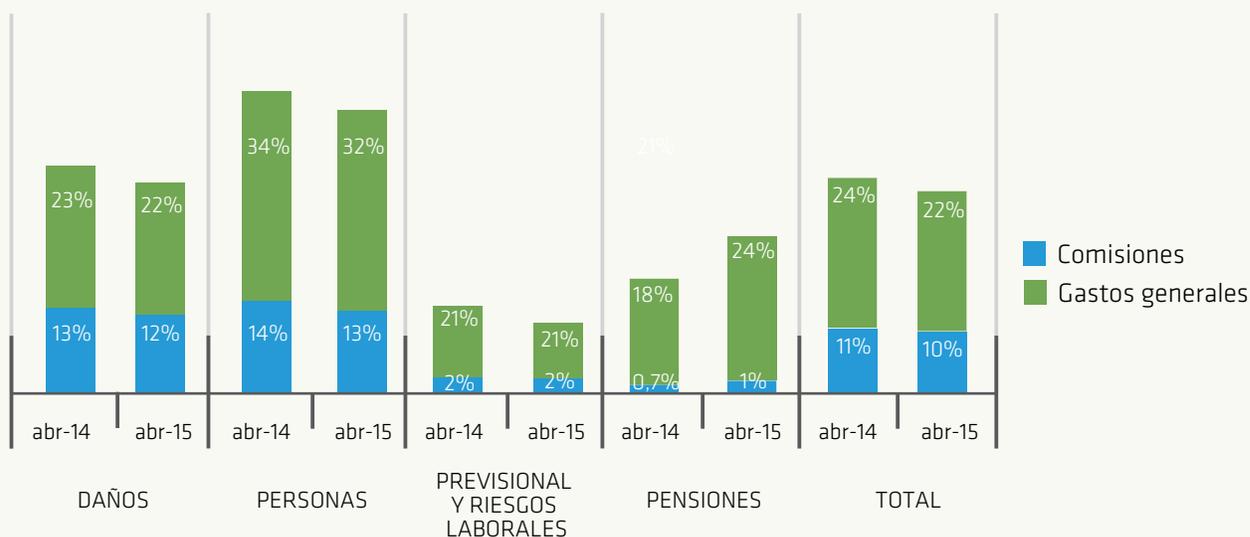
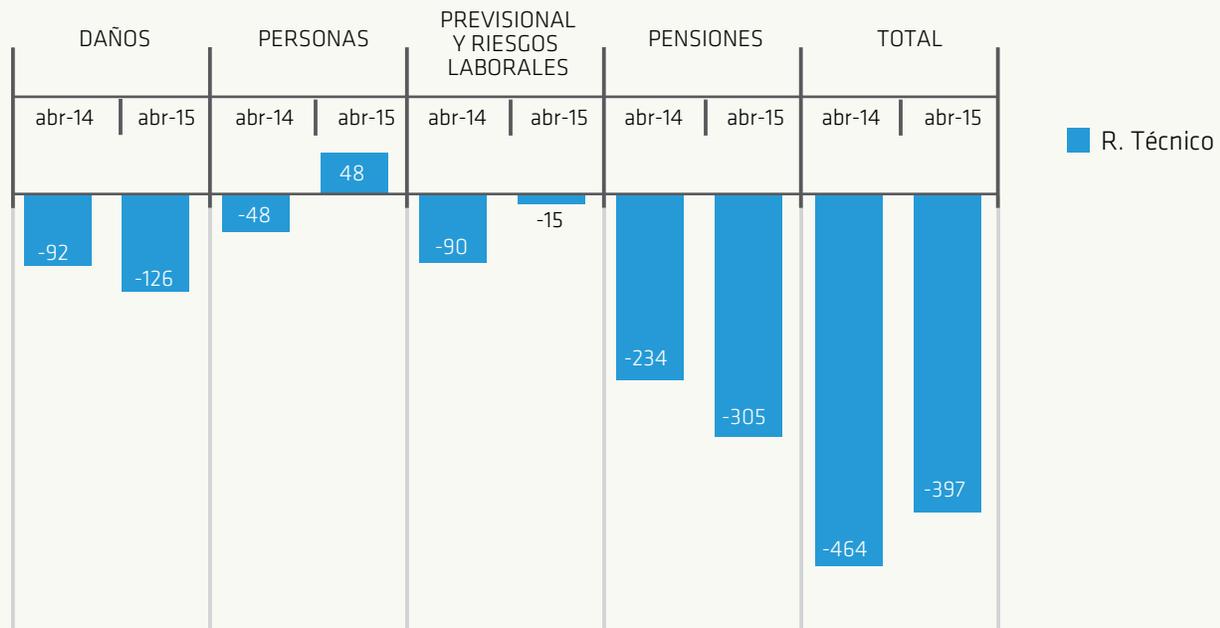


Gráfico 5: Resultado técnico



Miles de millones de pesos

Resultado técnico

El resultado técnico, que se define como la diferencia entre las primas devengadas netas y los costos por siniestralidad, gastos y comisiones, arroja pérdidas por \$397 mil millones es decir \$67 mil millones menos que en el año anterior, disminución que se explica por la estabilización de los indicadores de siniestralidad y la disminución de los indicadores de gastos ya mencionados anteriormente, y en consecuencia se mejora el margen técnico que representa la proporción de utilidad o pérdida técnica sobre las primas emitidas, pasando del -7.8% al -5.9% para el consolidado de la industria.

Rendimiento de inversiones

Al mes de abril de 2015 el resultado financiero de las aseguradoras fue superior en \$177 mil millones (18%) a los resultados obtenidos en igual período del año anterior.

Aun cuando por el efecto de la aplicación de las NIIF se pueden presentar diferencias conceptuales que hacen difícil la comparabilidad de los resultados en los dos períodos. De los resultados observados se puede concluir lo siguiente:

1. En los instrumentos de deuda, el incremento de más de \$3 billones en el valor del portafolio, se constituyen en el principal factor que explica el incremento del 15% en los rendimientos de

Producto de inversiones
(Miles de millones de pesos)

COMPAÑÍAS	PORTAFOLIO		RENDIMIENTOS				RENTABILIDAD (1).%	
	abr-14	abr-15	abr-14	abr-15	VARIACIÓN		abr-14	abr-15
					Abs.	%		
INSTRUMENTOS DE DEUDA								
GENERALES DE VIDA	6.020	6.972	146	167	21	14%	7,7%	7,7% ↓
	21.117	23.190	594	688	94	16%	9,0%	9,5% ↑
TOTAL	27.137	30.163	740	855	115	15%	8,7%	9,1% ↑
INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO								
GENERALES DE VIDA	3.772	4.252	121	103	-17	-14%	10,2%	8,1% ↓
	5.151	6.210	203	205	2	1%	12,8%	11,4% ↓
TOTAL	8.923	10.462	324	308	-15	-5%	11,7%	10,0% ↓
OTROS								
GENERALES DE VIDA	35	541	23	64	41	178%		
	26	193	21	40	19	92%		
TOTAL	61	734	44	105	61	137%		
TOTAL PORTAFOLIO								
GENERALES DE VIDA	7.433	9.470	252	333	81	32%	11,4%	12,7% ↑
	24.915	27.636	736	832	96	13%	10,2%	10,1% ↓
TOTAL	32.348	37.106	988	1.165	177	18%	10,5%	10,8% ↑

(1) Rentabilidad efectiva anual

dichos instrumentos, en donde la rentabilidad paso del 8.7% al 9.1% en los dos períodos.

- La disminución del 5% en los rendimientos de los instrumentos de patrimonio, se explica en parte por la baja del 8% que en el año ha tenido el índice COLCAP, afectando la valoración de estos y en consecuencia su rentabilidad.

Para la totalidad del portafolio la rentabilidad pasó del 10.5% anual en los primeros cuatro meses del 2014, al 10.8% en igual período del 2015.

Utilidad neta y perspectivas

La mejora en los resultados de la operación técnica de seguros y de la operación financiera, permite a

las entidades aseguradoras presentar utilidades netas por \$577 mil millones, es decir \$150 mil millones más que en año anterior, de los cuales \$ 138 millones fueron aportados por las compañías de seguros de vida y \$12 mil millones por las compañías de seguros generales.

En la proyección de los resultados anteriores al cierre del año 2015, debe tenerse en cuenta el efecto que sobre los mismos tendrán los ajustes de la aplicación del nuevo régimen de reservas técnicas, en especial la reserva de siniestros ocurridos no avisados (RSONA ó IBNR por su sigla en inglés), la cual debe ajustarse a más tardar el 20 de diciembre del presente año; según cálculos preliminares el ajuste de esta reserva absorbería totalmente las utilidades reflejadas hasta el momento por la industria. 

¿Colombia está bien encaminada hacia el multimodalismo?

Ana María Zambrano, Subdirectora Cámara de Transporte
Fasecolda

Debemos aprovechar las diferentes fuentes de conexión terrestre y fluvial que hoy ofrece el país, con el fin de optimizar la comercialización de nuevos productos a través de un transporte de mercancías óptimo que nos permita aumentar la competitividad.

Diferentes entidades gubernamentales y académicas han venido ajustando a la baja las cifras de crecimiento de la economía colombiana, como consecuencia de la caída en el precio de los commodities minero-energéticos, la devaluación del peso colombiano, y la pérdida de la participación de las exportaciones respecto a las importaciones, entre otros. Bajo esta situación, Colombia tiene la responsabilidad de vigilar cada uno de sus factores de competitividad en el corto y mediano plazo.

Con economías cada vez más integradas, con la imposición de nuevos términos como «cadenas globales de valor» y donde *Made in World* está reemplazando el famoso *Made in China*, el costo asociado al transporte interno y externo de mercancías se convierte en uno de los factores determinantes en la producción de bienes.

En países de la Unión Europea, así como en Estados Unidos, Canadá y México, se observa que utilizan de forma eficiente la combinación de dos o más modos de transporte, o de vocación multimodal, lo que les permite optimizar los costos asociados al transporte de mercancías según su situación geográfica o socioeconómica, pero, como se demostrará a continuación, el transporte interno en Colombia (tanto de origen exportador como importador) es propenso a la monomodalidad.

Lo que se aprobó y ratificó en la reforma financiera

El transporte multimodal, o MBL (Multimodal Bill of Landing por sus siglas en inglés) es la utilización

eficiente de dos o más medios de transporte según el volumen, tipo de mercancía, condiciones de infraestructura, tecnología y geografía. La combinación adecuada de diferentes medios de transporte es determinante en las relaciones comerciales de un país e impactan positivamente la cadena logística y la competitividad de la economía¹.

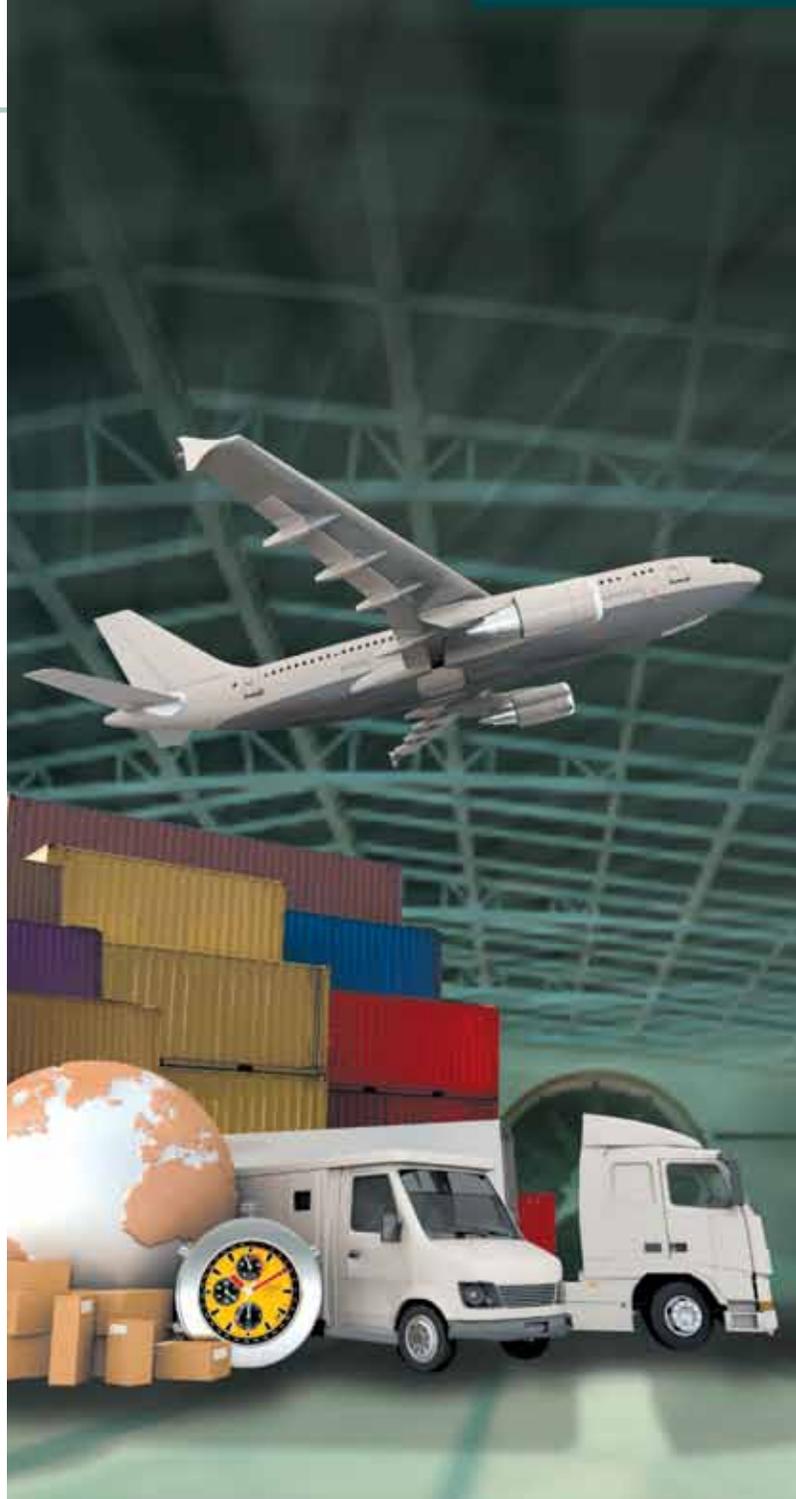
Ahora bien, ¿cuál es la combinación óptima de medios de transporte? Es necesario determinar la eficiencia asociada a cada uno de ellos. Bajo este término, un camión tiene una capacidad de cargue de 35 toneladas con un motor de 500 hp, lo que le permite llevar 70 kilos por caballo de fuerza. En comparación, un tren, como el que transporta carbón en el Cerrejón, permite llevar 1.130 kilos por caballo de fuerza y un barco multipropósito transporta al menos 7.500 kilos por caballo de fuerza. Traducido a costos, y según un análisis de eficiencia hecho por Amazonas Shipping SAS, la relación en centavos de dólar para transportar una tonelada métrica por kilómetro por cada uno de los medios muestra que la vía terrestre cuesta más del doble que la férrea y es once veces más costosa que el transporte por barcaza (Ver tabla 1).

Tabla 1: Centavos de dólar por tonelada métrica por kilómetro

Camión	9.0
Tren montaña	4.0
Tren plano	2.0
Barcaza	0.8
Barco	0.5

Fuente: Amazonas Shipping

1. Fuente: GUTIÉRREZ, M. Transporte multimodal. Academia de Ingeniería. México



➡ El transporte por vía terrestre es sumamente costoso y no tenemos suficiente infraestructura carguera en los aeropuertos cercanos a los centros de producción.

Por lo tanto, la combinación eficiente estará determinada por el uso de transporte de carretera en tramos muy cortos, donde la red ferroviaria o hídrica no tengan alcance. Países con una baja disposición de red hídrica navegable deberían establecer una red ferroviaria lo suficientemente extensa y países con una accidentalidad geográfica compleja podrían aprovechar las vías fluviales para darle competitividad al transporte por vía terrestre de mercancías.

¿Eficiencia o ineficiencia de la cadena logística en Colombia?

El 98% de la movilización de carga de comercio exterior en Colombia se hace por medio marítimo y el 2% restante por vía terrestre; el 73% del transporte interno se hace por carretera seguido por la vía férrea (26%), para dejar un porcentaje cercano al 1% el transporte por medio aéreo o cabotaje². Nuestros bienes pierden su ventaja competitiva porque los

empresarios no disponen de medios eficientes de transporte de mercancía hacia puertos y tampoco encuentran opciones para sacarlos por vía aérea desde ciudades como Bogotá o Medellín; el transporte por vía terrestre es sumamente costoso y no tenemos suficiente infraestructura carguera en los aeropuertos cercanos a los centros de producción.

Según cifras de la ANDI, que comparó costos y tiempos en trayectos similares, transportar mercancías por carretera entre Cartagena y Bogotá es dos veces más costoso que hacerlo por vía multimodal (tren y carretera) entre las ciudades de Lázaro y Monterrey en México y tarda ocho horas más. Otra comparación válida es con la ruta entre Charleston y Nueva Orleans (Estados Unidos) por vía férrea, la cual se realiza a un cuarto del costo de la ruta colombiana; aunque en este caso toma el doble del tiempo, este medio de transporte se convierte en una opción interesante para movilizar gráneles sólidos, bienes con algún grado de manufactura o bienes minero-energéticos.

Tabla 1: Centavos de dólar por tonelada métrica por kilómetro

Ruta origen–destino	Modo de transporte	Distancia (Km)	Tiempo de tránsito (horas)	Costo/ Km (USD)
Barranquilla-Bogotá	Carretera	1.302	26	2.05
Cartagena-Bogotá	Carretera	1.178	30	2.54
Barranquilla-Medellín	Carretera	750	24	2.77
Buenaventura-Bogotá	Carretera	519	17	4.55
Buenaventura-Cali	Carretera	165	8	4.84
Lázaro-Monterrey	Tren/Carretera	1.100	22	1.05
Charleston-Nueva Orleans	Tren	1.135	65	0.61
Veracruz-Querétaro	Tren	650	15	0.58
Rotterdam-Stuttgart	Fluvial/Carretera	660	72	1.02

Fuente: Gerencia Logística, Transporte e Infraestructura de la ANDI. 2015

Colombia le apuesta al multimodalismo: proyecto recuperación río Magdalena

Las ventajas comerciales del país no se limitan exclusivamente a estar ubicados en la frontera norte de Suramérica, ni tener costas en dos océanos; internamente contamos con una de las redes hídricas más extensas del mundo. Con más de 1.500 kilómetros, el río Magdalena pertenece casi en su totalidad a Colombia, su cuenca abarca cerca del 24% del territorio nacional, sus aguas se filtran a 19 departamentos y a 724 de los 1.034 municipios, de los cuales 128 se encuentran en su ribera.

Consciente de ello, con la expedición de la Ley 161 de 1994, el Estado le entrega a la Corporación Autónoma Regional del Río Grande de la Magdalena (Cormagdalena) la responsabilidad de recuperar la navegabilidad del río. En seguida, con la expedición del documento Conpes 3758, el Departamento Nacional de Planeación destinó los recursos necesarios para dicho propósito con el objetivo de poder aprovechar esta hidrovía como corredor logístico intermodal.

Resultado de ello, es el proyecto que hoy en día se encuentra ejecutando Cormagdalena, el cual impactará al menos a 13 departamentos del país y cuyo costo total es cercano a los 2.5 billones de pesos. Estos recursos serán ejecutados durante 13 años y medio, tiempo durante el cual se intervendrán 908 kilómetros mediante obras de dragado que garantizarán la profundidad necesaria para la navegabilidad veinticuatro horas al día, a las que se suman obras de construcción en general que permitirán cumplir con el objetivo inicial. Esta entidad calcula que cada barcaza

o «convoy» cargará lo mismo que 240 tractomulas, lo que reducirá la congestión de las carreteras y de las ciudades por las que estos vehículos transitan.

Reflexiones finales

En nuestro país no hay un buen aprovechamiento de las vías fluviales y ferroviarias para el transporte de mercancías en distancias largas, sin mencionar la poca movilización que en la actualidad se hace de pasajeros por estas vías alternas; es más, usamos transporte por vía terrestre para distancias superiores a 200 kilómetros, cuando internacionalmente esto se entiende como un sobre costo a la cadena logística.

Además, fuera del impacto en competitividad, la movilización de las millones de toneladas por carretera se traduce en un deterioro de la malla vial; para ello, el Gobierno debe disponer anualmente de mayores recursos para su mantenimiento, sin contar los costos asociados a accidentalidad en las vías y el costo del impacto medioambiental, pues el uso eficiente de transporte multimodal requiere menos combustibles por tonelada transportada.

En conclusión, el multimodalismo no solo trae ventajas competitivas a nivel comercial al combinar de forma eficiente los diferentes modos de transporte de mercancías, sino que también permite optimizar los costos asociados al mantenimiento de la malla vial y reducir el impacto sobre el medio ambiente. En tal sentido, el reto de Colombia no puede ser otro que seguir desarrollando obras de infraestructura que fortalezcan la red hídrica y ferroviaria en aras de generar el máximo valor agregado posible al comercio exterior. 

2. Fuente: Gerencia Logística, Transporte e Infraestructura de la ANDI tomando cifras del DANE y Ministerio de Transporte.

Balance del proyecto de decreto de Estatuto Aduanero en temas de garantías

Camila Martínez, Directora Cámara de Cumplimiento y RC
Fasecolda

El proyecto de decreto de Estatuto Aduanero, en el que el Gobierno viene trabajando desde hace ya algún tiempo, parece encontrarse en su recta final. ¿Cómo van los temas de garantías en esta regulación?

La efectividad de los seguros de cumplimiento de disposiciones legales muchas veces se desdibuja por la falta de armonía entre las normas a través de las cuales se regula este tipo de garantías y las normas propias del contrato de seguro; esta situación trae como consecuencia que sea el juez quien deba pronunciarse sobre la obligación de pago a cargo del asegurador.

El efecto es obvio, de cara al asegurado, Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), frustra su expectativa de obtener un pronto pago por parte de la aseguradora ante el incumplimiento del operador aduanero de las obligaciones garantizadas, y desde el punto de vista de la compañía de seguros, implica seguir un número considerable de procesos judiciales con un alto costo administrativo y financiero.

La finalidad del presente artículo es revisar cuáles han sido en la práctica los puntos que han suscitado mayor controversia en torno a la eficacia de estos seguros y cuál es el tratamiento que el proyecto de decreto de Estatuto

Aduanero está dando a cada una de estas situaciones.

Los siguientes son los temas que presentan una mayor dificultad en la afectación de este tipo de pólizas:

a. La obligatoriedad de vincular al garante, desde el inicio del procedimiento administrativo sancionatorio:

En el Estatuto Aduanero actual (Decreto 2685 de 1999) no existe ninguna mención expresa al momento en el cual el garante, entre ellos, la aseguradora, debe ser vinculada al proceso que busca declarar el incumplimiento de las obligaciones a cargo del operador aduanero, y hacer exigible la garantía.

Esta situación ha traído bastantes inconvenientes, pues las compañías de seguro han estimado necesaria su vinculación desde el acto administrativo denominado Requerimiento Especial Aduanero, es la primera actuación de la Administración, tendiente a declarar el incumplimiento del responsa-



ble aduanero. El principal argumento de las aseguradoras es la aplicación del derecho de defensa, dado que la posible afectación de la póliza depende de lo discutido entre la DIAN y el operador aduanero en esa instancia inicial.

Con la redacción del proyecto de decreto del Estatuto Aduanero este asunto queda saldado, ya que de forma clara (artículo 608) se define que el Requerimiento Especial Aduanero le debe ser obligatoriamente notificado a la aseguradora, y desde ese momento podrá la compañía de seguros presentar sus argumentos en torno al incumplimiento del operador aduanero y la responsabilidad derivada del contrato de seguro.

b. El concepto de siniestro y la vigencia del seguro que se debe afectar:

Este aspecto sí que ha suscitado controversias entre los aseguradores y la DIAN. Los primeros han

sostenido que el siniestro es el incumplimiento de la obligación aduanera amparada, por ejemplo, si lo que se garantizó vía el contrato de seguro, en un régimen de exportación temporal es que el exportador reexportaría la mercancía a más tardar el 15 de junio de 2015, el siniestro se configura si cumplida esa fecha la mercancía continúa en territorio nacional.

Por su parte, la DIAN ha sostenido que el siniestro en este tipo de seguros «...se configura cuando la autoridad aduanera establece la presunta comisión de una infracción aduanera, o identifica las causas que dan lugar a la expedición de una liquidación oficial»¹. En el ejemplo anterior, el siniestro no se configuraría entonces el 15 de junio de 2015, fecha en que se produjo el incumplimiento de la obligación amparada, sino que se produciría en una fecha posterior en la que la DIAN establezca que la mercancía no salió del país, lo que ocurre con la expedición del Requerimiento Especial Aduanero.

Debe, adicionalmente, tenerse en cuenta que la configuración del siniestro está directamente ligada a la vigencia del seguro que se podrá afectar. Bajo la tesis de las compañías de seguros, por demás ampliamente ratificada en numerosos fallos del Consejo de Estado², el seguro a afectarse será aquel vigente al momento del incumplimiento de la obligación garantizada. En concepto de la DIAN, la póliza a afectarse será «... la que se encuentre vigente en el momento en que la autoridad aduanera establece la presunta comisión de una infracción aduanera, o identifica las causales que dan lugar a la expedición de una liquidación oficial, esto es con la expedición del requerimiento especial aduanero»³.

➔ El tratamiento dado a las garantías en el proyecto de decreto del Estatuto Aduanero resuelve en gran medida los principales inconvenientes ligados a la efectividad del seguro como mecanismo de amparo.

¿Cómo se resuelven estos temas a la luz del proyecto de decreto de Estatuto Aduanero?

Según la última redacción de esta regulación:

- i) El objeto de las garantías es amparar los pagos a que haya lugar como consecuencia «del incumplimiento de las obligaciones y responsabilidades» contenidas en esa normatividad (artículo 9°).
- ii) Las garantías deben estar vigentes mientras las obligaciones amparadas sean susceptibles de ser incum-

plidas por parte del responsable aduanero (artículo 8° y 10°), sin que sean exigibles vigencias adicionales, como ocurre en el Estatuto actual.

De lo anterior se concluye que, en primer término, es el incumplimiento de la obligación aduanera el que da lugar a la afectación del seguro y, adicionalmente, que ese incumplimiento debe producirse en vigencia del seguro, lo cual guarda coherencia con la posición de las compañías aseguradoras.

c. La aplicación de los términos de prescripción derivados del contrato de seguro:

No ha existido unanimidad acerca de los términos de prescripción aplicables en materia de seguros de disposiciones legales de obligaciones aduaneras, tampoco sobre el momento en el cual empieza su cómputo, ni cómo se interrumpen.

Sobre este asunto, a pesar de que el proyecto de decreto de Estatuto Aduanero no contiene una norma especial, consideramos que resulta bastante afortunada la previsión según la cual a cada uno de los tipos de garantía, entre ellos el seguro, «...se aplicarán las normas especiales vigentes que regulan cada una de las garantías» (artículo 8°).

Atendiendo esta previsión, es clara la aplicación, en materia de seguros de cumplimiento de disposiciones legales de obligaciones aduaneras, de los términos de prescripción contenidos en el artículo 1081 del Código de Comercio, y que para la modalidad de prescripción ordinaria su contabilización inicia desde el momento en que el asegurado, esto es, la DIAN, conoció o debió conocer la ocurrencia del siniestro. Sobre este último aspecto, cada caso tendrá que analizarse de forma particular, para establecer desde cuándo debe iniciar el cómputo de la prescripción.

En relación con la forma como se interrumpen los términos de prescripción, habrá que seguir acudiendo a los cri-

1. Concepto Aduanero N° 006 del 26-02-2008 de la DIAN.
2. Sentencias del Consejo de Estado: Sección Primera M.P. Marco Antonio Velilla Moreno del 13/09/2007 Rad.00946-01; Sección Primera M.P. Rafael Ostau De Lafont Pianeta del 02/07/2009 Rad.00612-01; Sección Primera M.P. María Elizabeth García González del 06/06/2013 Rad. 00245-01; Sección Cuarta M.P. Carmen Teresa Ortiz De Rodríguez del 24/01/2013 Rad.00149-01; Sección Primera M.P. Marco Antonio Velilla Moreno del 31/10/2013 Rad. 03681-01; Sección Cuarta M.P. Hugo Fernando Bastidas Bárcenas del 10/07/2014 Rad. 01324-01.
3. Concepto Aduanero N° 006 del 26-02-2008 de la DIAN.
4. Sentencia del Consejo de Estado Sección Tercera M.P. Miryam Guerrero de Escobar del 22/04/2009.

terios jurisprudenciales en los que se define que el término se interrumpe con la expedición del acto administrativo por medio del cual se declara la ocurrencia del siniestro, sin que sea necesario que éste se encuentre ejecutoriado. Así, basta con que la Administración profiera y notifique el acto administrativo dentro de los dos años siguientes a la fecha en que tenga conocimiento o haya tenido que tener conocimiento de la ocurrencia del siniestro, para que se entienda interrumpida la prescripción⁴.

Tras el anterior recuento, en nuestro concepto, el tratamiento dado a las garantías en el proyecto de decreto del Estatuto Aduanero resuelve en gran medida los principales inconvenientes ligados a la efectividad del seguro como mecanismo de amparo de las obligaciones aduaneras. Habrá que esperar la versión final del texto, su expedición y su aplicación práctica para evaluar los resultados. 

Bibliografía:

- Concepto Aduanero N° 006 del 26-02-2008 expedido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).
- Sentencias del Consejo de Estado:
 - Sección Primera M.P. Marco Antonio Velilla Moreno del 13/09/2007 Rad.00946-01
 - Sección Primera M.P. Rafael Ostau De Lafont Pianeta del 02/07/2009 Rad.00612-01
 - Sección Primera M.P. María Elizabeth García González del 06/06/2013 Rad. 00245-01
 - Sección Cuarta M.P. Carmen Teresa Ortiz De Rodríguez del 24/01/2013 Rad.00149-01
 - Sección Primera M.P. Marco Antonio Velilla Moreno del 31/10/2013 Rad. 03681-01
 - Sección Cuarta M.P. Hugo Fernando Bastidas Bárcenas del 10/07/2014 Rad. 01324-01
 - Sección Tercera M.P. Miryam Guerrero de Escobar del 22/04/2009

Piensa primero en tu Seguro de Autos de SURA

Autos | **SURA** 

Porque además de **proteger tu patrimonio personal** ante cualquier circunstancia, te acompañamos así:

- **Respondemos si otra persona conduce tu carro**, o si tú o un hijo tuyo causa daños a terceros con un carro prestado.
- **En caso de un accidente donde existan víctimas**, respondemos por ellos y por ti en situaciones difíciles. SURA te acompaña durante todo el proceso legal.

Aprende a ahorrar con tu seguro en www.suraenlinea.com

Contacta a tu asesor profesional y pásate cuando quieras.

Descarga la app: **SEGUROS SURA**  disponible en:  

Síguenos en:      **BLOG** sura.com/blogs



La profesionalización del ejercicio actuarial en Colombiaⁱ

Rodrigo Silva, miembro de la Junta Directiva de la Asociación Colombiana de Actuarios
ACA

Dada la coyuntura actual del mercado asegurador, en la cual, con base en el Decreto 2973 de 2013, la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) ha presentado para discusión un proyecto de circular que imparte instrucciones sobre el rol del actuario responsable en las entidades aseguradoras, la Asociación presenta una reflexión sobre el significado de la profesionalización de los actuarios en nuestro país.

¿Qué significa ser profesional?

Cuando mi hijo tenía menos de un año, mi esposa y yo lo llevamos al servicio de emergencias médicas, donde le administraron antibióticos por vía intravenosa. Una vez mejoró, regresamos a casa, pero al otro día tuvimos que volver a la clínica debido a una recaída; como tenía las venas «cerradas», tuvieron que operarlo

con anestesia general para poder introducir un catéter directamente en la aorta y continuar el tratamiento que habíamos iniciado días antes.

Los médicos nos explicaron que, por su corta edad, no teníamos otra alternativa y se trataba de un procedimiento arriesgado, pues la anestesia se tiene que aplicar en la dosis correcta y el manejo tiene que ser muy preciso. Acompañé al bebé a la sala de operaciones y, una vez le

i. Las opiniones, comentarios y conclusiones expresadas en este artículo por los representantes de La Asociación Colombiana de Actuarios no representan a Fasecolda ni a sus funcionarios.



Rodrigo Silva, miembro de la Junta Directiva de la Asociación Colombiana de Actuarios

aplicaron la anestesia, el médico me pidió salir, pues ahí empezaba su trabajo y dejé, literalmente, la vida de mi hijo en manos del equipo de médicos y sus asistentes.

Yo había firmado un documento en el cual admitía conocer los riesgos del procedimiento y daba mi consentimiento para que hicieran el procedimiento sugerido, pero yo no sabía qué estudios había hecho el equipo médico, ni qué experiencia tenía, si trabajaban bien como equipo; estaba confiando en el personal de la institución a la que habíamos llegado.

Uno de los muchos pensamientos que tuve era que el bebé estaba en manos de profesionales: más allá del prestigio de la institución en la que estábamos, de la cobertura médica que teníamos y de las ayudas tecnológicas que tenía el doctor a su disposición, el éxito del procedimiento estaba en manos de un equipo profesio-

nal: el médico que introducía el catéter podía hacer su trabajo gracias a que el anestesiólogo hizo correctamente el procedimiento y, por lo tanto, el bebé iba a estar sedado durante el tiempo suficiente para permitir hacer la operación, pero no demasiado, de tal manera que se pudiera despertar en el menor tiempo posible, por mencionar algunos ejemplos.

Exactamente lo mismo sucede con nuestro trabajo como actuarios: consiste en modelar los riesgos a los que se enfrentan las organizaciones y dar a entender

➔ Lo que realmente diferencia nuestra labor como profesionales y un oficio es el interés del público.

las implicaciones de afrontar estos riesgos, bien sea por una decisión de negocio (como es el caso de una aseguradora, un fondo de pensiones, una empresa prestadora de servicios de salud) o por ley (Gobierno, empresas que tienen a su cargo el pago de pensiones). ¿Qué asegura que nosotros como profesionales hacemos de manera adecuada nuestro trabajo? ¿Qué garantía tiene el público de que cuando una empresa de seguros cobra una prima esté cobrando de manera justa los servicios que ofrece?

Nosotros, como profesionales, podemos tener muchos estudios (en estadística, finanzas o matemáticas, etc.), tener mucha experiencia o trabajar para empresas muy prestigiosas, pero al final del día lo que realmente diferencia nuestra labor como profesionales y un oficio es el interés del público. Es decir, nosotros decidimos aceptar o rechazar un trabajo, dependiendo de si estamos o no en

capacidad de hacerlo, así mismo, en el ejercicio de nuestra práctica podemos aplicar nuestro criterio profesional para la realización del mismo (p.ej. escogencia de métodos estadísticos o hipótesis que sustenten los cálculos matemáticos), de tal manera que los análisis que hagamos pueden ser utilizados de manera adecuada, dado el contexto en el cual el cliente solicita nuestro trabajo.

Todo esto significa que los intereses del público en general están celosamente resguardados, pues si una empresa de seguros cobra lo adecuado, va a tener reservas suficientes para cubrir los siniestros que se presenten, dado el mercado que está atendiendo, y no se beneficia como resultado de su actividad.

En el caso de una empresa de salud, el público va a pagar de manera adecuada por los servicios que recibe (bien sea que la financiación se haga exclusivamente mediante los pagos que las personas hacen o de manera conjunta entre las personas y subsidios del Gobierno) y, por lo tanto, el sistema es sostenible, lo cual beneficia a todas las partes involucradas: el público recibe los servicios que requiere y la financiación de los mismos es adecuada, lo cual permite que la institución que presta la atención lo pueda seguir haciendo por mucho tiempo, ya que no hay una carga excesiva sobre ninguna de las partes.

Retos normativos

Colombia está en el proceso de finalizar la reglamentación del régimen de reservas técnicas de las compañías de seguros y también en el proceso de adopción de normas contables internacionales. Esto significa que el criterio profesional cobra la mayor relevancia posible, pues dichas normas se

basan en principios y las valoraciones que se deben hacer dependen exclusivamente del criterio de los profesionales que hacen los análisis que se requieren en este nuevo ambiente. Estamos pasando de un contexto normativo, en el cual los métodos y parámetros que debemos utilizar están reglamentados en la normatividad local, a un contexto globalizado y, por lo tanto, las valoraciones de riesgo que hagamos van a ser un reflejo adecuado del entorno y de la realidad de cada una de dichas valoraciones.

El tema de normas contables internacionales hasta ahora está empezando en nuestro país, las implicaciones de esta modificación son grandísimas, es un cambio de mentalidad, pues se trata de reflejar la posición de negocio de las empresas, independientemente del sector en el que se encuentren. El proceso de esta adopción no es fácil, hay unas «revelaciones» que se deben hacer, de tal manera que no solo se trata de hacer cálculos actuariales, también se deben seguir unas metodologías para poder hacerlas de manera adecuada, pero una vez se logra este proceso, no hay necesidad de «traducir» los estados contables de las empresas, pues estas «revelaciones» son un estándar y, por lo tanto, no hay mucho más que decir respecto de los estados contables elaborados bajo normas internacionales.

Recientemente, la Asociación Colombiana de Actuarios es miembro pleno de la Asociación Actuarial Internacional (AAI). Esto significa que nosotros como actuarios tomamos la decisión de seguir los estándares que existen a nivel internacional para la práctica de nuestra profesión (de hecho, tenemos voz y voto en las discusiones que hay al respecto) y,

➔ La Asociación Colombiana de Actuarios (ACA), creada en 1970, es una organización sin ánimo de lucro entre cuyos objetivos se encuentra organizar y fomentar actividades y estudios relacionados con la profesión y fomentar altos estándares de calidad entre sus miembros.

por lo tanto, nuestra asociación está alineada con lo que se entiende a nivel internacional, que significa hacer nuestro trabajo actuarial de manera profesional, en línea con las tendencias de asociaciones de otros países que también pertenecen a la AAI.

Conclusión

El procedimiento médico de mi hijo salió muy bien, al cabo de una semana de hospitalización y un par de semanas de cuidados en casa, la vida volvió a su normalidad y hoy día el tratamiento médico apenas hace parte de nuestra memoria familiar. Algo similar ocurre con nuestra labor: podemos decir con satisfacción que dado el nivel de exigencia que tenemos, los análisis que hacemos tienen una gran influencia en las decisiones que toman nuestros clientes, a quienes servimos de

➔ **Nosotros como actuarios tomamos la decisión de seguir los estándares que existen a nivel internacional para la práctica de nuestra profesión.**

forma directa, los auditores que revisan nuestro trabajo se sienten tranquilos, y también el Gobierno en su labor de vigilancia e inspección y, por lo tanto, el interés público está resguardado, gracias a la tarea que desempeñamos. 



(571) 467 4813 / 467 4814
 info@siesweb.com
 Calle 82 # 18 - 24 Of 305
 Bogotá, Colombia



www.siesweb.com

Soluciones integrales de software
parametrizables y personalizadas



SIES
 Mejores Procesos, Mejores Soluciones

Algunas de nuestras soluciones

- | | |
|--|--------------------------------|
| PQR | Sarlaft |
| Gespro (BPM) | Dashboard |
| RC (Responsabilidad Civil) | Correspondencia |
| Ofijurídica (Oficina Jurídica virtual) | GesCoe (Gestión de documentos) |
| Sies (Gestión de Siniestros) | Desarrollo de app móviles |

Asegurar a los beneficiarios del programa Familias en Acción, el próximo paso del Gobierno

Alejandra Díaz, Directora de Responsabilidad Social y Microseguros
Fasecolda

Tras 15 años de existencia del programa Familias en Acción, es hora de garantizar que esta inversión de largo plazo en capital humano hecha por el Estado no se pierda en caso de que se presente un choque financiero en los hogares beneficiarios del programa.

La literatura ha documentado ampliamente los efectos de la pérdida transitoria de ingresos en los hogares en condición de vulnerabilidad sobre la inversión en capital humano. Choques adversos de corto plazo en las familias pobres ocasionan la salida de los hijos menores de la escuela, la reducción del consumo de alimentos o la inasistencia a controles de salud, lo que hace más difícil para estas personas superar la pobreza.

Dadas las elevadas tasas de desempleo, pobreza y desigualdad en América Latina, y sus implicaciones sobre la acumulación de capital humano, la década de los noventa vio el nacimiento de programas estatales en la región orientados a garantizar la formación y nutrición de los menores de edad, mediante transferencias monetarias condicionadas a las familias más pobres.

México, con el programa Oportunidades, fue el país precursor en el desarrollo de estas iniciativas de protección social encaminadas a garantizar a corto plazo niveles adecuados de consumo de alimentos, salud y educación, y, a largo plazo, la acumulación de activos y de ingresos. A esta experiencia sigue la de Brasil con el programa Bolsa Escola, el cual, como en el caso mexicano, ha incidido en la reducción de la pobreza.

Colombia cuenta desde hace quince años con un programa de transferencias condicionadas compuesto por dos subsidios y fundamentado en que la asistencia escolar y la nutrición tienen efectos positivos, entre otros, en el desarrollo cognitivo, que favorece la generación de capacidades laborales, indispensables para que las familias puedan superar la pobreza extrema. (DPS, DNP, Econometría S.A. y SEI S.A., 2012)



Foto: Proceso de enrolamiento en el programa Más Familias en Acción. Tomada de www.sincelejo-sucre.gov.co/

El programa, hoy denominado Más Familias en Acción, ha permitido mejorar las condiciones de vida de un número importante de ciudadanos pertenecientes al Sisbén I. Los subsidios monetarios son entregados a los hogares en situación de pobreza extrema que cumplan la condición de mantener a sus hijos menores matriculados en el sistema escolar, garantizar la asistencia de los mismos al 80% de las clases y acudir a los controles de crecimiento y desarrollo, estas ayudas han demostrado ser eficientes en la inversión y acumulación de capital humano.

Las dos evaluaciones de impacto hechas al programa, una de ellas en los municipios de menos de cien mil habitantes, en 2012, y la otra en los grandes centros urbanos, en 2011, contratadas por el Gobierno nacional con firmas independientes, dan cuenta de los beneficios del programa.

En efecto, las evaluaciones demuestran que en términos de salud y nutrición los indicadores de talla para la edad han mejorado, la desnutrición se ha reducido y el consumo de proteínas ha aumentado. También se evidencian mejores prácticas frente al manejo de la diarrea, mayores tasas de vacunación y una menor incidencia de la infección respiratoria aguda. En relación con la educación, el programa aumenta los años de educación en niños y jóvenes, incrementa la probabilidad de graduarse, reduce la edad de ingreso a la escuela e incrementa la asistencia escolar. (Llano, 2014). Respecto del desarrollo cognitivo, las evaluaciones evidencian una mejora en las pruebas de lenguaje y matemáticas entre los estudiantes beneficiarios del programa.

Otros impactos observados son: mayor tasa de afiliación al régimen contributivo, lo que evidencia

➔ Es urgente el desarrollo de una alianza público–privada entre Gobierno y compañías de seguros para desarrollar estrategias conjuntas que protejan a la población menos favorecida y brinden el apoyo requerido en situaciones adversas.



una mayor ocupación formal de las personas objeto del beneficio, menores índices de embarazo en adolescentes, disminución del número de hijos por hogar, mayor tasa de ocupación de jóvenes, incremento del ingreso per cápita y aumento en el gasto de alimentos y educación.

A pesar del loable esfuerzo de los Gobiernos por mantener y fortalecer el programa Más Familias en Acción, tras varios años de inversiones en este mecanismo se hace necesario cuestionarse si la iniciativa brinda herramientas para que los beneficiarios puedan superar a corto plazo situaciones difíciles generadas por choques económicos como el desempleo, la muerte del jefe de hogar o una catástrofe natural, eventos que podrían poner en riesgo los logros alcanzados en materia de inversión en capital humano y superación de la pobreza.

Si bien el programa contempla que en caso de fallecimiento del receptor del subsidio, en la mayoría de los casos mujeres cabeza de hogar, el dinero sea recibido por un tutor, esto no resuelve la problemática de fondo: garantizar la inversión de las familias en la salud, la nutrición y la educación de sus hijos en casos de estrés financiero.

Esto plantea la necesidad de trabajar en soluciones que le permitan al Estado minimizar el riesgo de que su inversión en capital humano no dé los frutos esperados y a las familias tener la capacidad para recuperarse frente a las emergencias.

El mecanismo del seguro, y particularmente del microseguro, surge aquí como una opción. Con él, se trasladarían los riesgos de las familias pobres al mercado asegurador para que este, tras situaciones como la muerte de quien provee ingresos al hogar o un evento natural de grandes magnitudes, les ayude a recuperarse gracias al pago de una indemnización.

Los microseguros han demostrado ser una herramienta adecuada para la gestión de los riesgos de las personas de menores ingresos y en algunos países han servido como complemento a la protección social del Estado.

Este es el caso de los seguros de salud o vida en India, Bangladés y algunos países de África, en donde, en ausencia de sistemas de seguridad social, los microseguros, ofrecidos por compañías del sector privado y estimulados por los Gobiernos, se han convertido en la solución de aseguramiento.

A diferencia de estos países, los microseguros en Colombia y en toda Latinoamérica han surgido como una iniciativa privada para atender un interesante mercado compuesto por hogares de ingresos medios y bajos. Sin embargo, poco se ha avanzado en la protección de las familias en situación de pobreza extrema, esto debido a los altos costos de transacción asociados a la atención de este segmento de la población.

Es urgente el desarrollo de una alianza público-privada entre Gobierno y compañías de seguros para desarrollar estrategias conjuntas que protejan a la población menos favorecida y brinden el apoyo requerido en situaciones adversas.

Con el fin de suavizar el efecto de un choque adverso en los hogares que reciben las transferencias del programa Más Familias en Acción; reducir el riesgo de que las inversiones en capital humano que hace el Estado no generen retornos, y, de paso, lograr mayor eficiencia en el aseguramiento de los pobres extremos, resulta urgente el desarrollo de una alianza público – privada entre gobierno y compañías de seguros. Con ella se busca que, una porción pequeña de los cerca de \$126.000 pesos que cada dos meses reciben los beneficiarios del programa, se destine al pago de un microseguro de vida.

Se propone entonces, que el Estado asuma el pago de la prima del seguro en un porcentaje que se vaya desmontando en los siguientes tres años hasta que el beneficiario asume el pago total y que facilite a las com-

pañías de seguros el acceso a los beneficiarios para que éstos autoricen el débito de la prima al momento en el que se transfiere el subsidio al hogar.

➔ La propuesta es que una porción pequeña de los cerca de 126.000 pesos que cada dos meses reciben los beneficiarios del programa, se destine al pago de un microseguro de vida.

Por otra parte, dado que la materialización de un evento catastrófico que afecte a los beneficiarios del programa Más Familias en Acción, implica para el gobierno la destinación de recursos no presupuestados para resarcir los daños causados en esta población, se propone que el Estado transfiera los riesgos de esta naturaleza al mercado asegurador y reduzca, por esta vía, su vulnerabilidad fiscal ante catástrofes.

Queda planteada sobre la mesa una propuesta que sólo requiere de voluntad política para materializarse, pues el sector asegurador de tiempo atrás es consciente del papel social que puede cumplir garantizando la protección de las personas pobres, de una manera rentable y sostenible. 

Bibliografía:

- Centro Nacional de Consultoría. Evaluación del programa Familias en Acción en grandes centros urbanos. Bogotá. 2011
- Departamento de la Prosperidad Social, Departamento Nacional de Planeación y Unión Temporal Econometría S.A. y SEI S.A. Impactos de largo plazo del programa Familias en Acción en municipios de menos de 100 mil habitantes en los aspectos claves del desarrollo del capital humano. Bogotá. 2012
- Llano, Jorge. «Familias en Acción: la historia a la luz de sus impactos». En: Coyuntura Económica. Vol. XLIV, No. 1, Junio de 2014, p. 77 – 120. Fedesarrollo, Bogotá.

La tecnología como herramienta para prevenir el fraude

Ricardo Gaviria , Director Cámara del SOAT
Fasecolda

El SOAT ha sido uno de los instrumentos más importantes para la política de seguridad vial en Colombia; sin embargo, se ha visto afectado por intentos de fraude en diversas modalidades. El gremio está desarrollando herramientas informáticas para prevenir y detectar estas situaciones.

Desde 1986, Colombia cuenta con el Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT), un instrumento de política pública en salud, administrado por las compañías de seguros, que garantiza la atención de todas las víctimas de accidentes de tránsito. Además, recauda recursos con los que se financian programas de seguridad vial y apoya la financiación del Fondo de Solidaridad y Garantía (Fosyga), para diversos programas de salud del Gobierno nacional.

Sólo durante el 2014, se realizaron desembolsos por cerca de un billón de pesos para la atención de más de 400.000 víctimas de accidentes de tránsito y se trasladaron \$1,5 billones adicionales al Fosyga, cifras que agregadas representan el 13% del total del Presupuesto General de la Nación en el sector de la salud.

Cada año las compañías de seguros reciben más de dos millones de reclamaciones para cubrir los gastos médicos o para indemnizar la muerte o incapacidad permanente, según corresponda; la primera cobertura es la más utilizada. Así las cosas, la mayoría de las cuentas que reciben las aseguradoras del SOAT provienen de las instituciones prestadoras de servicios de salud (IPS).

Si bien este seguro ha demostrado enormes beneficios en diversos ámbitos, las aseguradoras han documentado un incremento notable en reclamaciones irregulares o fraudulentas, que amenazan su viabilidad a largo plazo.

Estudios recientes permiten evidenciar que más de 215.000 reclamaciones recibidas durante 2014 fueron irregulares, lo cual representa el 10,6% del



total de radicaciones en el año; este porcentaje resulta superior a los registros que se documentaron en años anteriores. Con dichas reclamaciones se pretendieron pagos en cuantía superior a 86.500 millones de pesos, que no fueron desembolsados gracias a la acción oportuna de las aseguradoras.

EL SASS, la herramienta antifraude

El estudio de objeciones no subsanables, realizado por la Cámara del SOAT, permite identificar variadas modalidades de fraude entre las que se encuentran reclamaciones por eventos distintos de accidentes de tránsito, tales como accidentes de trabajo, deportivos o caseros; servicios médicos no prestados; utilización de pólizas falsas, robadas o adulteradas, o sobrecostos injustificados en los medicamentos, insumos o procedimientos realizados para la atención del paciente.

En la medida en que las actividades mencionadas no se limitan a un único modus operandi, las compañías de seguros han tenido que recurrir a esquemas más avanzados de verificación y validación, fundamentados en esquemas colaborativos de consulta y suministro de información en tiempo real. De esta forma se concibió el Sistema de Avisos de Siniestros SOAT (SASS), desarrollado por Inverfas y administrado por Fasecolda.

Hasta 2012, la detección de reclamaciones duplicadas entre aseguradoras era incipiente y se limitaba a su constatación en caso de cobro por muerte en accidente de tránsito. Se trataba de una consulta en la página de internet, desconectada de los sistemas de indemnización de las aseguradoras, sujeto a la voluntad e interés del funcionario responsable de la validación en cada compañía de seguros.

Estudios de la época demostraron bajo nivel de utilización de la página web y pobres resultados en detección de reclamaciones duplicadas. Más preocupante aún, las cifras revelaron que las aseguradoras pagaron más de dos mil millones de pesos al año por reclamaciones duplicadas, valga decir, reclamaciones a distintas aseguradoras por la atención de la misma víctima.

El SASS inició operaciones en enero de 2014, como un modelo colaborativo, enlazado en línea y en tiempo real con los sistemas de indemnización de las compañías de seguros y del Fosyga, que verifica todas y cada una de las reclamaciones recibidas con cargo al SOAT. Este sistema genera alertas inmediatas en aquellos casos en los cuales detecta solicitudes duplicadas, lo cual permite enfocar los esfuerzos de verificación y validación a determinados casos; un avance significativo.

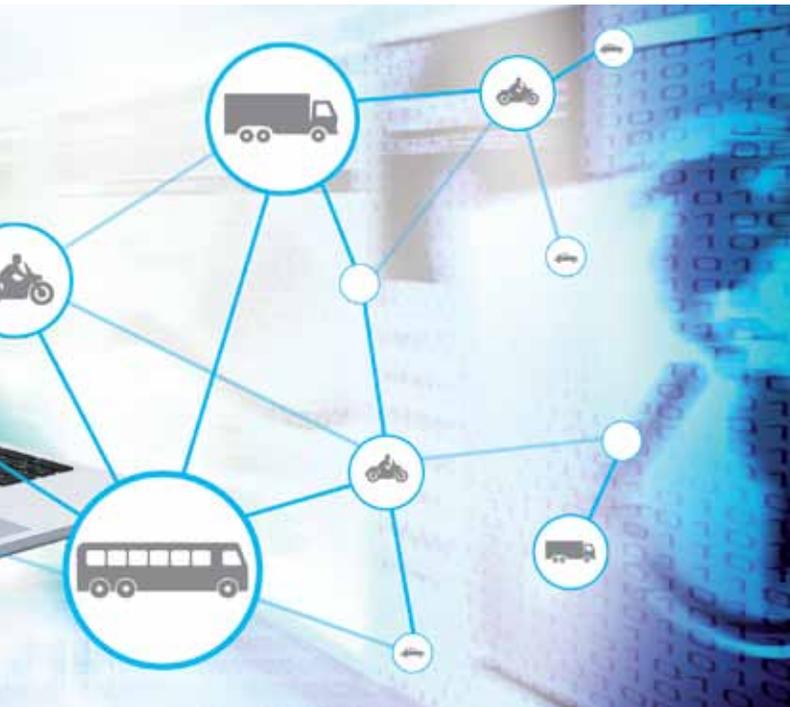
Solo durante el primer año de operaciones, el sistema detectó más de 3.000 casos de reclamaciones duplicadas, lo que supone un ahorro de al menos 4.200 millones de pesos, si se tiene en cuenta el valor promedio de los gastos médicos para la atención de una víctima.

Pero no solo se trata del efecto inmediato de la detección del caso y su tratamiento al interior de la compañía de seguros; la generación de nueva información para el análisis y seguimiento de esta casuística y la posibilidad de implementar herramientas de última generación, tales como procesos de redes neuronales y aplicación de modelos probabilísticos útiles en detección de fraudes, hacen parte de las posibilidades con que ahora cuenta la industria aseguradora en beneficio de sus afiliadas.



Si bien es cierto que el SASS es la respuesta a una preocupación puntual que surgió de las compañías del SOAT, la herramienta puede apoyar la gestión de aquellas compañías de seguros que atienden reclamaciones por accidentes en otros ámbitos. La posibilidad de validar la información suministrada como parte de las reclamaciones recibidas en los ramos de autos, riesgos laborales, pensiones, salud y vida, entre otros, fortalecería los controles implementados de manera individual por las aseguradoras y detectaría posibles inconsistencias que actualmente no se están verificando.

➔ La posibilidad de validar la información suministrada como parte de las reclamaciones recibidas en los ramos de autos, riesgos laborales, pensiones, salud y vida, entre otros, fortalecería los controles implementados de manera individual por las aseguradoras y detectaría posibles inconsistencias que actualmente no se están verificando.



➔ El SASS enlazado en línea y en tiempo real con los sistemas de indemnización de las compañías de seguros y del Fosyga, verifica todas y cada una de las reclamaciones recibidas con cargo al SOAT.

Antes del SASS, resultaba dudoso pensar que distintas aseguradoras recibieran reclamaciones de una IPS por una víctima que sufrió el accidente de tránsito el mismo día en municipios diferentes. Más dudoso aún, que dos IPS diferentes ubicadas en municipios diferentes, coincidieran en atender a la misma víctima, por eventos ocurridos en municipios distintos, con el mismo vehículo involucrado. Hoy el sistema detecta, cuantifica e informa de manera oportuna este y otros fenómenos que en su mayoría son propios de actividades fraudulentas.

Los hallazgos detectados sobre reclamaciones irregulares ponen en evidencia los incentivos que tienen diversos agentes para presentar reclamaciones ante el SOAT, especialmente por la facilidad en el proceso de reclamación y los mayores reconocimientos que perciben, respecto del proceso administrativo de cobro que deben enfrentar cuando el pagador es una compañía diferente del SOATuna EPS, una ARL o cualquier otra entidad que cubre atención en salud. Los beneficios del SOAT motivan a estos agentes a presentar reclamaciones ante

las aseguradoras por eventos distintos a accidentes de tránsito, el cobro de servicios no prestados a las víctimas o el aumento artificial de las facturas de aquellos servicios suministrados, solo por mencionar algunos casos.

Todo lo anterior, en adición al franco deterioro de las cifras de accidentalidad vial y el aumento en el número de muertos por accidentes de tránsito en los últimos dos años, requiere de acciones colectivas del gremio asegurador para avanzar en su estrategia de lucha contra el fraude, suministrando herramientas que faciliten la gestión de las aseguradoras.

La incorporación de herramientas tecnológicas de última generación y el cruce de información que provee el SASS han sido positivas en el ramo SOAT, pero los beneficios de este sistema pueden igualmente ser trasladados a otros ramos de seguros, en donde aún no se han adoptado modelos colaborativos de suministro y análisis de información y que, igualmente, están expuestos al fenómeno del fraude. 

EVENTOS

Seminario Internacional de Seguros de Vida

El evento, realizado los días 22 y 23 de abril en el Hotel Sheraton de Bogotá, ofreció a los participantes la oportunidad de conocer los desarrollos recientes que los mercados de seguros de vida están implementando en comercialización, suscripción y fidelización de clientes.

En el Seminario, Fasecolda presentó a los asistentes los resultados del estudio más grande que se ha hecho en el país sobre el consumidor de seguros de vida, en el cual se analizan las preferencias de productos, canales y razones de compra de seguros, así como los determinantes que hacen que los consumidores potenciales opten por no adquirir seguros de vida.

Las memorias del Seminario Internacional de Seguros de Vida se encuentran a disposición en la página web del gremio www.fasecolda.com

Rueda de prensa «Problemas derivados de la expedición del SOAT»

El pasado 14 de mayo, en las instalaciones de Fasecolda, la Cámara del SOAT y la Dirección de Comunicaciones y Mercadeo del gremio llevaron a cabo la rueda de prensa «Problemas derivados de la expedición del SOAT», cuyo objetivo fue presentar ante los diversos medios de comunicación el uso indebido que algunos municipios del país han hecho del SOAT. Además se informó que en los últimos meses las aseguradoras detectaron intentos de fraude a este seguro por 86.000 millones de pesos.

El comunicado de prensa oficial está a disposición en la página web de Fasecolda www.fasecolda.com

Encuentro de Presidentes Fasecolda 2015

El martes 5 de mayo, en las instalaciones del Gun Club de la ciudad de Bogotá, se llevó a cabo el Encuentro de Presidentes Fasecolda 2015, que contó con la intervención del historiador Jorge Orlando Melo, quién presentó una visión sobre la prospectiva de Colombia a mediano plazo.

El evento, que reunió a los líderes de las principales compañías de seguros del país, tuvo como propósito fortalecer el conocimiento, contribuir con la construcción de ideas que se conviertan en oportunidades de progreso y afianzar los lazos de confianza e integración entre los afiliados.

Torneo de Golf Fasecolda 2015

El Encuentro Cultural y Deportivo de Fasecolda dio inicio a sus actividades en el 2015 con la realización del tradicional Torneo de Golf, que se realizó el pasado 8 de mayo en las instalaciones del San Andres Golf Club de Funza.

En esta edición, el Torneo contó con la presencia de cerca de 100 golfistas del sector asegurador. Por segunda vez consecutiva, el equipo de Seguros Bolívar se hizo acreedor al título. Los resultados del torneo pueden consultarse en <http://www.fasecolda.com/encuentro/>

¿Cómo planean su futuro los colombianos?

Fasecolda presentó el pasado 27 de mayo ante los medios de comunicación del país la Encuesta de demanda de seguros de vida en Colombia, realizada por el gremio, cuyo objetivo fue comprender aquello que motiva a los hogares a proteger su patrimonio ante el fallecimiento del jefe de hogar, la presencia de una enfermedad grave o un suceso imprevisto que origine la incapacidad total y permanente de este.

El estudio puede consultarse en la página web del gremio www.fasecolda.com



Gilberto Gartner Escobar, gerente Liberty Seguros; Adriana Castillo Silva, Seguros Bolivar. Torneo de Golf fasecolda 2015



Ermanno Pitacco, profesor de matemáticas actuariales de la Universidad de Trieste (Italia). Conferencista en el Seminario Internacional de Vida 2015



Presidentes compañías - Encuentro de presidentes Fasecolda 2015



Wilson Mayorga, director de la Cámara de Vida y Actuaría de Fasecolda. Presentación del estudio: La demanda de Seguros de vida en Colombia



Luis Eduardo Clavijo, vicepresidente jurídico de Fasecolda; Jorge H. Botero, presidente ejecutivo de Fasecolda; Ricardo Gaviria, director Cámara del SOAT. Rueda de prensa «Problemas derivados de la expedición del SOAT»

NOVEDADES BIBLIOGRÁFICAS

Paola Yate, Bibliotecóloga.
Fasecolda



LA PERCEPCIÓN SOCIAL DEL SEGURO EN ESPAÑA

Autor: FUNDACIÓN MAPFRE

Año: 2014

Contenido: Resultados: Actitud de la sociedad ante los Riesgos; Riesgos y preocupaciones; Actitudes ante los riesgos; El seguro como elemento ante los riesgos; Primeras Asociaciones; Motivaciones asociadas a la contratación de un seguro; Nivel de aseguramiento; La jubilación: Actitudes de prevención; El seguro como producto; Fuentes y canales de Información; El sector seguro; Imagen del sector; Diferenciación entre entidades; Conocimiento General de la actividad aseguradora; Conocimiento general de la actividad aseguradora; Conocimiento de la regulación del sector asegurador; la difusión del conocimiento asegurador; El sector seguros frente a otros sectores de actividad; 4. Anexos, Metodología; Cuestionarios; Población general (25 a 65 años); Jóvenes (18 a 24 años).



EL MERCADO ASEGURADOR LATINOAMERICANO EN 2013-2014.

Autor: FUNDACIÓN MAPFRE **Año:** 2015

Contenido: El mercado asegurador Latinoamericano 2013-2014: Entorno macroeconómico; Entorno Asegurador; Análisis por regiones y países: México; América central, Puerto Rico y República Dominicana; América del sur; Argentina; Bolivia (Estado plurinacional de); Brasil; Chile; Colombia; Ecuador; Paraguay; Perú; Uruguay; Venezuela (República Bolivariana).

GENERACIÓN DE ESCENARIOS ECONÓMICOS PARA LA MEDICIÓN DE RIESGOS DE MERCADO EN SOLVENCIA II A TRAVÉS DE MODELOS DE SERIES TEMPORALES

Autor: Pablo Durán Santomil y Luis A Otero González

Año: 2014

Contenido: Modelos de serie temporales univariantes; Modelos para las series temporales multivariantes; Métodos de comparación y selección de los modelos; Adecuación de los delos previos al análisis de diferentes riesgos de mercado: análisis empírico; Referencias bibliográficas Colección de cuadernos de la fundación.



Las publicaciones recomendadas en esta sección puede consultarlas en la **biblioteca de Fasecolda**.
Para mayor información, comuníquese al teléfono 344 30 80 Ext.1006 o al correo biblioteca@fasecolda.com



XXIV CONVENCIÓN INTERNACIONAL DE SEGUROS 2015

fasecolda
Federación de Aseguradores Colombianos

**COLOMBIA,
UN PAÍS MÁS SEGURO**

 HOTEL HILTON - CARTAGENA

 SEPTIEMBRE 9-11



Movilidad, productividad, nuevas tecnologías y conectividad
serán temas preponderantes en esta ocasión.

INSCRIBASE EN WWW.FASECOLDA.COM



**PARTICIPANTES NACIONALES
\$ 1.820.000 MÁS IVA**



**PARTICIPANTES INTERNACIONALES
USD \$ 1.200**

CIERRE DE INSCRIPCIONES - 4 DE SEPTIEMBRE DE 2015

Conozca la agenda académica en WWW.FASECOLDA.COM 

MÁS INFORMACIÓN



ANA FELISA PÉREZ

TELÉFONO: 3443080 EXT. 1803

CELULAR: 3115289787

E-MAIL: CONVENCION@FASECOLDA.COM

fasecolda
Federación de Aseguradores Colombianos

Beijing (China) – MAPFRE Rep. Of.

Bogota (Colombia)

Brussels (Belgium)

Buenos Aires (Argentina)

Caracas (Venezuela)

Lisbon (Portugal)

London (United Kingdom)

Madrid (Spain)

Manila (Philippines)

Mexico D.F. (Mexico)

Milan (Italy)

Munich (Germany)

New Jersey (USA)

Paris (France)

Santiago de Chile (Chile)

São Paulo (Brazil)

Toronto (Canada)



www.mapfre.com

Oficina de Representación en Colombia
Calle 72 No. 10-07 Of.:502 PBX: 326 46 26 Fax: 326 46 16 / 36 Bogotá