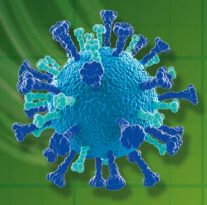
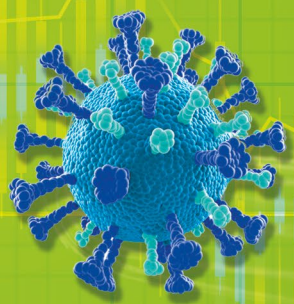
AÑO 2020 # | 179

# fasecolda

Federación de Aseguradores Colombianos



- **Impacto del COVID-19** en el Sistema General de Riesgos Laborales
- **La renta vitalicia inmobiliaria** sienta sus bases en Colombia
- **Encuentros Insurtech Colombia-2020:** diálogos sobre transformación digital



2019

2020

# RESULTADOS DE LA INDUSTRIA A JUNIO 2020

LA FUERZA QUE NOS CUIDA

fasecolda

# NOS UNIMOS PARA PROTEGER **LA FUERZA QUE NOS CUIDA**

Retribuir tu labor en la lucha contra el COVID-19, nos ha llevado a crear **una cobertura que proteja temporalmente a tu familia en caso de que llegues a faltar.**

Una cobertura gratuita de 10 millones de pesos para las familias del personal de salud que fallezca por COVID-19.

Este mecanismo es un aporte de la industria aseguradora, no es un seguro.

Conoce más en:

**www.fasecolda.com**

## Compañías **afiliadas**

→ Allianz Colombia S.A.
→ AXA Colpatria 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.
→ BMI Seguros Colombia
→ CARDIF Colombia Seguros Generales S.A.
→ Coface
→ Compañía Aseguradora de Fianzas S.A. Confianza
→ Compañía de Seguros Bolívar S.A.
→ Compañía Mundial de Seguros S.A.
→ Compañía de Seguros de Vida Aurora S.A.
→ Colmena Seguros S.A.
→ Grupo Capitalizadora Colmena S.A.
→ Global Seguros de Vida S.A.
→ Chubb de Colombia Compañía de Seguros S.A.
→ HDI Seguros S.A.
→ HDI Seguros de Vida S.A.
→ La Equidad Seguros Generales Organismo Cooperativo
→ La Equidad Seguros de Vida Organismo Cooperativo
→ La Previsora 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.
→ MetLife Colombia Seguros de Vida S.A.
→ Pan American Life de Colombia Compañía de Seguros de Vida S.A.
→ Positiva S.A. Compañía de Seguros
→ Solunion Colombia Seguros de crédito S.A.
→ Segurexpo de Colombia S.A. Aseguradora de Crédito y del Comercio Exterior
→ Seguros Alfa S.A.
→ Seguros de Vida Alfa S.A.
→ SBS Seguros Colombia S.A.
→ Seguros de Vida AXA Colpatria S.A.
→ Seguros Comerciales Bolívar S.A.
→ Seguros del Estado S.A.
→ Seguros de Vida del Estado S.A.
→ Seguros Generales Suramericana S.A.
→ Seguros de Vida Suramericana S.A.
→ Seguros de Riesgos Profesionales Suramericana S.A.
→ Old Mutual Seguros de Vida S.A.
→ JMalucelli Travelers Seguros S.A.
→ Nacional de Seguros S.A.
→ ZLS Aseguradora de Colombia S.A.
→ Zurich Colombia Seguros

## Vicepresidencias

| | |
|---|---|
| Vicepresidencia Jurídica | Luis Eduardo Clavijo Patiño |
| Vicepresidencia Financiera y Administrativa | María Claudia Cuevas Martínez |
| Vicepresidencia Técnica | Carlos Varela Rojas |

## Cámaras **FASECOLDA**

| **Cámaras** | **Director** |
|---|---|
| Cámara de Seguridad Social, Vida y Personas | Mario Fernando Cruz Vargas |
| Cámara de Cumplimiento y Responsabilidad Civil | Erika Dulcey |
| Cámara de Propiedad e Ingeniería | Carlos Varela Rojas |
| Cámara de SOAT | Ángela Húzgame Abella |
| Cámara de Transporte / Automóviles | Luis Guillermo Gil Madrid |
| Cámara de Riesgos Laborales | Germán Ponce Bravo |

## Direcciones **Transversales**

| **Dirección** | **Director** |
|---|---|
| Dirección de Estadísticas | Arturo Nájera Alvarado |
| Dirección de Estudios Económicos | Hernán Avendaño Cruz |
| Dirección de Comunicaciones y Mercadeo | Ingrid Vergara Calderón |
| Dirección de Inclusión Financiera y Sostenibilidad | Mabyr Valderrama Villabona |
| Dirección de Gestión Institucional Contra el Fraude | Carmen Elena León Corredor |
| Dirección de Actuaría | Óscar Velandia |


fasecolda
Federación de Aseguradores Colombianos

**REVISTA DE LA FEDERACIÓN DE ASEGURADORES COLOMBIANOS**
**ISSN 0120-1972**

Carrera 7 No. 26-20, Pisos 11 y 12
Teléfono: (571) 344 30 80
Fax: (571) 210 70 41
Bogotá- Colombia
e-mail: fperez@fasecolda.com
Sitio web: www.fasecolda.com



**JUNTA DIRECTIVA**

**Presidente**
Javier Suárez Esparragoza

**Vicepresidente**
David Colmenares Spence

**Miembros Junta Directiva 2020 - 2021**

Bernardo Serrano López, Máximiliano Flotta, Luis Alejandro Rueda Rodríguez, Manuel Obregón Trillos, Roberto Vergara Ortiz, Javier Suárez Esparragoza, Francisco Salazar Gómez Sandra Solórzano Daza, Rodrigo Paredes García, Jose Miguel Otoya Grueso, Juan Enrique Bustamante Molina, Carlos A. Guzmán Peláez, Jorge Mora Sánchez, Juan Manuel Merchán Hernández, Jorge Hernández Rodríguez, Juan Pablo Luque Luque, Manuel Arévalo Esguerra, Carlos Arturo Vélez Mejía, Milton Micán Beltrán, Sylvia Luz Rincón Lema, Felipe Daza, Pablo Andrés Jackson Alvarado, Juan Carlos Realphe, Juan David Escobar, Santiago García Martínez, Luiz Francisco Minarelli Campos, David Alejandro Colmenares Spence, Alejandro Santamaría, Martha Lucía Pava. Carlos a. Sánchez, Álvaro Vélez Millán Mario, Alberto Díaz Arias (RL), Néstor Raúl Hernández.

**COMITÉ EDITORIAL**

**Presidente Ejecutivo:**
Miguel Gómez Martínez

**Dirección de Comunicaciones y Mercadeo**
Ingrid Vergara Calderón

**Redacción**
Nathalia López González
nlopez@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
Freepik.es

**Prohibida su reproducción total y parcial, sin autorización de los editores.**

# CONTENIDO


**6 · Editorial**
Los seguros y la pandemia
Miguel Gómez Martínez

**8 · Sector**
Mercado mundial de seguros 2019
Vizlay A. Durán R. - Arturo A. Nájera A.

**16 · Perspectiva**
La renta vitalicia inmobiliaria sienta sus bases en Colombia
Mario Fernando Cruz

**22 · Servicios**
MARCUS: transformación digital para la gestión de recobros de choques simples
Juan David Ángel Lasso

**28 · Coyuntura**
Impacto del COVID-19 en el Sistema General de Riesgos Laborales
Germán Ponce Bravo

**34 · Análisis**
La cobertura de lucro cesante en pandemia
Carlos Molina

**38 · Sector**
Resultados de la industria a junio de 2020
Vizlay A. Durán R. - Arturo A. Nájera A.

**48 · Alianzas**
Una gran alianza para el cumplimiento contractual
Erika Dulcey

**52· En el tintero**
La convivencia como requisito para la pensión de sobrevivientes
Milton José Moreno

**58 · Especial**
10 cosas que debería saber de la fuerza que nos cuida

**60 · Entorno**
Panorama legislativo: el Congreso y la pandemia
Sandra Lorena Lemos

**64 · En el tintero**
El riesgo reputacional y su impacto en las inversiones
Robert Woodcock Marin

**68 · Visión**
Una mirada al tratamiento estándar de los ULAE
Liliana Romero

**72 · Innovación**
Encuentros Insurtech Colombia-2020: diálogos sobre transformación digital
Nataly Paola Galán Pérez - Mabyr Valderrama Villabona

**78 · Perspectiva**
Primer semestre de 2020, una buena cosecha del seguro agropecuario
Paola Torres Armenta - Mabyr Valderrama Villabona

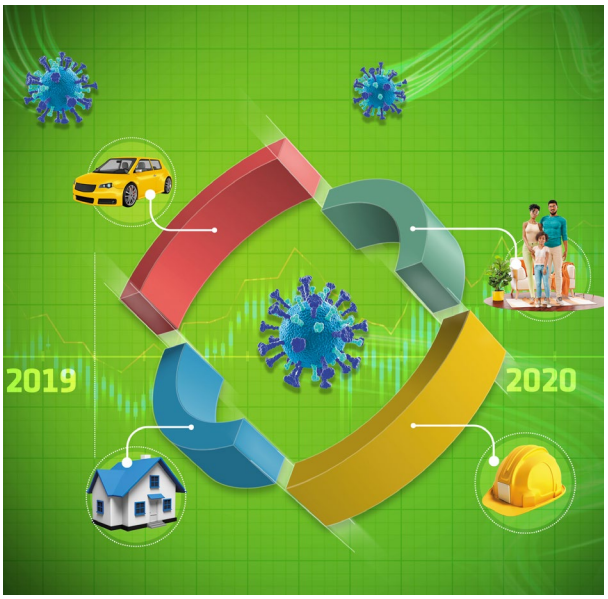
**82 · Especial**
Proteger la fuerza del país: el compromiso de las ARL

**84 · Eventos**

**86 · Servicios**
Vigilancia estratégica de información: Seguros paramétricos
Maria Camila Valenzuela

52

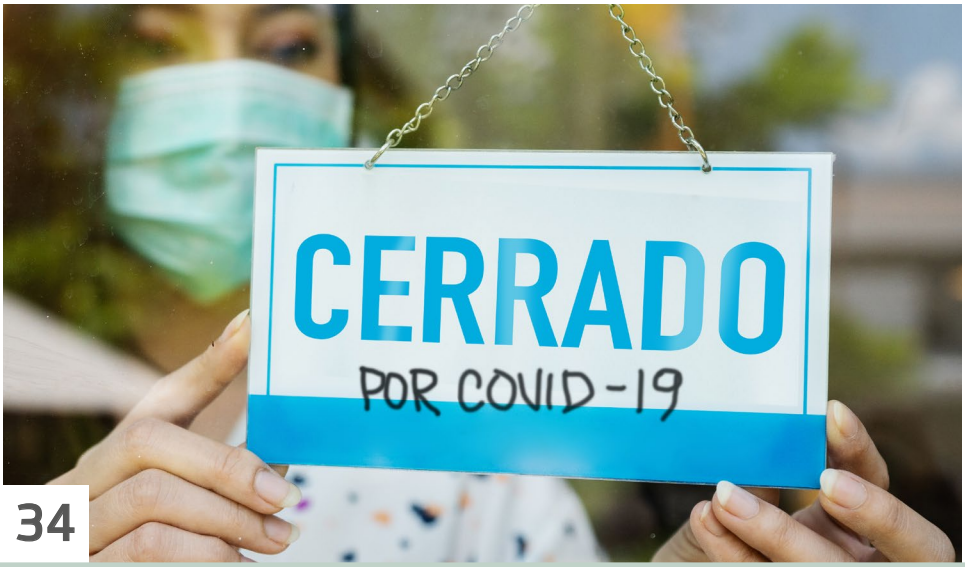
22



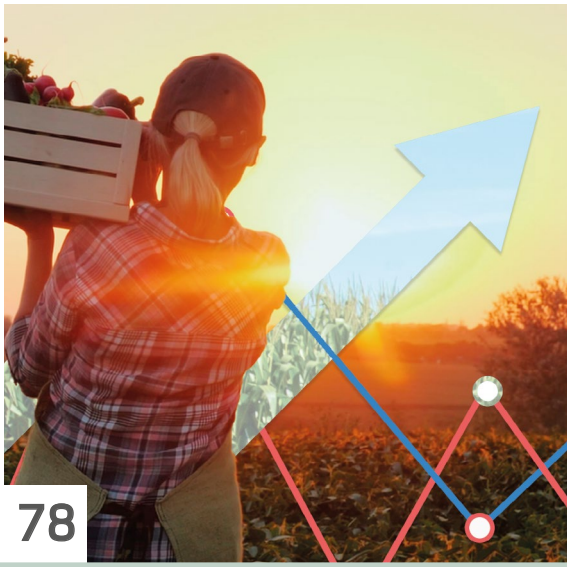

## Portada

38 · Resultados de la industria a junio de 2020

Al cierre del primer semestre los efectos de la pandemia del covid19 se evidencian en los resultados de la industria aseguradora, en parte por el decrecimiento de varios de los principales ramos de seguros, pero también por la disminución de la siniestralidad; lo que ha llevado a una aparente mejora del resultado técnico que ha permitido compensar en parte la caída de los rendimientos financieros y evitando de esa forma una mayor disminución en las utilidades netas.




34



78

**Miguel Gómez Martínez**
Presidente ejecutivo
Fasecolda

# Los seguros y la pandemia

La actividad de las compañías aseguradoras de Colombia ha sufrido los impactos negativos de la pandemia, como la mayoría de los sectores productivos. Las primas emitidas hasta el mes de julio ascendieron a $16,9 billones, con una variación nominal anual del 0,7%; en el mismo periodo de 2019 estaban creciendo al 10,5%. En términos reales hay una caída de 1.3% en 2020, que contrasta con una variación positiva de 5.4% en el año anterior.

El año comenzó bien y las primas emitidas crecieron 10,5% en el primer trimestre. Pero el impacto negativo de las restricciones impuestas desde finales de marzo ocasionó una caída del 6,1% nominal en las primas emitidas entre abril y julio con respecto a igual periodo de 2019.

La industria aseguradora sintió, además, una caída del 16% en el producto de las inversiones, debido a la mayor volatilidad de los mercados financieros y la reducción de las tasas de interés. Cabe señalar que las compañías son grandes inversionistas institucionales y su portafolio a julio ascendió a $62,5 billones.

Como consecuencia de esos hechos, la utilidad neta cayó en 23% con relación a la observada en enero-julio de 2019, la rentabilidad del activo disminuyó de 3,4% a 2,3%y la del patrimonio de 21,7% a 15,6%.

Es conveniente resaltar que las compañías aseguradoras son profesionales en la administración de riesgos. Su principal función en la sociedad es brindarle a las empresas y a las personas la oportunidad de transferir sus riesgos con el fin de reducir la incertidumbre en la toma de decisiones en sus actividades cotidianas y en la preservación de sus patrimonios. La prima que pagan los asegurados es el precio que cobran las compañías por asumir esos riesgos.

Para cumplir con su función, las compañías deben dispersar el riesgo asumido y lo hacen de múltiples formas. Una de ellas es la aplicación de los principios de la diversificación de portafolios, por lo cual es raro que se concentren en un solo ramo de la actividad; esto lo hacen porque cada ramo tiene sus riesgos característicos y pueden ser impactados de formas diferentes por un choque macroeconómico, sectorial o sanitario, como el actual.

En particular, la pandemia y las medidas de contención han tenido una mayor incidencia negativa en el crecimiento de las primas de los siguientes ramos: rentas vitalicias (-34% nominal), desempleo (-15%), autos (-10%), SOAT (-5%), sustracción (-6%), riesgos laborales (-3%), accidentes personales (-7%) y transporte (0%).

Si bien es cierto que las cuarentenas redujeron la siniestralidad en algunos ramos, se debe tener en cuenta que ese fue un efecto temporal y que hay otros aspectos derivados del COVID-19 que afectaron la industria aseguradora, como es el freno a la emisión de pólizas, la demora en el pago de primas, el aumento de la siniestralidad en otros ramos (arrendamientos, por ejemplo) y el menor rendimiento de las inversiones. En casos como el de seguros de salud, el levantamiento de las restricciones y la superación del pico de la pandemia repercutirá en un incremento de las reclamaciones y en la demanda de los servicios represados. Por último, hay que tener en cuenta los impactos diferidos que se observarán en los resultados del resto del año y comienzos del próximo, como ocurre con la dinámica de las primas devengadas.

A pesar de los efectos de la pandemia, el sector asegurador es sólido patrimonialmente y el país debe estar tranquilo de que así sea. Esta solidez en un evento de gran estrés económico debe dar un mensaje de confianza a los asegurados, porque se cuenta con los recursos para atender los siniestros que les ocurran.

El sector continuará siendo el socio estratégico de sus asegurados, cubriendo sus riesgos. El seguro está en el ADN de la economía; esto quiere decir que, sin seguro, es poco probable que se inicien o se mantengan los emprendimientos empresariales, grandes o chicos, que hacen que funcione y se reactive la economía.

# Mercado mundial **de seguros 2019**

**Vizlay A. Durán R.,** profesional de Estadísticas
**Arturo Nájera,** director de Estadísticas
Fasecolda

*El mercado asegurador mundial ya estaba experimentando una ralentización antes del COVID-19, y aunque algunos de los factores que ocasionaron este comportamiento parecían haber tocado fondo a finales de 2019 y enero de 2020, el futuro ha cambiado completamente como consecuencia de la pandemia.*

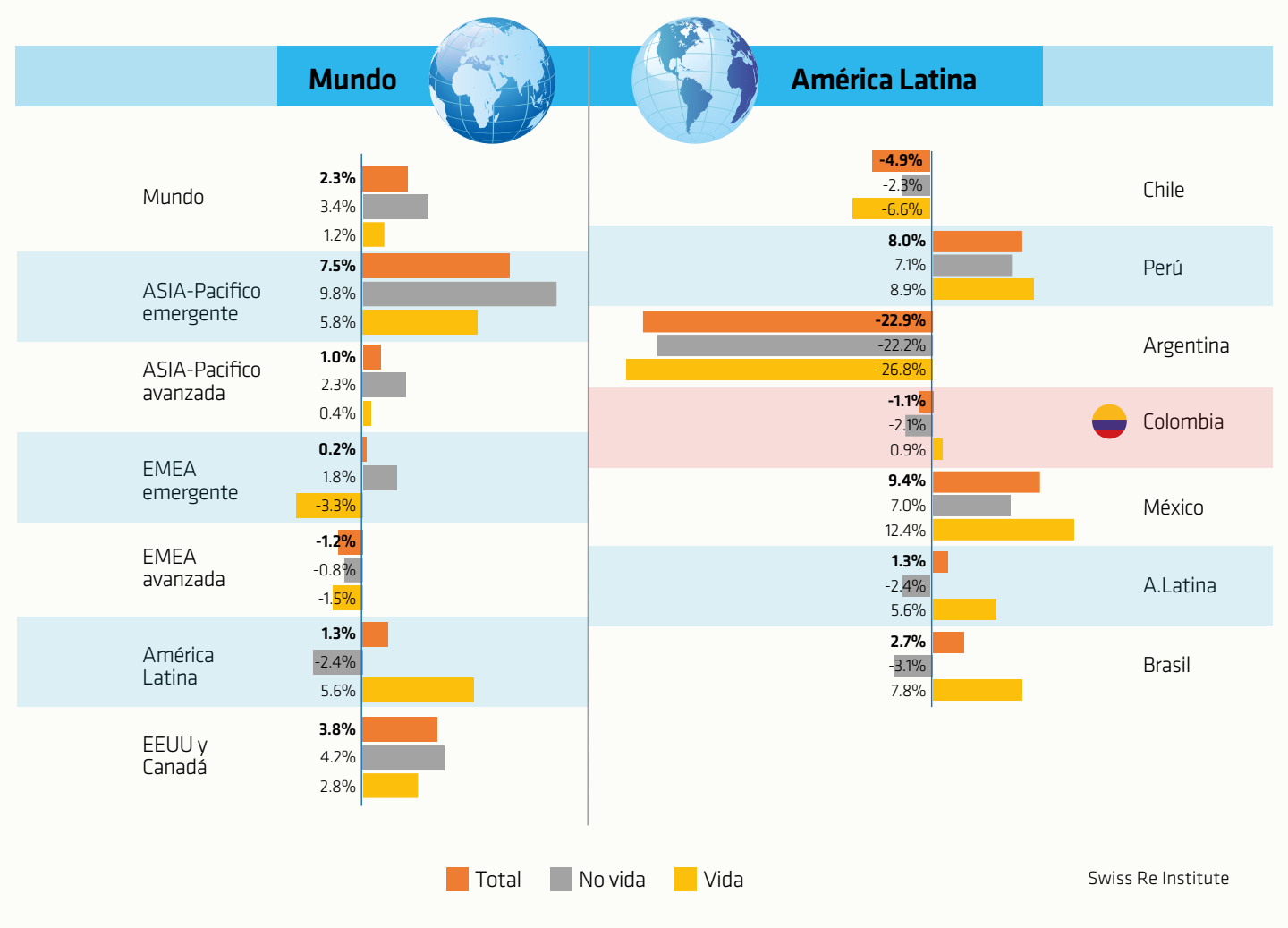
En el mes de julio de 2020 la revista Sigma (Swiss Re Economic Research & Consulting), publicó las cifras del mercado mundial de seguros para el año 2019, publicación de la cual se resaltan los siguientes aspectos:

## Crecimiento de los seguros:

En el 2019 el mercado asegurador mundial tuvo una producción de USD 6.3 billones, lo que representó un crecimiento de las primas en términos reales, es decir, ajustado a la inflación de los precios de consumo local, cerca al 3%. El incremento de los seguros de vida fue de un 2,2%, comportamiento que se ubicó por encima del 1,5% promedio de los últimos diez años; lo mismo se observó en los seguros de daños no vida, los cuales tuvieron un crecimiento del 3.5%, ligeramente por encima del promedio en el mismo periodo.

La región de Asia-Pacífico emergente, conformada por China, India, Tailandia, Indonesia, Malasia, Filipinas, Vietnam, Bangladés y Sri Lanka, entre otros, fue la principal impulsora del mercado, con un crecimiento del 7.5% en el total de sus primas, seguida por Estados Unidos y Canadá, con una mayor producción en sus primas en un 3.8%.

Por su parte, la región de Europa, Medio Oriente y África (EMEA) avanzada[1] tuvo el mayor decrecimiento para el 2019.




Para la región de América Latina, México fue el país con el más alto crecimiento de la región (9.45%), seguido por Perú (8%) y Brasil (2.75). Por su parte, la recesión que atraviesa Argentina afectó su mercado asegurador de manera significativa, cerrando el 2019 con un decrecimiento del 22.9% en sus primas, seguido por Chile, que también experimentó una contracción en su PIB, el cual tuvo un -4.9% de producción. Colombia, que tuvo un crecimiento real en sus primas, expresadas en moneda local, del 6.7%, al ser expresadas en USD pasan a tener un comportamiento negativo del 1.1%, esto como consecuencia del aumento en la tasa de cambio.

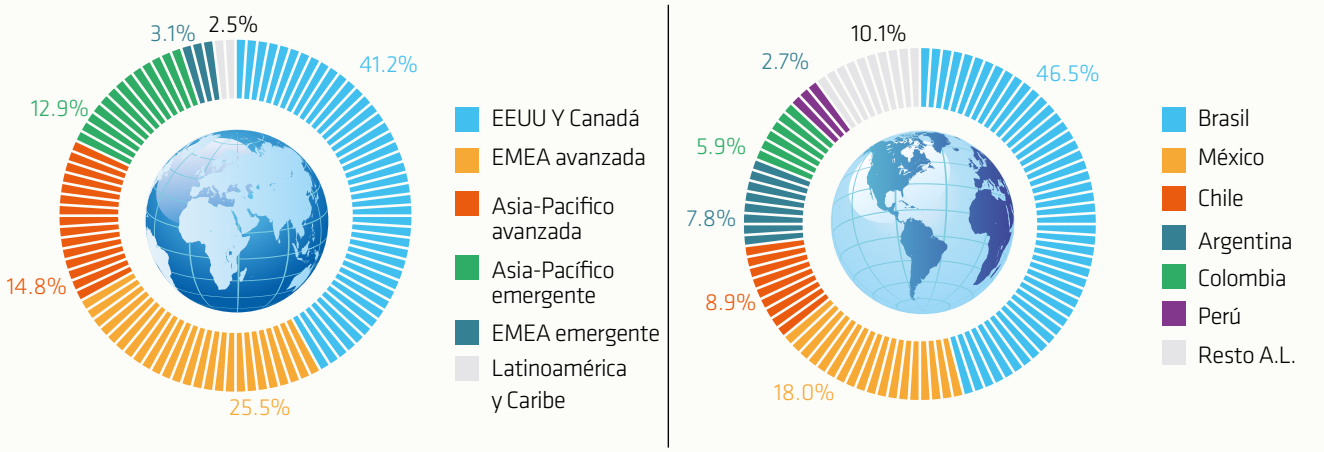
La disminución en el ritmo de crecimiento de las primas en algunos mercados de la industria muestra que ya existían factores que influían en este este comportamiento antes de la actual emergencia sanitaria. Aunque el panorama se estimaba positivo, la combinación del COVID-19 con dichos factores pronostica un entorno más complejo para el desarrollo del negocio.

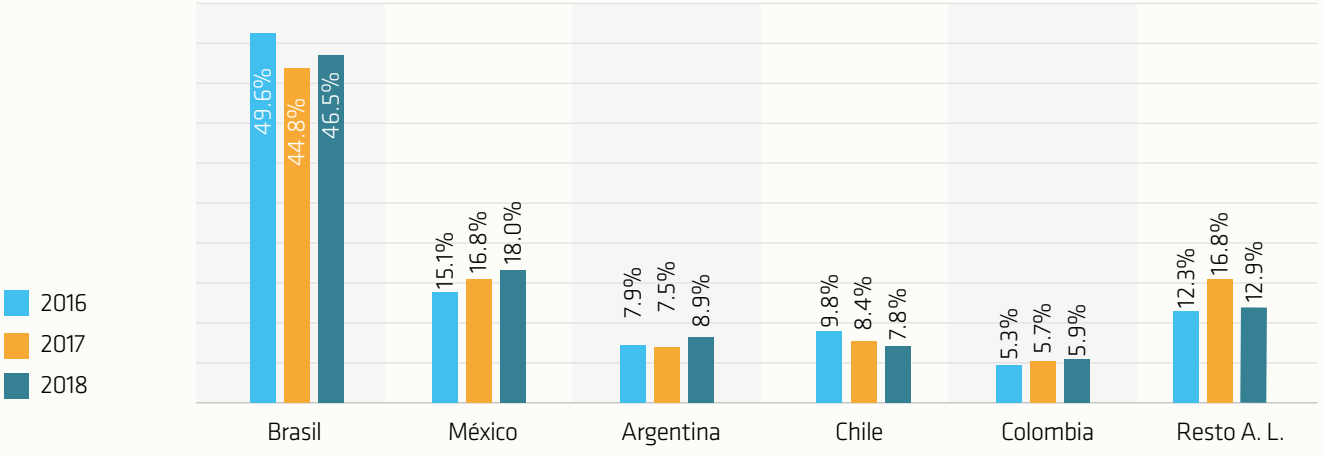
1. Reino Unido, Francia, Alemania, Italia, Países Bajos, España, Irlanda, Suiza, Bélgica, Suecia, Dinamarca, Luxemburgo, Finlandia, Noruega, Austria, Israel, Portugal, Liechtenstein, Malta, Grecia y Chipre, entre otros.

## Participación

El mercado asegurador mantiene el comportamiento de años anteriores, donde el 94% de las primas se concentran entre Estados Unidos, Canadá, EMEA avanzada, Asia Pacífico avanzada[2] y emergente[3]. En América Latina, Colombia, con un 5.9%, es el quinto país con la mayor participación, antecedido por Brasil, México, Chile y Argentina.

En lo que respecta a la evolución de la participación, se observa que México y Colombia han ganado participación durante los últimos tres años; Brasil y Chile, pese a la caída para el 2018, recuperaron sus niveles, mientras que Argentina, por tercer año consecutivo, pierde participación en la región.



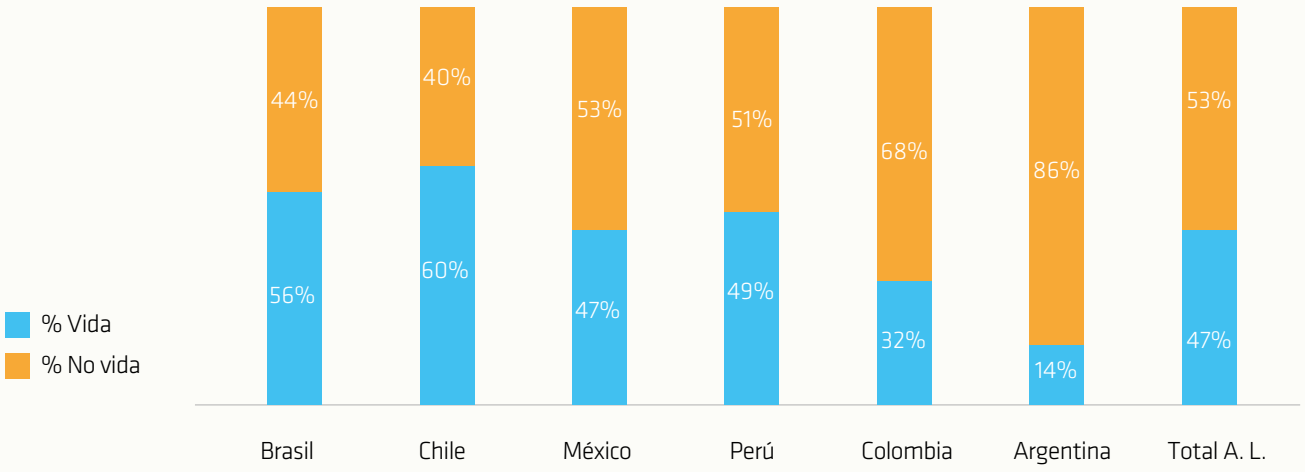

Fuente: Swiss Re Institute

2. Japón, Corea del Sur, Taiwán, Australia, Hong Kong, Singapur y Nueva Zelanda, entre otros.
3. China, India, Tailandia, Indonesia, Malasia, Filipinas, Vietnam, Bangladés y Sri Lanka, entre otros.

## Seguros Vida y no Vida:

Para el total de la región, los seguros de no vida representan el 53% del total de las primas y los de vida el 47%. El país con mayor participación en los ramos de vida es Chile, seguido por Brasil. Argentina se constituye como el país con la más alta participación en los seguros no vida; Colombia es el segundo país con la mayor participación en estos seguros, con un 68% del total de su mercado.

### Seguros de Vida y no Vida en América Látina




Fuente: Swiss Re Institute

SI EL INVITADO ESPECIAL ES EL TAPABOCAS
EN TUS REUNIONES CON AMIGOS Y FAMILIARES,

BIEN HECHO

sura

- Recuerda que solo debes quitártelo cuando sea necesario, hazlo desde las orejillas y guárdalo en un lugar seguro. No lo dejes sobre ninguna superficie.
- Si tu tapabocas es de tela, lávalo al llegar a casa con agua y jabón. Si es desechable úsalo solo por 8 horas.
- Si sientes algún síntoma quédate en casa.

Ingresa a **segurossura.com.co/covid**, haz seguimiento a tus síntomas y consulta nuestros canales de atención.

**ACTUAR BIEN, TE HACE BIEN.**

VIGILADO Supersalud
VIGILADO SUPERINTENDENCIA DE COLOMBIA

## Penetración:

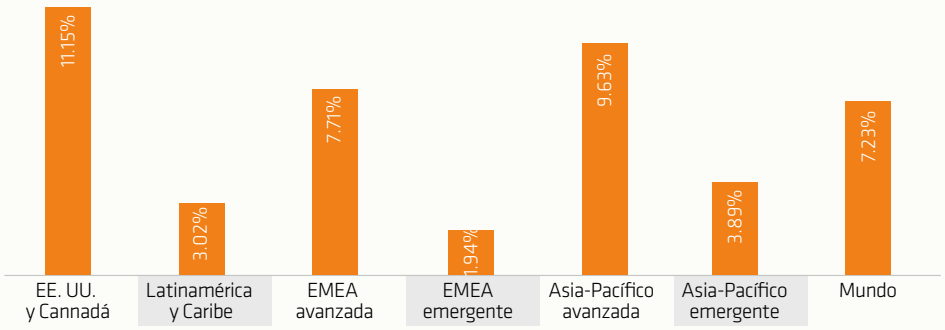
La penetración indica la participación de los seguros en el total de la economía y se calcula dividiendo el volumen de primas sobre el producto interno bruto (PIB).

Para el 2019, los seguros representaron un 7.23% de la economía mundial, Estados Unidos, Canadá y Asia-Pacífico avanzada fueron las regiones con la participación más alta. Latinoamérica, el Caribe y EMEA emergente[4], por el contrario, fueron las regiones con la menor penetración de este mercado.

En Latinoamérica, Chile y Brasil continúan estando por encima del promedio total de la región; Colombia mantuvo su indicador en 2.8, mientras que Perú continúa como el país con la menor participación de la región.

**Penetración mundo**

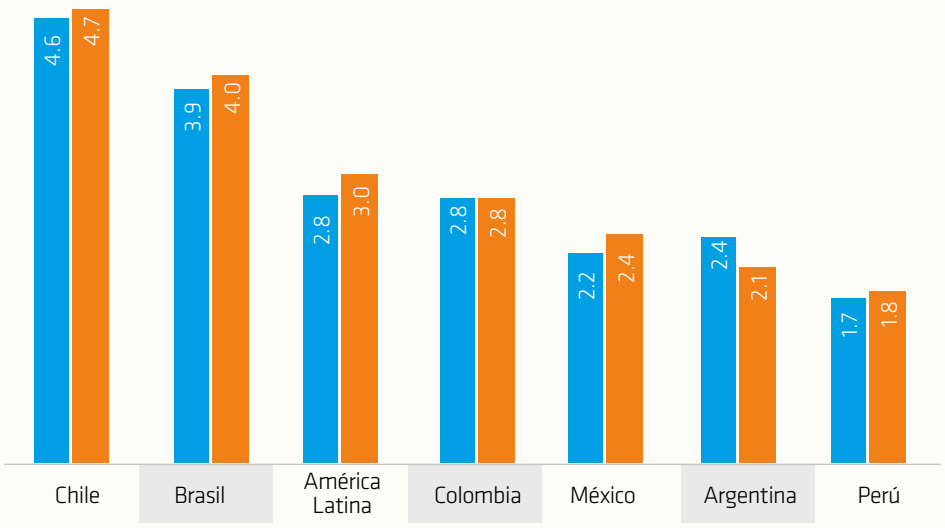
Fuente: Swiss Re Institute




**Penetración América Latina**

2018
2019

Fuente: Swiss Re Institute




4. Sudáfrica, Rusia, Polonia, Emiratos Árabes Unidos, Turquía, Arabia Saudita, Irán, República Checa, Marruecos, Hungría, Catar, Eslovenia, Pakistán, Eslovaquia, Rumania, Kenia, Ucrania, Líbano, Egipto, Croacia, Bulgaria, Kuwait, Nigeria, Argelia, Omán, Kazajistán, Namibia, Serbia, Jordania, Túnez, Zimbabue y Baréin, entre otros.

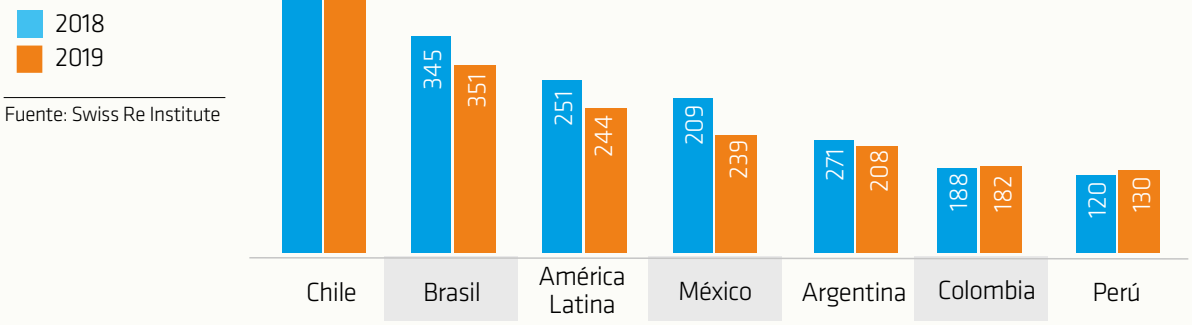
## Densidad:

La densidad indica el consumo promedio en seguros por cada habitante de los países, y se calcula dividiendo las primas sobre la población.

Estados Unidos y Canadá continúan siendo los países con la más alta densidad en el mundo, con un total de USD 7090 de consumo en seguros por habitante, seguido por Asia-Pacífico avanzada, con un gasto de USD 3613. América Latina destina en promedio USD 244 per cápita.

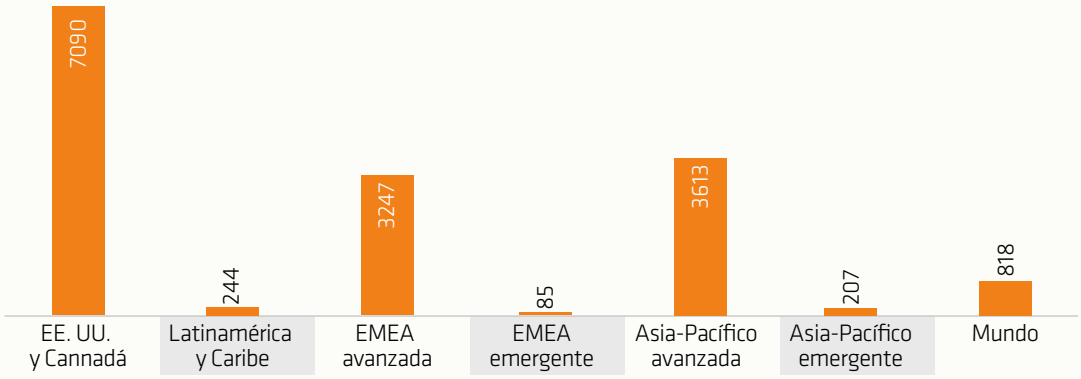
En el agregado de Latinoamérica, la densidad decreció en USD 7, como consecuencia de la baja en el consumo de Chile, el país con mayor consumo en la región. Colombia también tuvo una disminución de USD 6 en el gasto en seguros por habitante.

**Densidad América Latina**




Fuente: Swiss Re Institute

**Densidad mundo**




Fuente: Swiss Re Institute

## Perspectivas, escenarios y tendencias

Adicionalmente, en esta edición Sigma realizó un análisis de los posibles impactos y futuros escenarios del mercado asegurador como consecuencia de la pandemia del COVID-19. Los siguientes son algunos puntos para destacar:

- Esta pandemia provocará la mayor recesión en el mundo desde la Gran Depresión de 1930.
- Dicha recesión conllevará una contracción en el PIB mundial, del 4% para el 2020, el doble de la tasa observada durante la crisis económica mundial (CEM), la cual ocasionará una caída en la venta de seguros, los de vida serán los más afectados (se estima una contracción del 6%) en comparación con los de no vida (-0.1%).
- En términos relativos, el decrecimiento en las primas de los seguros de vida y no vida será similar al observado durante la CEM de 2008-2009, aunque la contracción del PIB será mucho más crítica.
- Se espera que para finales de 2021 las primas mundiales regresen a los niveles anteriores a la pandemia, lo que sería un excelente resultado, dada la profunda recesión de este año.
- Debido a la buena capitalización anterior a la pandemia, se espera que el sector del seguro absorba el impacto del COVID-19 sin mayor dificultad.
- La rentabilidad afrontará diversos desafíos. Los rendimientos de la inversión seguirán siendo contenidos, ya que se espera que las bajas tasas de interés continúen durante un largo periodo, lo que afectará al sector de vida y a los ramos de cola larga de no vida y el aumento de los impagos corporativos podría ocasionar pérdidas en activos invertidos.

A continuación, los tres posibles escenarios como consecuencia de la pandemia:

- **Pesimista (grave y prolongado, con una probabilidad de ocurrencia del 10%):** este escenario se caracteriza por un brote del virus más duradero y una segunda oleada para el 2021, lo que conllevará una fuerte caída en el 2020 y una recuperación débil durante el 2021 y 2022. La rentabilidad de los ramos de cola larga se vería seriamente afectada debido a las bajas tasas de interés.

- **Pesimista (inflación y estancamiento económico, con una probabilidad de ocurrencia entre el 10 y 15%):** el virus se mantiene bajo control en este escenario, pero las medidas de confinamiento y el desajuste de las políticas ralentizan de forma significativa la recuperación económica, lo que ocasionaría un incremento en las primas mundiales por debajo de los 3 puntos porcentuales proyectados actualmente. El incremento en los costos de la siniestralidad se vería altamente afectado por la inflación, lo que a su vez afectaría la rentabilidad en el ramo de accidentes.

- **Optimista (con una probabilidad de ocurrencia del 10%):** al igual que en el escenario anterior, el brote del virus se mantiene bajo control y las medidas de confinamiento son ajustadas de acuerdo con los niveles de contagios, causando así menores daños a la economía y las primas y rendimientos de las inversiones serían sólidos. Los ramos de vida y comercial serían los más favorecidos.

La pandemia del COVID-19 acelerará cambios de paradigmas que ya se venían trabajando en el mercado asegurador, los cuales traerán grandes beneficios al sector:

- **Incremento de la conciencia de riesgo:** aunque las pandemias son consideradas un riesgo máximo, la crisis ha aumentado la conciencia sobre el valor de los diferentes ramos del seguro. A pesar de que las pandemias no serán totalmente asegurables, la crisis del COVID-19 acrecentará la conciencia de los riesgos financieros asociados, promoviendo de esta forma la innovación en el desarrollo de nuevas coberturas que logren hacer frente al riesgo de pandemia.

- **Aceleración de la transformación digital:** las normas establecidas de distanciamiento social y confinamiento durante la cuarentena han mostrado la relevancia de la digitalización en toda la cadena de valor del seguro. Para garantizar las ventas, se deben digitalizar los modelos de distribución. Los productos de seguros basados en uso se volverán más atractivos gracias a la rápida adaptación a los cambios en el comportamiento o tamaño del negocio. También se menciona la importancia que obtendrán los métodos de gestión digital de siniestros y valoración de daños, ya que permitirán continuar liquidando las reclamaciones de forma oportuna, a pesar de las restricciones en la movilidad.

- **Pico de globalización y cadenas de suministro paralelas:** la pandemia ha resaltado el riesgo de cadenas de suministro no diversificadas. Estos cambios brindarán al negocio del seguro oportunidades de desarrollo en aquellos países en donde se ubiquen las nuevas producciones, incluyendo los ramos de daños, ingeniería y caución.

# La renta vitalicia inmobiliaria **sienta sus bases en Colombia**

**Mario Fernando Cruz,** director Cámaras de Seguridad Social y Vida Fasecolda

*En el país, 7 de cada 10 colombianos mayores de 60 años son propietarios de una vivienda, mientras que solo 3 de cada 10 tienen una pensión, y el 80% de ellos devengan entre uno y dos salarios mínimos. Muchos adultos mayores cuentan con activos, pero no con ingresos suficientes para llevar una vida digna.*

Para este conjunto de familias propietarias de un bien inmueble, que no cuentan con ningún ingreso o que desean complementarlo por considerarlo insuficiente, se han creado las figuras de la renta vitalicia inmobiliaria y la hipoteca inversa. Estos mecanismos son de naturaleza voluntaria y no pretenden reemplazar el sistema de protección social de la vejez; al contrario, son alternativas valiosas para eliminar la pobreza en la población mayor y garantizar sus derechos.

Además, existen otros fenómenos sociales como la pobreza oculta de personas mayores, que viven y son propietarias de viviendas en estratos 3, 4 y 5, pero no cuentan con recursos suficientes para llevar una vida digna. En Bogotá, este fenómeno afecta a cerca del 17% de las familias.[1]

Otro de los argumentos que favorece la adopción de este tipo de figuras es la reconfiguración de la estructura familiar en Colombia. De hecho, según el último censo poblacional del año 2018, un 15% de las familias son unipersonales y en ciudades como Bogotá esta proporción se acerca al 25%. En este mismo sentido, un creciente número de parejas han decidido no tener hijos; estas situaciones desincentivan el legado de herencias a las próximas generaciones.

La renta vitalicia inmobiliaria es un contrato de seguro que garantiza un pago periódico de una renta mensual, a partir del pago de una prima única, hasta el fallecimiento del rentista o de sus beneficiarios. La aseguradora asume dos grandes riesgos: el primero, denominado de extralongevidad, es aquel en el que la persona vive más tiempo del que señala su esperanza de vida; el segundo es la variación en valor comercial del bien inmueble que sirve de fuente de pago.

De allí que tanto el monto de la prima como de los pagos periódicos dependan del valor actual y esperado del bien inmueble, así como de la expectativa de vida del tomador y de los beneficiarios del seguro, quienes pueden disfrutar del uso de la vivienda hasta su fallecimiento, cediendo a cambio la nuda propiedad[2] de su inmueble a la compañía aseguradora de vida, que es la única entidad autorizada para manejar este seguro.

## Aspectos reglamentarios

El Gobierno Nacional, en cabeza del Ministerio de Hacienda y de su Unidad de Regulación Financiera (URF), ha puesto a consideración de la industria aseguradora un proyecto de decreto que procura regular la figura de la renta vitalicia inmobiliaria[3]. El proyecto contempla aspectos relacionados con las modalidades de renta, su operación y el régimen de avalúos; también reglamenta lo relacionado con los deberes de las aseguradoras, el ajuste del régimen de inversiones y el capítulo de riesgo de activos que sirve para el cálculo del patrimonio adecuado.

1. Pobreza oculta en Bogotá. Secretaria Distrital de Planeación (2013)
2. «La nuda propiedad es aquel derecho de una persona sobre una cosa en la que su relación con ella es de ser sola y únicamente propietario. Como propietario, tiene el dominio sobre la cosa, pero no ostenta la posesión por haber sido cedida ésta a través de un derecho real denominado usufructo». (Wikipedia)
3. El proyecto de decreto de hipoteca inversa será presentado posteriormente.

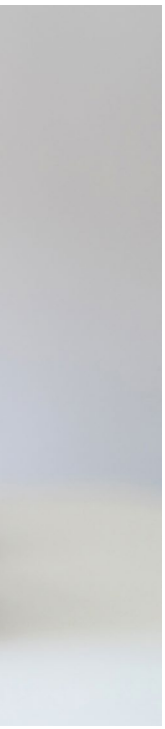
El proyecto de ley contempla tres (3) tipos de rentas, la primera de ellas es la renta vitalicia inmediata, tal cual se ha descrito; la segunda es una mezcla de una renta temporal cierta con seguro previsional; y una última modalidad contempla la posibilidad de retracto por parte del tomador[4].

En los aspectos operativos, determina la distribución de los gastos asociados al mantenimiento del inmueble y la firma del contrato: los rentistas son los responsables del pago de servicios públicos, las cuotas ordinarias de administración y el avalúo inicial, mientras que las aseguradoras deberán atender los gastos de escrituración, las cuotas extraordinarias de administración, los avalúos periódicos y los impuestos[5].

Los avalúos serán de dos tipos: uno inicial, anterior a la suscripción del contrato, y otros posteriores, denominados periódicos, que se deben realizar cada tres años. La valoración debe ser realizada por un avaluador inscrito en el Registro Abierto de Avaluadores (RAA) y miembro de una entidad reconocida de autorregulación aprobada por la Superintendencia de Industria y Comercio. En todos los casos, el rentista podrá cuestionar el resultado de estos ejercicios, siguiendo un procedimiento contemplado en la norma.

Los deberes de las aseguradoras con sus clientes son cuatro: 1) brindar la mejor información a sus clientes, esto quiere decir que debe ser suficiente, objetiva, oportuna, completa, imparcial y clara; 2) documentar la asesoría entregada al cliente; 3) velar por el mejor resultado posible para la otra parte; y 4) crear perfiles de clientes y ofrecer el producto que mejor se ajuste a sus necesidades[6].

El proyecto de decreto incluye los inmuebles recibidos como forma de pago dentro del régimen de inversiones admisibles para las reservas técnicas. Igualmente, establece una ponderación del 20% para los activos de riesgo inmobiliario en el régimen de patrimonio adecuado. La norma no contempla una edad mínima o máxima de ingreso al mecanismo, como ocurre en otros países, y deja en libertad a aseguradoras y rentistas para contratar la renta en cualquier momento.



Fasecolda respalda la iniciativa del Gobierno Nacional de reglamentar la renta vitalicia inmobiliaria en el país.

## Comentarios de la industria

El proyecto fue socializado con todas las compañías que hacen parte de la Cámara de Seguridad Social y de la Cámara de Vida y Personas para su estudio y ajuste en el mes de agosto. Fruto de las observaciones recogidas, Fasecolda elaboró un documento que recopiló y armonizó las posturas de las distintas compañías interesadas en el producto; aquí se incluyen cinco temas relevantes de ese texto:

1. Se deben implementar mecanismos que mitiguen el riesgo moral de la figura. Por ejemplo, el que surge del hecho de que los rentistas ya no tienen la calidad de propietarios, situación que desestimula el gasto en el mantenimiento y preservación del bien inmueble. Así mismo, pueden darse situaciones en las que se da un cambio de uso del inmueble hacia actividades comerciales o industriales que lo deterioren. En caso extremo, podrían destinarse a actividades ilícitas que pueden desembocar en procesos de extinción de dominio. Además, se debe permitir el ajuste de la renta ante la depreciación del inmueble por cualquier causa.

2. Desde la perspectiva tributaria, se reitera la relevancia de tener mayor nivel de claridad sobre la naturaleza de las rentas percibidas por el consumidor financiero y por las entidades que ofrezcan los productos, teniendo en cuenta que este ha sido un factor importante en la profundización y promoción del mercado en diferentes países. Se debe procurar reducir los impuestos de notariado y registro.

3. En lo financiero, se hacen dos solicitudes: la primera es la ampliación del límite actual de inversión de reservas para este tipo de activos, con el objeto de posibilitar el crecimiento del ramo; la segunda es la reducción de la ponderación del riesgo de activos inmobiliarios por debajo del 20% propuesto, con la finalidad de aligerar el enorme costo financiero que supone esta medida.

4. Se sugiere modificar la condición que establece que las cuotas extraordinarias de administración, los impuestos y los avalúos periódicos sean asumidos por las aseguradoras, puesto que este tipo de gastos tienen una evolución compleja e incierta, situación que se traduce en mayores costos que se trasladan a los rentistas en forma de mayores primas; de allí que sería conveniente que los mismos sean asumidos por los tomadores.

5. La explotación de este producto debe adscribirse al ramo de rentas voluntarias o se debe avanzar en la creación de un ramo denominado rentas vi-

4. Los dos primeros son contratos irrevocables.
5. Impuesto predial, contribución de valorización y participación de plusvalía.
6. El proyecto de decreto crea las siguientes categorías para clasificar a los clientes: ingresos, estructura familiar, edad y tolerancia al riesgo.

El proyecto de ley contempla tres tipos de rentas: la vitalicia inmediata, la mezcla de una renta temporal cierta con seguro previsional; la posibilidad de retracto por parte del tomador.[7]

talicias inmobiliarias, esto con el objeto de deslindar la figura de aquella existente en los ramos de seguridad social y así limitar las consecuencias indeseables que se pueden generar al asimilar una figura con la otra.

## Reflexiones finales

Fasecolda respalda la iniciativa del Gobierno Nacional de reglamentar la renta vitalicia inmobiliaria en el país. Esta figura no es para reemplaza la pensión, es un instrumento financiero complementario, del que pueden hacer uso las familias de manera voluntaria para garantizar un ingreso durante la vejez

Muestra de ello es el hecho de que la industria aseguradora ha participado de manera activa en su proceso de reglamentación. En este sentido, esperamos que el Gobierno incluya las modificaciones que se han sugerido al articulado y que tienen el único objeto de contar con un marco regulatorio robusto que permita crear las condiciones para el desarrollo de este mercado.

Este tipo de figuras ha mostrado sus bondades en otros países como Canadá, Australia y Estados Unidos, donde actualmente hay mercados sólidos que evidencian un gran dinamismo en la última década y que son ejemplos que deberíamos seguir como país para garantizar una vida digna a la población de mayor edad.

7. Los dos primeros son contratos irrevocables.

## ¿Busca mayor flexibilidad?
## **El sentimiento es mutuo.**

La capacidad y el rango de productos son importantes. Las habilidades técnicas de suscripción son importantes. La selección de plataformas es importante.

Pero lo más importante son las relaciones.

Y en estos tiempos turbulentos, las relaciones sólidas y estables importan más que nunca. Nos comprometemos con nuestros clientes para el largo plazo desarrollando soluciones de reaseguro con conocimiento, inteligencia y empatia.

Descubra más en LibertyMutualRe.com

**Juntos podemos prosperar con confianza**

**Liberty Managing Agency Limited – Oficina de Representación Bogotá**
**Colombia:** Av. Carrera 9 # 113-52 Of. 505. Edif. Torres Unidas 2.
**T:**+57 (1) 7442642 – **Bogotá**
**Brasil:** Avenida Almirante Barroso 52, Piso 24 – **Sala 2401**
CEP 20031-918. T: 55-21 32661900 – **Rio de Janeiro**
**México:** +52 55 2888 6448
**Montevideo:** +598 97 678624

Liberty Mutual.
REINSURANCE

**Liberty Mutual Reinsurance is the trading name for Liberty Managing Agency Limited, for and on behalf of Syndicate 4472 at Lloyd's of London, a member of the Liberty Mutual Insurance Group registered in England and Wales with its registered office at 20 Fenchurch Street, London EC3M 3AW. Liberty Managing Agency Limited (company number 3003606, PRA/FCA number 204945) is authorised by the Prudential Regulation Authority and regulated by the Financial Conduct Authority and the Prudential Regulation Authority.**

# MARCUS: transformación digital para la gestión de recobros de choques simples

**Juan David Ángel Lasso,** profesional de las Cámaras Técnicas de Autos y Transporte Fasecolda

*La herramienta tecnológica MARCUS permite capturar la información de un choque simple, tiene la capacidad de establecer quién es el responsable del accidente y enviar información en tiempo real a los conductores, a los equipos de asistencia y a las aseguradoras.*

El Convenio de Indemnización Directa es una iniciativa gremial gestada en la Cámara Técnica de Automóviles, que a través de la transformación digital busca que la industria aseguradora proporcione una herramienta que permita gestionar los choques simples[1] sin la intervención de la autoridad de tránsito, descongestione el tráfico producto del evento y genere eficiencia operativa a lo largo de todo el proceso de recobros.

Lo anterior se logra a través de MARCUS, su acuerdo rápido en la vía, aplicación que permite capturar la información del choque en tan solo diez minutos y determinar automáticamente el responsable, una vez que los conductores involucrados opten por conciliar de forma amistosa. En mayo de 2019 se inició la operación del Convenio en Bogotá, con la participación del 50% del mercado, y luego de 16 meses se cuenta con el 67%, de acuerdo con las primas emitidas del ramo de automóviles a cierre de diciembre de 2019.

En el mundo existen referentes sobre estos acuerdos entre aseguradoras, como el Convenio de Indemnización Directa Español (CIDE), que surge en 1987 a partir de la evolución de la *Declaración amistosa*[2], un documento creado en 1969 en Francia con la finalidad de establecer la responsabilidad en un choque (Federación de Aseguradores Colombianos, 2017), con el que se desarrolló la plataforma tecnológica gremial de gestión de recobros,

que ha conseguido disminuir de 45 a 6 días la definición de la responsabilidad (UNESPA, 2020). En Latinoamérica, México creó la Guía de Deslinde, un mecanismo que permite determinar con certeza la responsabilidad de los participantes en un accidente de tránsito y atender de forma rápida y eficiente los eventos donde solo se presenten daños materiales (Portal Automotriz , 2011).

En estos dos países, las aseguradoras han evidenciado varios beneficios: mejorar en el servicio a los asegurados, disminución de los tiempos para resolver la culpabilidad, solución extrajudicial a los choques de daños materiales y reducción de los gastos en los trámites de siniestros, los litigios y la reparación de los vehículos.
En Colombia, el mecanismo para viabilizar el Convenio de Indemnización Directa se conoce como MARCUS, una plataforma que permite capturar la información del choque simple, determinar el responsable y enviar la información en tiempo real a los conductores, a los equipos de asistencia y a las aseguradoras, para que posteriormente puedan proceder a su análisis y a la gestión de pago de los recobros.

El proceso para utilizar MARCUS comienza cuando se produce un choque simple, los asegurados llaman a sus compañías para avisar el evento y estas asignan las respectivas asistencias para apoyar el caso, las cuales, llegan al lugar de los hechos buscando la conciliación en el sitio, lo que correspondería al acuerdo amistoso. Si se logra, se procede a utilizar MARCUS,

1. Accidente de tránsito entre dos vehículos, sin lesionados y sin daños a bienes de terceros, es decir, solamente se contemplan los daños materiales generados en los vehículos, producto del impacto.
2. Se construyó en Francia, en 1969, luego de comprobar que en el 92% de los accidentes es posible establecer un único responsable a partir de la caracterización de un grupo reducido de circunstancias. En 1972 fue adoptada por la Asamblea Plenaria del Comité Europeo de Seguros.

de lo contrario, se espera a que llegue la autoridad de tránsito para resolver el conflicto.

En el caso de llegar al acuerdo amistoso y utilizar MARCUS, se procede a:

Confirmar la ubicación a partir de la georreferenciación del dispositivo móvil.

1. Diligenciar información de las placas.
2. Diligenciar información de los conductores.
3. Diligenciar información del impacto y fotos de los vehículos.
4. Seleccionar circunstancias previas al accidente para determinar la responsabilidad.
5. Revisar preformulario con la información diligenciada.
6. Incluir firmas de los conductores.

Luego de utilizar la aplicación MARCUS para cerrar el caso, la información del formulario se envía a través de correo electrónico a los conductores y a los equipos de asistencia. El expediente queda automáticamente creado en el SIGAR[3], la plataforma gremial de gestión de recobros.

**Ilustración 1: Aplicación MARCUS**

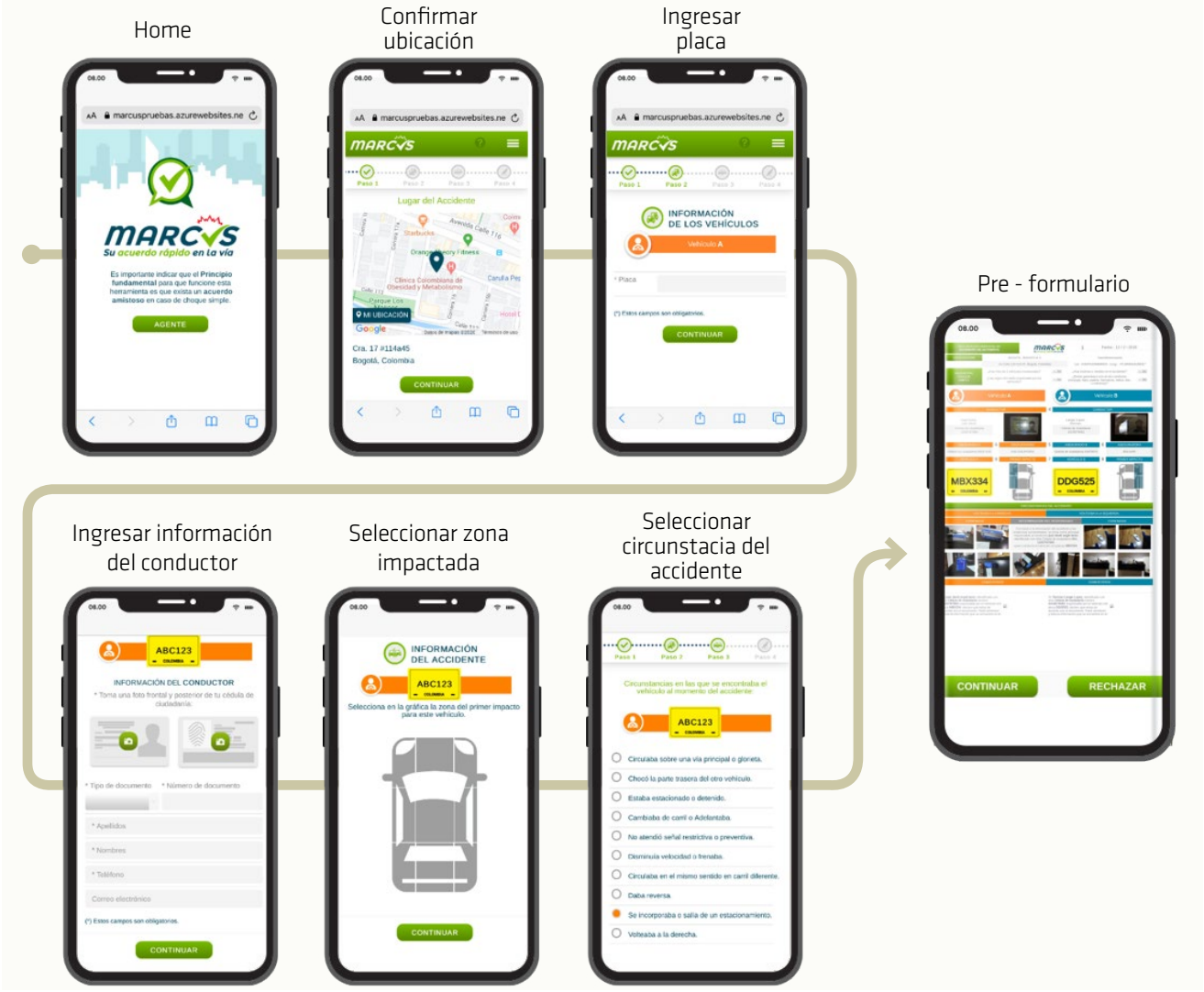


**Ilustración 2:**
**Formulario con la información del choque**

Actualmente, la plataforma se utiliza para los choques simples que ocurren en Bogotá y municipios cercanos como Chía, Cajicá y Soacha, aplicable para los vehículos asegurados con las compañías que pertenecen al convenio, del segmento livianos (automóviles, camionetas, camperos y pick-ups) y de servicio particular, público, especial u oficial.

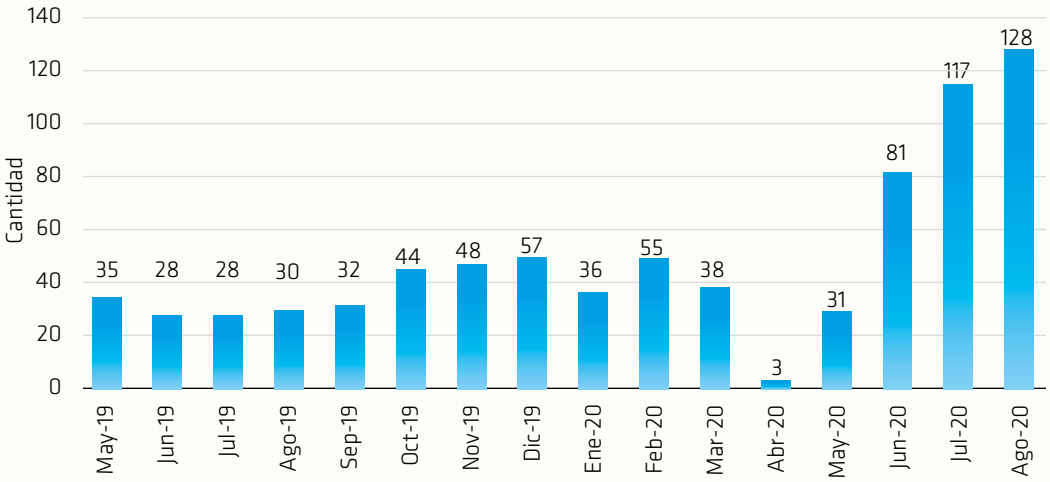
En el 2019 se registraron en el SIGAR alrededor de 15.742 recobros; en Bogotá (31,42%), Medellín (22,92%), Cali (14,36%) y Barranquilla (5,55%) se concentran el 74,24% de los registros, y, del total, el 66% de los vehículos involucrados en el choque son livianos[4].

> MARCUS, una plataforma que permite capturar información de un choque simple, determinar el responsable y enviar la información en tiempo real a los conductores, a los equipos de asistencia y a las aseguradoras.

Estos datos indican que mensualmente se están registrando en promedio 1.300 recobros en la plataforma. Si se tiene en cuenta el uso actual MARCUS y se asume que todos los registros del 2019 corresponden a choques simples, se podría estimar que al mes se presentan alrededor de 127 casos[5], volumen alcanzado en los meses de julio y agosto, a pesar de las restricciones en movilidad generadas por el aislamiento preventivo obligatorio.

3. SIGAR: Sistema de Información de Gestión y Administración de Recobros.
4. Fuente: Fasecolda. Cifras obtenidas a partir de la extracción de la información del SIGAR.
5. Fuente: Fasecolda, con base en las cifras del SIGAR en el 2019 y aplicando las consideraciones del Convenio de Indemnización Directa.

**Ilustración 3:**
**Evolución casos registrados en la plataforma MARCUS**




Fuente: Fasecolda.

Adicional al aumento de los casos registrados, la transformación digital en el proceso de recobro, con el uso de la aplicación MARCUS, ha permitido:

1. Determinar automáticamente la responsabilidad del culpable del choque.
2. Automatizar el proceso de captura de datos.
3. Obtener la información del choque en tiempo real para agregar valor al proceso de seguimiento de gestión de recobros.
4. Crear automáticamente el expediente en la plataforma de gestión de recobros (SIGAR).
5. Estandarizar el formulario del accidente.
6. Digitalizar el formulario.
7. Reducir tiempo de atención del cliente.

No obstante lo anterior, uno de los grandes aprendizajes durante la implementación de la plataforma es que la transformación digital genera disrupción y resistencia en los procesos, sin embargo, el liderazgo, el esfuerzo, el seguimiento, la disciplina y la relevancia otorgada a todos los usuarios involucrados han sido factores claves para el éxito y la evolución positiva en los resultados del proyecto. Todo lo anterior se ha logrado gracias al apoyo del Comité de Indemnización Directa, el cual está conformado por las compañías que participan en el proyecto.

En conclusión, uno de los grandes retos con MARCUS es la construcción de un sistema tecnológico que se adapte fácilmente a los procesos y sistemas de información de las compañías para poder cumplir los objetivos trazados en el Convenio de Indemnización Directa entre aseguradoras en Colombia. Teniendo en cuenta los resultados obtenidos a lo largo de la evolución del 2020 y la planeación estratégica del proyecto, para el segundo semestre del año se tienen previstas varias acciones, entre ellas:

- Ampliar el ámbito de aplicación en las ciudades que tienen alta participación de recobros, como Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga.
- Analizar la viabilidad para utilizar MARCUS en choques simples donde estén involucradas algunas clases de vehículos pesados.

> El modelo ayuda a disminuir tiempos para resolver la culpabilidad, a encontrar solución extrajudicial a los choques de daños materiales y a reducir los gastos en los trámites de siniestros, los litigios y la reparación de los vehículos.

- Realizar sesión de capacitación para reforzar el uso del Manual de responsabilidad que se construyó entre CESVI Colombia, la Pontificia Universidad Javeriana y las compañías de seguros que participan en la Cámara Técnica de Autos.
- Implementar funcionalidades adicionales en la aplicación, como la versión fuera de línea, de tal forma que se reduzca el tiempo en la captura de la información y se mitiguen los incidentes que pueden surgir en el momento de atención, cuando la conexión a Internet no es la adecuada, y mejorar la experiencia del usuario.

## Bibliografía

Federación de Aseguradores Colombianos. (2017). SIGAR en línea. Obtenido del *Manual para la determinación automática de la responsabilidad en choques entre vehículos*: https://www.sigarenlinea.com/sigar/ManualMARCUS.pdf

Portal Automotriz . (20 de 10 de 2011). *Presentan la Guía de Deslinde de siniestros automotrices de México a nivel internacional.* Obtenido de https://www.portalautomotriz.com/noticias/seguridad/presentan-la-guia-de-deslinde-de-siniestros-automotrices-de-mexico-a-nivel

UNESPA. (22 de 07 de 2020). Convenios de indemnización directa daños materiales. España.

# Impacto del COVID-19 **en el Sistema General de Riesgos Laborales**

**Germán Ponce Bravo,** director de la Cámara Técnica de Riesgos Laborales Fasecolda

*Las medidas de confinamiento, cierre generalizado de empresas y restricciones de viajes que ha implementado Colombia tienen como objetivo frenar la propagación del virus, sin embargo, acarrean importantes costos económicos.*

En el contexto de América Latina y el Caribe, según la Cepal (2020), se debe considerar que la pandemia impactó en un momento de vulnerabilidad macroeconómica, pues durante el periodo 2010-2019, la tasa de crecimiento del PIB regional disminuyó del 6% al 0,2% y la deuda pública bruta como porcentaje del PIB aumentó 14.5 p.p., se ubicó en el 44.8%.

En materia de empleo, se espera un deterioro de los indicadores laborales durante 2020. De acuerdo con la OIT (2020), la crisis por la pandemia redujo en un 4.5% las horas trabajadas a nivel mundial, frente al cuarto trimestre de 2019, y se proyecta una reducción del 10.5% para el segundo trimestre del año; el efecto para América será superior, con una estimación del 12.4%. Se proyecta un aumento de 3.4 p.p. de la tasa de desempleo frente a 2019 para la región de Latinoamérica y el Caribe, podría llegar al 11.5%, para un total de 37.7 millones de personas desempleadas (Cepal, 2020).

En Colombia, los expertos pronostican que la tasa de desempleo para 2020 se ubicará entre el 15.3% (BBVA, 2020) y el 20% (Observatorio Laboral de la Universidad del Rosario[1]). No obstante, los efectos dependerán de la evolución de la pandemia y las medidas adoptadas por el Gobierno. Según el BID (2020), las políticas públicas deben estar enfocadas en propiciar alivio y evitar un incremento de los costos económicos, así como a la protección de las empresas y trabajadores con el objetivo de mantener la actividad económica (OIT, 2020).

El BID (2020) planteó tres escenarios para estimar la pérdida potencial de empleos formales en Latinoamérica y el Caribe, teniendo en cuenta la distribución de los trabajadores en los sectores más vulnerables ante la pandemia y los oficios con posibilidades de adaptación al teletrabajo. Los escenarios son: crisis de corto plazo, mediano plazo y recesión prolongada; para la región, la pérdida de empleos formales está en el -4.4%, el -8,2% y el -14.8%, respectivamente. Por sectores, los más afectados son servicios sociales y comunales, industria manufacturera, transporte, comercio, restaurantes y hoteles; este último podría llegar a perder hasta 11 millones de empleos formales. Para Colombia, la estimación del BID es ligeramente inferior a la de la región, se ubica en el -4.2% para crisis de corto plazo, el -7.7% para crisis de largo plazo y el -14.4% para recesión prolongada.

Dados los escenarios de desempleo proyectados por el BID para Colombia, y considerando que las horas de trabajo o el salario pueden ser renegociados, desde el gremio se estimó un impacto en las primas para 2020, que se encuentra entre el -10.1% (escenario optimista) y el -17-9% (escenario pesimista), se perdería el crecimiento logrado y se volvería a los niveles de 2018-2019. Las primas del mes de mayo frente

1. Fuente: Portafolio. https://www.portafolio.co/economia/COVID-19-efecto-en-el-desempleo-no-se-recogeria-en-marzo-540389

a abril disminuyeron en un 17%, no obstante, se ha visto una leve mejoría en las primas del Sistema a partir de la reactivación económica.

En materia de siniestros, con el objetivo de mitigar el efecto de la pandemia a nivel nacional respecto al Sistema General de Riesgos Laborales (SGRL), el Gobierno Nacional optó por una serie de medidas, entre las cuales se destacan: i) Decreto 538 de 2020, que incluye al COVID-19 como enfermedad laboral directa para los trabajadores de salud; ii) Decretos 488 y 500, por los cuales se establece que el 7% de la cotización será destinado a la entrega de elementos de protección personal y a las actividades de promoción y prevención para los trabajadores expuestos directamente al contagio; y iii) apoyo al aislamiento preventivo en riesgos laborales con ocasión de la emergencia por COVID-19.

> En Colombia, los expertos pronostican que la tasa de desempleo para 2020 se ubicará entre el 15.3% y el 20% (BBVA, 2020).

El impacto de la inclusión del COVID-19 como enfermedad laboral directa para el personal de salud equivale a entre 1 y 2.2 veces la prima esperada mensual del ramo, es decir, entre $396.000 y $856.000 millones. Al incluir el personal administrativo, de aseo, vigilancia y de apoyo que preste servicios en las diferentes actividades de prevención, diagnóstico y atención de esta enfermedad, el impacto podría llegar a $580.000 millones, con un costo UCI promedio de $3.500.000, y hasta $1.2 billones en el escenario de $4.500.000 de UCI.

**Gráfico 1:**
**Tasa de contagio por cada 100 trabajadores expuestos**

Fuente: Fasecolda

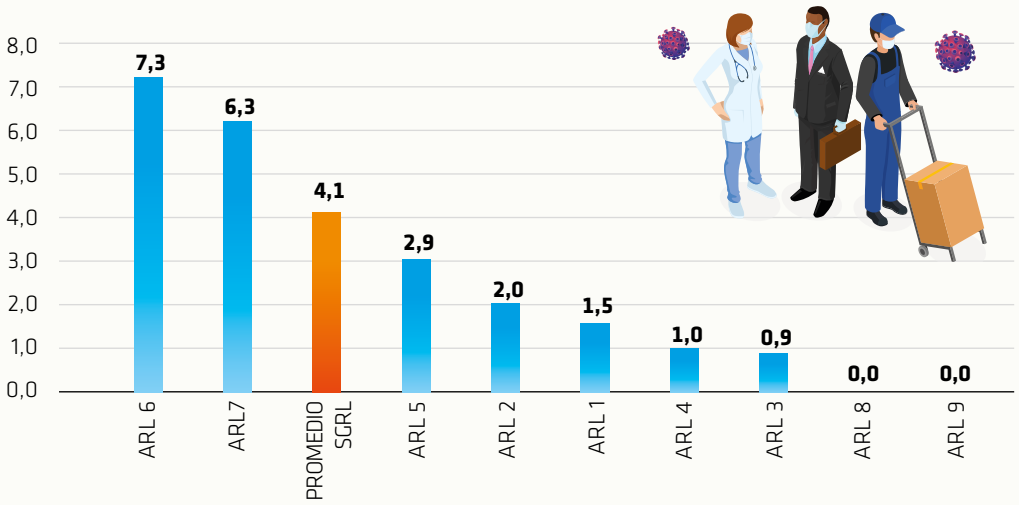



**Gráfico2:**
**Tasa de incapacidad temporal por cada 100 trabajadores expuestos**

Fuente: Fasecolda

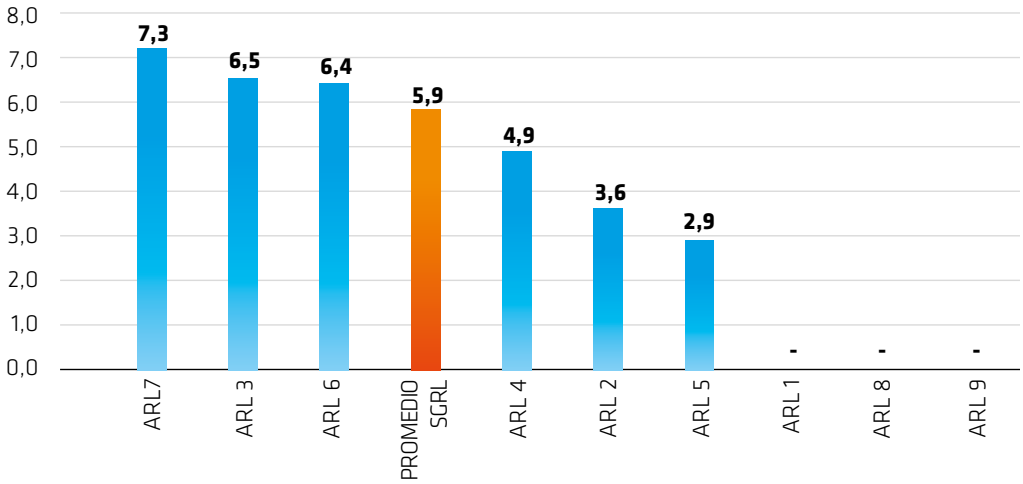
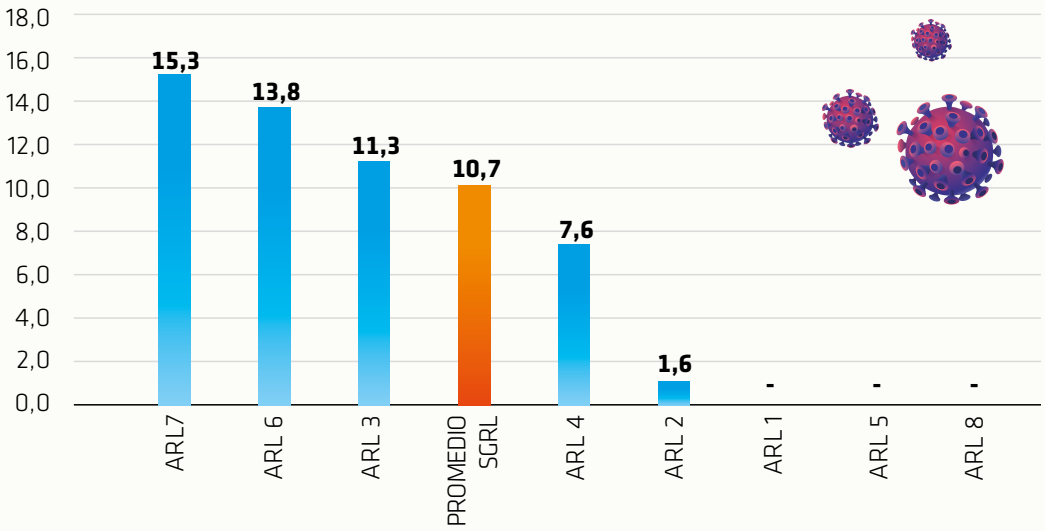



**Gráfico3:**
**Tasa de muerte por cada 100.000 trabajadores expuestos**

Fuente: Fasecolda



> El Sistema General de Riesgos Laborales ha invertido más de $101.213 millones de pesos para la atención de trabajadores de la salud que se han visto afectados como consecuencia del COVID-19.

Tomando como referencia los más de 476.000 trabajadores expuestos del sector salud, con corte al 23 de agosto, la tasa de contagio es de 4.1 por cada 100 trabajadores. El Sistema General de Riesgos Laborales ha invertido más de $101.213 millones de pesos para la atención de estos trabajadores que se han visto afectados como consecuencia del COVID-19, con un total de 28.786 atenciones en salud, 28.146 incapacidades temporales y 51 pensiones de supervivencia y auxilios funerarios. Lo anterior ha tenido un impacto considerable en la siniestralidad del ramo, que pasó de un promedio mensual del 65%, durante el periodo de enero a mayo de 2020, a más del 80% en julio.
La tasa de incapacidad temporal para los trabajadores del sector salud expuestos al contagio se ubicó en 5.9 por cada 100 expuestos. Por su parte, la tasa de muerte fue de 10.7 por cada 100.000 expuestos, la cual dobla el promedio de las muertes de origen laboral del SGRL. Sin embargo, se debe destacar la desviación significativa entre las diferentes ARL.

En cuanto al cumplimiento de los Decretos 488 y 500 de 2020, el SGRL ha invertido más de $88.227 millones de pesos para la entrega de 41.805.451 de elementos de protección personal, al 23 de agosto. Por departamento, el 68% se ha concentrado en Bogotá, Antioquia, Valle del Cauca, Atlántico y Santander. Estas entregas se han enfocado en guantes no estériles, mascarillas quirúrgicas, bata manga larga antifluido, respiradores N95 y polainas.

Finalmente, el aislamiento preventivo, como una medida necesaria para mitigar el riesgo de contagio, es uno de los retos más importantes en este momento para todos los sistemas de seguridad social

del mundo; las patologías y los riesgos han evolucionado, y la adaptación de la seguridad social es una obligación.

En este sentido, vale la pena retomar la discusión y el balance del coronavirus frente al SGRL, partiendo del hecho de que la pandemia exigió del Sistema General de Riesgos Laborales una pronta adecuación en su operación y puso a prueba su resiliencia. Su desempeño, aún a pesar de la adversidad económica, del efecto del desempleo y del incremento de la siniestralidad, muestra un claro compromiso, apoyo responsable, oportuno y suficiente para hacerle frente a las graves consecuencias que nos trajo el COVID-19.

## Referencias


BID (2020). *¿Cómo impactará la COVID-19 al empleo? Posibles escenarios para América Latina y el Caribe.* Recuperado de: https://publications.iadb.org/es/como-impactara-la-COVID-19-al-empleo-posibles-escenarios-para-america-latina-y-el-caribe

CEPAL (2020). *Dimensionar los efectos del COVID-19 para pensar en la reactivación.* Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45445/4/S2000286_es.pdf

OIT (2020). *El COVID-19 y el mundo del trabajo.* Recuperado de: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/documents/briefingnote/wcms_743154.pdf



AUSTRAL/Re

Nos movemos para construir relaciones de largo plazo, creando verdaderas alianzas mediante un servicio cercano, proactivo y flexible.

www.australre.com

# La cobertura de lucro cesante **en pandemia**

**Carlos Molina,** subdirector Cámara de Propiedad e Ingeniería Fasecolda

*En el panorama internacional, las reclamaciones por parte de empresas de todos los tamaños para los seguros de lucro cesante están a la orden del día; los litigios presentados buscan que se reconozca al COVID-19 como el disparador de la cobertura.*

Es innegable que la propagación del COVID-19 ha tenido un impacto en la economía mundial y, por supuesto, la industria aseguradora no ha sido ajena a esta situación, la pandemia ha afectado la gran mayoría de coberturas existentes en el mercado. No obstante, para el caso de los seguros de propiedad, la cobertura de interrupción de negocios o lucro cesante, como se le denomina en nuestro país, ha tomado un protagonismo a nivel internacional que llama poderosamente la atención.

El lucro cesante es una forma de afectación patrimonial que consiste en la pérdida de una utilidad económica como consecuencia de un daño. Entrando en el ámbito asegurador, esta cobertura protege a una empresa contra la pérdida de ingresos a causa de un daño, ayudando a pagar los gastos generales (nóminas, arrendamientos, etc.), durante un período de inactividad, lo que permite retomar la situación financiera anterior al incidente, resaltando que dicha pérdida no se habría generado de no haberse producido el siniestro asegurado.

Este último elemento centra la discusión que viene teniendo esta cobertura, la coyuntura sanitaria ha tenido afectaciones en industrias y entornos empresariales de todo tipo; los bajos niveles de ocupación en el sector hotelero, la disminución del flujo de ventas e incluso el cierre temporal de restaurantes, barberías, centros comerciales, parqueaderos, eventos culturales y bares, son apenas parte del abanico de clientes de gran tradición del mercado asegurador, cuyos negocios enfrentan hoy un gran reto: sobrevivir.

Una inmensa mayoría de estos asegurados buscan en los estrados judiciales que esta cobertura solvente el déficit de sus ingresos, sin embargo, ya está resuelta en gran medida la pregunta sobre la que dependen muchos de estos resultados: ¿la presencia del virus en o cerca de un negocio puede clasificarse como un daño físico directo? Por lo general, los clausulados atan la indemnización a la existencia física de un daño material como evento que dé origen a riesgo de lucro cesante, algo que de otra manera estaría claramente cubierto por el seguro, radicando allí la razón principal por la cual se excluye este amparo. Cabe anotar que el brote del virus SARS, que devastó muchos negocios en gran parte del continente asiático a principios de este siglo, fue una gran lección aprendida por el sector.

Pese a que cada reclamación depende de las condiciones particulares de la póliza, no se trata de una negación por parte de las aseguradoras, es solo que el COVID-19 violó un principio cardinal del seguro: un gran número de asegurados agrupan un mismo riesgo para financiar algunas de las pérdidas que puedan sufrir en un periodo determinado, durante una pandemia se presenta de manera simultánea un volumen de pérdidas que excede la capacidad propia del seguro. Ahora bien, tampoco es que una pandemia no pueda ser objeto de cobertura, es solo que las primas recaudadas por el asegurador en una póliza convencional que haya contemplado esta exclusión no cubrieron el riesgo.

De hecho, el mercado asegurador ha venido trabajado en soluciones que respondan a este tipo de necesidades, prueba de ello es el seguro contratado por la organización británica del tradicional torneo de tenis Wimbledon, uno de los Grand Slam de este deporte; su póliza contempló una cláusula que aminoró en esta coyuntura el golpe económico sufrido por la cancelación de su edición número 134, garantizando ingresos por cerca de 114 millones de euros que solventaron las pérdidas derivadas de la ausencia de las ventas en las entradas y el ingreso de los derechos televisivos, montos que ascienden anualmente a más de 250 millones de libras (290 millones de euros).

> Esta cobertura ha continuado protegiendo los intereses de los clientes frente a una serie de riesgos físicos que siguen estando presentes en sus negocios.

En la esfera jurídica, uno de los argumentos que forman parte de las reclamaciones de los asegurados, que tomó fuerza debido a los contenidos de los clausulados, se centró en que existe lugar al pago de las indemnizaciones, toda vez que la orden del cierre de los negocios fue originada por las autoridades civiles en el marco de la emergencia, por lo que será importante continuar monitoreando cómo se resuelve en los tribunales esta tesis, aunque vale la pena reiterar que la misma hace parte de la individualidad de cada una de las pólizas, las cuales pueden tener un lenguaje, términos y exclusiones totalmente diferentes.

La industria aseguradora, además de afrontar los efectos negativos en términos financieros que trajo consigo la pandemia, se encuentra inmersa en una de las peleas jurídicas más grandes que haya librado jamás con sus asegurados. Aun cuando esta cobertura ha continuado protegiendo los intereses de los clientes frente a una serie de riesgos físicos que siguen estando presentes en sus negocios, el panorama reputacional del mercado ciertamente no es el mejor, los litigios de empresas de todos los tamaños no se hicieron esperar; hoy por hoy abundan un sinnúmero de reclamaciones que hacen parte de la agenda pública en distintas latitudes, hecho que amerita un monitoreo constante, ya que de una u otra manera los resultados de tales reclamaciones, así como las medidas asumidas por la industria internacional, tendrán repercusión sobre el mercado local de este seguro.

## Estados Unidos

En Estados Unidos, millones empresas que se vieron afectadas han recurrido a sus compañías de seguros tratando de recuperar sus pérdidas, sin embargo, en las últimas semanas las aseguradoras han ganado más fallos que sus contrapartes en más de 1.000 disputas que respaldan sus rechazos. Hasta ahora han prevalecido en los tribunales estatales de California, Michigan y el Distrito de Columbia, y en los tribunales federales de Texas y California.

Ahora bien, las leyes estatales relativas a los contratos de seguro pueden variar de un estado a otro, y de la misma manera las diversas órdenes estatales, municipales y del condado que establecieron el cierre de negocios o actividades comerciales enfrentan diferencias significativas, principalmente en su duración y el tipo de negocio al que se aplicaron.

Un hecho relevante fue el fallo que la Corte Suprema de Pensilvania presentó el pasado 13 de abril, mediante el cual confirmó una orden estatal que cerró los negocios no esenciales durante la pandemia; en su argumento comparó al COVID-19 con eventos de naturaleza catastrófica tales como huracanes, inundaciones, terremotos, sequías, incendios, explosiones, etc. Esta situación llevó a que un vasto grupo de demandantes presentaran dos peticiones al Panel Judicial de Litigios Multidistritales (*Judicial Panel on Multidisctric Litigation* o JPML, por sus siglas en inglés) las cuales buscaban consolidar los cientos de casos en los tribunales federales; la primera solicitaba agrupar los liti-

gios presentes y futuros en el Distrito Norte de Illinois, mientras que la segunda pretendía la centralización en el Distrito Este de Pensilvania.

Tras una extensa discusión, el 12 de agosto el ente falló, negando ambas peticiones, argumentando en su decisión que la centralización nacional en toda la industria no le convendría a las partes y que, además, tal situación no promovería la conducción justa y eficiente en este tipo de litigios.

## Reino Unido

El 31 de mayo, la Autoridad de Conducta Financiera del Reino Unido (FCA, por sus siglas en inglés) celebró un acuerdo macro con las aseguradoras demandadas, que gira en torno a la mecánica de las acciones judiciales, estableciendo una serie de medidas que aceleren los procesos una vez la parte perdedora apele la decisión del tribunal. Así mismo, la revisión de los argumentos de distintos litigios se ha centrado en ocho aseguradoras (Arch, Argenta, Ecclesiastical, MS Amlin, Hiscox, QBE, RSA y Zurich). Estos fallos recaerían en más de 50 compañías de seguros del Reino Unido, mismos que a su vez afectarían hasta 370.000 asegurados.

## Irlanda

El Banco Central de Irlanda ha adoptado un enfoque diferente, al publicar su Marco de Supervisión de Interrupción de Negocios el pasado 5 de agosto, el cual establece, entre otros aspectos, los parámetros que deben ser considerados por las compañías de seguros al momento de analizar las reclamaciones de esta cobertura.

> No es que una pandemia no pueda ser objeto de cobertura, es solo que las primas recaudadas por el asegurador en una póliza convencional que haya contemplado esta exclusión no cubrieron el riesgo.

## Sudáfrica

El caso de la aseguradora del grupo sudafricano de servicios financieros Santam presenta una particularidad: sus clausulados incluyen taxativamente en esta cobertura las pérdidas derivadas de enfermedades contagiosas e infecciosas, sin embargo, la compañía fija su posición basándose en que dicha afectación debe ser atribuible directamente a la infección localizada del COVID-19. Esto quiere decir que una empresa obtendría cobertura solo si uno de sus empleados ha sido diagnosticado positivo para el virus, liberando cualquier reclamación asociada al cierre de la actividad a causa de una decisión gubernamental.

A la espera de las resoluciones jurídicas que den certeza sobre las obligaciones de la aseguradora, la misma ha reconocido la obligación de indemnizar a sus clientes, por lo que reservó en moneda sudafricana cerca de 1.300 millones de rand (aproximadamente 78 millones de dólares), monto con el que espera brindar asistencia a los asegurados que son objeto de cobertura.

**Fuente:**

*The Washington Post.*
*The Associated Press*
*The Wall Street Journal*
*The Africa Report*
*The Times*

# Resultados de la industria **a junio de 2020**

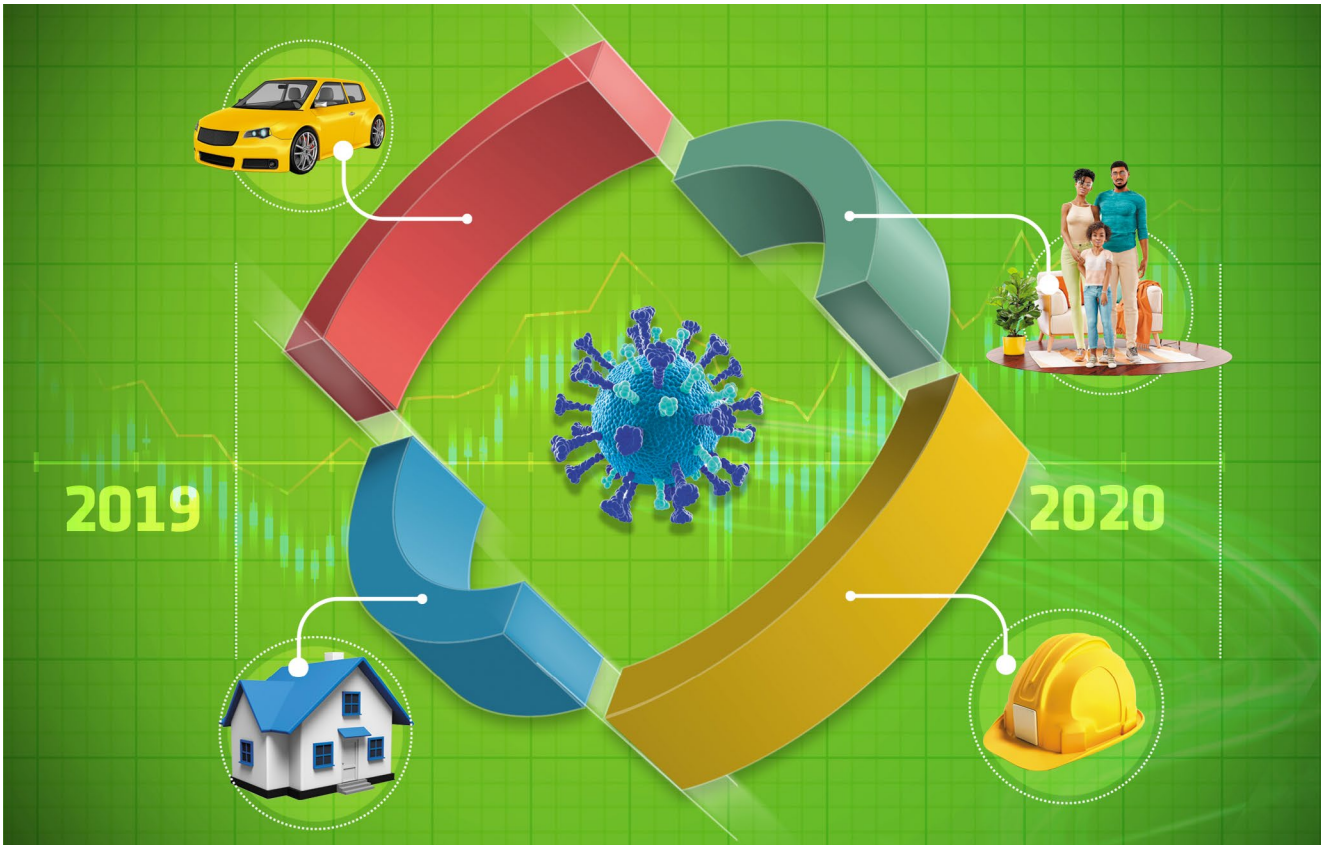
**Vizlay A. Durán R.,** profesional de Estadísticas
**Arturo Nájera,** director de Estadísticas
Fasecolda

*Al cierre del primer semestre, los efectos de la pandemia evidencian un decrecimiento de varios de los principales ramos, en parte por la disminución de la siniestralidad y una aparente mejora del resultado técnico, que ha permitido compensar la caída de los rendimientos financieros y evitar una mayor disminución en las utilidades netas.*

## Primas

En el primer semestre de 2020, las primas totales de la industria aseguradora alcanzaron el monto de $14.3 billones, lo que representa una variación del 1% con respecto a junio de 2019. Sin embargo, al descontar el índice de precios al consumidor, que según el DANE fue del 2.19%, se observa un decrecimiento del -1.01% en términos reales, comportamiento que se atribuye a los efectos de la pandemia del COVID-19. En particular, se presentan decrecimientos en cinco de los diez principales ramos de la industria: Automóviles, SOAT, Riesgos laborales, Rentas vitalicias y Accidentes personales que, en conjunto, representan más del 40% de la producción de la industria.

Factores como el desempleo, el aumento de la cartera de crédito, la no disponibilidad de ahorro y, en especial, a que en épocas de restricción económica se priorizan los gastos relacionados con necesidades básicas como alimentación, educación y vivienda, entre otros, llevan a una menor demanda en la adquisición de productos para proteger la vida y el patrimonio de cada asegurado.




## Seguros de Daños

**Automóviles:** Al mes de junio, Colombia contaba con 2.1 millones de vehículos con seguros voluntarios Automóviles, que representan un 26% del número de autos que tienen una póliza de SOAT.

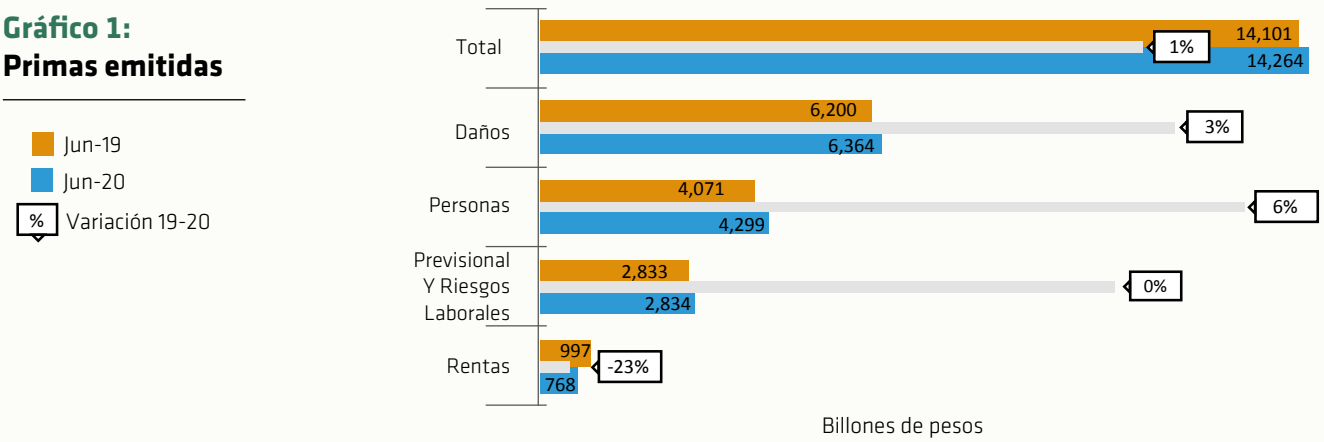
Las primas del ramo de Automóviles han caído un 11% en relación con el primer semestre del año anterior. Esta caída se explica, principalmente, por los diferentes beneficios que las aseguradoras han otorgado a sus asegurados, como la devolución de primas y ampliación de coberturas, y a la menor venta de vehículos nuevos.

**SOAT:** Algunos propietarios de vehículos cuyas pólizas caducaban durante el período de confinamiento decidieron no renovarlas hasta que se levantara la restricción de movilidad, lo que conllevó un decrecimiento del 6% en las primas del ramo, sumado a una evasión cercana al 49%. Solo cerca de 8 millones de vehículos cuentan con un SOAT vigente, afectando de manera considerable al sistema de salud, que deja de recibir cerca de $1.6 billones anuales para su operación.

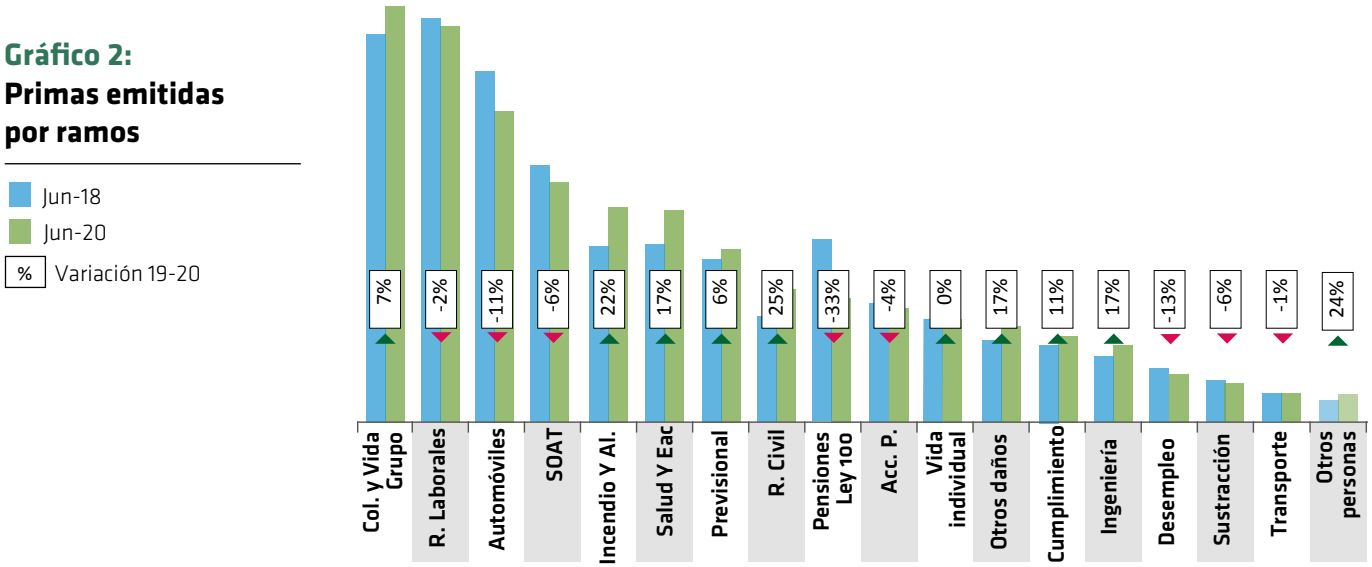
**Incendio y aliadas:** Los ramos de incendio, lucro cesante y terremoto, que se incluyen en este grupo, presentan un crecimiento agregado del 22%, comportamiento que se explica en parte por las siguientes razones:

a. Renovaciones de carteras que habitualmente se hacían en épocas posteriores del año y aumento en las tarifas de los negocios renovados, en algunos casos para cobertura de terrorismo (AMIT), dados los eventos sucedidos en el último trimestre del año 2019 y a comienzos de 2020, por las manifestaciones del paro nacional.

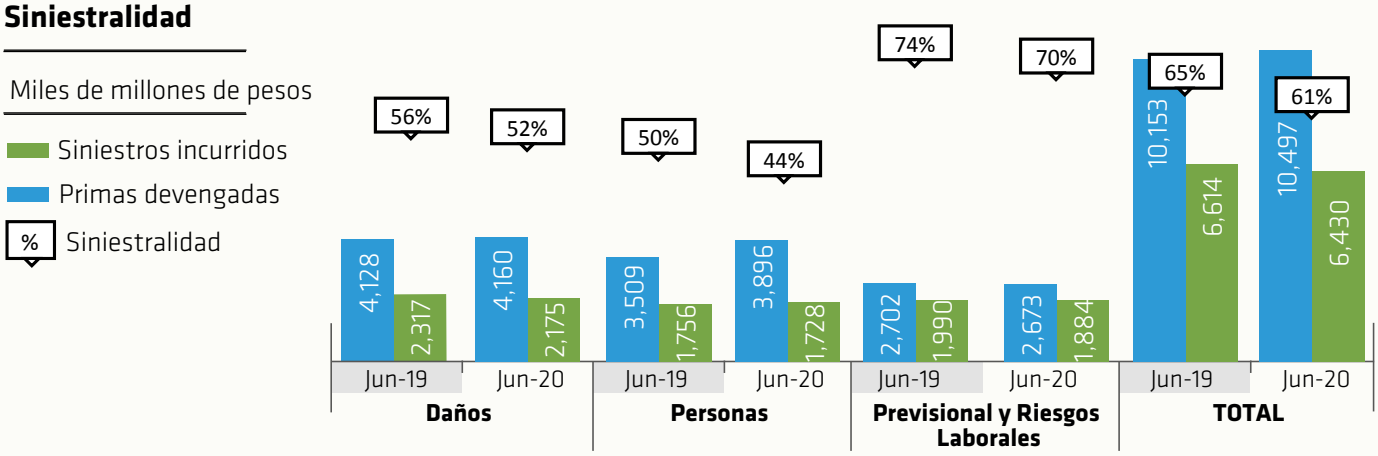
## Gráfico 1:
## Primas emitidas




## Gráfico 2:
## Primas emitidas por ramos




## Gráfico 3:
## Siniestralidad



b. Nuevos negocios y el crecimiento de la cartera de crédito hipotecario, que a junio era del 8.6%, según cifras de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC)

**Responsabilidad Civil, Cumplimiento y ramos de Ingeniería:** La culminación de los períodos de las administraciones locales a finales de 2019 generó la asignación de una gran cantidad de contratos de los entes territoriales, de los cuales una porción importante se firmó en los primeros meses del presente año, lo que explica el crecimiento agregado del 19% en estos ramos.

## Seguros de Vida y de Personas

Para el primer semestre del presente año, los ramos de Vida y Personas han emitido primas por $4.35 billones, lo que representa un crecimiento del 7% con respecto al mismo período del año anterior.

**Vida Grupo y Colectivo:** La crisis económica generada por la pandemia ha frenado el crecimiento de estos ramos, particularmente por las siguientes razones:

a. La disminución en el ritmo de crecimiento de las carteras hipotecarias y de consumo que, según cifras de la SFC al mes de junio, fue del 8.7%.

b. El aumento del desempleo, que se traduce, por una parte, en un menor volumen de primas en las pólizas de vida grupo de las empresas que han debido retirar trabajadores y, por otra, en la disminución en la capacidad de endeudamiento de los trabajadores.

**Salud:** La creciente demanda de los seguros de salud, originada en buena medida por la necesidad de contar con servicios eficientes que suplan las deficiencias del POS, explican el crecimiento del 17% del ramo.

**Accidentes Personales:** En este ramo, la caída del 4% en las primas obedece especialmente a la disminución de la fuente de ingresos y la incertidumbre económica derivada de la pandemia, lo que ha llevado a muchos tomadores a cancelar este seguro, cuyo principal medio de comercialización son las tarjetas de crédito.

## Ramos de Seguridad Social

En la seguridad social, las primas decrecieron en un -8% con relación al año anterior, se obtuvo una producción de $3.5 billones en primas.

**Riesgos laborales:** El aumento del desempleo se ha comenzado a evidenciar en este ramo. El número de trabajadores afiliados disminuyó un 2%, al pasar de 10.284.573 al cierre del 2019 a 10.144.184 al término del primer semestre, lo que se refleja en las cotizaciones del ramo, que son un 2% menores que en el año anterior, a pesar del aumento del 6% en el salario mínimo.

**Seguro Previsional de invalidez y sobrevivencia:** Según cifras de Asofondos, a junio de 2020 el número de trabajadores cotizantes fue de 6.049.245, es decir, un 4.8% menos que a junio de 2019, lo que evidencia que en este ramo el efecto del desempleo en las primas tiene algún tipo de rezago, dado que las mismas crecen el 6% para el primer semestre de 2020.

**Pensiones Ley 100:** El proceso administrativo para la expedición de una renta vitalicia requiere del trámite de una serie de documentos que se deben entregar a la aseguradora. Este se ha visto estancado por los efectos de la cuarentena, lo que ha redundado en una disminución del 33% de las primas en este seguro. La reserva matemática que respalda las obligaciones contraídas por las aseguradoras alcanzó los 18.9 billones de pesos, es decir, un 13.7% más que en el primer semestre del año anterior.

**Gráfico 4:**
**Comisiones y gastos**

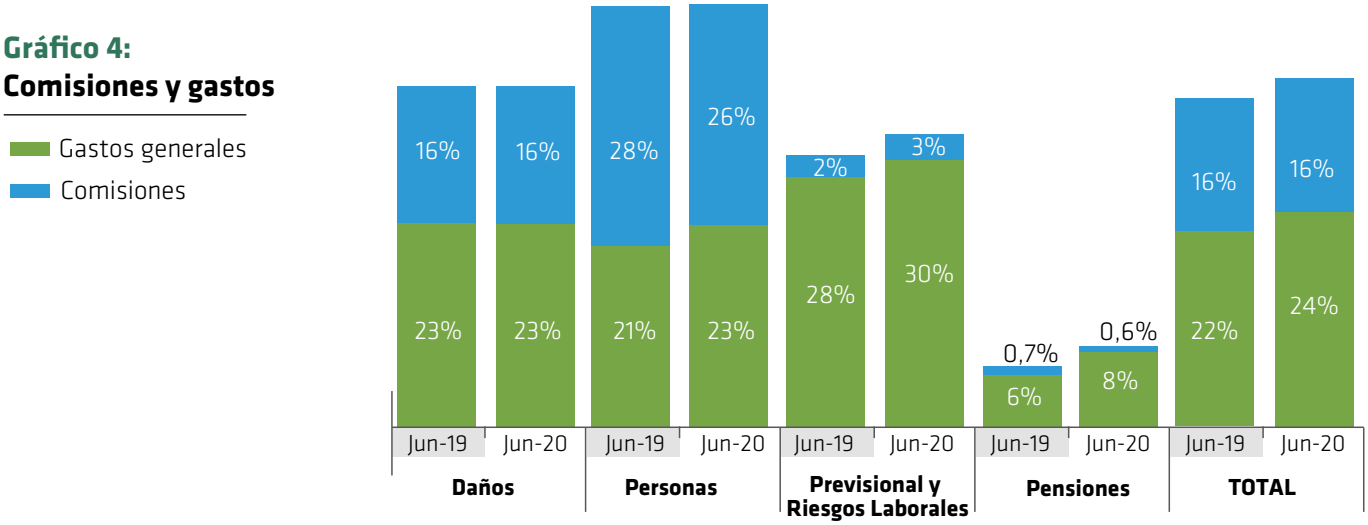
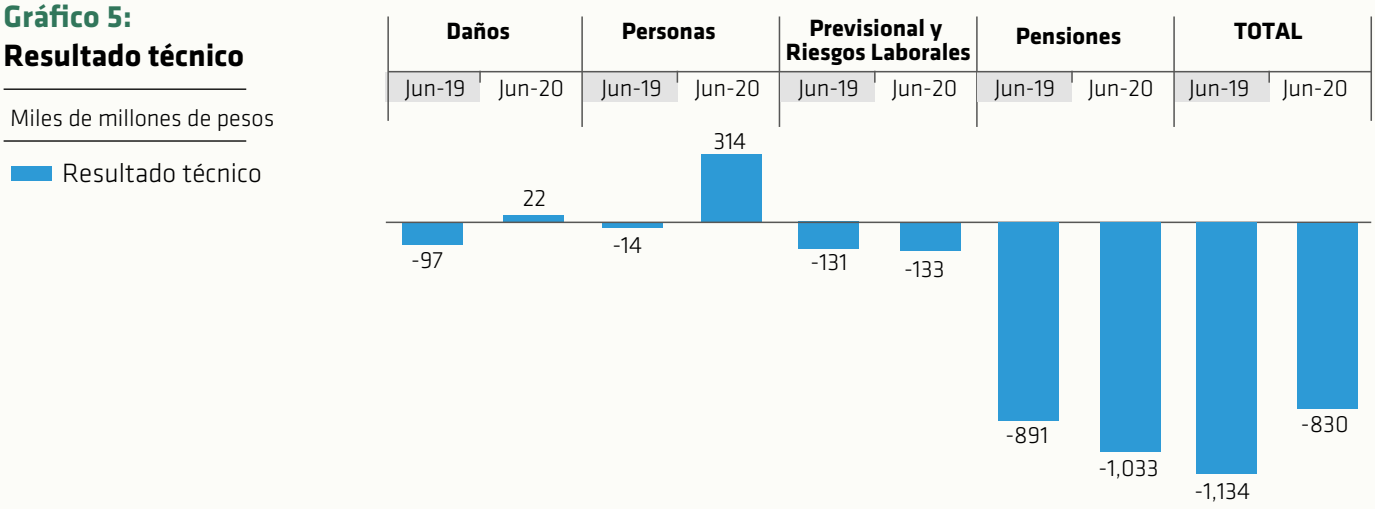



**Gráfico 5:**
**Resultado técnico**

Miles de millones de pesos




## Siniestralidad

La siniestralidad cuenta compañía, que se define como la relación entre los siniestros incurridos y las primas devengadas, fue del 61%, es decir, cuatro puntos porcentuales menos que el resultado alcanzado en junio de 2019.

Con excepciones en algunos ramos, los pagos a los asegurados por reclamaciones han presentado una disminución generalizada, se pagaron $6.5 billones, es decir, un 6% menos que en el primer semestre de 2019.

En general, la mayor parte de estas disminuciones obedecen a los efectos de la pandemia, como en los siguientes ramos:

- En Automóviles y el SOAT, la evidente disminución en los riesgos se ve reflejada en menores pagos a los asegurados, sin embargo, es importante anotar que en el seguro de Automóviles el menor riesgo se está compensando a los asegurados con devoluciones de primas y/o ampliación de las coberturas, y en el SOAT se deberá transferir a la ADRES un

mayor valor en las contribuciones que deben pagar las aseguradoras que operan el ramo.

- En los seguros de Salud, por el temor al contagio, los asegurados, han aplazado la realización de procedimientos y exámenes médicos y de diagnóstico, lo que se evidencia en la disminución de las reclamaciones.

## Comisiones y gastos

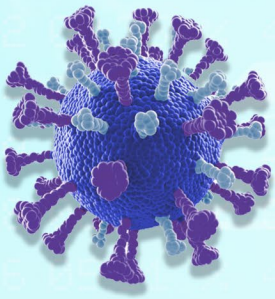
La proporción de las primas destinadas al pago de comisiones y gastos pasó del 38% al 40%, en particular por el incremento en un 2% en la relación de los gastos sobre las primas, rubro que evidencia el costo de los elementos de protección personal que las ARL han entregado a los trabajadores de la salud.

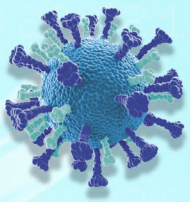
## Resultado técnico

El resultado técnico se define como la diferencia entre las primas devengadas y los costos por el pago de siniestros, comisiones y gastos administrativos, entre otros, resultado que históricamente ha arrojado pérdidas, las cuales son compensadas con los rendimientos del portafolio de inversiones.

Durante los primeros seis meses de 2020, las compañías aseguradoras arrojaron pérdidas técnicas por un total de $830.000 millones, lo que representa $304.000 millones menos con respecto a junio de 2019, mejora que se explica por el menor costo de la siniestralidad.

Al analizar el indicador de margen técnico de utilidad, que se obtiene dividiendo el resultado técnico sobre las primas emitidas, se observa que, mientras en el primer semestre de 2019 la industria perdía $11.5 por cada 100 de prima emitida, en el 2020 pierde $8.2.





## Producto de inversiones

### Cuadro 1: Producto de inversiones

| COMPAÑÍAS | PORTAFOLIO | | RENDIMIENTOS | | | | RENTAB. % (1) | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Jun-19 | Jun-20 | Jun-19 | Jun-20 | Variación Abs. | Variación % | Jun-19 | Jun-20 |
| INSTRUMENTOS DE DEUDA | | | | | | | | |
| GENERALES | 10.757 | 11.672 | 401 | 615 | 214 | 53% | 7,9% | 11,2% ↑ |
| VIDA | 36.796 | 40.301 | 1.554 | 1.537 | -17 | -1% | 9,1% | 8,0% ↓ |
| **TOTAL** | **47.554** | **51.973** | **1.955** | **2.152** | **197** | **10%** | **8,8%** | **8,7%** ↓ |
| INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO | | | | | | | | |
| GENERALES | 2.482 | 2.703 | 142 | 42 | -100 | -70% | 12,3% | 3,3% ↓ |
| VIDA | 5.928 | 6.908 | 306 | 175 | -131 | -43% | 11,2% | 5,3% ↓ |
| **TOTAL** | **8.410** | **9.611** | **308** | **180** | **-128** | **-42%** | **7,8%** | **3,9%** ↓ |
| OTROS | | | | | | | | |
| GENERALES | 38 | 127 | 16 | -104 | -120 | -747% | | |
| VIDA | 79 | 70 | 48 | -167 | -216 | -448% | | |
| **TOTAL** | **118** | **197** | **63** | **-438** | **-500** | **-796%** | | |
| TOTAL PORTAFOLIO | | | | | | | | |
| GENERALES | 13.278 | 14.501 | 559 | 553 | -6 | -1% | 8,9% | 8,1% ↓ |
| VIDA | 42.803 | 47.280 | 1.909 | 1.545 | -364 | -19% | 9,6% | 6,9% ↓ |
| **TOTAL** | **56.081** | **61.781** | **2.468** | **2.098** | **-369** | **-15%** | **9,4%** | **7,1%** ↓ |

(1) Rentabilidad efectiva anual

A junio de 2020, las entidades aseguradoras y de capitalización han obtenido rendimientos de sus portafolios de inversiones por valor de $2.1 billones, lo que representa una desmejora del 15% respecto al mismo período de 2019. Este comportamiento se explica de la siguiente forma:

En los instrumentos de deuda, los rendimientos de las entidades aseguradoras fueron superiores en $197.000 millones a los obtenidos en el primer semestre del año anterior, sin embargo, los comportamientos difieren entre las compañías de seguros generales y las de vida y capitalización por la naturaleza de sus portafolios:

- En las compañías de generales, donde el portafolio de inversiones que respalda la reserva es principalmente de corto plazo, los rendimientos se incrementan el 53% y la rentabilidad pasa del 7.9% al 11.2%, lo que se explica por la variación de la curva de los TES de corto plazo, que al mes de junio era del 6.56%, 2.4 puntos porcentuales superior al primer semestre de 2019.

- En las compañías de seguros de Vida, donde la mayor parte de las reservas son de largo plazo, el portafolio que las respalda debe ser de las mismas características. Los rendimientos para estas compañías disminuyeron un 1.1%, la rentabilidad pasó del 9.1% al 8%, lo que se explica por la variación del 4.83% en la curva de precios de los TES de largo plazo, inferior en 3.6 puntos porcentuales a los de similar período del año anterior.

Para la totalidad del mercado, la rentabilidad de los instrumentos de deuda pasa del 8.8% al 8.7%.

En los instrumentos de patrimonio, la caída del 33% del índice COLCAP en lo corrido del año justifica la disminución de $128.000 millones (42%) en los rendimientos de estos títulos, y la variación de la rentabilidad del 7.8% al 3.9%.

Para el consolidado de la industria, la rentabilidad total del portafolio pasó del 9.4% al 7.1% efectivo anual.

## Utilidad neta

Las utilidades netas de la industria a junio de 2020 fueron de $1.1 billones, es decir, $187.000 (-14%) millones menos que en similar período del año anterior.

No obstante, la mejora en el resultado técnico, la disminución de los rendimientos financieros absorbe dicha mejora y genera menor utilidad neta.

El margen neto de utilidad, resultado de dividir la utilidad neta sobre las primas emitidas, pasó del 9.2% al 7.8%, mientras que la rentabilidad del activo (ROA) pasó del 3.3% al 2.5% y la del patrimonio (ROE) del 21.5% al 17.0%.

### Cuadro 2: Utilidad neta

| Concepto | Compañías | Jun-19 | Jun-20 | Variación | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | Abs. | % |
| Resultado técnico neto | Generales | -167 | 35 | 203 | 121% |
| | Vida | -1.023 | -976 | 48 | 5% |
| | **TOTAL** | **-1.191** | **-940** | **250** | **21%** |
| Resultado financiero | Generales | 556 | 552 | -4 | -1% |
| | Vida | 1.908 | 1.542 | -366 | -19% |
| | **TOTAL** | **2.464** | **2.094** | **-370** | **-15%** |
| Otros ingresos | Generales | 88 | 68 | -20 | -23% |
| | Vida | 110 | 100 | -11 | -10% |
| | **TOTAL** | **199** | **168** | **-31** | **-16%** |
| Impuesto de renta | Generales | 153 | 195 | 41 | 27% |
| | Vida | 25 | 20 | -6 | -22% |
| | **TOTAL** | **179** | **215** | **36** | **20%** |
| UTILIDAD NETA | **Generales** | **324** | **461** | **137** | **42%** |
| | Vida | **970** | **647** | **-323** | **-33%** |
| | **TOTAL** | **1.294** | **1.107** | **-187** | **-14%** |

Fuente: Fasecolda, Cálculos de la Dirección de Estadísticas

## Conclusiones y perspectivas

La mejora del resultado técnico, que absorbió en buena parte la caída de los rendimientos financieros, se ha soportado en las primas emitidas devengadas en el año anterior y en los primeros meses de 2020, así como en la mejora de la siniestralidad, generada en muchos casos por el retraso en las reclamaciones, por lo que para el segundo semestre, donde el devengo de las primas de períodos anteriores va a disminuir y las reclamaciones deben aumentar, se esperaría una mayor pérdida técnica, la cual, de continuar la tendencia del resultado financiero, conllevará a una mayor disminución en las utilidades netas de la industria al cierre de 2020.

## Resultados a julio de 2020

Al cierre de la presente edición se conocieron los resultados preliminares de la industria al mes de julio, cuyos principales indicadores se muestran en el cuadro a continuación:

**Cuadro 3: Resumen de las principales variables del sector**
**Comparativo julio-2019 vs julio-2020**
Cifras en miles de millones de pesos

| CUENTAS | GENERALES | | | VIDA | | | TOTAL | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Jul-19 | Jul-20 | Var | Jul-19 | Jul-20 | Var | Jul-19 | Jul-20 | Var |
| Primas emitidas | 8.094,04 | 8.255,60 | 2,0% | 8.662,29 | 8.611,51 | -0,6% | 16.756,32 | 16.867,11 | 0,7% |
| Siniestros pagados | 3.803,71 | 3.551,85 | -6,6% | 4.407,99 | 4.121,65 | -6,5% | 8.211,70 | 7.673,50 | -6,6% |
| Primas devengadas | 5.863,72 | 5.883,99 | 0,3% | 6.357,87 | 6.636,41 | 4,4% | 12.221,59 | 12.520,39 | 2,4% |
| Siniestros incurridos | 3.006,97 | 2.777,95 | -7,6% | 4.826,03 | 4.805,39 | -0,4% | 7.833,00 | 7.583,33 | -3,2% |
| Siniestralidad cta cia | 51,3% | 47,2% | -7,9% | 75,9% | 72,4% | -4,6% | 64,1% | 60,6% | -5,5% |
| Siniestralidad cta cia (II) | 52,5% | 48,7% | -7,2% | 75,5% | 71,9% | -4,7% | 64,6% | 61,2% | -5,3% |
| Costos de intermediación | 1.161,36 | 1.229,56 | 5,9% | 966,88 | 1.115,25 | 15,3% | 2.128,24 | 2.344,81 | 10,2% |
| Gastos generales | 1.896,82 | 1.851,45 | -2,4% | 1.521,40 | 1.627,34 | 7,0% | 3.418,22 | 3.478,79 | 1,8% |
| Resultado técnico | -227,92 | 23,63 | 110,4% | -1.190,76 | -1.219,18 | -2,4% | -1.418,68 | -1.195,55 | -15,7% |
| Producto de inversiones | 668,62 | 690,51 | 3,3% | 2.313,23 | 1.807,35 | -21,9% | 2.981,85 | 2.497,86 | -16,2% |
| Resultado neto | 368,44 | 538,02 | 46,0% | 1.217,72 | 683,40 | -43,9% | 1.586,16 | 1.221,42 | -23,0% |

# Una gran alianza **para el cumplimiento contractual**

**Erika Dulcey,** directora de la Cámara de Cumplimiento y RC Fasecolda

*En los últimos años, las buenas prácticas contractuales han sido impulsadas para diversas finalidades, como la lucha anticorrupción, la innovación, la inclusión financiera y, por supuesto, la transparencia de las relaciones comerciales.*

Colombia no ha sido ajena a esta evolución de buenas prácticas contractuales, es un ejemplo a nivel mundial en la implementación de diferentes políticas públicas, atrayendo inversión para segmentos de la contratación pública, ocupando el septimo puesto del ranking de inversión bajo el macanismo de asociación público privada en el sector transporte[1].

La Ley de Transparencia (Ley 1712 de 2014), el mecanismo de asociación público-privada como instrumento de contratación pública y los pliegos tipo, entre otros, son prueba de estas buenas prácticas. Todos estos avances reflejan las intenciones de mejorar en un aspecto de trascendental relevancia: la competitividad, con el fin de hacer más atractiva la inversión y crear un entorno de mayor seguridad jurídica al inversionista que le apuesta a la contratación pública.

Sin embargo, y a pesar de que, como país, hemos avanzado en un camino hacia una mejor estructuración de proyectos públicos, aún tenemos el gran reto de tener un sistema de seguimiento de ejecución de contratos que muestre a todas las partes involucradas si el proyecto se está desarrollando en las condiciones esperadas. Esta tarea, sin duda, debe involucrar a todos los sectores relacionados en la contratación:

el Estado, la banca, los particulares-contratistas, las firmas interventoras y, por supuesto, el sector asegurador que respalda su cumplimiento.

Hasta hace poco se tenía la creencia de que la supervisión y seguimiento de una correcta ejecución contractual estaba únicamente a cargo de los que formalmente deben realizar esa vigilancia, esto es, la entidad contratante y la parte inteventora o supervisora del mismo. Sin embargo, desde una visión de transparencia y responsabilidad social, en Colombia esto ha cambiado y se tiene conciencia de que el seguimiento y adecuado desarrollo de los proyectos públicos depende de todos los actores que de manera directa e indirecta estén involucrados.

Es así como el sector asegurador, que asume la garantía de los proyectos, se apoya en firmas auditoras, para hacer el seguimiento de los riesgos en curso. Igualmente, desde el sector público, algunas entidades con altos flujos de contratación, están implementando plataformas de seguimiento de porcentajes de avance de ejecución de algunos contratos. Ese mismo seguimiento lo han implantado algunos entes de control, que cuentan con sistemas de información, a través de los cuales, se realiza un seguimiento en tiempo real de la ejecución proyectos y, en general, del comportamiento de las mallas contractuales del país.

Un buen ejemplo, que se ha convertido en una referencia a nivel mundial es el sistema Océano, implementado por la Contraloría General de la República, que «identifica riesgos, depura, limpia y enriquece la información contractual e identifica posibles nichos de corrupción»[2]

1. https://www.indexmundi.com/facts/indicators/IE.PPN.TRAN.CD/rankings

> Fasecolda ha suscrito convenios de intercambio de información con la Fiscalía General de la Nación y la Procuraduría General de la Nación.

## Alianzas para el seguimiento de riesgos

El seguimiento de riesgos que se ha emprendido desde las diferentes esquinas de la contratación es de gran importancia para las buenas prácticas contractuales. El siguiente paso ideal es la articulación del trabajo entre contratantes, contratistas, financiadores, garantes y entes de control.

Es por esto que, las Cámaras de Cumplimiento y Responsabilidad Civil de Fasecolda iniciaron desde hace varios meses, un proyecto que le apuesta a lograr una alianza entre todos los involucrados en la contratación, que tiene como objetivo el intercambio de información que permita conocer de manera integral, temprana y preventiva los hechos que pueden generar futuros incumplimientos y, en consecuencia, evitar la ocurrencia de siniestros.

Para lograr el objetivo, Fasecolda ha suscrito convenios de intercambio de información con la Fiscalía General de la Nación y la Procuraduría General de la Nación para la generación de alertas tempranas sobre retrasos, cumplimientos parciales y cambios en la ejecución de un contrato que puede generar impactos en otro proyecto ligado directa o indirectamente; además, está en negociaciones para lograr acuerdos con otras entidades estatales.

Por todo lo anterior, Fasecolda invita al Gobierno Nacional, a los entes territoriales, a los entes de control, a la banca y a los paticulares para que unamos esfuerzos en el robustecimiento del seguimiento preventivo de los riesgos contractuales en curso, con el objetivo que en Colombia mejoremos los porcentajes de cumplimiento y así disminuyamos en gran medida siniestros que impactan el desarrollo del país.

Con estos avances, el gremio asegurador espera que los demás actores se sumen a este proyecto, que mitigará la ocurrencia de siniestros que afectan al país. No solo la lucha anticorrupción mitiga el incumplimiento o el retraso de los contratos, también se requiere el acompañamiento aliado.

> Los esfuerzos de las entidades contratantes en los procesos sancionatorios y en las demandas que se adelantan con ocasión de presuntos incumplimientos deben ser equivalentes a los que se requieren en el seguimiento de los contratos y realizarlos en alianza con el garante que respalda su cumplimiento facilita la búsqueda de soluciones preventivas hacia un propósito común: la ejecución oportuna y adecuada del contrato.

1. Tomado de: https://www.contraloria.gov.co/oceano

# NUESTRO COMPROMISO SIGUE INTACTO ⟶

Es un tiempo difícil y **NO HEMOS PARADO NUESTRAS LABORES. Hoy continuamos trabajando más que nunca para garantizar el bienestar y la prestación de nuestros servicios** a todos nuestros afiliados, proveedores, público en general y colaboradores que se vieron obligados a permanecer en sus hogares.

## Estamos al ALCANCE DE TUS MANOS

**Lunes a Viernes**
**8:00 a.m. a 5:00 p.m.**

**A través de nuestra línea de atención (+57 1)3443080**

Las extensiones de nuestros colaboradores están desviadas a sus números celulares para atenderte cuando lo necesites.

## En tiempos difíciles SIEMPRE ESTAREMOS PRESENTES

Si tienes algún requerimiento o inquietud, escríbenos a nuestro **correo institucional:**

**fasecolda@fasecolda.com**

También puedes escribir directamente al correo de cada uno de nuestros colaboradores. Ellos estarán dispuestos a responder en el menor tiempo posible

## Estamos contigo MÁS QUE NUNCA

Visita **www.fasecolda.com** y suscríbete a nuestro boletín de noticias para que te mantengas al día con toda la información de la industria aseguradora

Síguenos en nuestra cuenta de Twitter **@fasecoldaoficia** y acompáñanos con los diversos temas de opinión que nos hacen ser la primera fuente en materia de seguros

**#UnidosPorUnPaísMásSeguro**

# La convivencia como requisito **para la pensión de sobrevivientes**

**Milton José Moreno,** subdirector de las Cámaras técnicas de Seguridad Social, Vida y Personas
Fasecolda

*La pensión de sobrevivientes es una de las prestaciones que tiene por fin proteger a la familia que se ve desamparada por la muerte de quien proveía el sustento del núcleo familiar; busca garantizar derechos fundamentales de quienes acreditan la calidad de beneficiarios dispuestos en la normativa vigente.*

En la actualidad es posible acceder a la pensión de sobrevivientes en dos escenarios, cuya diferencia principal radica en la condición del causante. El primero es cuando quien fallece tenía la calidad de afiliado al sistema pensional y se encontraba en su vida laboral activa cotizando para la construcción de su pensión de vejez, en este caso, el monto de la pensión depende de los salarios percibidos por el afiliado y la cantidad de semanas cotizadas. El segundo escenario se da cuando la persona fallecida ya tenía la calidad de pensionado, aquí el valor de la pensión que recibirán los beneficiarios será el mismo que venia percibiendo el pensionado. A esta prestación también se le denomina sustitución pensional.

Ahora bien, el Legislador ha dispuesto una serie de requisitos que deben acreditar los familiares del fallecido para poder acceder a las pensiones de sobrevivientes. En el caso del cónyuge o la compañera o compañero permanente, la normativa vigente ha señalado la necesidad de acreditar cinco años de convivencia con el causante para poder acceder a la prestación.

Este requisito de convivencia ha originado gran debate respecto de su aplicación, puesto que de la redacción del texto normativo se desprenden diversas interpretaciones. Para muchos tratadistas, la exigencia de la convivencia como requisito de pensión solo es aplicable cuando la prestación se reclama por muerte del

pensionado, por lo que, si la persona que fallece era un afiliado no es exigible el tiempo de convivencia. Por otra parte, se encuentran quienes sostienen que no debe realizarse diferenciación alguna y que se debe exigir el requisito sin importar la calidad del causante.

Durante los últimos años, las altas Cortes han venido desarrollando una línea jurisprudencial robusta en la que se dispone que el requisito de convivencia es aplicable tanto por muerte del pensionando como del afiliado. Sin embargo, la Corte Suprema de Justicia ha cambiado su posición de manera radical, como se observará mas adelante.

## Desarrollo normativo y jurisprudencial

El artículo 47 de la Ley 100 de 1993, modificado por el artículo 13 de la Ley 797 de 2003, establece lo siguiente con relación a quienes son los llamados a ser beneficiarios de la pensión de sobrevivientes:

> Se debe acreditar que estuvo haciendo vida marital con el causante hasta su muerte y haya convivido con el fallecido no menos de 5 años continuos con anterioridad a su muerte.

Son beneficiarios de la pensión de sobrevivientes:

*a. En forma vitalicia, el cónyuge o la compañera o compañero permanente o supérstite, siempre y cuando dicho beneficiario, a la fecha del fallecimiento del causante, tenga 30 o más años de edad.* ***En caso de que la pensión de sobrevivencia se cause por la muerte del pensionado, el cónyuge***

***o la compañera o compañero permanente supérstite, deberá acreditar que estuvo haciendo vida marital con el causante hasta su muerte y haya convivido con el fallecido no menos de 5 años continuos con anterioridad a su muerte. [...]***

Bajo la interpretación en estricto sentido de la norma mencionada, podría inferirse que el requisito de convivencia de los cinco años solo es exigible para la muerte del pensionado, por tanto, respecto de la muerte del afiliado, se entendería que ni el cónyuge ni la compañera o compañero permanente deberían acreditar tiempo de convivencia alguna, ya que la norma no lo dispuso.

> Del pensionado o afiliado fallecido…, en ambos casos (el del pensionado o afiliado fallecido), es necesario al causahabiente demostrar convivencia con el causante al momento del fallecimiento de éste.

En armonía con lo mencionado, es de recordar que el artículo 10 del Decreto 1889 de 1994,[1] el cual disponía que por muerte del afiliado, el reclamante debía acreditar un tiempo de convivencia durante un lapso no inferior a dos (2) años, fue recopilado en el Decreto 1833 de 2016 (Decreto Reglamentario Único del Sistema General de Pensiones), el cual eliminó por completo el término de los dos años, remitiendo taxativamente a los artículos 74 y 47 de la Ley 100 de 1993 con sus modificaciones. Al respecto el artículo 2.2.8.2.3 del Decreto 1833 establece:

*Artículo 2.2.8.2.3. Compañero o compañera permanente. Para efectos de la pensión de sobrevivientes del afiliado, ostentará la calidad de compañero o compañera permanente la última persona que haya hecho vida marital con él, durante el lapso previsto en los artículos 47 y 74 de la Ley 100 de 1993 y normas que los modifiquen o adicionen,*

*Tratándose del pensionado, quien cumpla con los requisitos exigidos por los artículos 47 y 74 de la Ley 100 de 1993.*

Así las cosas, es evidente que en la actualidad no existe ninguna norma vigente que disponga que, para acceder a la pensión de sobrevivientes por muerte del afiliado, el cónyuge, compañero o compañera permanente deban acreditar algún tiempo de convivencia.

No obstante todo lo anterior, y como se hizo mención en párrafos anteriores, mediante desarrollo jurisprudencial las altas Cortes se han pronunciado respecto del tema, estableciendo que, para la correcta interpretación hermenéutica de los artículos 47 y 74 de la Ley 100 de 1993, no interesa si el fallecido es un afiliado o un pensionado, que en todo caso ha de exigirse el requisito de convivencia sin distinción alguna.

La Corte Suprema de Justicia, mediante sentencia del 2 de agosto de 2011, estudiando un caso en el cual la demandante había convivido durante solo 8 meses en calidad de cónyuge con el afiliado antes de su fallecimiento, resaltó;

> […] Respecto a la correcta exégesis que debe darse al aludido artículo 13 de la Ley 797 de 2003, sobre la exigencia de la norma respecto a la convivencia que debe demostrar el cónyuge o la compañera o compañero **del pensionado o afiliado fallecido,** ya la Sala ha tenido oportunidad de pronunciarse, en el sentido de que, **en ambos casos (el del pensionado o afiliado fallecido), es necesario al causahabiente demostrar convivencia con el causante al momento del fallecimiento de éste,** pues, de otra manera, no podría considerarse a ese cónyuge o compañera (o) permanente, como miembro del grupo familiar conformado con éste, según lo tiene previsto el artículo 12 ibídem, máxime en el caso de este último, en que el vínculo es de facto y solo es dable demostrarlo a través de hechos que indiquen la existencia de una comunidad de vida entre la pareja, en donde predomine el auxilio mutuo, entendido como el acompañamiento espiritual permanente, el apoyo económico y la vida en común, durante un lapso de tiempo que indique ánimo de permanencia.

Por su parte, la Corte Constitucional, analizando la finalidad que tuvo el Legislador en supeditar el reconocimiento de la pensión de sobrevivientes a un tiempo determinado de convivencia efectiva, ya sea por muerte del afiliado o del pensionado, en sentencia C 336 de 2014 mencionó;

> […] La pensión de sobrevivientes prevista para los regímenes de prima media y de ahorro individual persigue la protección **del núcleo familiar del afiliado o pensionado que fallece, frente a las adversidades económicas ocasionadas con su muerte. Es por ello que el Legislador, como mecanismo de protección a los miembros del grupo familiar, instituyó el requisito de la convivencia**

1. Decreto 1889 de 1997 (Texto original Antes de modificación) ARTÍCULO 10. COMPAÑERO O COMPAÑERA PERMANENTE. Para efectos de la pensión de sobrevivientes del afiliado, ostentará la calidad de compañero o compañera permanente la última persona, de sexo diferente al del causante, que haya hecho vida marital con él, durante un lapso no inferior a dos (2) años.

   Tratándose del pensionado, quien cumpla con los requisitos exigidos por los literales a) de los artículos 47 y 74 de la Ley 100 de 1993.

**durante los últimos cinco años anteriores a la muerte para el compañero o cónyuge supérstite,** con el fin de proteger a los beneficiarios legítimos de ser desplazados por quién solo busca aprovechar el beneficio económico.

De esta manera, es posible encontrar muchas providencias judiciales donde las altas Cortes hacen una interpretación extensiva del texto legal que regula los requisitos para acceder a las pensiones de sobrevivientes, en el sentido de que la exigencia de convivencia debe ser acreditada tanto por muerte del pensionado como del afiliado, ya que de lo contrario se podría interpretar como una discriminación respecto a los beneficiarios de uno u otro, por distinguir la simple condición de ser pensionado o no.

## Cambio radical de la postura

Mediante la sentencia SL1730-2020 del 3 de junio de 2020, la Corte Suprema de Justicia, como consecuencia de la nueva integración de la sala laboral, consideró oportuno reevaluar la referida posición jurisprudencial para sentar una nueva doctrina frente a la correcta interpretación sobre el requisito de convivencia exigible para las pensiones de sobrevivientes.

En dicha providencia, el alto Tribunal dispuso que para ser beneficiario de la pensión de sobrevivientes por muerte del afiliado no es exigible ningún tiempo mínimo de convivencia, toda vez que dicho requisito solo es aplicable por muerte del pensionado. Lo anterior, bajo una estricta interpretación de los artículos 47 y 74 de la ley 100 de 1993 vigente.

La Corte precisa que, aunque aparentemente la diferenciación implícita en la disposición analizada surge discriminatoria, a la luz de la Constitución Política ello no puede entenderse así, por cuanto la igualdad solo puede predicarse entre iguales y para el tema estudiado no existe esta premisa, puesto que cuando fallece el pensionado ya existe un derecho consolidado, mientras que para el caso del afiliado la pensión se encuentra en construcción y está sujeta al cumplimiento de un número determinado de semanas cotizadas.

Este cambio de interpretación en la aplicación del requisito de convivencia se suma a otras decisiones de las altas Cortes, que han venido flexibilizando los requisitos para acceder a las prestaciones del sistema pensional colombiano, agudizando el fenómeno del riesgo judicial que afecta los ramos de la seguridad social.

LA FUERZA QUE NOS CUIDA

fasecolda

# NOS UNIMOS PARA PROTEGER LA FUERZA QUE NOS CUIDA

Retribuir tu labor en la lucha contra el COVID-19, nos ha llevado a crear **una cobertura que proteja temporalmente a tu familia en caso de que llegues a faltar.**

Una cobertura gratuita de 10 millones de pesos para las familias del personal de salud que fallezca por COVID-19.

Este mecanismo es un aporte de la industria aseguradora, no es un seguro.

Conoce más en:

**www.fasecolda.com**

LA FUERZA QUE NOS CUIDA
fasecolda

# 10 COSAS QUE DEBE SABER DE LA COBERTURA

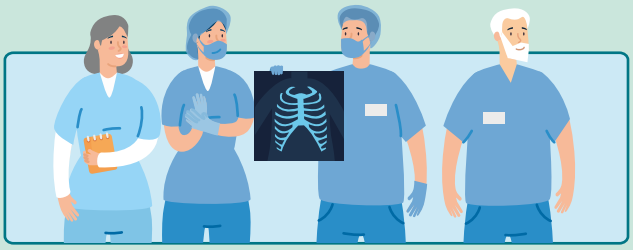
**1.** Es un reconocimiento del sector asegurador a quienes trabajan en la atención de pacientes sospechosos o diagnosticados con COVID-19 en el país.

**2.** Fasecolda es consciente de que nada reemplaza la vida de un ser querido. Sin embargo, ante una posible ausencia, esta cobertura puede contribuir a disminuir algunas preocupaciones de las familias.

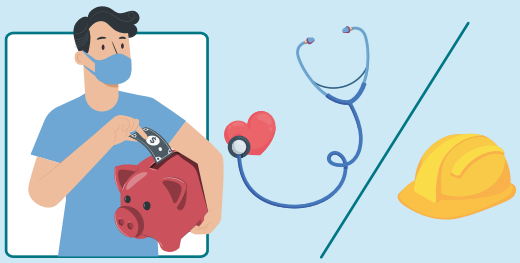
**3.** Están cubiertos el **personal profesional, técnico y tecnológico** encargado de la prestación de servicios de salud, el **encargado de la limpieza y desinfección** de la infraestructura sanitaria y de los **servicios de alimentación** y **transporte de pacientes.** También **estudiantes residentes** de Medicina y quienes presten su servicio social obligatorio.

LA FUERZA QUE NOS CUIDA
fasecolda

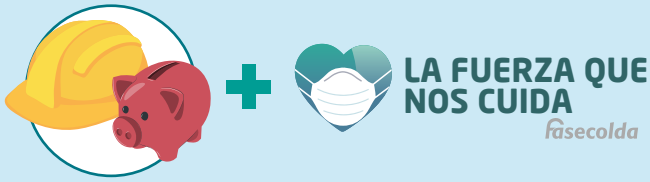
**4.** 'La fuerza que nos cuida' ofrece **un aporte de 10 millones de pesos** para cada familia del personal de salud que fallezca por COVID-19 entre el 12 de marzo de 2020 y el 31 de diciembre de 2020.



**5.** Al no ser un seguro, 'La fuerza que nos cuida' **no tiene en cuenta preexistencias, exclusiones,** edades de ingreso o permanencia.



**6.** Para acceder a la cobertura, los trabajadores **deben cotizar a salud, pensión y ARL.**




**7.** **Es un auxilio adicional** que no afecta las prestaciones económicas y sociales derivadas de las otorgadas por la ARL.

**8.** Los beneficiarios deben radicar la documentación detallada en **www.fasecolda.com** o a través del correo electrónico: **lafuerzaquenoscuida@fasecolda.com**

**9.** Las reclamaciones podrán ser presentadas **hasta el 30 de junio del 2021.**

**10.** Una vez revisada la solicitud, Fasecolda efectuará el pago dentro de los **treinta (30) días hábiles** siguientes a la radicación del total de la documentación.

Más información en:

**www.fasecolda.com**

o a través del correo electrónico:

**lafuerzaquenoscuida@fasecolda.com**

# Panorama legislativo: **el Congreso y la pandemia**

**Sandra Lorena Lemos,** abogada de la Vicepresidencia Jurídica
Fasecolda

*Al inicio de la legislatura 2020 - 2021 resaltan tres circunstancias: la virtualidad, la búsqueda de la presencialidad y la insólita avalancha de iniciativas legislativas, que ha logrado desbordar la capacidad del Congreso de la República.*

La declaratoria de la emergencia sanitaria generada por la pandemia del COVID-19 y el subsecuente aislamiento obligatorio preventivo tomaron al Legislativo sin un plan de contingencia que, ajustado a la realidad, le permitiera ejercer su función. Durante semanas la discusión se centró en determinar cuál era la manera idónea de legislar, la virtualidad fue la finalmente escogida.

Como hecho histórico, el presidente de la República instaló la tercera legislatura del Congreso para el periodo 2020-2021 de manera virtual; de esta misma forma fueron elegidas las nuevas mesas directivas de la Corporación.

La Corte Constitucional determinó que las sesiones virtuales no son violatorias de la Constitución Política en circunstancias excepcionales como las presentes, así que tienen legalidad, al igual que las votaciones. Sin embargo, la Corte instó al Legislativo a darle prioridad a las sesiones presenciales, bajo estricto cumplimiento de los protocolos de bioseguridad, y mantener la virtualidad como una forma de deliberación subsidiaria y excepcional[1].

Conforme al pronunciamiento de la Corte Constitucional, el legislativo se prepara para regresar paulatinamente a la presencialidad. A la fecha, las plenarias han acudido al Capitolio Nacional para llevar a cabo la elección del defensor del pueblo, el procurador general de la Nación y un magistrado de la Corte Constitucional.

A fin de garantizar la seguridad de congresistas y funcionarios, la Corporación estableció protocolos de bioseguridad para la asistencia y votación en las sesiones, dentro de los cuales se destaca la prohibición del ingreso a las instalaciones del Congreso de las unidades de trabajo legislativo, medios de comunicación, visitantes, escoltas y vehículos, así como la

ubicación de los congresistas en los diferentes salones del Capitolio, para evitar las aglomeraciones.

Con similares medidas de bioseguridad, la Comisión Primera de la Cámara retornó durante la segunda semana de septiembre a la presencialidad, con el propósito de dar trámite aquellas iniciativas que requieren mayorías especiales.

## Avalancha legislativa

Es natural que el inicio de la legislatura traiga consigo la radicación de un importante número de proyectos de ley y de actos legislativos de origen congresional y gubernamental; sin embargo, en tan solo dos meses, han sido radicadas 701 iniciativas legislativas, 418 de ellas ante la secretaría de la Cámara de Representantes y 283 ante la secretaría del Senado.

El Gobierno Nacional, en respuesta a la pandemia, ha radicado iniciativas con mensaje de urgencia en impulso al emprendimiento y en busca de la ampliación hasta diciembre del Programa de Apoyo al Empleo Formal (PAEF). Así mismo, ha radicado proyectos en materia de vivienda y hábitat, alivios financieros al sector agropecuario, reforma al Código Electoral, organización y funcionamiento del Sistema General de Regalías, y Presupuesto General de la Nación para el año 2021, entre otros.

Por su parte, los congresistas han radicado iniciativas tendientes a modificar los decretos legislativos expedidos por el Gobierno, donde se destacan los de la renta básica, el ingreso solidario y la financiación del Fondo de Mitigación de Emergencias (FOME). De igual manera, hay iniciativas para reformas al sistema de salud y al Sistema General de Riesgos Laborales y otras relativas al teletrabajo, el trabajo en casa, el

1. Sentencia C-242 del 2020, Sala Plena Corte Constitucional

El número de proyectos radicados en dos meses excede el número promedio de los que se radican a lo largo de toda una legislatura.

Foto: Fotos593 / Shutterstock.com

funcionamiento de las plataformas digitales y la protección al cesante.

En un país conocido por su proliferación legislativa, este fenómeno no debería de extrañar. Sin embargo, al analizar la cifra total de iniciativas radicadas en las últimas cinco legislaturas, observamos que el número de proyectos radicados en tan solo dos meses excede el número promedio de proyectos que se llegan a radicar a lo largo de toda una legislatura, es decir, en el periodo de 11 meses comprendido entre el 20 de julio y el 20 de junio del año siguiente.

Conforme a la información establecida en los balances generales de la Cámara de Representantes, los informes legislativos del Senado y los informes de gestión de la Secretaría General del Senado, se determinó que el promedio anual de proyectos radicados ante el Congreso de la República en las últimas cinco legislaturas es de 508.6; ello, teniendo en cuenta únicamente los nuevos proyectos de ley y de actos legislativos radicados, es decir, que se excluyen del estudio las iniciativas que culminan su trámite en una corporación al finalizar la legislatura e ingresan a la otra en la legislatura siguiente.

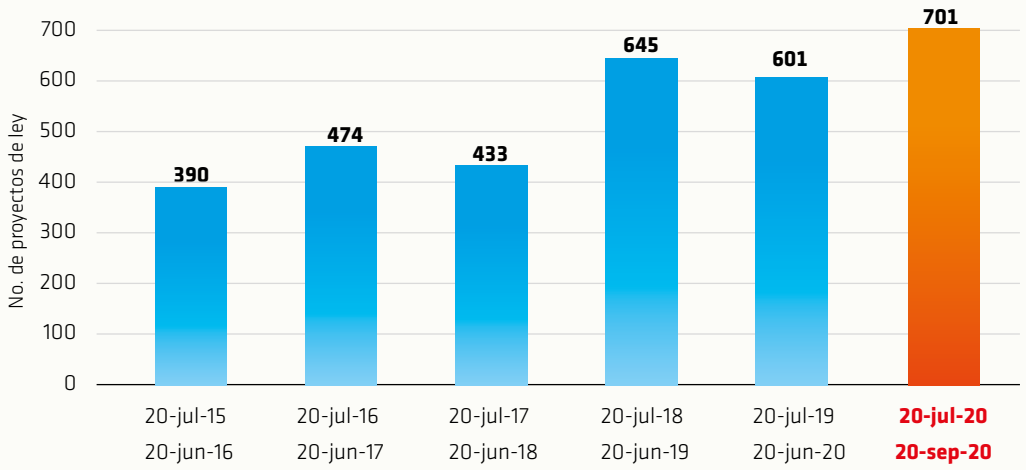
Este cuatrienio ha estado marcado por el aumento en la radicación de proyectos de un Congreso que se renovó en un 61% en Senado y en un 68% en Cámara en 2018. Esta legislatura ha sido la más vertiginosa, en razón a las pocas semanas transcurridas desde su inicio, circunstancia que puede deberse a: i) una ciudadanía más activa y participativa que demanda gestión de sus legisladores, ii) un Congreso virtual deseoso de mostrar gestión y obtener mayor visibilidad, iii) un Congreso dividido que dificulta la construcción de iniciativas consensuadas, iv) un Gobierno débil en el Congreso.

Con seguridad, este número continuará aumentando conforme avancen las semanas. Al terminar la legislatura el 20 de junio del año próximo, podríamos estar enfrentándonos a una insólita cifra, que podrá oscilar entre 800 y 850 iniciativas. La excesiva radicación conlleva a la congestión del Legislativo, por lo que muchos de estos proyectos no lograrán culminar su trámite, siquiera surtir su primer debate dentro del término legalmente establecido para ello, y serán archivados conforme al reglamento del Congreso.

Por otra parte, no debemos olvidar los proyectos de ley radicados en la legislatura 2019-2020 que continúan su trámite ante el Legislativo, para los cuales el tiempo comienza a jugar en su contra. Será deber de las mesas directivas de la Cámara y el Senado priorizar la agenda de las comisiones y las plenarias, sin dejar de lado su función de control político.

**Gráfico 1:**
**Avalancha legislativa**

Fuente:
- Informes legislativos del Senado de la República
- Informes de gestión Secretaría General del Senado de la República
- Balances generales Cámara de Representantes




## Iniciativas de interés para el gremio asegurador

Han sido radicadas diversas iniciativas de interés para el sector asegurador. Son populares los proyectos de ley que buscan modificar el SOAT, estableciendo incentivos y recargos o ampliando su vigencia, de igual manera las iniciativas que pretenden regular la afiliación al Sistema de Seguridad Social de los trabajadores de plataformas digitales, la indemnización de daños en los procesos de responsabilidad, el reconocimiento anticipado de la pensión de vejez, el retiro parcial de pensiones, el traslado entre regímenes pensionales y la reforma al Sistema General de Riesgos Laborales.

Otras iniciativas de impacto son aquellas que establecen la obligatoria expedición de las pólizas de seguro por parte de las compañías aseguradoras, como lo establece el proyecto de régimen de propiedad horizontal o aquel que busca modificar el servicio de transporte terrestre, los cuales desconocen la libertad de cada aseguradora de asumir los riesgos que estime pertinentes, de acuerdo con sus políticas de suscripción.

Además, se está a la espera de la radicación del proyecto de unificación del Código Civil y el Código de Comercio, en lo relativo a las obligaciones y contratos.

> Al terminar la legislatura el 20 de junio del año próximo, podríamos estar enfrentándonos a una insólita cifra de proyectos, que podrá oscilar entre 800 y 850 iniciativas.

Cabe resaltar que no todos los proyectos generan un impacto negativo para el sector; por el contrario, proyectos de ley que buscan establecer el seguro agropecuario como instrumento para incentivar y proteger la producción de alimentos, el seguro paramétrico o el seguro obligatorio para repatriación de cuerpos, entre otros, son de gran importancia y utilidad para la industria.

Esta coyuntura supone nuevos retos para el sector asegurador. Fasecolda ha adaptado su gestión a la nueva realidad, de manera virtual mantiene contacto con congresistas, asesores legislativos y del Gobierno, asimismo, participa en audiencias públicas y debates de control político, enfrentando y conteniendo amenazas, en aras del desarrollo del seguro y el bienestar general de la sociedad.

# El riesgo reputacional **y su impacto en las inversiones**

**Robert Woodcock Marin,** subdirector Financiero y de Riesgos
Fasecolda

*Las pérdidas financieras ocasionadas por la materialización del riesgo reputacional han sido poco estudiadas, posiblemente por la dificultad de asociar los factores generadores del riesgo a variables cuantificables o por la desestimación de este concepto en el desempeño de las inversiones.*

La toma de decisiones de inversión debe trascender la evaluación de aspectos netamente financieros. Existen otros elementos esenciales a considerar en el análisis de una inversión, como los que contribuyen a la buena o mala reputación de la compañía en la que se espera invertir.

Este documento pretende abordar el riesgo reputacional asociado a las posibles fallas en el gobierno corporativo de las empresas y su efecto en las inversiones. Así mismo, se hará una aproximación sobre la gestión de este riesgo desde el rol inversionista, asumiendo que la rentabilidad de largo plazo de las inversiones depende de su reputación.

La reputación es quizá uno de los activos más valiosos que tiene una compañía; es un valor intangible, que surge como resultado del proceso de relacionamiento con todas las partes de interés, integra la imagen, experiencias y creencias que se tienen sobre una persona, empresa u organización en un entorno local o internacional y está asociada directamente con el valor presente y futuro de una compañía, por lo que una buena reputación se evidencia en menores costos de fondeo: por vía patrimonial, con mayores precios por acción, y por vía de deuda, con menores tasas de financiamiento.

El riesgo reputacional es la posibilidad de que las utilidades o el patrimonio de una empresa se vean afectados como consecuencia de la pérdida de confianza y credibilidad de las partes de interés, si asumimos que el precio de las acciones de una empresa se puede

establecer como el valor presente de los flujos de caja esperados del negocio. Cualquier evento de reputación llevará a menores flujos de efectivo esperados a corto y largo plazo, afectando el precio de la acción. Por eso, previo a realizar una inversión, se deben evaluar los factores que determinan la posibilidad de que la compañía mejore o empeore su reputación.

En ese sentido, un factor esencial que contribuye a la confianza de todas las partes de interés es el gobierno corporativo, un contrato social entre la empresa como ente económico y su entorno, una organización de valores que se expresan en la toma de decisiones y en su relación y comunicación con el público en general. También es conocido como un sistema de pesos y contrapesos[1], un conjunto de políticas y procesos que aseguran una administración transparente, madura y sana,

Un factor esencial que contribuye a la confianza de todas las partes de interés es el gobierno corporativo

digna de la confianza, que es la piedra angular de toda relación humana.

Algunos ejemplos de compañías que se han visto afectadas en su reputación: Enron, por manipulación de cifras, llevándola a la quiebra en 2001 por una caída en el precio de sus acciones de 90 USD a cerca de 1 USD en menos de un año y, consecuentemente, el

1. *Principios básicos de seguros, estándares, guía y metodología de evaluación.* Asociación Internacional de Supervisores de Seguros, 2011. PBS 7.

cierre de Arthur Andersen, su firma auditora. WoldCom, en 2002, también por alteración de cifras financieras y conflictos de interés, cuya acción pasó de valer 65 USD a menos 9 centavos de dólar; y Volkswagen, en 2015, por adulterar las cifras de emisiones de $CO^2$, costándole más de 18.200 millones de dólares en pérdidas y una desvalorización de sus acciones, al pasar de 247 USD a 97 USD en un periodo de seis meses[2].

> La materialización del riesgo reputacional puede potencialmente quebrar a una compañía y generar pérdidas a sus inversionistas

De los casos mencionados se concluye un elemento fundamental: la materialización del riesgo reputacional puede potencialmente quebrar a una compañía y generar pérdidas a sus inversionistas. Se evidenciaron fallas en el gobierno corporativo, facilitando actividades fraudulentas asociadas al riesgo operacional. Al respecto, Fontnouvelle et al. (2005) demuestran que el mercado cae en mayor proporción que la cuantía de las pérdidas económicas suscitadas por eventos de fraude interno, mientras que los descalabros ocasionados externamente no tienen impacto en la reputación. La reacción del mercado a las pérdidas operativas es inmediata y significativa, incluso cuando el monto de la pérdida es pequeño en relación con el tamaño de la empresa[3]. Por tanto, el mercado sí considera las pérdidas operativas como eventos de capital, a través de efectos reputacionales.

El rol de las áreas de inversiones y de riesgos no debe limitarse al análisis de cifras financieras, sino que debe ahondar en temas fundamentales que den cuenta de la sostenibilidad a largo plazo de las compañías y proyectos en los que se espera invertir. Bajo esa premisa, el análisis debe ser integral. Sin embargo, la medición del riesgo reputacional resulta ser compleja, debido a que este es un efecto colateral a la materialización de algunos riesgos de tipo operacional o al incumplimiento de estándares ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ASG).

Micocci et al. (2009) desarrollaron una aproximación metodológica de medición del VaR (valor en riesgo) reputacional. Asumiendo que los efectos reputacionales negativos son exclusivamente causados por eventos de pérdida interna, estos fueron tomados de bases de datos de riesgo operacional. Para estimar el VaR se utilizó un modelo de distribución de pérdidas (LDA, por sus siglas en inglés), la frecuencia fue tomada como el número de eventos internos de pérdida, y la severidad como el valor acumulado de los retornos negativos anómalos (poco comunes). Finalmente, la distribución de pérdidas reputacionales es una convolución entre la frecuencia y la severidad[4], para lo cual se hacen N simulaciones de Monte Carlo, seleccionando el nivel de pérdida asociado al percentil 99.5%[5].

Si bien las aproximaciones metodológicas actuales a la medición del riesgo reputacional son razonables, los resultados obtenidos aún no consideran de manera agregada el impacto reputacional ante el incumplimiento de estándares ASG. Mientras que se sigue trabajando en la adecuación de metodologías apropiadas para la cuantificación de este riesgo, el análisis de inversiones debe enfocarse tanto en los avances cuantitativos desarrollados hasta el momento, como en los elementos cualitativos fundamentales que aseguran la sostenibilidad de la empresa. Al final, el tomador de decisiones es una persona que tiene el criterio de ver más allá de los números, que encuentra valor en razonamientos no necesariamente cuantificables.

2. Valores tomados de Yahoo Finance.
3. P. De Fontnouvelle, J. Perry (2005). *Measuring reputational risk: the marketreaction to operational loss announcements.* Working paper. Federal Reserve Bank of Boston.
4. La convolución es un proceso matemático que transforma las distribuciones de frecuencia y severidad en una tercera distribución de pérdidas (LDA). Ver: Feller W. *An Introduction to Probability Theory and Its Applications*, vol 2, pg. 143.
5. Micocci, Masala, Cannas, Flore. *Reputational effects of operational risk events for financial institutions.* Universidad de Cagliari, Italia. 2009.

Encuentro Cultural y Deportivo

2020 Fasecolda Federación de Aseguradores Colombianos

# EN 2020 TODOS PODEMOS SER HÉROES

En época de cambios,
**también nos renovamos.**

Este año **reinventamos** la forma de **integrar** a la comunidad aseguradora con nuevas actividades virtuales

**FÚTBOL FIFA**

**AJEDREZ**
**APP LICHESS**

**PARCHIS**
**STAR APP**

Ingresa a: **encuentro.fasecolda.com**

Y descubre las **novedades**
del Encuentro Cultural y Deportivo Fasecolda.

**#UnidosPor**UnPaís**MásSeguro**

# Una mirada al tratamiento estándar de los ULAE

**Liliana Romero,** subdirectora de Actuaría
Fasecolda

*Los avances de la industria aseguradora en la implementación de estándares como Solvencia II ameritan un breve repaso de las mejores prácticas actuariales, en particular las que definen el tratamiento de los gastos no asignables de ajuste de siniestros (ULAE).*

Los gastos de ajuste de siniestros, conocidos por sus siglas en inglés como LAE (*loss adjustment expenses*), son aquellos costos en los que debe incurrir una entidad aseguradora para la administración de sus siniestros. Estos rubros pueden ser clasificados en dos categorías: asignables –ALAE (*allocated loss adjustment expenses*)–, cuando pueden ser asociados a reclamaciones particulares, y no asignables –ULAE (*unallocated loss adjustment expenses*)–, cuando no es posible establecer dicha relación.

La normatividad vigente en nuestro país establece que cuando una compañía de seguros tenga conocimiento de la ocurrencia de un siniestro, debe constituir, por cada cobertura, una reserva de siniestros avisados (RSA) para hacer frente a los pagos derivados de esta obligación y que el monto de dicha reserva corresponderá a la mejor estimación técnica del costo del siniestro.

La RSA debe incluir los egresos directos e indirectos asociados al proceso de administración de siniestros, incluyendo aquellos gastos o costos en los que la aseguradora debe incurrir para procesar, evaluar y resolver las reclamaciones[1]. Estos egresos deben ser asignados observando criterios que reflejen la experiencia de la aseguradora y es preciso desarrollar una metodología propia de asignación de gastos, acorde con lo establecido en normativa.

Lo anterior implica que los gastos asignables (ALAE) y no asignables (ULAE) deberán estar incluidos en la RSA. En su momento, esto generó muchos interrogantes al interior del sector asegurador colombiano, puesto que tratar a los ULAE como un mayor valor de la RSA no parece una operación natural ya que, por definición, no es posible hacer una asignación de estos gastos siniestro a siniestro.

En los estándares internacionales típicamente se observa que los ULAE son considerados como un componente adicional de la reserva de siniestros y que el monto de estos gastos se estima y asigna como un mayor valor de la reserva por ramo, línea de negocio o grupos de siniestros homogéneos y no siniestro a siniestro.

## Asignación de los ULAE según estándares internacionales

Una encuesta realizada a 124 compañías de seguros que operan en los mercados de Inglaterra, Europa y Estados Unidos, realizada por el *Institute and Faculty of Actuaries* (IFoA) del Reino Unido en 2014, encontró que cerca del 87% de las aseguradoras incluyen un factor de ULAE como un mayor valor de las reservas técnicas, lo cual evidencia que la inclusión de estos gastos en las reservas técnicas son parte del estándar de práctica actuarial a nivel internacional.

Para determinar las características del tratamiento de la inclusión de los ULAE se revisaron los estándares actuariales ampliamente reconocidos a nivel internacional, incluyendo Solvencia II, y se encontraron coincidencias en el tratamiento de los gastos asignables y los no asignables asociados a la administración de siniestros. En general, el componente de ALAE es considerado como un mayor valor del siniestro y debe ser tenido en cuenta en la constitución de las reservas de siniestros avisados

Los ULAE son considerados como un componente adicional de la reserva de siniestros y el monto de estos gastos se estima y asigna como un mayor valor de la reserva por ramo.

1. Ver el subnumeral 2.2.5.3.4. del Capítulo II, Título IV, Parte II de la Circular Básica Jurídica de la Superintendencia Financiera de Colombia

y no avisados (IBNR). De hecho, distintas fuentes establecen que los ALAE son típicamente incluidos en la estimación y proyección del costo de siniestros, en tanto la literatura reconoce que ni por definición ni por la información disponible se podría llevar a cabo un tratamiento similar para los ULAE.

De acuerdo con el estándar No. 29 del *Actuarial Standards Board*, quienes establecen normas para la práctica actuarial empleada en los Estados Unidos, los ALAE son incluidos en el costo de los siniestros y, por ende, están contemplados en el tratamiento de las reservas técnicas; por su parte, los ULAE son calculados como un mayor valor de líneas de negocios o grupos de siniestros homogéneos se estiman como una función del valor final de los siniestros o de las primas no devengadas.

Para los ULAE, la literatura reconoce que ni por definición ni por la información disponible se podría llevar a cabo un tratamiento similar para los ULAE.

Un método comúnmente utilizado para determinar la reserva o provisión de los ULAE consiste en calcular la relación histórica entre los valores liquidados por este concepto y los siniestros pagados. Posteriormente, considerando el patrón de pagos de los siniestros, empleando, por ejemplo, un factor de desarrollo, es posible determinar el porcentaje del siniestro pendiente de pago y, con ello, la proporción de ULAE a reservar.

El valor de las reservas técnicas bajo el estándar de Solvencia II corresponde a la suma del mejor estimador de las obligaciones a cargo de la aseguradora y un margen de riesgo. Este mejor estimador es el valor actual esperado de los flujos futuros de caja que se tengan para responder por las obligaciones, incluidos gastos. Para hacer el cálculo respectivo, las compañías deben utilizar información e hipótesis realistas para valorar de la forma más precisa y con la información disponible, el valor esperado de los compromisos de la aseguradora, una vez reconocido el valor temporal del dinero.

La mejor estimación de estos flujos de caja incluye los valores esperados por ALAE, mientras que los ULAE requerirán un cálculo separado. En este sentido, la directriz 71 de la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (EIOPA, por su sigla en inglés) contempla que los ULAE deben ser asignados a grupos de riesgos homogéneos o, como mínimo, a líneas de negocio para el análisis de las reservas técnicas. Esta asignación a cada componente relevante de las reservas técnicas (por grupo de riesgos homogéneos o líneas de negocio) debe ser realizada, como mencionan varios autores, de manera «realista y objetiva».

La mencionada directriz propone un método simplificado para la provisión por ULAE, basado en una estimación en porcentaje de la provisión para siniestros aplicable cuando los gastos se distribuyen de forma uniforme durante el periodo de vigencia de la cartera de siniestros, dada por:

$$Provisión\ para\ ULAE = R \times [IBNR + a \times PCO_{declarado}]$$

$R$ = Media simple o ponderada de $R_i$ durante un periodo suficiente de tiempo

$R_i$ = Gastos de liquidación de siniestros pagados / (siniestros brutos + subrogaciones)

$IBNR$ = Provisión para IBNR

$PCO_{declarado}$ = Valor bruto de la provisión de reaseguro para siniestros pendientes

$a$ = Porcentaje de provisiones de siniestros

## Métodos actuariales estándar para determinar la reserva de ULAE

Dentro de la bibliografía más destacada, Friedland y Hindley resumen los métodos actuariales estándar de estimación de reservas de ULAE, agrupándolos en tres tipos: métodos de ratio o de unidades monetarias, métodos de conteo y métodos de proyección. De acuerdo con los autores, la literatura actuarial sobre estimación de reservas de ULAE más relevante corresponde a Kittel (1981), Johnson (1989), Newman et al. (1999), Spalla (2001), Conger and Nolibos (2003), Merz et al. (2006), Mango and Allen (2009), y Ohlsson (2016).

Los métodos reseñados por la literatura actuarial son construidos bajo el supuesto de que el los ULAE son proporcionales al monto de las reclamaciones y que el tiempo en el que se causan estos gastos coincide con la vida de las reclamaciones, la cual debe ser entendida como el intervalo de tiempo desde que se efectúa la reclamación hasta que se liquida totalmente el siniestro.

En particular, los métodos de ratio parten de la información de gastos indirectos observados por fecha calendario y, a partir de una proporción de gastos respecto del monto de siniestros (usualmente los pagados), estiman un factor de incremento sobre el monto estimado de los siniestros pendientes de pago. Dentro de esta clasificación se pueden encontrar métodos como los de New York, Mango-Allen y Conger-Nolibos.

Por su parte, los métodos de conteo parten de la proyección del número de siniestros categorizados por su estado de desarrollo (avisado, abierto, cerrado, etc.) y luego asignan un ULAE promedio ponderado por siniestro, el cual, al ser multiplicado por el número proyectado de siniestros, resultará en el monto de la reserva adicional por gastos de ajuste no asignables. Los métodos propuestos por Johnson (1989) y Spalla (2001) están en esta categoría.

En tanto, los métodos de proyección realizan una estimación de los ULAE esperados en el futuro, a partir del desarrollo de triángulos o de la evolución de cada componente del gasto, mediante el ajuste de tendencias. Newman et al. (1999) proponen un método que se enmarca en esta tipología.

Finalmente, Ohlsson (2016) propone un método de cálculo de reserva de ULAE a nivel de reclamación individual, separada en un componente fijo y uno variable, los cuales al final serán agrupados por línea de negocio. El argumento principal de su justificación es la necesidad de contar con estimaciones insesgadas (con sesgo nulo) de los flujos de caja futuros de los gastos bajo el estándar de Solvencia II. Algunas características de este método pueden ser de utilidad dentro de la implementación de la normatividad establecida por el Supervisor, sin embargo, constituye un ejercicio académico y su posible implementación debe ser evaluada de manera rigurosa por cada aseguradora.

### Bibliografía


- Buchwalder, M., Merz, M., Bühlmannn, H., & M, W. (2006). *Estimation of Unallocated Loss Adjustment Expenses.*
- Conger, R., & Nolibos, A. (2003). *Estimating ULAE Liabilities: Rediscovering and Expanding Kittel's Approach.*
- Drecksler, S et al (2014) *Solvency II Technical Provisions for General Insurers.*
- EIOPA (2014) *Guidelines on the valuation of technical provisions.*
- Friedland, J. (2010). *Estimating Unpaid Claims Using Basic Techniques.* Casualty Actuarial Society.
- Hindley (2017) *Claims Reserving in General Insurance.* Cambridge University Press.
- Institute and Faculty of Actuaries (2016) *Towards the Optimal Reserving Process – Survey.*
- Johnson, W. (1989): *Determination of outstanding liabilities for unallocated loss adjustment expenses.*
- Kittel, J. (1981): *Unallocated loss adjustment expense reserves in an inflationary economic environment.*
- Mango, D.F. & Allen, C.A. (1999). *Two alternative methods for estimating the unallocated loss adjustment expense reserve.*
- National Association of Insurance Commissioners (1988) *Statutory Issue Paper* No. 55.
- Ohlsson, E. (2016). Unallocated loss adjustment expense reserving. *Scandinavian Actuarial Journal.*
- Spalla, J. S. (2001): *Using claim department work measurement systems to determine claims adjustment expense reserves.*

# Encuentros *Insurtech* Colombia 2020: **Diálogos sobre transformación digital**

**Nataly Paola Galán Pérez,** profesional de Inclusión Financiera e Innovación
**Mabyr Valderrama Villabona,** directora de Inclusión Financiera y Sostenibilidad
Fasecolda

*El pasado 11 de septiembre, Fasecolda dio inicio a los Encuentros Insurtech Colombia 2020, espacios de diálogo sobre la visión de futuro del sector asegurador y los retos y oportunidades asociados a la transformación digital de la industria.*

La analítica de datos, la inteligencia artificial y el Internet de las cosas, junto con otras tecnologías, son los elementos esenciales de la cuarta revolución industrial (4RI), tal como la máquina de vapor, la energía hidráulica, la electricidad y las tecnologías de la información y las comunicaciones fueron los elementos que marcaron las tres primeras revoluciones industriales en la historia de la humanidad; cada una de ellas impactó significativamente los modos de vida, el trabajo, las preferencias y los negocios. La 4RI es una de las eras más disruptivas de la innovación, un periodo marcado por grandes trasformaciones tecnológicas, digitales, físicas y biológicas que suceden a gran escala y con alta velocidad.

Con el objetivo de incentivar y facilitar los procesos de innovación y trasformación digital de la industria aseguradora, Fasecolda, en cabeza del Instituto Nacional de Seguros (INS) y la Fundación de Aseguradores Colombianos (Fundaseg), contrató a la firma consultora PricewaterhouseCoopers (PwC) para adelantar un estudio sobre la visión prospectiva y las necesidades de formación para el futuro de la industria de seguros en Colombia. Este ejercicio analizó los principales retos de la industria, las tecnologías y tendencias de negocio que pueden apoyar su manejo y las capacidades que serán esenciales, estratégicas y diferenciadoras para los próximos años, con miras a

generar una rápida adaptación frente a los fenómenos actuales y generar valor compartido para aseguradoras y clientes.

La riqueza y profundidad del estudio elaborado por PwC para Fasecolda ha motivado la creación de un ciclo de eventos virtuales orientados a promover diálogos y reflexiones de carácter estratégico y gerencial sobre la relevancia de la transformación digital de la industria como vehículo para maximizar la generación de valor para el cliente y garantizar la sostenibilidad del negocio asegurador.

Se trata de los Encuentros *Insurtech* Colombia 2020, que serán desarrollados en tres (3) jornadas durante el segundo semestre del año, y cuya primera edición tuvo como tema principal los «Retos y oportunidades digitales del sector asegurador». Los asistentes a los tres encuentros virtuales podrán descargar, progresivamente, una colección de cinco e-Books que recogen las principales conclusiones del estudio de PwC.

## Retos y oportunidades digitales del sector asegurador

En el marco del primer encuentro, Julián Díaz, socio sénior de Servicios Financieros de PwC, abordó los principales retos que enfrenta el sector y las preocupaciones y desafíos que resaltan los líderes globales y locales de la industria aseguradora.

Se identificaron ocho retos cuya atención guiará la toma de decisiones de las compañías de seguros durante los próximos años: 1) velocidad del cambio tecnológico; 2) dificultad de atraer y retener al talento humano adecuado; 3) protección de datos sensibles y ataques cibernéticos; 4) desastres naturales y la conservación del medioambiente; 5) nuevos competidores y formas de competir; 6) menor rentabilidad de las inversiones en un escenario de altos de costos de operación; 7) adopción oportuna de estándares y regulación; y 8) cambios en los comportamientos del consumidor.

> La industria aseguradora necesita emprender el viaje de la transformación digital, entendida como un modelo de pensamiento estratégico y gerencial.

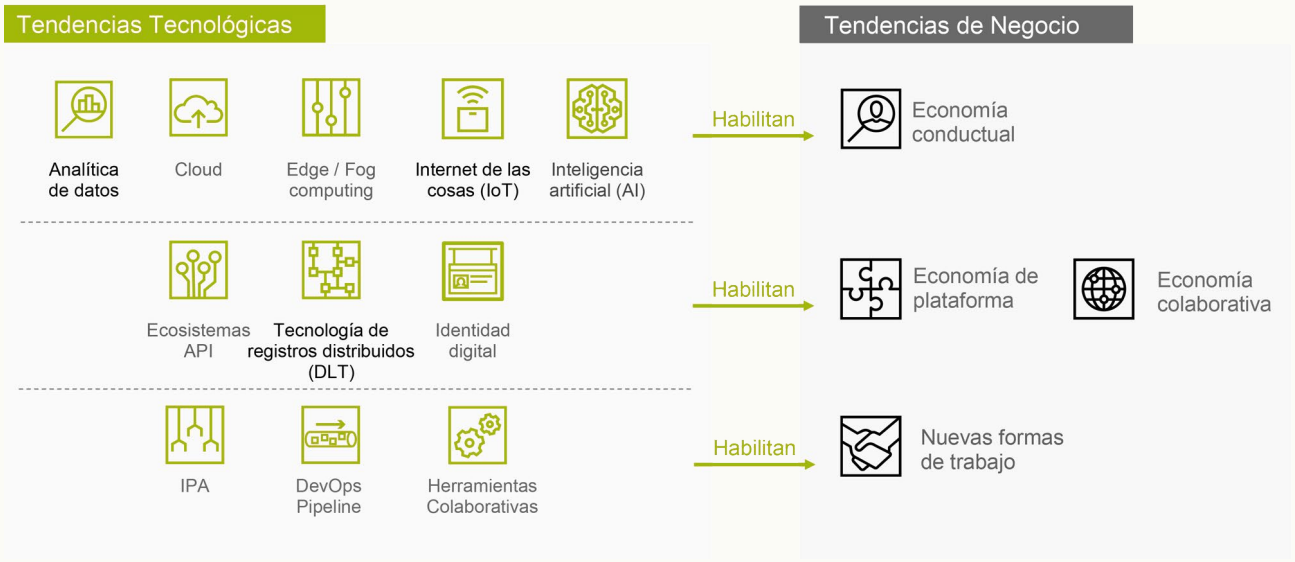
Si bien estos retos implican desafíos importantes para el sector, traen consigo oportunidades para la innovación, gracias a la habilitación de nuevas tendencias de negocio a través de tecnologías que permiten incrementar la eficiencia de los procesos en la cadena de valor del seguro, promoviendo nuevos modelos de negocio y creando mayor valor para los clientes.

Para traducir los retos en oportunidades, la industria aseguradora necesita emprender el viaje de la transformación digital, entendida como un modelo de pensamiento estratégico y gerencial, que si bien se apalanca en tecnologías e información, también requiere asegurar capacidades digitales en el talento humano y una cultura organizacional preparada para el cambio.

Actualmente hay varias tendencias tecnológicas que se pueden aplicar a los negocios de la industria del seguro. Entre las tecnologías que habilitan la economía conductual[1] se destacan la analítica de datos, el Internet de las cosas y la inteligencia artificial; las que habilitan la economía de plataforma[2] y colaborativa[3] son las que se relacionan con los ecosistemas API (interfaz de programación de aplicaciones), la identidad digital y la tecnología de registros distribuidos, comúnmente conocida como *blockchain;* y las tecnologías que habilitan las nuevas formas de trabajo[4] incluyen herramientas colaborativas y modelos de trabajo entre ingenieros de desarrollo *(Dev)* y líderes de operaciones *(DevOps).*

1. Campo de estudio que utiliza conocimientos de la psicología, sociología, neurociencia y ciencias cognitivas aplicadas al campo económico para explicar el comportamiento humano y comprender los incentivos y motivaciones que rigen la toma de decisiones.
2. Ecosistemas digitales en los que diferentes industrias comparten, integran o complementan las capacidades de cada una.
3. Modelo económico que ofrece un mismo bien/servicio que puede ser utilizado por múltiples usuarios en diferentes momentos, mediante modelos de pagos por servicio.
4. Nuevas formas de trabajo que buscan conseguir resultados en menor tiempo, productos alineados con expectativas de clientes y mayor productividad del equipo.

### Principales tendencias que responden a los retos de la industria




Fuente: Imagen tomada de PwC (2019). Formación para el futuro de la industria de seguros en Colombia. Visión prospectiva de la industria de seguros.

El estudio de PwC también identificó y evaluó 16 casos de uso en los cuales existe convergencia entre las tendencias tecnológicas y de negocio anteriormente mencionadas; estos casos de uso fueron ponderados en función de dos aspectos: el potencial agregado y la adaptabilidad esperada en Colombia. El valor potencial se definió en función al impacto sobre el negocio, los retos del sector y la cadena de valor, mientras que la adaptabilidad se evaluó respecto a las implementaciones actuales o en progreso por parte de las aseguradoras en el país y a los posibles impedimentos o habilitantes regulatorios.

### Dieciséis (16) casos de uso identificados y evaluados para Colombia

Fuente: Imagen tomada de PwC (2019). Formación para el futuro de la industria de seguros en Colombia. Visión prospectiva de la industria de seguros.

Las diferentes tendencias tecnológicas que impactan la cadena de valor del seguro crearán oportunidades significativas para aquellos que logren adoptarlas.

Entre los casos de uso que tendrán un alto potencial agregado y una alta adaptabilidad esperada en el sector asegurador en Colombia se encuentran: i) la *analítica de clientes*, que permite el direccionamiento de actividades, productos, y servicios a clientes específicos; ii) el *aprendizaje profundo de audio y reconocimiento de sentimientos,* orientado a la automatización de la experiencia del cliente con chatbots y agentes virtuales más humanos; iii) el *pago por consumo o servicio*, que facilita la creación de seguros a la medida de los clientes, según en su comportamiento histórico y tiempo; iv) el *procesamiento de imágenes en siniestros,* que disminuye el tiempo y costo en el proceso de reclamación de accidentes de autos; y v) los *contratos inteligentes,* desarrollo que descentraliza y automatiza los procesos de seguros utilizando tecnologías de registros distribuidos como *Blockchain.*

Las diferentes tendencias tecnológicas que impactan la cadena de valor del seguro crearán oportunidades significativas para aquellos que logren adoptarlas.

La masificación de la información, producto de la revolución informática y digital, hace que las industrias deban repensar sus modelos de negocio frente a clientes cada vez más exigentes, que conocen más los productos, cuentan con mayor información para la toma de decisiones, comparan y comparten sus valoraciones, demandan inmediatez y sencillez y buscan experiencias cien por ciento digitales.

Frente a este panorama retador, existen capacidades de negocio que serán esenciales, estratégicas y diferenciadoras en la industria de seguros y que deberán ser consideradas durante los próximos años para que las operaciones del sector puedan maximizar la creación de valor. Algunas de las principales capacidades a fortalecer en la industria tienen que ver con la centralidad en el cliente, apalancamiento en información, generación de modelos de pago por consumo, la automatización y digitalización de los procesos, el perfeccionamiento de habilidades digitales de los colaboradores de la industria, nuevas formas de trabajo, la omnicanalidad digital y la modernización de sistemas legados o heredados.

Estos temas serán analizados en el marco de los Encuentros *Insurtech* Colombia 2020, espacios de diálogo permanente sobre los asuntos prospectivos del sector y que se configuran como antesala al gran foro gremial sobre innovación: el Evento *Insurtech* Colombia 2021, que desarrolla Fasecolda cada dos años desde 2017.

Consulte las memorias del **1er Encuentro Insurtech Colombia 2020: Retos y oportunidades digitales del sector asegurador** en https://fasecolda.com/eventos/

## Bibliografía

PwC (2018). *The future of the insurance industry: A capabilities perspective.* Disponible en: https://www.youtube.com/watch?v=-g-jV94s9Uo&t=1s&ab_channel=Strategy%26. Traducido al español [0:53-1:15]

PwC (2019). *Formación para el futuro de la industria de seguros en Colombia. Visión prospectiva de la industria de seguros.*

# Asesoramos

## la fuerza de nuestro país.

Las ARL le damos asesorías y **capacitaciones** a las empresas para prevenir enfermedades y situaciones de riesgo a los empleados que cada día dan lo mejor de ellos.

Una campaña de las ARL

fasecolda
Federación de Aseguradores Colombianos

# Primer semestre de 2020, **una buena cosecha del seguro Agropecuario**

**Paola Torres Armenta,** subdirectora de Seguro Agropecuario y SIG
**Mabyr Valderrama Villabona,** directora de Inclusión Financiera y Sostenibilidad
Fasecolda

*El ramo de seguro Agropecuario ha presentado un comportamiento positivo durante el primer semestre de 2020, con crecimiento real del 9% en el valor de las primas emitidas.*

## Análisis técnico del ramo

Al comparar el primer semestre de 2020 frente al mismo periodo de 2019, se observa que las primas emitidas en el ramo de seguro agropecuario crecieron un 9% en términos reales, teniendo en cuenta las cifras de inflación reportadas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). En términos anualizados, las primas emitidas acumuladas a junio llegaron a $28.000 millones, cifra que se destaca como el valor más alto en los últimos tres años. Este ramo, que si bien solo representa el 0,2% del total de las primas emitidas de la industria para el mismo corte, es uno de los que presenta mayor crecimiento.

En cuanto a las primas retenidas, se mantiene la tendencia de alta cesión para este ramo, que se ubica en el 88%, dinámica que se observa desde el 2016.

En la gráfica 1 se ilustra el comportamiento mensual de las primas emitidas durante el primer semestre para el periodo 2015-2020. Se observa que febrero, marzo y abril fueron los meses de mayor crecimiento

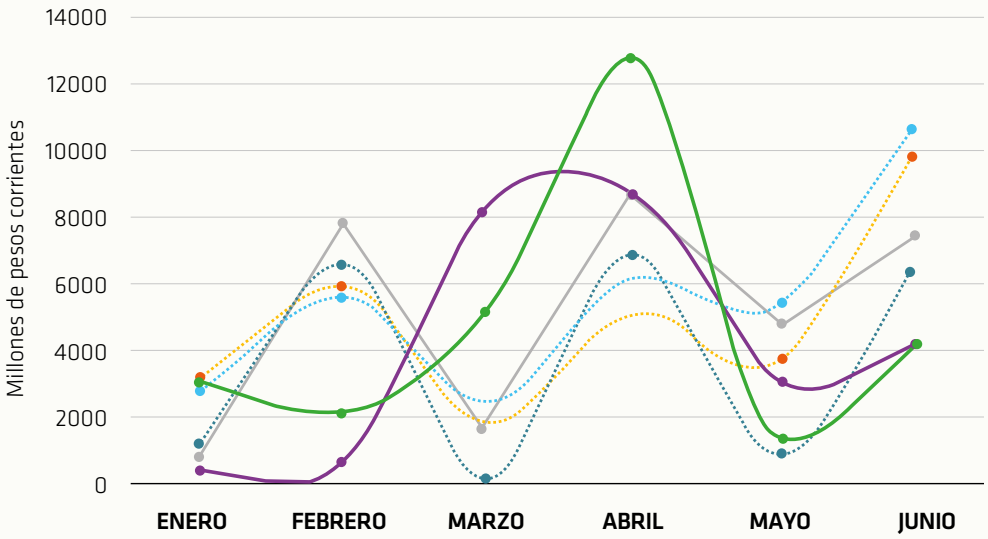
en 2020 y que en marzo y mayo generalmente se presentan caídas en las primas emitidas.

La buena dinámica del seguro agropecuario durante el primer semestre de este año también se observa en las cifras de siniestros pagados y siniestros incurridos, que tuvieron variaciones del -55% y el -44%, respectivamente, con relación a junio de 2019. Además, el resultado técnico para el ramo presentó un crecimiento del 146% con relación al año anterior, en consonancia con lo reportado para este indicador en los seguros de daños (141%) y bastante alto si se compara con el agregado de la industria, que registra una variación del 27% para el primer semestre de 2020.

De acuerdo con cifras de Finagro para el acumulado de enero a junio de 2020, se observa que el ramo de seguro agropecuario tiene un valor asegurado superior a $181.000 millones, en tanto que la penetración de este seguro se ubica en el 1% (la relación entre los 4.6 millones de hectáreas sembradas y las hectáreas aseguradas), según la Encuesta nacional agropecuaria (ENA) 2019. Sin embargo, estas cifras aún no se encuentran del todo consolidadas, pues hacen referencia a los reportes de las compañías de seguros en virtud del cobro del incentivo al seguro agropecuario (ISA), razón por la cual se espera que el nivel de penetración del seguro sea mayor.

> Las cifras de primas y siniestros evidencian un buen comportamiento del seguro agropecuario en el primer semestre del año, sin embargo, debido a la disminución del consumo y a factores metereológicos hay mucha incertidumbre para el cierre del año.

**Gráfica 1:**
**Comportamiento mensual de primas emitidas en seguro agropecuario 2015-2020**




Fuente: Reporte 290

La variedad en la oferta de aseguramiento es alta, ya que existen 60 productos agropecuarios cubiertos por las seis compañías de seguros que comercializan este ramo. Los principales cultivos, según valores asegurados, son: caña de azúcar (27%), plantaciones forestales (22%), cacao (17%) y maíz (3%).

## Posibles causas del crecimiento en el ramo

Son diversas las causas que explican el comportamiento positivo del ramo de seguro agropecuario. A continuación se mencionan algunas:

- Pese a la disminución general del consumo a causa del aislamiento social, el cierre de restaurantes y otros lugares donde se expenden productos del agro, la sequía y algunos problemas de transporte, el sector agropecuario colombiano ha tenido un efecto neutro frente a la emergencia generada por el COVID-19, pues al tratarse de producción esencial para la subsistencia, estuvo excluido de las medidas de aislamiento ordenadas por el Gobierno nacional; lo anterior impulsó la decisión de renovación de pólizas por parte de los productores.

- En materia de siniestros, se espera una disminución de los mismos frente a 2019, año en que se observó alta siniestralidad; esto genera también que muchos de los productores agropecuarios que tuvieron pérdidas se aseguren en las siguientes vigencias.

- En 2019 hubo cambios significativos en las reglas de acceso al incentivo al seguro agropecuario, que si bien son fundamentales para el buen desempeño de este ramo, la falta de claridad durante la primera mitad del año pasado provocó dificultades en la comercialización y muchos productores desistieron de adquirir pólizas. En 2020 la situación ha sido diferente, ya que no se generaron cambios importantes en la normativa y los pequeños ajustes fueron reglamentados en el primer bimestre del año.

- La oportuna asignación y disposición de recursos suficientes para el ISA, que ofrece a los productores agropecuarios un subsidio que cubre entre el 50% y el 90% de las primas del seguro.

## Pronóstico reservado para finalizar el año

No obstante el buen comportamiento del seguro agropecuario durante el primer semestre de 2020, es necesario considerar elementos que pueden perjudicar el ramo en la segunda mitad del año; entre ellos se encuentran los impactos causados por la crisis del desempleo, que en ocasiones anteriores ha provocado una caída en el consumo de la proteína animal y en la demanda de servicios como hotelería y restaurantes, lo que afecta directamente al sector agropecuario. Según algunas estimaciones, es posible que este sector se contraiga entre un 2% y un 3% para final del año, cifra que podría cambiar con los resultados de las medidas tomadas en la nueva normalidad.

A lo anterior se suma la variabilidad en el tiempo atmosférico que, según el Instituto de Hidrología, Meteorología y Estudios Ambientales (IDEAM), se manifestó en el segundo trimestre del año con lluvias y vientos fuertes en todo el país. También se tiene un aumento del 50% en la probabilidad de que se forme un evento de La Niña en los próximos meses, por cuenta de la persistencia en el enfriamiento del Pacífico ecuatorial oriental, sumado a las señales de acoplamiento de algunos parámetros atmosféricos.

Se espera que este seguro, tan importante para la gestión de riesgos agropecuarios en el país, siga presentando comportamientos positivos y que la nueva normalidad fomente tanto el consumo de productos agropecuarios nacionales como el aseguramiento de los proyectos productivos en el campo colombiano.

## Bibliografía

*Bancolombia:* PIB agrícola también se contraería este año. (2020). *Revista Dinero*. https://www.dinero.com/economia/articulo/por-que-el-pib-agricola-tambien-se-contraeria-en-2020/291909

*Boletín Agrometeorológico Mensual* de agosto de 2020. (2020). Agronet. https://www.agronet.gov.co/agroclima/Paginas/DocumentosTecnicos/BOLET%C3%8DN-AGROMETEOROL%C3%93GICO-MENSUAL-DE-AGOSTO-DE-2020.aspx

El sector agropecuario sale bien librado del coronavirus. (2020). Diario *Portafolio*. https://www.portafolio.co/economia/el-sector-agropecuario-sale-bien-librado-del-coronavirus-541289

*GEOAGRO*. (2020). Fondo para el financiamiento del sector agropecuario (FINAGRO) https://finagro.maps.arcgis.com/apps/opsdashboard/index.html#/2ff88a6694ae445faf8d2ecfbaabb1bb

# Proteger a la fuerza del país:
# El **compromiso** de las ARL

Nuestro compromiso con la protección de la vida y la reactivación progresiva del aparato económico del país nos ha fortalecido.

**1.** Nos ocupamos de la prevención de enfermedades y accidentes laborales que pongan en riesgo el bienestar y la calidad de vida de los trabajadores

**2.** Estamos conformados por entidades públicas y privadas, normas y procedimientos

**3.** En el marco del COVID-19, queremos ser parte de la solución. Por eso, asumimos nuestro rol como asesores en la reincorporación de los sectores que impulsarán la reactivación económica.

## Protegemos a 10,1 millones de trabajadores colombianos

La tasa de muerte de origen laboral pasó del **6,0 al 4.4 por cada 100.000** trabajadores, equivalente a una disminución del **27,4%**, en los últimos 5 años.

La tasa de enfermedad laboral también bajó un **5,2%, pasando de 102,7 por cada 100.000 trabajadores a 97,4** en el mismo periodo.

Gracias a nuestros programas de **promoción y prevención**, la tasa de accidentes de trabajo disminuyó **de 7,3 a 5,0 por cada 100 trabajadores**, lo que significó una disminución de **31,1%** entre el **2015** y febrero de **2020.**

## Estamos *comprometidos* con los trabajadores

Hemos acompañado a las empresas en la adaptación y en el manejo de sus empleados, haciendo énfasis en la importancia del autocuidado para que se minimice el riesgo de contagio en la reapertura de sus actividades y asistenciales.

Más de **140 mil millones** de pesos en prestaciones

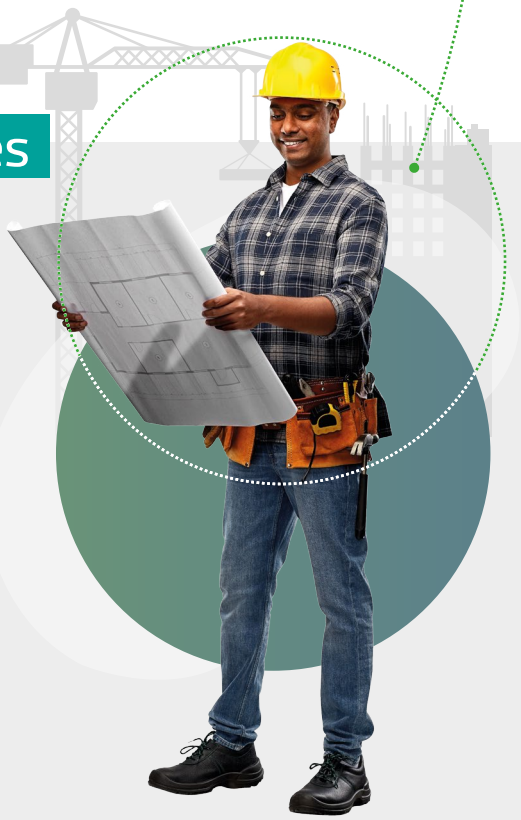
Hemos brindado prestación asistencial a **43.045 trabajadores,** de los cuales **28.786** son trabajadores del sector de la salud.

En total, han sido de **85.543** prestaciones a trabajadores afectados por la pandemia.

### Hemos generado...

**42.340** incapacidades temporales para todos los trabajadores en el país.

**79** pensiones de sobrevivencia , de las cuales, **el 75%** han sido otorgadas para trabajadores de la salud y de apoyo.



# Nuestro *apoyo* en las entregas de Elementos de Protección Personal (EPP)

Desde su llegada, hemos incluido el **COVID-19 como enfermedad laboral** para todos los trabajadores de la salud. Con esta iniciativa buscamos protegerlos y asumir su atención en salud, incapacidades y pensiones, generadas por esta enfermedad.

Cobijamos a más de **690 mil trabajadores** del sector de servicios sociales y salud afiliados a ARL bajo la expedición del Decreto 538 de 2020.

Superamos nuestra contribución, que es un aporte subsidiario, equivale a unos **20 mil millones de pesos** mensuales para la compra y entrega de una parte de los Elementos de Protección Personal (EPP)

A la fecha, se han invertido más de **$88 mil millones.**

Hemos entregado más de **41.8 millones** de elementos de protección para el personal de la salud.

**5%**

Esto equivale a un **7%** de nuestros recursos y un **5%** del total de inversión que necesitan nuestros trabajadores de la salud.

# *Protegemos* a la Fuerza que nos Cuida

**LA FUERZA QUE NOS CUIDA**
fasecolda

Es un apoyo económico de **10 millones** de pesos a cada familia del personal médico asistencial que fallezca por COVID-19.

Es un aporte que busca ayudar a las familias que han perdido a su ser querido.

1. Fasecolda ha dispuesto cerca de **7 mil millones** de pesos para este apoyo.
2. **585 mil** trabajadores asistenciales de la salud están amparados con esta cobertura.
3. Cobertura en los **32 departamentos** del país.

## Nuestra misión es

**promover la importancia del autocuidado**
en nuestros lugares de trabajo, nuestra casa o nuestras oficinas.

**¡Todos unidos podremos enfrentar esta pandemia!**

*Protegemos la fuerza que mueve al país.*

# EVENTOS

## Fasecolda participa en el 6 Congreso Internacional de Innovación en SST

Con el objetivo de conocer herramientas para abordar situaciones complejas en materia de seguridad y salud en el trabajo, las cuales permiten encontrar soluciones innovadoras que impacten de manera positiva el modelo de negocio de las organizaciones, La Asociación Nacional de Profesionales en Salud, Seguridad y Ambiente ASONAP, realizó los días 20, 21 y 22 de agosto el 6 Congreso Internacional de Innovación en SST de forma virtual.

En este evento, Miguel Gómez Martínez, presidente de Fasecolda participo como conferencista es una de las mesas de discusión de la agenda académica.

## Webinar: La modificación del riesgo asegurado en época de pandemia. Una panorámica de Colombia frente al mundo.

Abordar el impacto de la pandemia en la modificación del riesgo asegurado, analizando las medidas adoptadas por la Superintendencia Financiera de Colombia mediante la Circular Externa 021 de 2020 y la labor a la cual se ha visto enfrentado el sector asegurador nacional fue el tema a tratar en el Webinar: "La modificación del riesgo asegurado en época de pandemia. Una panorámica de Colombia frente al mundo" el cual se llevo a cabo el jueves 11 de septiembre.

El evento contó con la participación de Maria Aránzazu (Mirenchu) del Valle, secretaria general de la Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras Unespa y Arturo Sanabria Gómez, socio- fundador de Sanabria Gómez Abogados.

Las memorias del evento pueden consultarse en https://fasecolda.com/eventos/

## Las respuestas a la pandemia en el mercado de seguros de América Latina

Miguel Gómez Martínez, presidente ejecutivo de Fasecolda, participó en el webinar 'Las respuestas a la pandemia en el mercado de seguros de América Latina', organizado por la Confederación Nacional de Aseguradoras de Brasil – CNSeg.

Marcio Coriolano, presidente de CNseg y director general de Fenaseg; Luis Enrique Bandera, presidente de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (FIDES); Eduardo Morón Pastor, presidente de la Asociación Peruana de Seguradoras; Jorge Claude, vicepresidente Ejecutivo de la Asociación de Aseguradores de Chile; y Recaredo Arias, el presidente de la Federación Mundial de Asociaciones de Seguros, también participaron en el webinar, que presentó un diagnóstico del sector durante la pandemia.

## Primer Encuentro Insurtech Colombia 2020

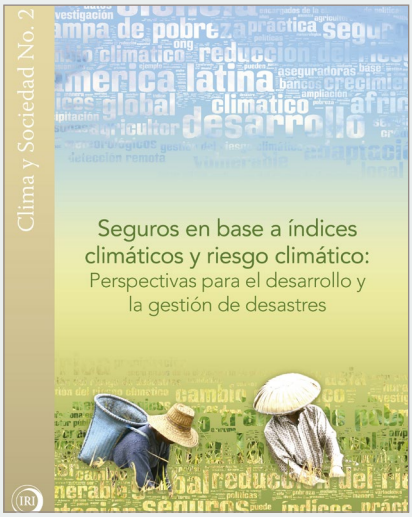
Con el propósito de atraer, convocar y conectar con la comunidad del sector asegurador y sus grupos e interés, en torno a las temáticas de innovación y transformación digital de la industria de seguros, de tal manera que se generen diálogos permanentes sobre los asuntos prospectivos del sector la Dirección de Innovación y Sostenibilidad de Fasecolda realizó el pasado 11 de septiembre el "Primer Encuentro Insurtech Colombia 2020 en formato virtual.

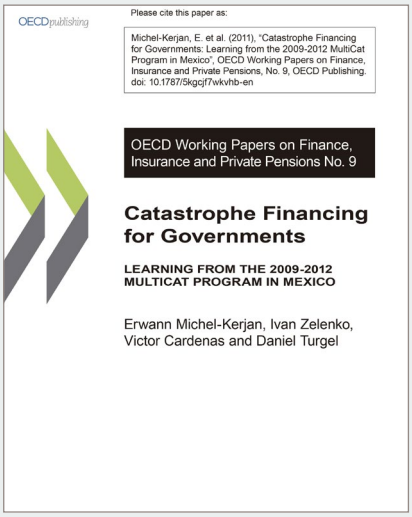
Este encuentro conto con la participación de Miguel Gómez Martinez, Presidente Ejecutivo de Fasecolda, Jose Fernando Zarta, director del Instituto Nacional de Seguros INS y Julián Díaz Socio senior de Servicios Financieros de la firma PricewaterhouseCoopers

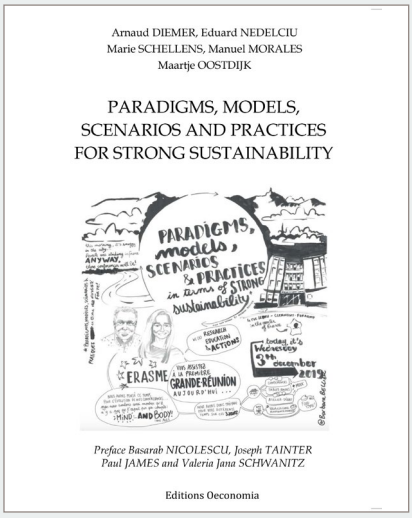
Las memorias del evento pueden consultarse en https://fasecolda.com/eventos/

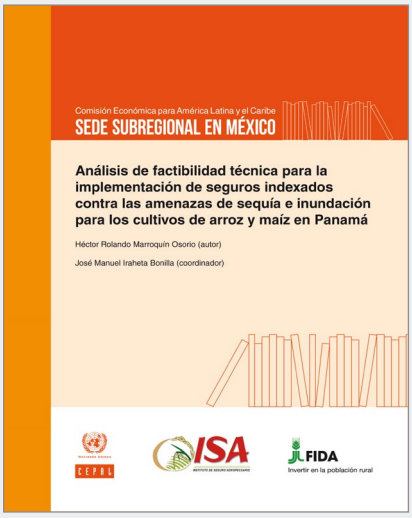
# Seguros paramétricos

**María Camila Valenzuela,** Bibliotecóloga
Fasecolda








El Centro de Información y Memoria aseguradora CIMA realizará trimestralmente una recopilación de información bibliográfica sobre temas de coyuntura relevantes para el sector, consolidando la información académica y de análisis en diferentes medios de interés.

En esta oportunidad desde el CIMA se realizó una revisión sobre los seguros paramétricos, riesgos catastróficos, y como se da el aseguramiento en la adaptación al cambio climático.

Para ver la revisión bibliográfica completa por favor ingresar a:
https://fasecolda.com/servicios/biblioteca-especializada/vigilancia-estrategica-de-informacion/

## Informes y presentaciones


- Marie-Eliette Dury, Bing Biao (2020). Parametric index insurance in developing countries: a reflection on the estimation of the risk. Paradigms, models, scenarios, and practices for strong sustainability. Editions Oeconomía.
- Banco Mundial (2018). Indonesia developing parametric insurance for weather related risks for Indonesia. Revised Draft.
- Joshua B. Hortona and David W. Keithb (2019). Multilateral parametric climate risk insurance: a tool to facilitate agreement about deployment of solar geoengineering? Taylor & Francis Group.
- Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, Banco Mundial (2014). Agrupación de riesgos para protegerse contra catástrofes generadas por eventos naturales. Asociación entre el Caribe y Centro América para aseguramiento contra riesgo catastrófico.
- Pedro Carrera Pena (2018). Working Paper: Why Sub-Saharan cities should look into parametric insurance schemes to enhance their climate risk management policy. Urban Africa Risk Knowledge.
- Banco Mundial (2017). Seguro Agrícola Catastrófico en Colombia: estudio de factibilidad preparado para: FINAGRO.
- Héctor Rolando Marroquín Osorio (2017). Análisis de factibilidad técnica para la implementación de seguros indexados contra las amenazas de sequía e inundación para los cultivos de arroz y maíz en Panamá. CEPAL; Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (FIDA).
- Maria Kavanagh (2016). Seguros paramétricos aplicados al sector agrícola en la región del Mercosur. En: 13th meeting AIDA Climate Change Working Party. Lima, Perú. 4 October.
- María Methol (2015). Seguros paramétricos o de índices: introducción y características generales. En: Economiapersonal.com.ar.
- Jorgelina Salvo (2015). Seguros climáticos: la experiencia de Perú y Argentina en seguros indexados. Unidad para el Cambio Rural (UCAR) Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGyP).
- Pete Ogden, Ben Bovarnick, Yume Hoshijima (2015). Key principles for climate related risk insurance. Center for American Progress.
- LatinRisk (2014). Factibilidad para la implementación de un seguro agrícola catastrófico en Chile. Proyecto desarrollado para el Comité de Seguro del Agro de Chile, AGROSEGUROS.
- Jaime Cabestany Noriega, Emilio Hernandez Hernandez (2013). La gestión de riesgos climáticos catastróficos para el sector agropecuario en México: caso del Componente para la Atención a Desastres Naturales para el sector Agropecuario (CADENA). MPRA Paper. University Library of Munich, Germany.
- CEPAL (2013). Informe de la reunión de expertos sobre gestión integral del riesgo climático y seguros en el sector agropecuario de Centroamérica y la República Dominicana.
- Michel-Kerjan y otros (2011). Catastrophe financing for governments: learning from the 2009-2012 MultiCat Program in Mexico. En: OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions. Número 9.
- Seguros en base a índices climáticos y riesgo climático: Perspectivas para el desarrollo y la gestión de desastres (2010). En: Clima y sociedad. Número 2. Instituto Internacional de Investigación para el Clima y la Sociedad.
- Fernando Vila, Mercedes Berterretche, María Methol Domingo y otros [sin fecha]. El seguro contra riesgos asociados a fenómenos climáticos. En: Curso a Distancia: Seguros agrícolas en el Perú, APESEG.

## Artículos de revista


- Daniel Duesterhaus (2020). Parametric insurance: helping close the protection gap. En: FullCover: seguros & risco. Número 13, mayo.
- Morten Broberg (2020) Parametric loss and damage insurance schemes as a means to enhance climate change resilience in developing countries. En: Climate Policy, 20:6
- Ganem Salameh Duran (2018). Los Seguros índices en la agricultura. En: Novedades del Centro de Documentación de Fundación MAPFRE. Número 27, julio-agosto.
- Fernando Paz, Martín Bolaños, Fermín Pascual y otros (2018). Experiencia mexicana en el diseño de seguros ganaderos paramétricos satelitales de tipo catastrófico: bases conceptuales y teóricas. En: Terra latinoamericana. Volumen 36, número 2.
- Fernando Paz, Martín Bolaños, Fermín Pascual y otros (2018). Diseño de seguros ganaderos paramétricos satelitales de tipo catastrófico: implementación operacional en México. En: Terra latinoamericana. Volumen 36, número 2.
- Dossier Risks of the Future = Dossier riscos do futuro (2017) En: FullCover: seguros & risco. Número 10, julio
- Frederico Domingues (2016). Seguros paramétricos. En: Cadernos de seguro. Número 187, marzo.
- Ricardo Nogales Carvajal, Pamela Córdova Olivera (2014). Seguros agrícolas basados en índices climáticos: un estudio de caso en Bolivia. En: Revista de Investigación y Desarrollo. Volumen 1, número 14.
- Molini, Vasco, Keyzer, Michiel A., van den Boom y otros (2007). Creating safety nets through semi-parametric index-based insurance: a simulation for Northern Ghana. European Association of Agricultural Economists 101st Seminar, July 5-6, Berlin Germany.


## Trabajos de grado


- Ana Maria Jimenez Montoya (2020). Tarificación de un seguro paramétrico de clima con aplicación al sector agrícola. Maestría en Finanzas Cuantitativas. Universidad del Rosario.
- Leonardo Figueroa Torres (2017). Análisis de la viabilidad de aplicación de los seguros indexados para el sector agrícola en Colombia. Maestría en Finanzas. Universidad de Santander UDES.
- Juan Camilo Alarcón Rodríguez, Anyela Paola Conde, Germán Moreno Diaz (2009). Desarrollo y operación de los seguros paramétricos en Latinoamérica. Especialización en seguros y seguridad. Universidad de la Sabana.


Para mayor información, comuníquese al teléfono 344 30 80 Ext.1006, 1014, al correo cima@fasecolda.com o al chat Pregúntele al Bibliotecólogo: +57 315 431 9069

# Protegemos
## la fuerza de nuestro país.

Las Administradoras de Riesgos Laborales cuidamos a los que cada día se levantan a trabajar con acciones periódicas que **previenen accidentes laborales.**

**Una campaña de las ARL**

fasecolda
Federación de Aseguradores Colombianos

# ¿Busca mayor flexibilidad?
# **El sentimiento es mutuo.**

La capacidad y el rango de productos son importantes. Las habilidades técnicas de suscripción son importantes. La selección de plataformas es importante.

Pero lo más importante son las relaciones.

Y en estos tiempos turbulentos, las relaciones sólidas y estables importan más que nunca. Nos comprometemos con nuestros clientes para el largo plazo desarrollando soluciones de reaseguro con conocimiento, inteligencia y empatia.

Descubra más en LibertyMutualRe.com

**Juntos podemos prosperar con confianza**

**Liberty Managing Agency Limited — Oficina de Representación Bogotá**
**Colombia:** Av. Carrera 9 # 113-52 Of. 505. Edif. Torres Unidas 2.
T:+57 (1) 7442642 — **Bogotá**
**Brasil:** Avenida Almirante Barroso 52, Piso 24 — **Sala 2401**
CEP 20031-918. T: 55-21 32661900 — **Rio de Janeiro**
**México:** +52 55 2588 6448
**Montevideo:** +598 97 678624

Liberty Mutual.
REINSURANCE

**Liberty Mutual Reinsurance is the trading name for Liberty Managing Agency Limited, for and on behalf of Syndicate 4472 at Lloyd's of London, a member of the Liberty Mutual Insurance Group registered in England and Wales with its registered office at 20 Fenchurch Street, London EC3M 3AW. Liberty Managing Agency Limited (company number 3003606, PRA/FCA number 204945) is authorised by the Prudential Regulation Authority and regulated by the Financial Conduct Authority and the Prudential Regulation Authority.**