

fasecolda

Federación de Aseguradores Colombianos

➤ ¿Qué nos queda del II Congreso Internacional de Derecho de Seguros?

➤ La venta de seguros de vida requiere adaptación

➤ Reformas del mercado laboral

▶ SEGUROS ◀

INCLUSIÓN
FINANCIERA

1989 ● 2014



Con gran beneplácito celebramos estos primeros Veinticinco Años de labores trabajando siempre en beneficio de la Fuerza de Ventas de nuestra querida aliada MAPFRE SEGUROS.

Intermap, Tu Mejor Opción



INTERMAP
Corporación de Intermediarios de MAPFRE

Av. Cra. 70 # 99-72 Cismap Bogotá
Telefax: 271 9308-617 6872 / Celular: 314 443 4783
Email: vcavij@mapfre.com.co
yguerrm@mapfre.com.co
ocetina@mapfre.com.co
www.intermapfre.com
Bogotá - Colombia

JUNTA DIRECTIVA

Presidente

Roberto Vergara Ortíz

Vicepresidente

Juan Enrique Bustamante Molina

Miembros Junta Directiva 2013 - 2014

Fernando Quintero Arturo, Mauricio García Ortiz, Nicolás Delgado González, Santiago Osorio Falla, Alejandro Rueda Rodríguez, Manuel Obregón Trillos, Roberto Vergara Ortiz, Jorge Enrique Uribe Montaño, Álvaro Vélez Millán, Ignacio Borja Noboa, Juan Manuel Merchán Hernández, Sandra Solórzano Daza, Rodrigo Paredes García, Jose Miguel Otoy Grueso, Juan Enrique Bustamante Molina, Carlos A. Guzmán Peláez, Carlos Augusto Villa Rendon, Juan Fernando Posada Corpas, Jorge Mora Sánchez, Lilian Perea Ronco, Raúl Fernández Maseda, Jesús Urdangaray López, José Alejandro Samper Carreño, Gonzalo Pérez Rojas, Juan Rodríguez Ospina (E), Jorge Hernández Rodríguez, Alexander Montoya Gutiérrez, Daniel Cortés Mcallister, Juan Pablo Luque Luque, Manuel Arevalo, Luis Zaraza Carrillo.

COMITÉ EDITORIAL

Presidente Ejecutivo:

Jorge Humberto Botero

Dirección de Comunicaciones y Mercadeo

Ingrid Vergara Calderón

Redacción

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

Corrección

Martha Patricia Romero

Diseño, Diagramación, Portada

David Doncel
ddoncel@fasecolda.com

Vinculación Comercial

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

Producción

Fasecolda

Imágenes

Archivo Fasecolda
Shutterstock.com
internet - free

Impresión

Icolgraf

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

Compañías afiliadas

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

Vicepresidencias

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

Cámaras FASECOLDA

Cámaras

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

Director

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

Direcciones Transversales

Dirección

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

Director

Arturo Nájera Alvarado
Hernán Avendaño Cruz
Ingrid Vergara Calderón
Alejandra Díaz Agudelo

CONTENIDO

06 • Editorial

El RUNT debe actualizarse

08 • En el tintero

Reformas del mercado laboral

Jorge H. Botero

12 • Análisis

Desindustrialización: Mitos y realidades

Hernán Avendaño

18 • Perspectiva

Financiación de los proyectos de
Infraestructura vial de 4G

Jonathan Cardona

25 • Invitado

QBE: con los ojos puestos en Colombia

Angélica Sánchez

28 • Actualidad

Renovación del parque automotor de carga:
una opción integral

Leonardo Umaña • Manuel Díaz

32 • Perspectiva

El seguro ambiental en Colombia: aproximación inicial

Laura Robledo

36 • Visión

Una medición alternativa de la penetración
de seguros de vida

Wilson Mayorga

41 • Sector

La industria y los primeros cuatro meses del año

Arturo Nájera

46 • Microseguros

Debate entre microseguros y mercadeo masivo

Alejandra Díaz

50 • Invitado

La venta de seguros de vida requiere adaptación

Ingrid Vergara

54 • Panorama

Seguro obligatorio para automóviles en Centroamérica

Ricardo Gaviria

58 • Experiencia internacional

Argentina califica y premia el parque automotor

Ana María Zambrano

62 • Termómetro

¿Y ante la posible ocurrencia del Fenómeno El Niño?

Paola Torres • Laura Rincón

66 • Educación

Lecciones y retos de la educación financiera

Deisy Solano

70 • Inclusión Financiera

Bancarización y sus lecciones para los seguros

Ángela Chaves

74 • Reflexiones

¿Qué nos queda del II Congreso Internacional
de Derecho de Seguros?

Equipo de la Vicepresidencia Jurídica

79 • Herramientas

Estimación del factor de cola en siniestros
de riesgos laborales

Diego Torres • Wilson Mayorga



18



50



➔ Portada

46 · Debate entre microseguros y mercadeo masivo

El permanente enfrentamiento entre lo que son los microseguros y el mercadeo masivo puede estar desviando la discusión sobre lo realmente importante, a saber: lograr mercados de seguros cada vez más inclusivos, como lo denomina la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS, por su sigla en inglés).



12



70

EL RUNT DEBE ACTUALIZARSE

Largo ha sido el camino que ha debido recorrer Colombia para incorporar herramientas tecnológicas en asuntos de tránsito y transporte terrestre y aun cuando ya están en operación algunas, el proceso de depuración y cambio cultural demanda años adicionales de esfuerzo.

El Código Nacional de Tránsito en Colombia tuvo su aparición con la expedición del Decreto 1344 de 1970, en el Gobierno de Misael Pastrana Borrero, y sobre este se han realizado diversas modificaciones e incorporaciones. Quizás, la más notable se da con la Ley 769 de 2002, de la cual, en su momento, se esperaba le entregara al país:

"...una normatividad seria, acorde con los avances y la tecnología moderna, pero además para afrontar los retos del siglo XXI... Actualmente, el Estado Colombiano cuenta con una normatividad nacional un tanto obsoleta, poco ágil y además, alejada de la realidad de la problemática, especialmente la urbana, y, por consiguiente, sin herramientas para resolver o iniciar la solución al caos existente, lo que está causando una altísima inseguridad vial e influyendo negativamente en la eficiencia económica para el sector."

Así quedó plasmado en la exposición de motivos de la mencionada ley, que, entre otros, incorporó el Registro Único Nacional de Tránsito (RUNT) que integra información relativa a automóviles, conductores, empresas de transporte público y privado, licencias de tránsito, infracciones de tránsito, centros de enseñanza automovilística, seguros obligatorios, personas naturales o jurídicas, públicas o privadas que prestan servicios al sector público, remolques y semirremolques, y accidentes de tránsito. Con este sistema se permitiría controlar, registrar y organizar la información de todos los elementos y organismos que componen el tránsito y transporte terrestre en el país.

Aun cuando la ley otorgó dos años de plazo para que el sistema entrara en funcionamiento, debió esperar hasta la promulgación de la Ley 1005 de 2006 para dar inicio a su proceso de estructuración. A la fecha, algunos de los registros que componen el RUNT aún no han sido desarrollados, como es el caso del registro de accidentes de tránsito, en el cual deberán quedar capturados todos los informes de la policía que atiende accidentes viales y se espera que también contenga los certificados de atención médica autorizados por la Ley 1438 de 2011.

Sobre los registros que ya están operando, como el Registro Nacional de Automotores, que permite hacer un diagnóstico de composición del parque automotor así como

organizar e identificar la tenencia y posición de los vehículos, el país tiene la posibilidad de contar con información valiosa para la adopción de políticas públicas que mejoren la situación de movilidad y tránsito, en el marco de seguridad vial que requieren todas las naciones.

Sin embargo, uno de los primeros pasos sobre los cuales Colombia debe avanzar, es la depuración de la información que compone el Registro Nacional de Automotores, bien por la dinámica de ventas de vehículos que registra el país en los últimos años y el cambio en la composición que se observa en la última década, pero también por la existencia de múltiples registros de vehículos que a la fecha no han sido dados de baja del RUNT por parte de sus propietarios.

Se trata de vehículos abandonados en patios, parqueaderos, o zonas rurales del país que no han sido objeto de desmaterialización física, y mucho menos documental, pero son máquinas inservibles que aparecen reportadas como vehículos inscritos ante el RUNT y, por tanto, sujetos de las obligaciones que aplican a todo propietario de un vehículo (impuestos, revisión técnico-mecánica, seguro obligatorio, etc.). En el estado actual de la información no es posible determinar adecuadamente el parque automotor real que circula en el país.

Volviendo a los registros del RUNT que ya está en funcionamiento, cabe destacar la implementación del Registro Nacional de Seguros, uno de los primeros en entrar en operación y que a la fecha recibe la información de las aseguradoras autorizadas para expedir pólizas de seguros obligatorios - SOAT.

➔ Colombia debe avanzar en la depuración de la información que compone el Registro Nacional de Automotores.

Desde el momento en el cual entró en operación el RUNT, Fasecolda ha trabajado de la mano con el Ministerio de Transporte y la concesionaria que maneja el RUNT para garantizar que todas las pólizas SOAT que se expiden en el país sean capturadas en el registro en los tiempos que ordena la ley, para que la estabilización de esta operación permita abrir nuevas formas de verificación y control por parte de las autoridades policiales en la vía.

Históricamente, la verificación del cumplimiento legal de tenencia de un SOAT se ha realizado con fundamento en el documento de seguridad que debe portar todo propietario del vehículo, junto con los documentos del automóvil. Ahora, el país abre la oportunidad para que la validación del cumplimiento de esta obligación pueda ser cotejada contra los registros disponibles en el RUNT. Así las cosas, la nueva tecnología es un aliado de las autoridades para velar por la seguridad vial sin necesidad de afectar la mo-

➔ Es necesario que el RUNT garantice robustez, seguridad y disponibilidad del sistema.

vilidad en la vía. Con diversos dispositivos como cámaras, celulares, o equipos especializados, se puede capturar la placa de un vehículo y en segundos obtener del RUNT información sobre vigencia del SOAT, actualización de la revisión técnico-mecánica, u otras adicionales como requerimientos judiciales sobre el vehículo e, incluso, si damos pasos complementarios, el pago de impuestos.

Un ejemplo de lo anterior es la utilización de cámaras con las que cuenta hoy la Policía de Tránsito y las nuevas patrullas que han entrado en funcionamiento en las últimas semanas, las cuales capturan la placa de un vehículo y al consultarla en la base de datos permite conocer en línea si el vehículo cuenta o no con SOAT vigente. Pruebas piloto se vienen realizando con resultados muy positivos en la detección de infractores, en beneficio de la seguridad vial del país.

Para garantizar un adecuado uso de las herramientas que viene construyendo Colombia, es necesario que el RUNT garantice robustez, seguridad y disponibilidad del sistema, de tal forma que la información esté disponible en todos los casos de consulta y que esta represente verazmente la situación de cada uno de los vehículos, sus propietarios y el cumplimiento de los deberes que les corresponden.

Con el acompañamiento de las entidades gubernamentales y el esfuerzo de las aseguradoras, el país podrá contar con instrumentos cada vez más eficaces en la tarea de las autoridades de tránsito, en beneficio de la seguridad vial. Ha llegado el momento para que Colombia dé uso a una de las herramientas tecnológicas más esperadas, sobre la cual llevamos varios años de esfuerzo y que facilita el devenir de las actuaciones relacionadas en materia de tránsito y transporte en beneficio de todos los ciudadanos. 

REFORMAS DEL MERCADO LABORAL

Jorge H. Botero, Presidente ejecutivo
Fasecolda

Sabido es que el comienzo de un nuevo Gobierno es época propicia para intentar reformas estructurales, aquellas que, justamente por serlo, son difíciles de acometer más adelante.

Como este panorama cambiará dentro de pocos meses, es ya oportuno plantear la necesidad de continuar avanzando en la reforma del mercado laboral y en la realización de los indispensables ajustes que requiere el sistema pensional. En esta ocasión abordaré el primero de estos temas cruciales.

Teniendo en cuenta referentes internacionales, para un país con la tasa de crecimiento de Colombia (4% promedio anual durante un largo periodo, uno de los mejores desempeños de la región) el desempleo no debería ser superior al 6% de la población económicamente activa, mientras que la informalidad no debería exceder el 30% de la población ocupada. Los datos reales son: más del 10% de desempleo y aproximadamente el 60% de informalidad. Una verdadera catástrofe social.

¿Qué explica este pésimo desempeño? Que el salario mínimo es demasiado alto, por supuesto no en función de las necesidades de los trabajadores — que son enormes en los estratos bajos de la escala salarial— sino de la variable económica relevante: la productividad del trabajo, es decir, la cantidad o valor del producto promedio que un trabajador aporta a quien lo contrata por unidad de tiempo. Si ese valor es inferior a la remuneración y los otros costos laborales, el resultado inevitable será el desempleo; como es obvio, los empresarios no generan trabajo por sentido de la justicia, sino porque hacerlo les resulta rentable. La otra opción es el mercado informal. En este mercado, que es el mayoritario, el salario mínimo y los parafiscales sobre la nómina no existen. La dura realidad económica se sobrepone a una legislación benevolente.



Para demostrar que el salario mínimo es demasiado alto basta anotar que el 42% de los trabajadores devenga menos de un salario mínimo; y que mientras este es, como proporción del salario medio, cercano al 40% en los países de la OCDE —«el club de las buenas prácticas» al que queremos ingresar— en Colombia es del 70%.

De otro lado, como la absorción de tecnología aplicada en el mundo del trabajo es baja, como consecuencia, entre otros factores, de la informalidad, la productividad laboral inexorablemente avanza con lentitud. Lo ilustra este dato preocupante: mientras que la mitad inferior de los países de nuestro club de referencia duplicó su productividad laboral en 22 años, Colombia sólo logró un aumento del 30%. Este pobre desempeño ayuda a explicar las dificultades de la industria para competir con la producción foránea, y determina que los salarios reales sean inferiores a los que quisiéramos.

Por impopulares que sean, es necesario insistir en las medidas necesarias para superar estos problemas. La primera de ellas consiste en el desmonte total de los parafiscales. Este Gobierno tuvo el coraje de moverse en la dirección correcta. Los resultados son espectaculares: al paso que el empleo total crecía en enero de este año al 2% anual, el empleo formal, de acuerdo con los reportes consolidados de las aseguradoras de riesgos laborales, lo hacía al 12.2% ¡Difícil encontrar una política social más exitosa!

Hay que profundizar, en primer término, esa política por lo que refiere al Sena, ICBF y cajas de compensación, que es la tarea que ya comenzó y sobre la cual hay amplio consenso. Pero, en segundo, eliminar, podría ser de manera gradual, la financiación del módulo contributivo de salud con impuestos al trabajo para sustituirlos por tributos generales.

La razón es esta: como se ha eliminado la distinción entre regímenes por mandato de la Corte Constitucional y, por ende, todos tenemos derecho a un mismo plan de salud, las fuentes de financiamiento deberían ser las mismas. Dicho de manera coloquial: si el sancocho es ahora el mismo para todos, tiene sentido que todos los ingredientes vayan a la misma olla.

Por supuesto, esta reforma requiere una ingeniería tributaria compleja que vale la pena intentar. No solo por el efecto positivo que hacerlo tendría en la formalidad laboral; además por otra razón poderosa: despolitizar la afiliación a la salud como consecuencia de la supresión del actual régimen subsidiado. En efecto: bastaría demostrar que se reside en Colombia para acceder al único sistema de salud. Sencillo: sin intermediarios ni padrinos.

El otro conjunto de políticas que apunta a la formalización del trabajo consiste en modificar la manera como se define el salario mínimo. Al respecto hay que decir que, hasta donde se sabe, en ninguna parte del sistema solar el incremento de la productividad, que es un factor que debe ser tenido en cuenta para definir los ajustes salariales, se «negocia» entre empleadores y trabajadores.

La productividad es una magnitud económica que se puede y debe medir, como se mide, por ejemplo, el crecimiento del producto, la pobreza y el empleo, sin que al efecto importe que existan varias metodologías, las cuales pueden arrojar resultados que, en el margen, divergen. Para resolver estas falencias en el Reino Unido, entre otros países, se ha establecido que una

➔ Esta reforma requiere una ingeniería tributaria compleja que vale la pena intentar.

entidad independiente, que, en nuestro caso, podría ser el Banco de la República, aporte los resultados periódicos en materia de productividad, tanto de los promedios nacionales como de las diferentes regiones.

Esto último permitiría establecer mínimos diferenciales en función del comportamiento de esa variable, el costo de vida y los niveles salariales de cada región. Mantener un solo salario mínimo para todo el territorio tiene el efecto perverso de incrementar la informalidad en las zonas más pobres. Por ejemplo, mientras la informalidad en Bogotá es del 44%, en Montería, que es una de las ciudades más pobres del país, es del 63%. Esta cifra explica que mientras que el salario promedio, lo que en realidad ganan los trabajadores, sea inferior al mínimo que es lo que la ley ordena que perciban.

Una política encaminada a mantener los incrementos salariales mínimos en línea con las variaciones del índice de precios y la productividad siempre ha sido importante. Pero más lo es en el contexto de tasas de inflación bajas dado que estas, a corto plazo, dificultan apreciar el valor real de la moneda, que ahora es mucho mayor que antes. En efecto: El último aumento del salario mínimo fue de 4,5% o \$ 26.527. Parecen cifras bajas pero no lo son. Habida cuenta de que la inflación del año 2013 fue de 1,94% y el aumento de la productividad del país para ese mismo periodo fue del 0.8%, un aumento razonable del salario mínimo habría sido del 2,74%.

Por este camino de incrementos salariales, que superan las variaciones en el nivel general de precios y la productividad, se pueden revertir los logros recientes en formalización del empleo. 

➔ Los datos reales son: más del 10% de desempleo y aproximadamente el 60% de informalidad. Una verdadera catástrofe social.

AXA COLPATRIA tiene todo lo que necesita
en protección, salud y ahorro



AXA COLPATRIA

reinventando / los seguros

**Seguros • Capitalización
ARL • Medicina Prepagada**

Carrera 7 No. 24-89 Bogotá • Teléfono: 423 57 57
Resto del país: 01 8000 512620

www.axacolpatria.co

DESINDUSTRIALIZACIÓN: MITOS Y REALIDADES

Hernán Avendaño, Director de Estudios Económicos.
Fasecolda

Una interpretación errada de la reciente pérdida de participación de la industria en el PIB puede conducir a decisiones equivocadas de política económica. Por eso es importante entender el concepto de desindustrialización y sus alcances.

La desindustrialización puede ser un fenómeno real o natural; pero no es correcto usarlo como una herramienta para descalificar la gestión económica de un gobierno y como presunta prueba de que no hay política industrial en Colombia.

La discusión debería servir para evaluar el modelo de desarrollo industrial que ha tenido el país y trazar los correctivos adecuados si, como es deseable, se quiere una «reindustrialización».

El concepto y los hechos

No hay una forma única de definir la desindustrialización, pero en la literatura económica se hace énfasis en

la reducción del empleo sectorial, la contracción de las exportaciones industriales y la pérdida de participación en el PIB. En nuestro medio, la mayor parte de los análisis se concentran en el último indicador.

En el gráfico 1 se observa que la participación de la industria en el PIB alcanzó un máximo de 23.5% en 1974 y en 2013 el mínimo (11.3%). Esta pérdida de 12.2 puntos porcentuales de participación es lo que se identifica como la desindustrialización de Colombia.

Los indicadores de empleo no corroboran esa hipótesis pues, como se observa en el gráfico 2, a pesar de la reducción en la coyuntura reciente, el nivel es superior al de 2001. De igual forma, las exportaciones



industriales registran una tendencia creciente, interrumpida por los efectos de la crisis mundial y el cierre del mercado venezolano (gráfico 3); al quitar este último, se observa que las exportaciones ya superaron el nivel que tenían antes de la crisis mundial.

El gráfico 4 muestra que la caída en la participación de la industria en el PIB no es exclusiva de Colombia, sino que es un fenómeno generalizado para América Latina. Incluso, la base de datos del Banco Mundial permite colegir que es un fenómeno global. Salta a la vista que economías como la de Brasil, cuya política industrial es vista por analistas colombianos como el modelo a seguir, registran una contracción muy superior a la colombiana.

Problemas metodológicos

Parte de los 12.2 puntos de menor participación de la industria en el PIB se originan en los cambios de metodología de medición del PIB.

En el gráfico 1 se resalta que en 1994 el peso es inferior en 4.8 puntos porcentuales cuando se usa la base de 1994 y no la base de 1975. Y con la base de 2005, la participación es inferior —en 0.8 puntos en el 2000 y en 1.6 puntos en 2007— a la obtenida con la base de 1994. Esto significa que casi el 50% de la pérdida de participación es explicada por cambios en la metodología del PIB.

Esas alteraciones en los pesos relativos de los sectores son hasta cierto punto normales, como lo resaltó el DANE (2010; p. 105) al explicar las diferencias ocasionadas al cambiar la base del 2000 al 2005:

Al comparar los resultados arrojados por las dos bases, se observan algunas modificaciones de la estructura productiva sectorial del año 2005, explicadas por los cambios en la importancia relativa en el valor de la producción (determinada por los volúmenes producidos y los correspondientes precios al productor) y por el comportamiento de las relaciones técnicas de producción de las actividades económicas, en particular del coeficiente técnico del consumo intermedio (C.I./ Producción). En efecto, mientras ciertas actividades cobran mayor importancia relativa (servicios financieros, de seguros y servicios a las empresas, por ejemplo), otras ceden terreno en la estructura del PIB total (como es el caso de la agricultura).

El argumento de la metodología no le gusta a algunos de los analistas que han participado en el debate, pero, como se deduce de lo anterior, sería erróneo menospreciarlo. En cambio, Martínez y Ocampo (2012; p. 110) tratan de corregir la distorsión con una reconstrucción de las series y calculan que la participación industrial se redujo en seis puntos porcentuales entre 1974 y 1999 (en el gráfico 1, que muestra el cambio en la metodología del PIB, la reducción es de diez puntos en este mismo periodo).

Desintegración vertical

El trabajo reciente de Carranza y Moreno (2013) aporta una explicación alternativa, partiendo de observar que a medida que un sector se desarrolla, se va concentrando en su actividad central y terceriza aquellas que no son de la esencia del negocio.

De esta forma, actividades como la vigilancia, el aseo, y la contabilidad, por ejemplo, ahora son desarrolladas por empresas especializadas en ese tipo de servicios. En la medición del PIB, la tercerización se refleja como un mayor valor agregado del sector de servicios y una contracción del industrial.

Carranza y Moreno (2013; p. 18) realizaron un ejercicio de medición de la cadena industrial, agregando a la industria aquellas actividades de servicios necesarias para la producción industrial. Su conclusión es que:

Actualmente la cadena de producción industrial colombiana absorbe alrededor del 35% de la actividad económica. Notablemente, no existe ninguna evidencia de que la actividad industrial haya perdido importancia en la economía durante la última década y mucho menos evidencia hay de que su tamaño se haya reducido.

➔ Parte de los 12.2 puntos de menor participación de la industria en el PIB se originan en los cambios de metodología de medición del PIB.

El argumento básico de desintegración vertical de la producción industrial encuentra respaldo en los análisis sobre las cadenas globales de valor en el contexto de la economía globalizada. Feenstra (1998) y Stephenson (2012) señalan que la nueva organización mundial de la producción induce la tercerización tanto de procesos productivos como de servicios, que favorecen especialmente a las pymes.

Evolución reciente

Las dos secciones anteriores describen posibles explicaciones a la reducción de la participación de la industria en el PIB a largo plazo; pero en la coyuntura reciente pueden haber incidido otros factores.

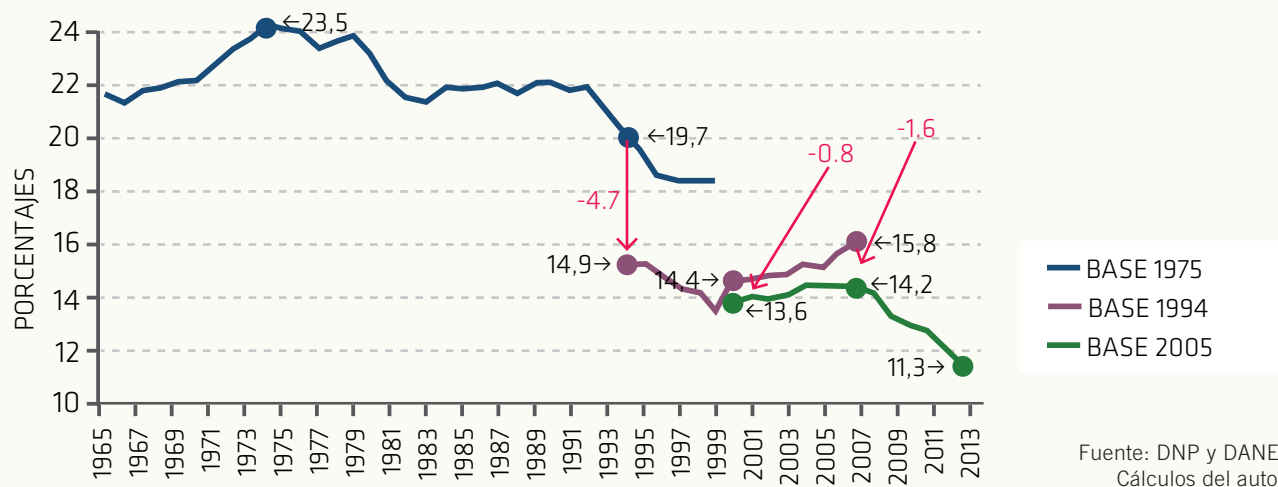
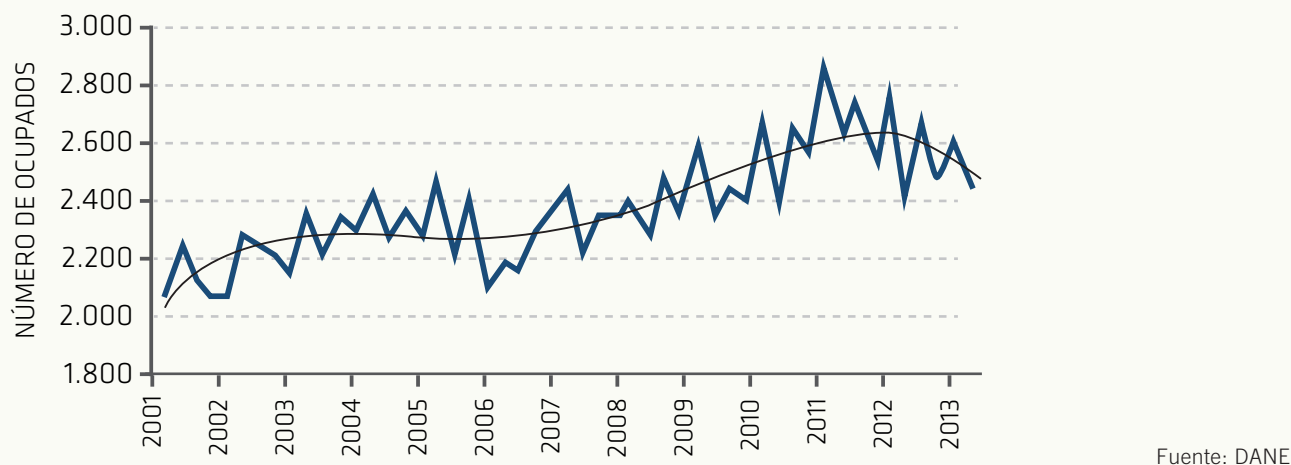
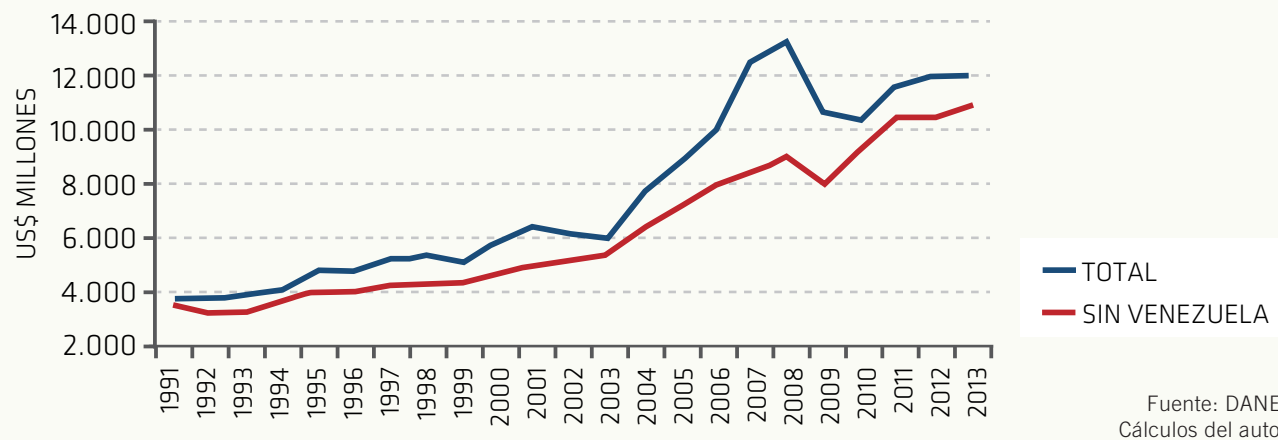
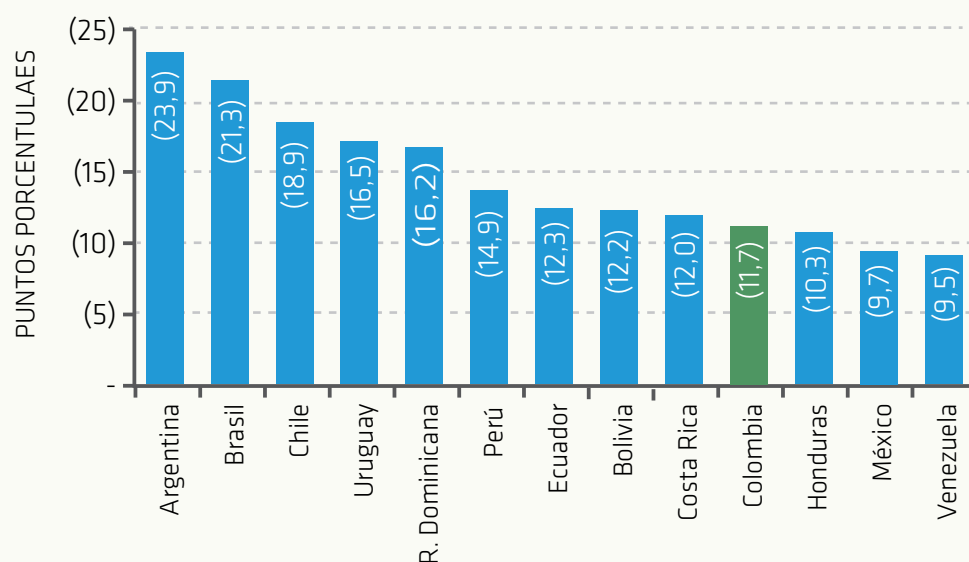
Gráfico 1: Participación de la industria en el PIB de Colombia 1965 -2013

Gráfico 2: Número de ocupados en la industria manufacturera 2001 -2013 (promedios trimestrales)

Gráfico 3: Exportaciones industriales totales y sin Venezuela 1991 - 2013 (Millones de dólares FOB)


Gráfico 4: "Desindustrialización" en América Latina* (puntos porcentuales perdidos)



Fuente: Banco Mundial;
Cálculos del autor

* Calculada como la diferencia entre el valor máximo y el mínimo para los años disponibles del periodo 1960 - 2010

Su ventaja competitiva.

SIS.Net

Core de seguros web: Resultado de 4 décadas de experiencia en el sector asegurador

SIS.Anywhere

Emisión de productos masivos independiente de core. BankAssurance

SIS.SelfService

Auto suscripción y auto gestión de productos por el propio asegurado

SIS.Mobile

Los beneficios de la póliza y sus servicios en el bolsillo del asegurado

SIS.Cloud

Externalización, creación y ejecución de software en nube elástica SOA



Tecnoparque Internacional

Edificio 138A, Ciudad Del Saber, Clayton, Panamá.

TEL: +507 317 1910 / 317 1740 / 317 0201 / FAX: +507 317 1967

info@axxis-systems.com

www.axxis-systems.com

En 2006, la autoridad monetaria colombiana inició una política de aumento de las tasas de interés de intervención, con el propósito de frenar las presiones inflacionarias en la economía. Es conocido que esta política frena la demanda agregada y desacelera la actividad económica.

El valor real de la producción industrial, que alcanzó una tasa de crecimiento del 12.9% anual en junio de 2007, se empezó a desacelerar rápidamente. Para septiembre de 2008, cuando comenzó la crisis mundial con la quiebra de Lehman Brothers, ya la producción industrial colombiana se estaba contrayendo.

Por lo tanto, la industria colombiana se encontraba debilitada al comenzar la crisis mundial. Cabe recordar que la transmisión de la crisis desde las economías desarrolladas a las subdesarrolladas se dio por el canal comercial y que, en el caso de Colombia, el impacto se acentuó con el cierre del mercado de Venezuela. En 2009, las exportaciones industriales al mercado venezolano cayeron en 38.2% y al resto del mundo en 13.3%.

A estos dos factores, hay que sumar el lento crecimiento del comercio internacional después de la crisis mundial de 2008-2009, por efecto de la crisis de la deuda soberana de las economías de la zona euro; la débil y lenta recuperación de la economía de Estados Unidos; la desaceleración de las principales economías emergentes en 2012 y 2013; la persistente apreciación del peso; y la imposición de barreras al comercio industrial por parte de Argentina y Ecuador.

➔ La mitad de la pérdida de participación es directamente atribuible a cambios en la metodología de las cuentas nacionales.

A manera de conclusión

Es un hecho que la participación de la industria en el PIB se redujo en los últimos 40 años; pero no se puede concluir que toda la reducción se pueda clasificar como desindustrialización o que ella sea consecuencia de políticas industriales erradas, especialmente cuando el empleo y las exportaciones industriales no son consistentes con esa hipótesis.

La mitad de la pérdida de participación es directamente atribuible a cambios en la metodología de las cuentas nacionales. También hay un fenómeno de desintegración vertical de la industria y la confluencia reciente de múltiples factores que han tenido impacto negativo transitorio en la producción industrial.

Qué tanto de la menor participación industrial en el PIB es atribuible a cada uno de los factores mencionados y qué tanto es coyuntural o estructural, son temas pendientes de estudios técnicos. 

Bibliografía

- CARRANZA, E. y MORENO S. (2013). Tamaño y estructura vertical de la cadena de producción industrial colombiana desde 1990. En: Borradores de Economía. No. 751. Banco de la República.
- DANE (2010) Cuentas Nacionales base 2005. Principales cambios metodológicos y resultados Noviembre. Recuperado el 26 de mayo de 2014 en: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/anuales/ccrg_base2005/Principales_cambios_resultados.pdf.
- FEENSTRA, R. (1998). Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. En: Journal of Economic Perspectives. Volume 12, Number 4.
- MARTÍNEZ A. y OCAMPO J. A. (2011). Hacia una política industrial de nueva generación para Colombia. Coalición para la promoción de la industria colombiana. D'vinni Impresores. Bogotá.
- STEPHENSON (2012). Global Value Chains: The New Reality of International Trade. E15 Expert Group discussion on Global Value Chains. Geneva, November. Recuperado el 26 de mayo de 2014 en: <http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2013/03/Summary-Report-of-E15-Expert-Group-on-GVCs-March-2013.pdf>.

FINANCIACIÓN DE LOS PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA VIAL DE 4G

Jonathan Cardona, Subdirector financiero.
Fasecolda

Los adelantos en materia de infraestructura vial son parte esencial de las propuestas bandera “Locomotoras para desarrollo”, establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014.

Estas propuestas, que han venido promoviéndose en diferentes espacios con los gremios más representativos de la economía nacional, se centran en la construcción de los proyectos viales más grandes en la historia de Colombia; 8.000 km de carreteras, de la cuarta generación de concesiones, mediante revolucionarios esquemas establecidos para su estructuración como referente de experiencias exitosas internacionales.

El paquete de proyectos de cuarta generación, incluye nueve concesiones distribuidas a siete consorcios previamente seleccionados de forma pública y abierta, a través del Fondo Financiero de Proyectos de Desarrollo (Fonade), el Fondo de Adaptación y la Agencia Nacional de Infraestructura (ANI); con la participación de firmas nacionales y extranjeras. Las concesiones son:

1. Girardot – Puerto Salgar – Honda
2. Mulaló, Loboguerrero
3. Perimetral de oriente de Cundinamarca
4. Cartagena – Barranquilla – Malambo
5. Conexión norte (Autopistas para la Prosperidad)
6. Pacífico 1 (Autopistas para la Prosperidad)
7. Pacífico 2 (Autopistas para la Prosperidad)
8. Pacífico 3 (Autopistas para la Prosperidad)
9. Magdalena 2 (Autopistas para la Prosperidad)

Asociaciones público-privadas (APP)

La propuesta del Gobierno, que involucra entidades públicas y privadas, podría ser el secreto del éxito para proveer de infraestructura vial al país. Este mecanismo de operación vino a consolidarse con la Ley 1508 de 2012,



y define los lineamientos y condiciones de participación, administración y compensación de las APP.

Dadas las características de esta norma, se da un parte de confianza y estabilidad jurídica para los inversionistas. En este sentido, cabe recordar que la vinculación privada a este tipo de proyectos inició desde los años 90, con las primeras concesiones de infraestructura vial.

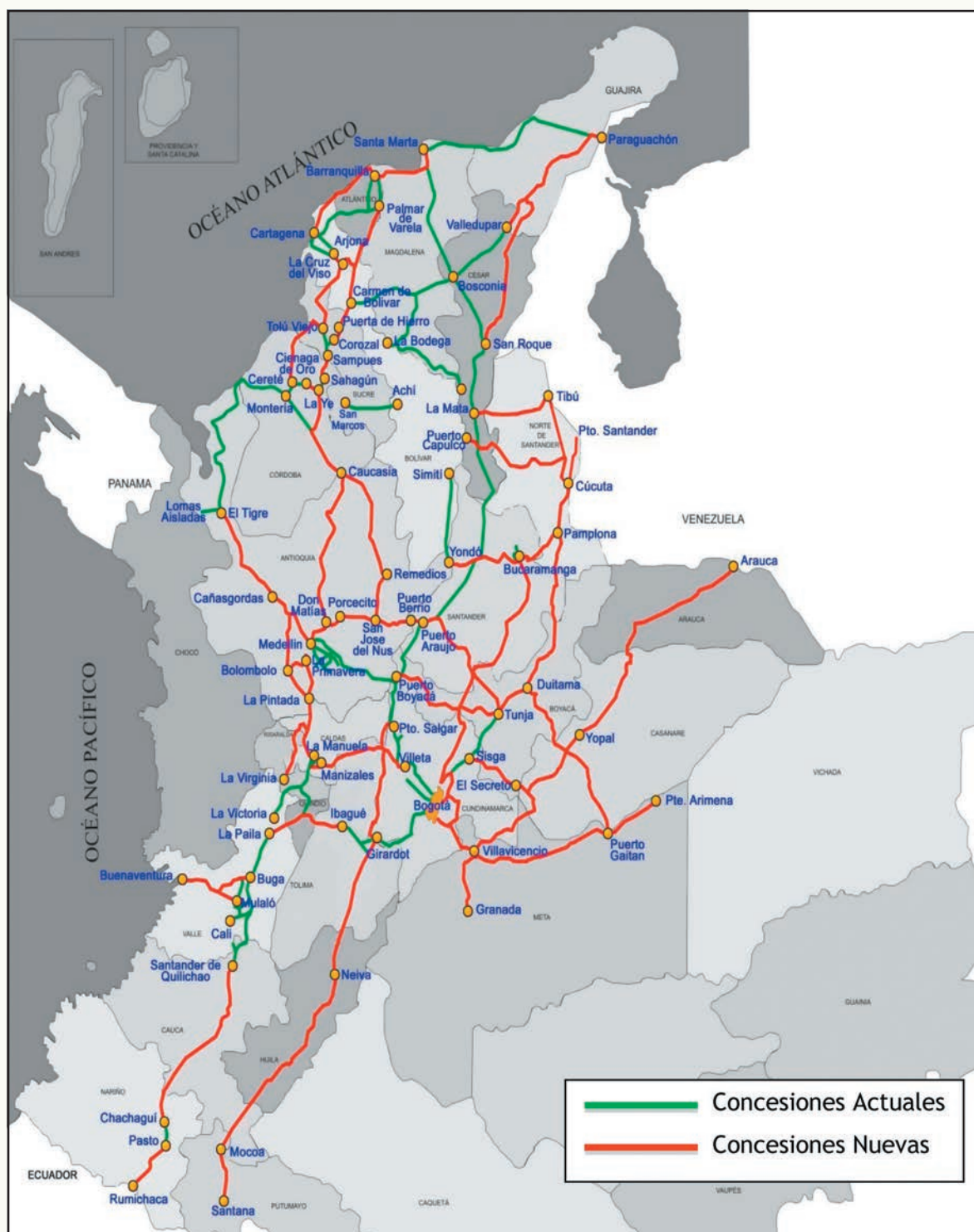
Dentro de las ventajas de incorporar este tipo de modelo a las concesiones, se encuentra que este esquema permite mayor maduración en los estudios previos de obra que involucran la parte técnica, ambiental, social, legal y financiera; además, facilita el financiamiento a través de créditos y mercado de

capitales, e identifica los posibles riesgos para poder realizar una adecuada gestión y mitigación.

Regulación

El 28 de abril de 2014, con la emisión del Decreto 816 del MHCP, se permitió a inversionistas institucionales, como fondos de pensiones y compañías de seguros de vida con los portafolios que respaldan las reservas técnicas, invertir en los vehículos diseñados para el financiamiento de los proyectos de infraestructura. De igual manera, se modificaron los límites individuales de crédito para bancos.

Bajo el modelo de asociaciones público-privadas (APP), el Gobierno nacional diseñó alternativas para la



Fuente: Conpes 3760, Proyectos viales bajo el esquema de asociaciones público-privadas.

financiación de estos proyectos, contemplados «como instrumentos de vinculación de capital idóneo para la construcción, operación y mantenimiento de las obras», con énfasis en que «la infraestructura pública es un bien esencial y locomotora de crecimiento».

Financiación

El Gobierno, como gestor de este ambicioso programa de inversiones en infraestructura estimado en 47 billones de pesos, ha enfocado su atención en bancos, fondos de pensiones e inversionistas internacionales, de acuerdo con los esquemas de financiamiento que se han programado desarrollar; en los cuales una parte de la deuda se cancela con las utilidades recibidas cuando el proyecto se encuentre en operación, es decir, recaudos de peajes principalmente. El flujo programado de inversiones en infraestructura bajo el modelo 4G (Conpes 3760), se concentra entre el 2014 y el 2020; alcanzando una participación del 1.1% del PIB en el 2015.

En los esquemas de financiación propuestos por el Gobierno, se han considerado varios instrumentos para la consecución fondos; entre ellos, recursos provenientes de los agentes que se mencionan en el gráfico 1.

A la fecha, la propuesta de la ANI y la Financiera de Desarrollo Nacional (FDN), como banco de desarrollo adscrito al MHCP, que lidera la estructuración, gestión, apoyo, y financiación de parte de estas obras, es definir la estructura del capital para la inversión en estos proyectos, así:

- 25% aportes de los concesionarios
- 30% aportado por la FDN y bancos
- 15% Entidades multilaterales
- El saldo a cubrir, con la participación de inversionistas institucionales, vía emisión de bonos de infraestructura, con periodos de maduración a largo plazo.

Gráfico1



➡ En las fases de construcción se comenzarán a percibir impactos positivos como: generación de empleo, aumento del consumo en las zonas de influencia, y una mayor dinámica comercial entre las regiones.

Vehículos de financiamiento:

Actualmente, los instrumentos de inversión propuestos para los inversionistas institucionales, a través de la FDN, son:

- Participación de los fondos de pensiones en fondos de capital privado
- Emisión de bonos estandarizados de infraestructura, respaldados por la nación sobre los flujos de vigencias futuras

Como resultado de los análisis sobre los riesgos observados en estos proyectos, los inversionistas institucionales han manifestado al Gobierno y a la FDN su intención de participar en la etapa de operación y mantenimiento, y de requerirse, en la refinanciación de préstamos con los bancos; como una opción de eficiencia en los costos del servicio de la deuda para los concesionarios.

El esquema de participación vía bonos de infraestructura considerado por la FDN, es un mecanismo de transferencia de deuda de los bancos o rollover, dado que los plazos establecidos para el financiamiento de estas obras son relativamente cortos. Su finalidad es extender la vigencia de la deuda y evitar generar problemas de liquidez a los concesionarios en las etapas de operación y mantenimiento.

En lo corrido del año, la FDN ha realizado grandes esfuerzos con miras a apalancar una fracción inicial de las necesidades de recursos que requieren estos proyectos. Para ello, en su capitalización por USD 120 millones, han participado entidades multilaterales como la Corporación Financiera Internacional (CFI), y la Corporación Andina de Fomento (CAF). Parte de estos esfuerzos son los bonos de infraestructura que recibieron calificaciones AA+ LP de Fitch Ratings y A+ de BRC Investors, lo que genera mayor confianza a las entidades interesadas, por el grado de inversión de estas emisiones.

En materia de gestión de los riesgos financieros de estos proyectos, se ha dispuesto de mecanismos mediante regulación del MHCP, con lo que los inversionistas deben cumplir con unos los límites establecidos en los regímenes de inversiones, conforme al tipo de entidad.

Impactos y beneficios

De acuerdo a los cálculos del Departamento Nacional de Planeación, por la envergadura de estos proyectos, se estima que en las fases de construcción se comenzarán a percibir impactos positivos como: generación de empleo, aumento del consumo en las zonas de influencia, y una mayor dinámica comercial entre las regiones.

Por otro lado, y en razón al mal estado de las vías y a las necesidades del creciente parque automotor, el Gobierno estableció como prioridad dotar de infraestructura adecuada al país, con el desarrollo de vías más modernas y de mayor capacidad que optimicen los tiempos de desplazamiento, reduzcan la siniestralidad, y conecten el centro del país con los centros de producción, consumo, puertos y fronteras. Gracias a estos avances en obras viales, se podrán reducir los costos de transporte; lo que redundará en una mejora del aparato productivo del país al hacerlo más competitivo frente a otras economías, y permitirle abrir espacios para penetrar con más fuerza en el comercio mundial. Así mismo, cabe señalar que estas

inversiones en vías generan beneficios ambientales, con un transporte terrestre más eficiente, al reducir la demanda de combustibles fósiles, causantes de gran parte de la contaminación por CO₂.

Como reseña, cifras del Foro Económico Mundial ubican a Colombia en el puesto 126 de 144 países en cuanto a desarrollo vial.

Sobre los cálculos de costo-beneficio realizados en el documento Conpes 3760 de 2013, entre los recursos demandados para la ejecución de estos proyectos y los beneficios que generarán, se establece una relación de 1.56; entendiendo que por cada peso invertido se obtienen \$ 56 pesos adicionales. En términos de rentabilidad, la TIR estimada durante la vida de estos proyectos es de 18.36% (cálculos de la ANI) (ver Cuadro 1).

Cuadro 1: Indicadores financieros de los proyectos de inversión 4G

TIRE	18,36%
Relación Beneficio/Costo	1,56

Fuente: Documento Conpes 3760- ANI

Riesgos

Es amplia la variedad de riesgos que involucra la ejecución de estos proyectos. De manera breve se pueden mencionar: el componente predial con posibles incrementos de los valores de adquisición, la negociación de tierras con las comunidades

indígenas afectadas, amparadas por derechos constitucionales para la protección de sus territorios; obligaciones de carácter ambiental, como obras no previstas y gestión de licencias; compromisos políticos y sociales; además, riesgos en diseño, construcción, liquidez y financiación, relacionados a continuación (ver Cuadro 2).

De acuerdo a la dimensión de estos proyectos, los principales aportantes de recursos han manifestado la necesidad de que el Gobierno proporcione seguridad jurídica y tributaria para los concesionarios, de manera que a futuro sus flujos de recursos no se afecten por nuevas disposiciones; reglamentación NIIF, establecer mecanismos claros de asignación de riesgos, considerando capacidad de gestión, control y mitigación.

Ante esta bandeja de riesgos, son grandes los desafíos que el Gobierno nacional, de la mano de ANI y la FDN, han debido sortear, creando condiciones propicias para que el sector privado le apuesta a invertir en su desarrollo desde diferentes ámbitos.

En esta dirección, el Gobierno ha dispuesto de herramientas como: la ley APP, el fortalecimiento Institucional de la entidad estructuradora de las asociaciones público-privadas, la implementación del marco legal, coherente con la finalidad de estas propuestas, la transformación y reorientación de la misión y de los objetivos de la entidad a cargo de la planeación y estructuración financiera de estos proyectos, el marco regulatorio que permite involucrar a diversos agentes en la financiación de estas iniciativas y la participación de diferentes industrias del sistema financiero para hacer parte de estas inversiones, haciendo factible su realización en beneficio del desarrollo del país. 

Cuadro 2: Riesgo

Predial	Gestión predial
	Mayores valores por adquisición predial
Obligaciones ambientales	Gestión de licencias, consultas previas o permisos
	Mayores valores por compensaciones socioambientales
	Obras no previstas requeridas por autoridades ambientales posteriores a expedición de licencias, no imputables al concesionario.
Político/Social	Movimiento, reubicación o imposibilidad de instalación de casetas por desiciones de la ANI
	Invasión del derecho de la vía.
Redes	Mayores valores por interferencia de redes
Diseño	Mayores valores derivados de los estudios y diseños
Construcción / Operación y mantenimiento	Variación de los precios de los insumos
	Cantidad de obras
Comercial	Menores ingresos por concepto de peaje
Liquidez	Liquidez en el recaudo de peajes
	Riesgo de liquidez general
Financiación	Obtención del cierre financiero
	Condiciones (plazo,taza) y liquidez
	Mayores valores por interferencia de redes
Cambiario	Volatilidad cambiaria
Regulatorio	Compensaciones por nuevas tarifas diferenciales
	Cambios en normatividad
	Cambios en las especificaciones técnicas (Tecnología de recaudo electrónico de peajes)
Túneles	Mayor cantidad de obras
Fuerza mayor	Eventos eximentes de responsabilidad en la adquisición predial
	Eventos eximentes de responsabilidad por interferencia de redes
	Fuerza mayor por demoras en la obtención de licencias ambientales, no imputables al concesionario
	Costos ociosos por eventos eximentes de responsabilidad
	Eventos asegurables
	Eventos no asegurables

Fuente: Conpes 3760, Proyectos viales bajo el esquema de asociaciones público-privadas.

QBE: CON LOS OJOS PUESTOS EN COLOMBIA

Angélica Sánchez, Analista de Medios y Comunicaciones.
Fasecolda



Izquierda: Nicolás Delgado, Presidente de QBE en Colombia. Derecha: John Neal, CEO Global de QBE.

John Neal, presidente global de QBE Insurance Group, visitó hace algunos días nuestro país para dar a conocer el nuevo rumbo que el grupo asegurador australiano dará a su operación.

Apertura de sucursales en las principales ciudades del país y la creación de nuevas líneas de negocio son algunos de los aspectos que hacen parte de la nueva estrategia de QBE Seguros para posicionar y fortalecer la empresa en Colombia. En entrevista para la revista Fasecolda, se refirió además a otros aspectos.

¿Cuál es la importancia de Colombia en la operación de QBE?

Después de Argentina, Colombia se ubica en el segundo lugar para la compañía en la región. El año pasado, el país aportó el 20% de la producción total de la compañía en Latinoamérica. De los 1 380 millones de dólares de primas que facturaron los 7 países que operan en la región, Colombia fue responsable de más de 242 millones de dólares. Esto nos indica que este es un buen país para estar, ya que cuenta con una economía estable, un mercado bien regulado, y altos índices de rentabilidad.



John Neal, CEO QBE Insurance Group.

Vemos en Colombia un increíble potencial, no solo por la solidez del sector, sino por la estabilidad y crecimiento de sus políticas macroeconómicas, las cuales han contribuido al impulso de la industria en el país.

¿Y cuál es la importancia de América Latina? ¿Cuáles son las metas?

En la actualidad, América Latina aporta el 8% de los ingresos del grupo, y pesa el doble que Asia. Latinoamérica es nuestro cuarto mercado, después de Norteamérica, Europa y Australia. La meta que tenemos es duplicar el tamaño del negocio en la región durante los próximos cinco años.

¿En qué se basa su estrategia de negocio?

Nuestra estrategia de negocio subyacente es la de mantener las operaciones en los mercados clave de seguros a nivel mundial y, en lo posible, ser un garante principal para las líneas de negocio y desarrollar las mejores tarifas y condiciones en los mercados en los que operamos.

La estrategia de QBE, diversificación por productos y exposición geográfica, es fundamental para gestionar nuestros riesgos de seguros y reaseguros, y ha sido un ingrediente vital en el éxito del grupo. Hemos desarrollado una cultura única que se basa en prácticas de gestión de riesgos y controles eficaces.

¿Cómo está estructurada la nueva estrategia para Colombia?

Pondremos en marcha un plan de expansión que busca ofrecer un mejor servicio en todo el país. Próximamente abriremos sucursales en Medellín y Cali, y para 2015 sumaremos a la expansión a Barranquilla y Bucaramanga. Así mismo, como parte de nuestra estrategia de diversificación, venimos desarrollando nuevas líneas de negocio para atender de manera integral las necesidades de aseguramiento de los colombianos.

¿Cuáles son los productos que QBE comercializa en nuestro país?

Actualmente, nuestro producto con mayor representatividad es el SOAT. A partir de ahora nos enfocaremos en la cobertura de riesgos comerciales para empresas pequeñas y medianas, como incendio, sismo y responsabilidad civil, atendiendo industrias como la minería y el transporte.

¿En cuáles otros pretenden incursionar en el futuro?

Sabemos que próximamente se pondrá en marcha un nuevo seguro obligatorio que deben tomar las firmas constructoras contra riesgos de deterioro de las estructuras; este busca proteger el patrimonio de los futuros compradores de casa nueva en Colombia. Sería una gran oportunidad, ya que podríamos ofrecer productos para asegurar la obra en desarrollo, la propiedad a futuro, y a los arquitectos, diseñadores y constructores en responsabilidad civil. Propiciaríamos una garantía completa.

¿Y los microseguros? ¿Y el seguro agropecuario?

Ambas líneas de negocio son muy importantes y están en auge. Son opciones que estamos examinando con cuidado, basándonos en experiencias que hemos tenido en otros países.

¿Planean adquirir alguna compañía local próximamente?

QBE se ha consolidado como una de las 20 principales compañías aseguradoras del mundo gracias, en parte, a su política de adquisiciones. Esto, sin duda, es algo que continuará en los próximos años, dado que la industria aseguradora global se encamina hacia una mayor concentración. Así que es muy probable que lo hagamos; no solo aquí, sino en toda la región.

¿Y qué características buscan ustedes en las compañías a adquirir?

➔ El crecimiento de QBE, a nivel nacional e internacional, es un ejemplo de éxito; fue fundada en 1886 y desde entonces ha desempeñado un papel significativo en la historia comercial de Australia. Con el pasar de los años, se ha consolidado como una de las 20 principales aseguradoras y reaseguradoras en todo el mundo.

Buscamos que tengan habilidades en las áreas de producto que nosotros deseamos explotar en Colombia, que cuenten con un eficiente esquema de canales de distribución y que, por supuesto, admiremos su cultura organizacional y su desempeño.

¿Cuál ha sido el impacto de la crisis económica europea en las ganancias del grupo?

Los últimos cinco años han sido bastante desafiantes, pero sin duda las aseguradoras se han visto menos afectadas que los bancos, gracias a su solidez. El impacto se ha visto reflejado en menores retornos de inversión y por eso hemos sido muy cuidadosos en diseñar los precios de los productos, decidir en dónde invertimos y avanzar en el desarrollo tecnológico, que siempre es importante.

¿Cuál es el objetivo global en un futuro cercano?

Nuestro objetivo es hacer crecer el negocio a través de nuestras redes y con la adquisición de empresas de seguros, fortaleciendo los portafolios y los equipos de suscriptores que cumplen con nuestros criterios de rentabilidad mínima. 

RENOVACIÓN DEL PARQUE AUTOMOTOR DE CARGA: UNA OPCIÓN INTEGRAL

Leonardo Umaña, Director Cámara de Transporte
Manuel Díaz, Investigador Cámara de Transporte
Fasecolda

La base camionera enfrentará el reto de la renovación obligatoria de sus automotores como requisito de permanencia en el mercado del transporte de carga. El seguro dotal se constituye como una alternativa adecuada para mitigar el impacto de la transición.

Como parte de la estrategia enfocada en la modernización del parque automotor y en el incremento de la eficiencia del sector, el Ministerio de Transporte está próximo a expedir una regulación en materia de vida útil para vehículos de carga. Los criterios financieros y económicos de dicha regulación se encuentran en el documento Conpes 3489 de 2007, en el que se propone el diseño e implementación de un programa integral de reposición como lineamiento de política pública.

Determinar un esquema temporal de incentivos para la renovación y reposición del parque automotor de carga y fomentar la protección del medio ambiente y el uso eficiente de combustibles son los principios que justifican la implementación de un programa de ahorro subsidiado para la base camionera. Dicho programa de ahorro se conoce como seguro dotal, y permitiría a los camioneros de menores ingresos acumular los recursos necesarios para la renovación de su camión, sin asumir la volatilidad financiera de otros planes de ahorro a mediano plazo.

Contexto

Obsolescencia del parque actual

Según cifras del Ministerio de Transporte, la mitad de la flota de camiones y tracto- camiones en Colombia tiene más de 20 años, promedio de edad que contrasta no solo con los resultados en Europa y Estados Unidos, sino también con el de otros países de la región (ver cuadro 1). Este resultado es derivado de la ausencia de regulación en materia de vida útil, que permite a los vehículos repotenciarse indefinidamente.

La renovación incrementaría la eficiencia en la cadena de abastecimiento y optimizaría su estructura de costos, ya que un camión nuevo puede reducir el costo de flete por tonelada (soportan más carga y consumen menos combustible). Esta situación reduciría la brecha en competitividad del transporte de carga en Colombia, que presenta uno de los costos de flete más altos de la región debido

a la distancia promedio entre los centros de producción y los puertos (ver gráfico 1). En este contexto, resulta imperativo lograr una reducción en el costo del transporte por la vía de una flota de camiones más eficiente.

El esquema de chatarrización uno a uno: una opción fallida

La preocupación por la aparente sobreoferta de camiones que estaría deteriorando el ingreso de la base camionera llevó al Gobierno a establecer como requisito para otorgar la matrícula de vehículos nuevos la desintegración de camiones de más de 20 años, esquema conocido como chatarrización uno a uno. Sin embargo, la dificultad que implicaba conseguir y chatarrizar vehículos viejos llevó a que se permitiera la matrícula de camiones nuevos, siempre y cuando se constituyera a favor del Estado una póliza de cumplimiento. En la mayoría de los casos el compromiso se incumplió y la oferta continuó expandiéndose, lo cual terminó con la abolición de la póliza en 2013.

La ineludible adopción de una regla de vida útil

La experiencia internacional (ver cuadro 2) ha demostrado que el esquema de vida útil se constituye como un instrumento regulatorio que contribuiría con la reducción de los costos del transporte y el incremento de la competitividad del país (Conpes 3759).

➔ La renovación incrementaría la eficiencia en la cadena de abastecimiento y optimizaría su estructura de costos, ya que un camión nuevo puede reducir el costo de flete por tonelada (soportan más carga y consumen menos combustible).

Cuadro 1: Edad promedio de la flota vehicular en algunos países

País	Edad Promedio (años)
Estados Unidos	~5
Francia	~7
Brasil	~13
México	~17
Centroamérica	~20

Fuente: STC, SIECA, WTO

Cuadro 2: Legislación en materia de vida útil

País	Vida útil (años)
Estados Unidos	7
Chile	12
Argentina	20
México	20
Ecuador	32
Perú	Indefinida

Fuente: Legislación de cada país

Cuadro 3: Prima comercial anual estimada seguro total (millones de pesos)

Edad (años)	Valor asegurado (millones)	
	50	100
30	2,27	4,30
35	2,30	4,35
40	2,32	4,40
45	2,40	4,55
50	2,50	4,80

Fuente: Cálculos Fasecolda

Cuadro 4: Costo estimado de subsidios anuales seguro dotal

(millones de pesos)

Ahorro (millones)		50		100	
Vida útil (años)		15	20	15	20
Porcentaje de subsidio	10%	18.600	35.500	33.700	24.500
	20%	37.200	71.000	71.400	49.000
	30%	55.800	106.500	107.100	73.500
	40%	74.400	142.000	142.800	98.000
	50%	93.000	177.500	178.500	122.500

Fuente: Cálculos Fasecolda

En este sentido, resulta inaplazable la adopción de una regla de vida útil; para el diseño de esta regulación se propone implementar el siguiente esquema:

1. Vehículos nuevos o que se matriculen después de la entrada en vigencia de la regulación:

Se sugiere aplicar de forma estricta el concepto de vida útil legal, parámetro que puede seguir las recomendaciones del Conpes3759, y que no pueda extenderse en ningún caso.

2. Matriculados antes de la entrada en vigencia:

2.1. Otorgar, durante un periodo posterior a la entrada en vigencia de la regulación, una amnistía que les permita a los camiones circular sin importar su edad. El tiempo de esta amnistía puede fijarse en función de un plazo que sea razonable para lograr ahorrar el capital que permita adquirir un nuevo camión o, al menos, cubrir su cuota inicial. Una vez concluya el periodo de gracia, ningún vehículo de carga podrá circular si supera la vida útil legal.

2.2. En el marco del periodo de gracia, implementar un esquema que restrinja la circulación en las vías primarias y secundarias de los vehículos amnistiados, dependiendo de su edad. Conforme avance la edad

de los vehículos, estos van descendiendo de intervalo hasta que salgan de circulación.

El seguro dotal como instrumento facilitador de la política de renovación de camiones.

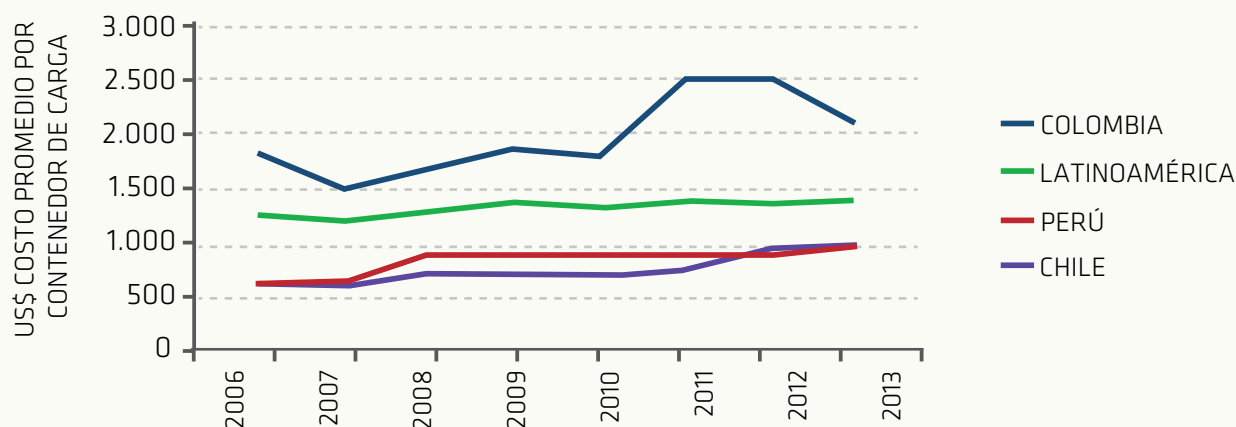
Un seguro de vida dotal es un producto de ahorro programado que otorga al asegurado un rendimiento financiero garantizado sobre el capital que se logre acumular, después de un número pactado de cuotas periódicas.

La propuesta de incentivar el ahorro mediante el subsidio de un seguro dotal cobra relevancia y surge como una eficaz alternativa de apoyo al sector camionero, que le permitirá enfrentar con solidez el fin de la vida útil de sus vehículos, garantizando el cumplimiento de la norma (política de competitividad) y la permanencia activa de la base camionera en el mercado, con mejores camiones (política social).

Es así como el seguro dotal se presenta como una alternativa adecuada para facilitar la implementación de la regulación de vida útil, dado que minimizaría el

➔ La propuesta de incentivar el ahorro mediante el subsidio de un seguro dotal cobra relevancia y surge como una eficaz alternativa de apoyo al sector camionero, que le permitirá enfrentar con solidez el fin de la vida útil de sus vehículos.

Gráfico 1: Costo promedio por contenedor de carga en algunos países de América Latina (2006-2013)



Fuente: ANIF, Sinergia y Banco Mundial

impacto de la transición desde el ineficaz sistema de chatarrización uno a uno, fomentaría la cultura del ahorro en la población camionera y brindaría protección a las familias camioneras con menores ingresos.

Costo del seguro y estimación de los subsidios

Los elementos determinantes del costo del seguro dotal son la edad, el estado de salud del asegurado y el periodo de cobertura definido. Basado en la tabla de mortalidad de asegurados en Colombia, se estimó el costo de la prima anual para un periodo de cobertura de 20 años, como se muestra a continuación. El resultado se muestra en el cuadro 3.

Vale la pena resaltar que la masificación del seguro dotal en la base camionera reduciría el valor de las primas en comparación con el costo ordinario actual de mercado. Bajo este escenario (ver cuadro 4), el impacto fiscal dependerá del porcentaje del pago de la prima a ser subsidiado para los 55 000 propietarios de uno o dos camiones con un uso menor a cinco años y del tiempo que se establezca como límite de vida útil.

Conclusión

El subsidio al seguro dotal para camioneros se presenta como un mecanismo eficaz para generar el ahorro privado que se necesita para financiar la renovación del parque automotor de carga. Esta alternativa es integral, en la medida en que logra armonizar la política social en el transporte de carga promovida en el Conpes 3489, que busca el fortalecimiento de una base camionera democratizada, con la política de eficiencia logística encaminada a reducir los costos del transporte y ganar competitividad. (Conpes3527 - Política Nacional de Competitividad y Productividad).

Con menos de la tercera parte del esfuerzo fiscal anual que se destina actualmente para el fondo de chatarrización, podría fomentarse el ahorro de 100 000 camioneros, lo que en las próximas dos décadas puede estimular la renovación del 50% de la flota de camiones (dada la actual composición de la propiedad de la flota camionera). Esta inversión fiscal se verá recompensada por un menor consumo energético, menores niveles de contaminación y menos accidentes, lo que, sumado a otros factores, resultará en menores costos de transporte y mayor competitividad. 

EL SEGURO AMBIENTAL EN COLOMBIA **APROXIMACIÓN INICIAL**

Laura Robledo, Investigadora Cámara de Responsabilidad Civil
Fasecolda

La problemática ambiental ha tomado un papel preponderante en la conciencia humana durante las últimas décadas; la precariedad de la situación natural en el futuro se siente cada vez más cercana. La prevención, administración y mitigación de los riesgos que afectan el medio ambiente deben asumirse como medidas imperativas en cualquier sociedad moderna¹.

La coyuntura actual que atraviesa el país contrapone, por un lado, el impulso del desarrollo y del progreso, con proyectos de enorme magnitud como los de infraestructura o los de generación de energía, y por el otro, el deber de proteger los recursos naturales. En este escenario de tensión entre ambos intereses aparece el seguro como mecanismo idóneo para garantizar que en el evento en que se materialice el riesgo, se repararán los perjuicios causados.

El daño ambiental

El ordenamiento jurídico colombiano define el daño ambiental como aquel que «afecte el normal funcionamiento de los ecosistemas o la renovabilidad de sus recursos y componentes»²; en otras palabras, se entiende como el detrimento consecuencial por la alteración del ambiente y de los recursos naturales.

En términos generales, el daño ambiental puede dirigirse contra una colectividad indeterminada o contra individuos particulares. En virtud de esta distinción, surgen las dos principales categorías de este concepto, definidas a continuación:

1. El **daño ambiental puro**, que surge como consecuencia de una alteración a la naturaleza que no afecta directamente a sujetos individualizados. En este supuesto, hay una vulneración a toda la colectividad.
2. El **daño ambiental indirecto**, que corresponde a la afectación puntual que sufre un sujeto determinado como consecuencia de una disrupción medioambiental o ecológica.

A grandes rasgos, el perjuicio medioambiental puede provenir de dos circunstancias de distinta naturaleza: puede ser un hecho súbito y accidental, como una explosión, o puede producirse de forma gradual y paulatina por conductas u omisiones repetidas o continuadas en el tiempo, como el vertimiento permanente de residuos en un río.

El daño ambiental, por otro lado, puede desembocar en distintos tipos de responsabilidad; puede configurarse, para el causante del mismo, responsabilidad administrativa, penal, civil e incluso fiscal, aunque en este escrito solo haremos referencia a los foros que pretenden la reparación del daño y no el castigo del responsable, esto es, el campo civil y administrativo.

En materia ambiental, la tendencia imperante en la actualidad es la objetivación de la responsabilidad del causante del daño; de esta forma, por regla general, deberá demostrarse la ocurrencia del daño, la acción

➔ Colombia cuenta con normas que establecen principios, definiciones y elementos estructurales del sistema general de protección ambiental.

u omisión antijurídica del demandado y el nexo de causalidad entre ambos para lograr la configuración de la responsabilidad, sin que sea necesario probar la negligencia o malicia como factor de imputación. En cuanto a la reparación, surgen alternativas al pago monetario de la indemnización, con el propósito de restablecer los efectos que tuvo el daño en el ecosistema; la jurisprudencia, por ejemplo, ha ordenado la reforestación de zonas afectadas³, como medida de reparación *in natura*.

El aseguramiento del daño ambiental

En materia del aseguramiento de los riesgos ambientales, debe decirse inicialmente que su cobertura se prevé como una modalidad de los seguros patrimoniales de responsabilidad civil que pretende solventar las posibles condenas compensatorias que graviten sobre el patrimonio del asegurado, causante del perjuicio ecológico.

Como en todo seguro, deben reunirse cuatro elementos esenciales para la existencia del contrato: (i) tendrá *interés asegurable* quien pueda ver afectado

1. Refiriéndose a la actualidad del riesgo ambiental, Eduardo Pavelek, autoridad en la materia, afirma que «ahora se percibe la conciencia de que realmente se está en presencia de un atentado alrededor que merece un reproche social, por atañer a muchas personas, por afectar intereses económicos, por alterar el aprovechamiento racional de los recursos y por comprometer el futuro de las generaciones venideras.». (PAVALEK ZAMORA, Eduardo. La cobertura del riesgo medioambiental en las pólizas de RC general. Editorial Española de Seguros, Madrid. 1997. Página 199.)
2. Ley 99 de 1993, artículo 42.
3. CONSEJO DE ESTADO, Sección Tercera de lo Contencioso Administrativo, Sentencia del 30 de enero de 2013, Consejero ponente: Hernán Andrade Rincón.



su patrimonio como consecuencia de una condena por responsabilidad ambiental; (ii) el *riesgo asegurable* amparado es, precisamente, el daño ambiental de carácter indirecto, en la medida en que se trata de un seguro indemnizatorio que requiere la causación de un perjuicio a un individuo o a un grupo de individuos determinados o determinables, y no a la colectividad en abstracto; (iii) el pago de una *prima* por parte del tomador a la aseguradora; y (iv) la *obligación condicional* de la aseguradora, sujeta a la realización del siniestro, de solventar hasta la suma asegurada los daños ambientales causados por el asegurado a las víctimas.

En términos generales, esta cobertura se encuentra circunscrita a acciones u omisiones involuntarias del asegurado, materializadas en hechos súbitos y accidentales, que produzcan de manera inmediata un daño ambiental. Consecuentemente, se excluyen los perjuicios ambientales resultantes de conductas graduales, repetidas o continuadas, durante un lapso de tiempo. Cabe resaltar que las conductas

no necesariamente tienen que contravenir normas en materia ambiental sino que deben, simplemente, transgredir el principio de *alterum non laedere* (no dañar a otros).

Teóricamente, estos seguros podrían operar bajo modalidades de ocurrencia o de reclamación. Sin embargo, en la práctica, el mercado se ha inclinado por la primera, de manera que se cubren los daños ocurridos durante el término de la póliza. Por último, en cuanto a la reparación, las pólizas consagran prestaciones adicionales a la de indemnización básica, como los gastos de limpieza en caso de derrames.

Normatividad nacional en materia ambiental

En Colombia, los primeros antecedentes normativos tuvieron lugar con la Ley 23 de 1973 y con el Código Nacional de Recursos Naturales Renovables y de Protección al Medio Ambiente (Decreto 2811 de

➔ Ante la urgencia propia del escenario ambiental que nos rodea, se hace necesario hacer exigible el seguro por medio de una reglamentación sólida, o profiriendo una nueva ley que estructure una póliza ambiental adecuada y suficiente para que los intereses naturales se protejan en el marco del desarrollo de proyectos de alto impacto.

1974). En estas normas iniciales se establecieron los principios, las definiciones y los elementos estructurales del sistema general de protección ambiental.

Posteriormente, en el año 1991, la Constitución Nacional consagró una serie de disposiciones para la protección del medio ambiente, como la obligación estatal y personal de proteger las riquezas naturales; la Carta Política creó, además, el derecho colectivo a gozar de un ambiente sano, que puede ser salvaguardado por medio de las acciones populares.

Por otro lado, la Ley 99 de 1993 dispuso el esquema general de directrices y política ambiental, de la concesión de licencias y de la imposición de sanciones, entre muchos otros temas.

Es fundamental resaltar que en 1999, con la Ley 491, se instituyó el seguro ecológico, que estaba encaminado

a cubrir el daño ambiental indirecto imputable al asegurado. Esta póliza se planteó como obligatoria para todas las actividades que pudieran causar daños al ambiente y que requirieran licencia ambiental. No obstante lo anterior, el seguro realmente nunca se consolidó en la práctica, por falta de reglamentación. En la actualidad, por parte del sector asegurador, se otorga cobertura para riesgos ambientales aislados, por solicitud expresa de autoridades específicas o por medio de anexos a las pólizas de responsabilidad civil.

Reflexiones finales

Estaba en lo correcto el Legislador en 1999 al imponer como obligatorio el seguro ecológico; los mecanismos de protección de los recursos naturales no pueden dejarse al libre arbitrio de los particulares. Sin embargo, faltó la reglamentación que aclarara los elementos técnicos necesarios para expedir la póliza.

Ante la urgencia propia del escenario ambiental que nos rodea, se hace necesario retomar los esfuerzos del Legislador, ya sea haciendo exigible este seguro por medio de una reglamentación sólida, o profiriendo una nueva ley que estructure una póliza ambiental adecuada y suficiente para que los intereses naturales se protejan en el marco del desarrollo de proyectos de alto impacto. Solo así el seguro representará un aporte real en la solución de las problemáticas ambientales, obligando su adquisición para las prácticas que así lo requieran.

Colombia cuenta con normas que establecen principios, definiciones y elementos estructurales del sistema general de protección ambiental.

Ante la urgencia propia del escenario ambiental que nos rodea, se hace necesario hacer exigible el seguro por medio de una reglamentación sólida, o profiriendo una nueva ley que estructure una póliza ambiental adecuada y suficiente para que los intereses naturales se protejan en el marco del desarrollo de proyectos de alto impacto. 

UNA MEDICIÓN ALTERNATIVA DE LA PENETRACIÓN DE SEGUROS DE VIDA

Wilson Mayorga, Director de Cámara de Vida y Actuaría
Fasecolda

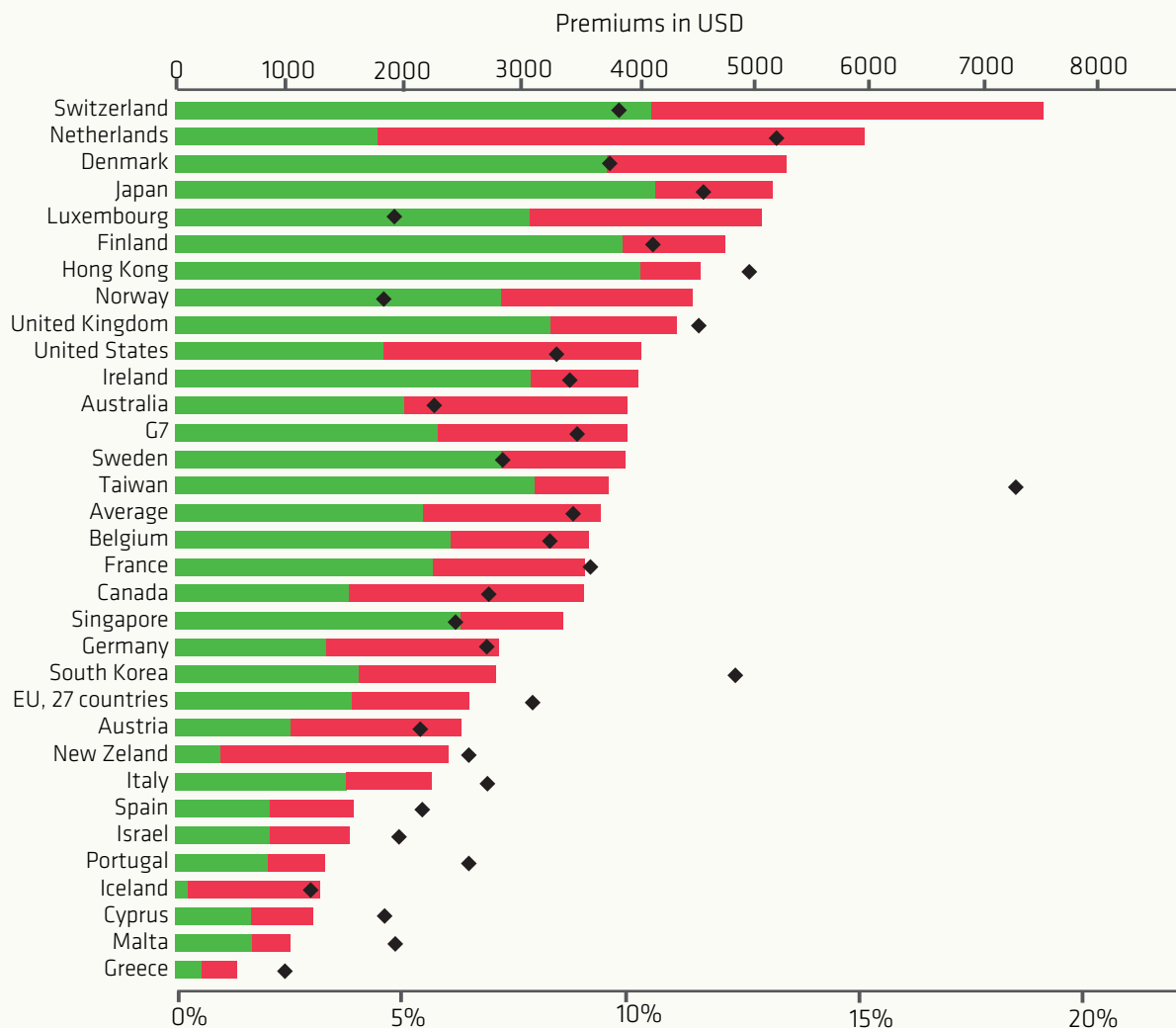
La medición estándar del grado de cobertura de seguros de vida en un país ha sido la tasa de penetración de seguros, medida a partir del cociente entre las primas emitidas y el PIB. Si bien este indicador es comparable entre países, es posible generar indicadores adicionales que puedan dar una medida más aproximada de la profundidad del mercado de seguros de vida en Colombia.

1. Medidas tradicionales de penetración de seguros de vida

En la literatura especializada, existen diferentes medidas que buscan cuantificar la demanda de seguros de vida por los habitantes de un país. En particular, Beck (2002) resume varias medidas: «penetración de seguros de vida» (cociente entre las primas emitidas y el PIB), «densidad de seguros de vida» (primas emitidas per cápita a precios constantes) y el cociente entre primas emitidas respecto al ahorro de los hogares.

El índice de penetración de seguros de vida difiere de su índice de densidad, en la medida en que el primero muestra la relación entre el consumo de seguros respecto al tamaño de la economía (medida por el PIB), en tanto, el indicador de densidad de seguros de vida mide el consumo de seguros del habitante promedio como una medida absoluta, no relativa.

Adicional a la medida utilizada para cuantificar la cobertura de estos seguros en la población, es necesario evaluar los productos que se incluyen en cada país como cobertura de vida, en el sentido que,

Gráfico 1: Penetración y densidad de seguros de vida año 2012- economías desarrolladas

Fuente: Swiss Re Economic Research & Consulting

➡ En economías en desarrollo, la tasa de penetración de seguros de vida se ubica por debajo del 2% y la prima per cápita en la gran mayoría de países no sobrepasa los USD\$400.

Cuadro 1: Número de riesgos asegurados en productos de vida

Número de riesgos	Vida Grupo		Vida grupo deudores	Vida Individual
	Bancaseguros	Otros		
	1,141,679	5,167,549	13,294,131	1,047,121

Fuente: FASECOLDA. Encuesta de canales. Diciembre de 2013.

dada la heterogeneidad de productos, se pueden incluir componentes de ahorro, anualidades o algunas coberturas de riesgo de longevidad que distorsionan la comparación internacional de la penetración de los seguros de vida en cada economía (Beck(2002)).

En economías desarrolladas, la penetración de los seguros de vida se ubica entre el 8% y el 10% (ver gráfico 1), en tanto la densidad, para el año 2012, entre USD \$1 000 y USD \$3 000, aproximadamente.

Por su parte, en economías en desarrollo la tasa de penetración de seguros de vida se ubica por debajo del 2% y la prima per cápita en la gran mayoría de países no sobrepasa los USD\$400 anuales (ver gráfico 2).

2. Medición del número de hogares y personas aseguradas en vida

A pesar de lo anterior, debemos analizar más en detalle lo que la tasa de penetración de seguros de vida en Colombia nos puede mostrar. Este tipo de medidas, que son agregadas y basadas en mediciones macroeconómicas, pueden no reflejar el grado de cobertura de los hogares, lo cual corresponde a una medición de índole microeconómica.

Específicamente, considerando el número de hogares protegidos ante el riesgo, en lugar de la medición tradicional en función de primas emitidas respecto al valor total de la actividad económica del país, es posible cuantificar más precisamente el grado de cobertura de los productos de vida ante la ocurrencia de eventos adversos.

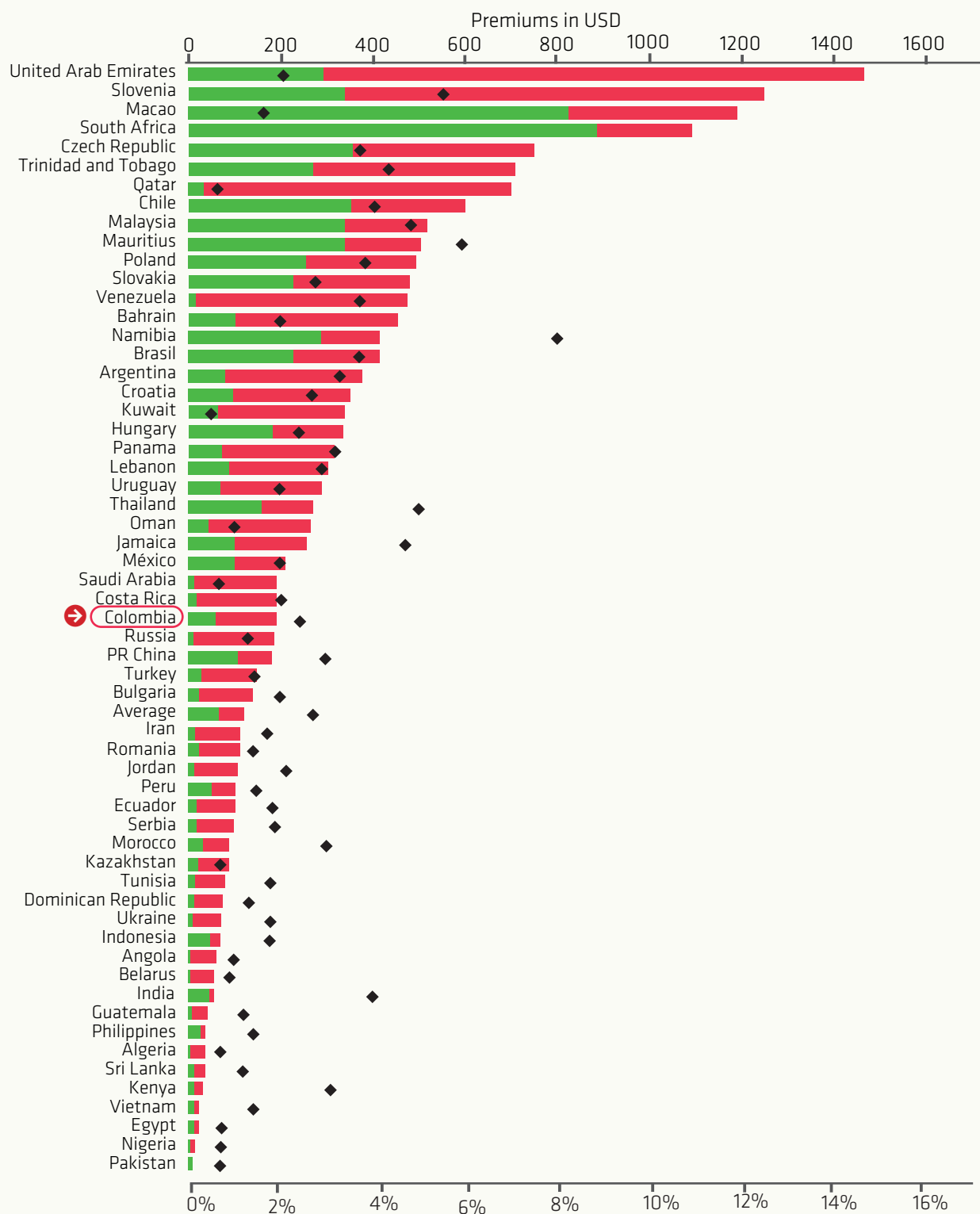
Estimaciones de Fasescolda, con base en información reportada por las compañías de seguros, dan cuenta de 1,04 millón de riesgos asegurados en vida individual a diciembre de 2013 y 19,6 millones de riesgos asegurados en vida grupo.

Para las estadísticas disponibles en el gremio, la unidad de medida es el riesgo, el cual es diferente al número de personas aseguradas, puesto que una persona puede tener varios seguros o tipos de seguros contratados de manera simultánea; sin embargo, la cantidad de riesgos asegurados puede ser indicativo del grado de cobertura de los seguros de vida.

➔ En Colombia existen 1,39 millones de hogares donde al menos un miembro tiene seguro de vida (equivalente al 10.4% del total de hogares).

Adicionalmente, a partir de la Encuesta longitudinal de protección social, realizada por el DANE en el 2013, se estima que en Colombia existen 1,39 millones de hogares donde al menos un miembro tiene seguro de vida (equivalente al 10.4% del total de hogares)¹ diferente a los adquiridos para cubrir alguna obligación financiera.

1. La Encuesta de capacidades financieras del Banco Mundial (2013) estimó que el 12.3% de los hogares en Colombia tienen contratado algún tipo de cobertura de seguro de vida.

Gráfico 2: Penetración y densidad de seguros de vida año 2012- economías en desarrollo

Además, utilizando la misma encuesta, podemos aproximar cuántas personas dentro de cada hogar podrían tener el perfil de asegurados en vida. El supuesto que tomaremos en este caso es que habrá dos asegurados en aquellos hogares donde algún miembro de la familia está asegurado y los ingresos disponibles cubren más que los gastos mínimos del hogar.

Bajo este supuesto, se estima que en Colombia existen 1,84 millones de personas aseguradas. Este segmento del mercado de seguros de vida podría ser considerado como aquellos asegurados que de manera no contributiva eligen adquirir un seguro de vida para proteger el patrimonio de su hogar ante una contingencia².

Finalmente, si asumimos que los compradores potenciales de seguros de vida son la población mayor de 20 años (20,84 millones de personas para el 2013) se obtendría que el 8.8% de las personas mayores en nuestro país se encuentran aseguradas con productos de vida.

Este indicador de cobertura de seguros de vida en términos de personas puede ser una medida alter-

nativa para cuantificar el grado de cobertura de estos seguros, independiente de la actividad económica medida por el PIB.

3. Conclusiones

La tasa de penetración de seguros de vida en Colombia se ha ubicado históricamente entre el 0.5% y 0.6%, lo cual es bajo respecto a economías de similar desarrollo al de nuestro país; sin embargo, proponiendo algunas medidas alternativas que permitan estimar la cobertura de seguros de vida, se encuentra que cerca del 10.3% de los hogares tienen algún tipo de cobertura de seguros de vida.

Entonces, para analizar la demanda de seguros de vida en nuestro país y la cobertura de los hogares ante eventos adversos, es necesario considerar tanto mediciones que permitan cuantificar este fenómeno desde el punto de vista macroeconómico como un análisis microeconómico que complemente las conclusiones obtenidas. 

-
2. Si dividiéramos el número de personas estimadas con cobertura en seguro de vida por el número de riesgos vigentes, obtendríamos que cada persona tendría en promedio cuatro seguros de vida contratados. Este número es mayor de lo esperado, sin embargo, es de esperar que un número indeterminado de personas tengan contratadas (o adquiridas por su empleador simultáneamente) varias coberturas de vida. Este punto no es recogido por la estimación propuesta.
-

Bibliografía

- BECK, T (2002) Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries. World Bank and International Insurance Foundation, Working Paper.
- ENZ, R (2000) The S-Curve Relationship Between Per-Capita Income and Insurance Penetration. The Geneva Paperson Risk and Insurance. Vol 5, No. 3.
- PINZÓN, D (2013) Seguros de vida en Colombia. En: La industria aseguradora en Colombia. Fasecolda.
- Swiss RE (2013) World insurance in 2012: Progressing on the long and winding road to recovery. En: Sigma No. 3.

LA INDUSTRIA Y LOS PRIMEROS CUATRO MESES DEL AÑO

Arturo Najera, Director de Estadísticas.
Fasecolda

El crecimiento a la par de la economía y la mejora en los indicadores de siniestralidad en la operación técnica de las entidades aseguradoras, han permitido el incremento de los resultados netos de las mismas, a pesar de las disminuciones sufridas en los resultados financieros.

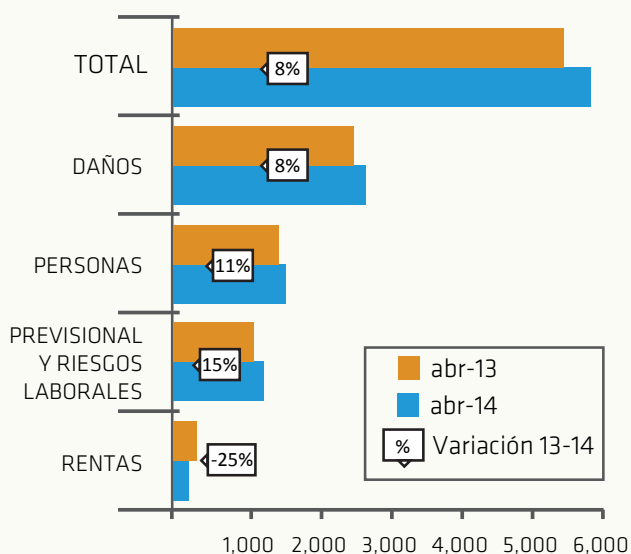
Primas

Durante los cuatro primeros meses de 2014, las entidades aseguradoras han emitido primas por \$5.9 billones, lo que representa un incremento del 8% frente a igual período del año anterior.

Al comparar el crecimiento con el IPC de doce meses, se concluye que el crecimiento real en la producción de la industria ha sido del 5.6%, es decir 1.4 veces el crecimiento esperado de la economía para el año 2014.

Los seguros Previsional de Invalidez y Supervivencia y de Riesgos Laborales, se constituyen como los de mejor dinámica, seguidos por los seguros de personas y los seguros de daños, mientras que en los ramos de pensiones (rentas), las primas al mes de abril de 2014 son inferiores a las de igual período del año 2013; el comportamiento de los principales ramos se explica a continuación:

Gráfico 1: Primas emitidas



Fuente: Fasecolda

Vida Grupo y Colectivo:

El ramo de Vida Grupo que en los últimos dos años se ha posicionado como el principal ramo de la industria ha emitido al mes de abril de 2014, primas por \$830 mil millones 12.8% más que en igual período del año anterior.

La mejora en el indicador de desempleo que al mes abril de era de 9%, así como el comportamiento de la cartera de crédito, han permitido que un mayor número de colombianos cuente con un seguro que ampara el patrimonio de sus seres queridos ya sea por el pago directo de una indemnización o mediante el pago del saldo de acreencias que, como en el caso del crédito hipotecario, garantiza a sus beneficiarios seguir contando con su vivienda ya libre del gravamen mediante el cual fue adquirida.

Riesgos Laborales y Seguro Previsional:

Las normas que propenden por la formalización del empleo y la misma mejora ya mencionada del indicador de desempleo, han hecho que en los primeros cuatro meses de 2014 el número de trabajadores afiliados al sistema se haya incrementado a 8'911.882, aumento que aunado al incremento del salario mínimo ha hecho que las cotizaciones alcancen la suma de

\$811 mil millones, con una variación del 13.4% con relación a igual período del año anterior.

Igualmente en el Seguro Previsional de Invalidez y Supervivencia, cuyo comportamiento depende en gran medida de las variables anteriormente mencionadas, se han emitido primas por \$501 mil millones, lo que representa un crecimiento del 17.6%.

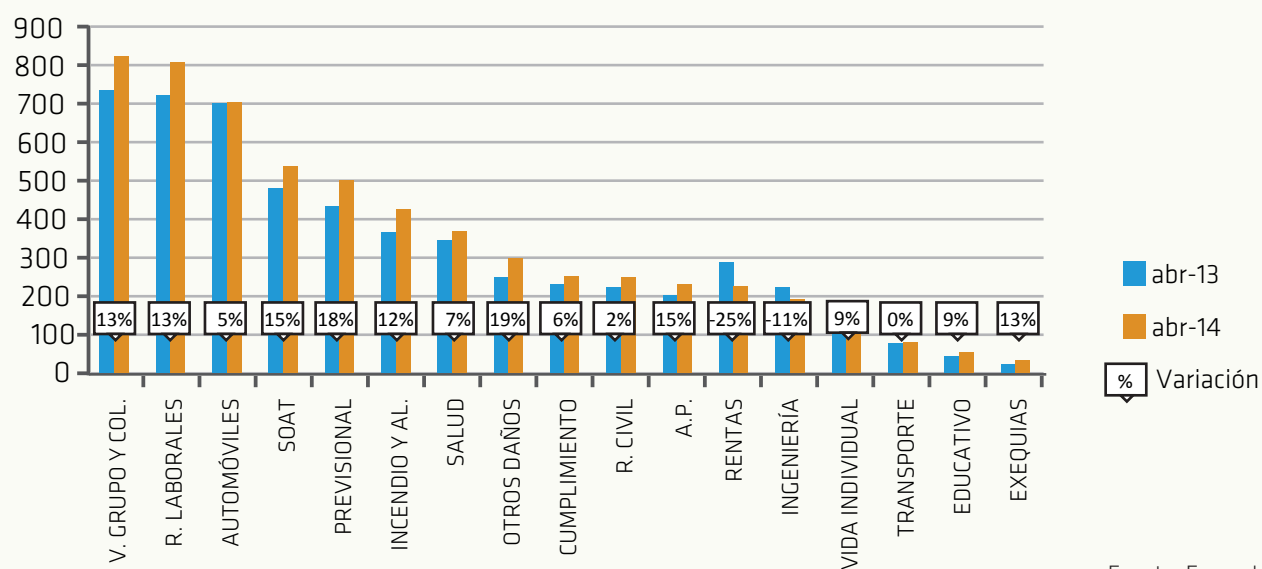
Automóviles:

El ramo de Automóviles es una fiel muestra de cómo la sana competencia redundará en beneficio de los consumidores, en este caso de este seguro, ya que a pesar del incremento del 7.6% en el número de vehículos asegurados, el crecimiento de las primas es del 5%, lo que indica una disminución en la prima promedio.

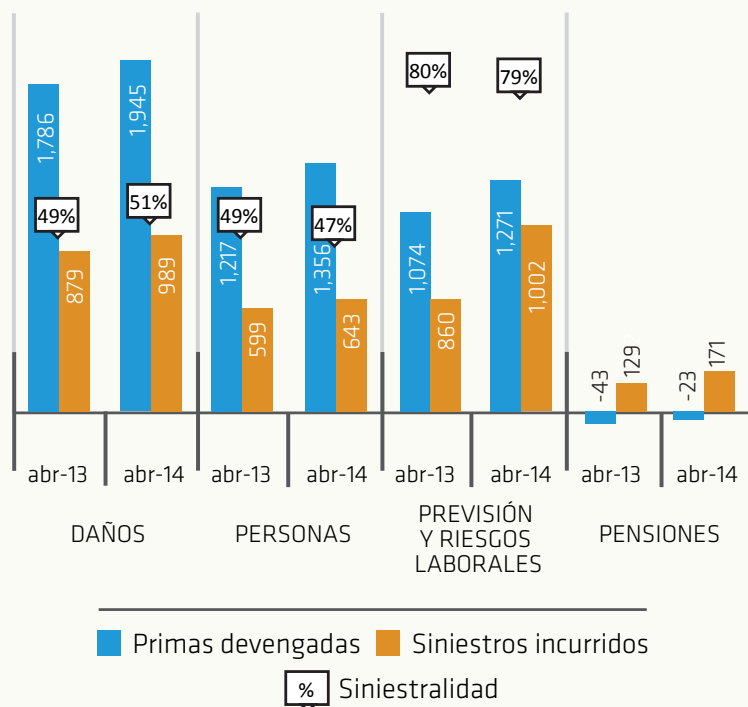
SOAT:

En el SOAT, que protege a conductores, pasajeros y peatones víctimas de accidentes de tránsito por lesiones, incapacidad o muerte, se presenta un incremento del 7.5% en el número de pólizas, incremento que combinado con el aumento del salario mínimo (4.5%), se constituyen en los determinantes de la variación del 11% en las primas del ramo.

Gráfico 2: Primas emitidas por ramos



Fuente: Fasecolda

Gráfico 3: Siniestralidad**Siniestralidad cuenta compañía**

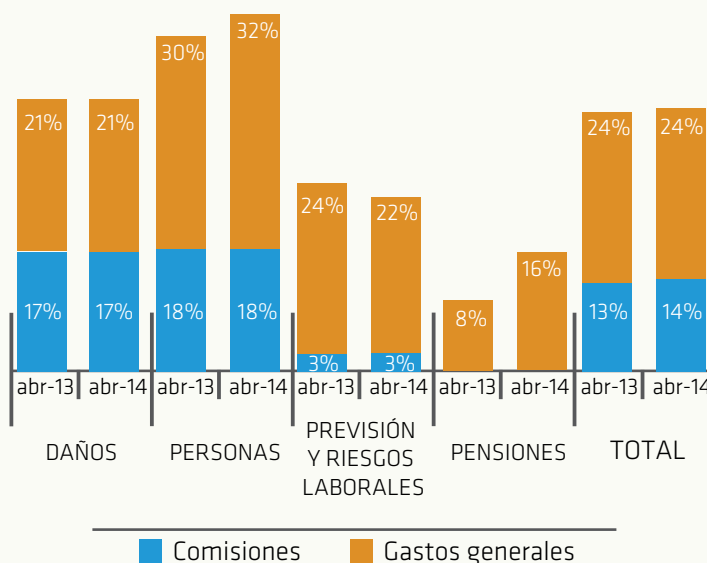
La siniestralidad cuenta compañía, que relaciona los siniestros incurridos con las primas devengadas, presenta un comportamiento estable en términos generales aunque debe destacarse el comportamiento de SOAT, en donde, como consecuencia en el aumento de la cobertura de gastos médicos, el costo de las reclamaciones se ha aumentado en un 28% y por lo tanto al siniestralidad del ramo se incrementó, pasó del 62% en el periodo enero abril de 2014 al 71%, para el consolidado de la industria este indicador pasó del 62 al 63%.

Costos de intermediación y gastos generales

El costo en que las aseguradoras deben incurrir por el servicio de intermediación se incrementó en 11%, mientras que sus gastos generales lo hicieron en un 12%.

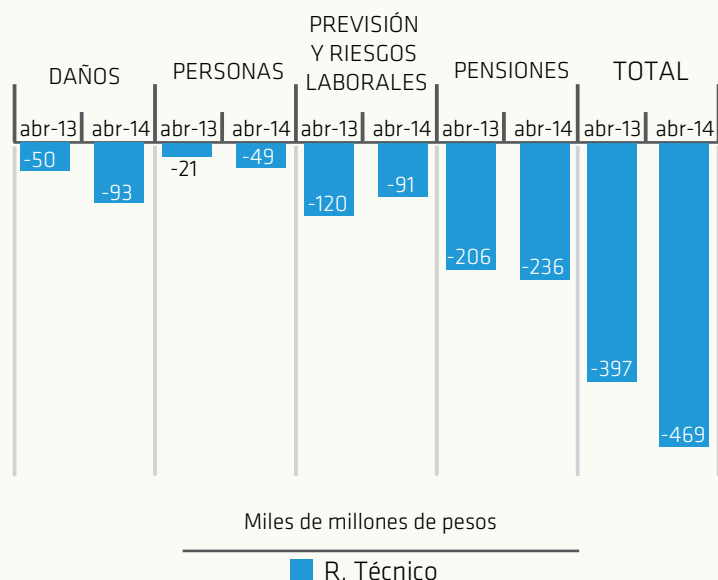
Los ramos de personas son los mayormente afectados por estos incrementos, los cuales tienen su origen en las presiones de los canales masivos de comercialización (Bancos, ESP, grandes superficies, que buscan obtener un mayor beneficio en esta actividad).

Como consecuencia de esta situación, el agregado de los índices de costos de intermediación, que calculan la proporción de primas que se va a los intermediarios y de eficiencia que relaciona los gastos con las primas pasa del 37% en los primeros cuatro meses del 2013 al 38% en igual período del año 2014.

Gráfico 4: Comisiones y gastos

Fuente: Fasecolda

Cuadro 5: Resultado técnico



Fuente: Fasecolda

Resultado técnico

El resultado técnico, que se define como la diferencia entre las primas devengadas netas y los costos por siniestralidad, gastos y comisiones, arroja pérdidas por \$469 mil millones, es decir \$72 mil millones más que en el año anterior.

Los comportamientos ya comentados de la siniestralidad y los gastos explican este resultado.

+ | Utilidad neta

A pesar del deterioro presentado en el resultado técnico, el de rendimientos del portafolio de inversiones permite a las aseguradoras absorber las pérdidas técnicas y generar utilidades por valor de \$428 mil millones, es decir un 9% más que las ganancias obtenidas en los primeros cuatro meses de 2013.

Miles de millones de pesos

Concepto	Compañías	Abr-13	Abr-14	Variación	
				Abs.	%
Resultado técnico neto	Generales	-71	-126	(54)	-76%
	Vida	-334	-354	-20	-6%
	TOTAL	-405	-479	-74%	-18%
Resultado financiero	Generales	244	228	-16	-7%
	Vida	604	732	128	-21%
	TOTAL	849	690	112	13%
Otros ingresos	Generales	8	20	12	145%
	Vida	18	6	-12	-65%
	TOTAL	26	26	0	0%
Impuesto de renta	Generales	47	36	-11	-23%
	Vida	27	38	11	42%
	TOTAL	73	73	0	0%
UTILIDAD NETA	Generales	135	87	48	35%
	Vida	258	341	83	32%
	TOTAL	392	428	35	9%

Fuente: Fasecolda

⊕ | Rendimiento de inversiones

Comparado con el año 2013, al mes de abril del 2014 las entidades aseguradoras han incrementado en \$111 mil millones de pesos (13%) los rendimientos de su portafolio.

El comportamiento del producto del portafolio de inversiones se explica de la siguiente forma:

El aumento de \$52 mil millones en los rendimientos de los títulos de deuda, obedece fundamentalmente a un mayor valor del portafolio, ya que la rentabilidad alcanzada fue del 8.7%, inferior al 9.2% del periodo enero abril del año 2013.

En los títulos participativos, los rendimientos por valoración en las acciones valoradas a precio de mercado, conjuntamente con el registro de dividendos de acciones clasificadas como disponibles para la venta, incrementaron los rendimientos en un 40%, y por lo tanto la rentabilidad de los mismos pasó del 10.3% al 12.8% efectiva anual.

Para la totalidad del portafolio la rentabilidad pasó del 10% efectiva anual en los primeros cuatro meses de 2013, al 9% en igual período del 2014.

Producto de inversiones (Miles de millones de pesos)

COMPAÑÍAS	PORTAFOLIO		RENDIMIENTOS		RENTABILIDAD (1).%	
	abr-13	abr-14	abr-13	abr-14	abr-13	abr-14
TÍTULOS DE DEUDA						
GENERALES DE VIDA	5,833	6,006	172	146	9.6%	7.7%
	18,031	21,053	515	594	9.1%	9.0%
TOTAL	23,864	27,060	688	1,238	9.2%	8.7%
TÍTULOS PARTICIPATIVOS						
GENERALES DE VIDA	1,157	1,300	75	83	21.0%	10.5%
	3,284	3,723	71	121	6.7%	10.2%
TOTAL	4,441	5,022	145	203	10.3%	12.8%
OTROS						
GENERALES DE VIDA	19	16	-2	2		
	92	107	18	14		
TOTAL	111	123	16	16		
TOTAL PORTAFOLIO						
GENERALES DE VIDA	7,009	7,322	246	231	11%	10%
	21,406	24,882	603	729	9%	9%
TOTAL	28,416	32,205	849	960	10%	9%

(1) Rentabilidad efectiva anual

Fuente: Fasecolda

DEBATE ENTRE MICROSEGUROS Y MERCADEO MASIVO

Alejandra Díaz, Directora Responsabilidad Social y Microseguros
Fasecolda

El permanente enfrentamiento entre lo que son los microseguros y el mercadeo masivo puede estar desviando la discusión sobre lo realmente importante, a saber: lograr mercados de seguros cada vez más inclusivos como lo denomina la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS, por su sigla en inglés)

Promover la inclusión financiera es una iniciativa perseguida por gobiernos del mundo, con el objetivo de mejorar el bienestar financiero de personas y empresas, propiciar estabilidad monetaria, reducir pobreza y promover crecimiento económico.

Para el caso de los seguros, dicha inclusión es la oportunidad para que todas las personas que han estado relegadas de este servicio, por diversas razones, puedan acceder a la protección que ofrece este mecanismo de transferencia de riesgos.

Dos modelos de negocio han sido importantes para lograr mayor inclusión financiera en seguros: los microseguros y el mercadeo masivo. Se entiende por mercadeo masivo la comercialización de seguros que busca llegar a todas las personas naturales; microseguros es el esfuerzo por ofrecer protección al segmento de bajos ingresos.

A diferencia de lo que pasa en otros países, Colombia no tiene una regulación en ninguno de los modelos mencionados. En vista del interés que el Regulador

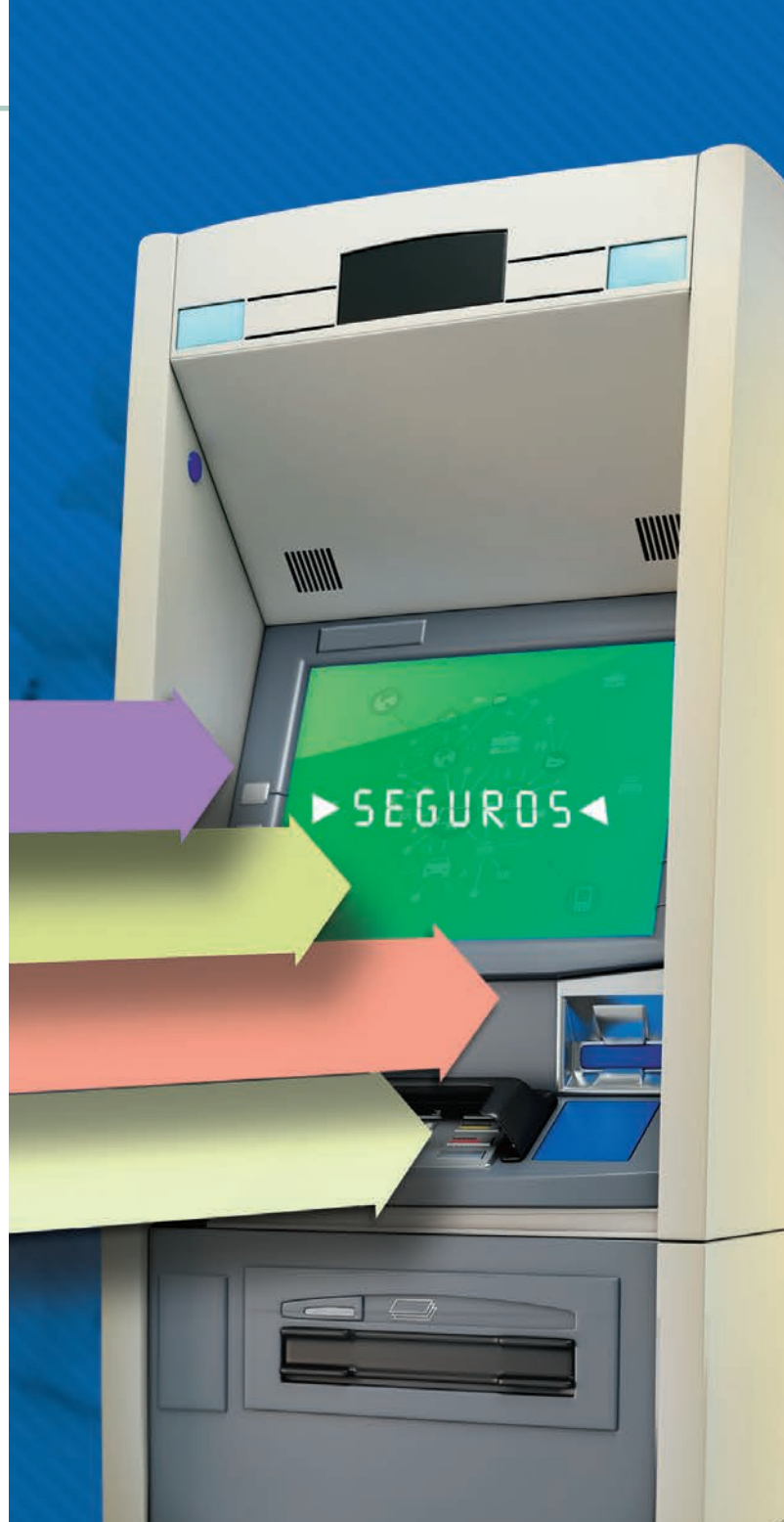
y el Supervisor han puesto en esta materia, vale la pena cuestionar las ventajas o desventajas, así como la necesidad de hacer una distinción para cada uno de los casos.

Esta reflexión resulta oportuna hacerla en un país donde el 30,6% de su población está en situación de pobreza, el 98,2% de los hogares tiene acceso a energía eléctrica, el 88,5% a acueducto, el 94,7% a telefonía celular y el 67,2% de la población adulta tiene al menos acceso a un servicio financiero; cifras que evidencian que, en el esfuerzo por llegar a la población de bajos ingresos con seguros sencillos y homogéneos, se hace cada vez más tenue y, probablemente irrelevante, trazar una línea divisoria entre los microseguros y los seguros masivos.

Como lo demuestran las siguientes cifras, y algunas regulaciones halladas en la región, se evidencian más semejanzas que diferencias conceptuales y filosóficas entre estos dos modelos de comercialización.

A diciembre de 2013, con información del 80% del mercado de microseguros, de un total de 4.043.564 de riesgos asegurados, encontramos que el 48,5% corresponde a riesgos suscritos a través de empresas de servicios públicos, el 19,9% a través de la banca, 17,4% de cooperativas y sólo el 5,5% por intermedio de instituciones microfinancieras, con la fortuna de que cerca del 80% de quienes acceden a los seguros a través de las empresas de servicios públicos son de los estratos uno al tres.

Respecto de la regulación, países como México, Nicaragua, Perú, Guatemala y Argentina han incorporado normas en materia de mercadeo masivo o de comercialización a través de agentes comerciales, siendo el común denominador en las cinco experiencias revisadas que los seguros ofrecidos bajo esta modalidad son propios de ramos como vida o accidentes, son estandarizados, con un modelo de distribución simplificada a través de canales diferentes a los tradicionales con quienes la aseguradora suscribe un acuerdo de comercialización, son de fácil entendimiento para el cliente, tienen costos asequibles al público, hay formación previa al canal de venta y no se requieren condiciones especiales para la suscripción.



➔ ¿Qué riesgos que se cubren con el mercadeo masivo son sustancialmente diferentes de los riesgos que aquejan a la población pobre?

Estas características coinciden con aquellas dispuestas en las regulaciones que sobre microseguros existen en países como México, Perú o Brasil, donde también se regula la venta por canales alternos, en estas regulaciones se destaca que el tomador puede ser cualquier entidad que preste bienes y servicios,

que las pólizas deben ser escritas en lenguaje sencillo, que el proceso de reclamación debe ser simplificado y que debe tener mínimas exclusiones.

Por su parte, en Colombia, en donde no hay una definición de mercadeo masivo, la referencia más cercana resulta ser la regulación en materia de comercialización a través de los establecimientos de crédito y otros vigilados por la Superintendencia Financiera, normativa que contempla todos los elementos señalados por las regulaciones de los países vecinos. Las normas de comercialización, a través de lo que se llama bancaseguros, contemplan elementos como el carácter universal, sencillo y estandarizado de las pólizas, así como su comercialización masiva, ya que no exige condiciones específicas conrelación a las personas o intereses asegurables.

➔ Regulaciones halladas en la región evidencian más semejanzas que diferencias conceptuales y filosóficas entre estos dos modelos de comercialización.

V | vehículos bolívar

Programa de Protección Integral



Lo hacemos por usted:

Un conductor para requerimientos personales (llevar a mamá al médico, recoger a los niños donde los amigos, llevar al aeropuerto a un cliente importante y todo lo que pueda necesitar)



Valet parking exclusivo para usted

Un servicio en el cual le recibimos, estacionamos y cuidamos los autos de sus invitados. Asimismo, podrán contar con un conductor que los llevará de regreso a sus hogares.



Lo llevamos por usted

Un servicio personalizado de mensajería para llevar documentos dentro del perímetro urbano.



Regreso seguro a casa

Un conductor para llevarlo seguro a casa en su vehículo, en caso de haber tomado algunos tragos.



Con vehículos Bolívar usted contará con:

Además de:

- Grúa
- Hotel
- Taller express
- Energía segura
- Ambulancia
- Asistencia jurídica
- Llave maestra
- Repuestos originales

SEGUROS
COMERCIALES
BOLÍVAR



A pesar de que son más los elementos que tienen en común el mercadeo masivo y los microseguros, no es extraño escuchar críticas al modelo de comercialización de microseguros que se alimenta de los canales, características y regulación propia del mercadeo masivo, argumentando que este último, al tener por objeto alcanzar a una gran masa de asegurados, se desvía del objeto de atender a las personas pobres, de suerte que se desvirtúan muchas veces iniciativas valiosas que han funcionado bien para llegar a las personas pobres. En Colombia, un ejemplo de ello es la comercialización en las facturas deservicios públicos, cuyos resultados son destacables, como se observó anteriormente, y donde el 80% de los asegurados corresponde a personas de los estratos uno a tres, lo cual resulta favorable si se tiene en cuenta que el estrato es una aproximación del ingreso.

Es en este punto donde cabe preguntarse ¿cuánto más simple debe ser la póliza de un seguro ofrecido bajo el modelo de mercadeo masivo en relación con el microseguro?, ¿qué riesgos que se cubren con el mercadeo masivo son sustancialmente diferentes de los riesgos que aquejan a la población pobre?, ¿cuál es la protección que debe otorgarse a un cliente de mercadeo masivo que deba ser diferente a la que deba ser provista a un usuario de un microseguro?, ¿qué valor agregado genera tener una regulación de microseguros diferente a la de mercadeo masivo, cuando esta última integra características deseables de los microseguros?, ¿con estas discusiones no nos distraen del objetivo último, que es lograr mayor inclusión financiera?

Otros sectores ya han sobrepasado este obstáculo, uno de ellos es la banca, que, advirtiendo la complejidad operativa de ofrecer productos solo a los pobres, tomó la decisión de hablar de la inclusión financiera y no solo de la bancarización de los pobres, lo que derivó en la adaptación y creación de productos y canales para lograr la masificación del acceso y uso de servicios como los créditos y los ahorros.

Las razones para esto son: extender la penetración de los servicios financieros en toda la población y disminuir los costos económicos no asociados a la operación de productos que solo buscan llegar una parte de la población; además, se reconoce que el componente de verificación de si quien accede a estos productos es un pobre o no, es en la práctica inmanejable y excluyente.

En seguros pasa algo similar. Por este motivo, hay países, como Colombia, en los que la definición de un producto de microseguros, acogida por el sector asegurador, está en función del público al que se quiera llegar y del diseño del producto, pero no en función de quien finalmente compra, toda vez que se entiende que no porque un producto haya sido adquirido por una persona de medianos o altos ingresos invalida el hecho de que el producto fue pensado para las personas pobres.

La reflexión de fondo es si vale la pena distraer la atención en ¿cómo validar que el pobre es quien efectivamente compra? o ¿qué pasa con el microseguro cuando es adquirido por quien no es pobre? o si ¿es necesario tener una regulación en microseguros diferente de la regulación en mercadeo masivo? o si, al contrario, ¿resulta mejor concentrar los esfuerzos en lo trascendental que es el acceso de todos a los seguros en condiciones de calidad y bienestar?

La discusión sobre la pertinencia de trazar una clara línea divisoria entre un microseguro y un seguro de mercadeo masivo está abierta. Mientras se da, y quien sabe cuánto tiempo tarde, urge ofrecer una solución a favor del desarrollo de lo que llama la IAIS «mercados de seguros inclusivos», ¿será que esperamos la creación de un marco de regulación en microseguros o vamos trabajando desde ya en la eliminación de barreras que hoy impidan a pobres y no pobres acceder a la protección que ofrece el seguro? Facultar el uso de terceros corresponsales, así como permitir la comercialización masiva a través de cualquier persona jurídica podría ser el punto de partida. 

LA VENTA DE SEGUROS DE VIDA REQUIERE ADAPTACIÓN

Ingrid Vergara, Directora de comunicaciones y mercadeo
Fasecolda

Marvin Feldman, presidente de LifeHappens, la fundación líder dedicada a la promoción de los seguros de vida en Estados Unidos, estuvo en Colombia y nos habló de su experiencia y prácticas aplicables en nuestro país para aumentar la penetración en este mercado.

¿Qué es la Fundación LifeHappens?

Es una fundación de educación sobre el mundo de los seguros. Nuestra misión es educar, motivar y generar confianza en nuestra industria. Está dirigida especialmente al asesor, el cual tiene que inspirar al público para que tome una responsabilidad financiera personal en el uso de sus seguros de vida y de productos relacionados. Estamos tratando de asegurar que el público entienda qué es un seguro de vida, a través de ellos.

¿Por qué la gente no compra seguros de vida?

Muchas personas no los compran porque no saben que los necesitan y creen que son muy caros. Nuestros estudios demuestran que la gente que tiene menos de 25 años sobreestima hasta siete veces el costo de un seguro de vida; incluso, las personas que tienen 45 o 50 años sobreestiman el costo dos o tres veces. Entonces, es importante para estas personas trabajar con profesionales certificados, que los puedan guiar y mostrarles que en realidad es algo que se puede pagar y que es eficaz en el costo.



Marvin Feldman, presidente de LifeHappens

La manera como se ofrecen seguros de vida no ha tenido una mayor evolución, no hay un crecimiento en la penetración del seguro de vida, ¿cuál es su opinión?

Parte del problema que las compañías tienen es que la manera como la gente compra hoy ha cambiado. Los métodos tradicionales ya no son tan efectivos y la gente ahora usa internet mucho más. Ellos investigan en la red antes de llamar o de hablar con un asesor. Ya no es tan fácil llegar al consumidor como antes. Hoy uno llama a alguien y, por lo menos, las personas jóvenes ya no contestan el teléfono; si se les manda un correo electrónico, tampoco responden; pero si se les envía un mensaje de texto o un mensaje en una red social, ahí sí se obtiene una rápida respuesta.

Las compañías se han volcado muy lentamente hacia estos nuevos canales y hay mucho temor sobre cuáles pueden ser los problemas que puedan resultar de esto, pero yo creo que, eventualmente, las compañías sí van han llegar allá. Nuestra industria tiene que aprender y adaptarse al uso de esos nuevos recursos a los que la gente joven sí responde.

Se dice que la fuerza de venta de seguros de vida está envejeciendo, no se renueva, no hay agentes jóvenes que quieran dedicarse a vender este producto. ¿Cómo hacer para que los que se están haciendo mayores accedan correctamente a las nuevas comunicaciones?

Los agentes ya establecidos deben volverse mentores de las nuevas generaciones. Ellos deben entrenarlos en cuáles son los productos y cómo usarlos; además, deben entrenarse en el manejo de las redes sociales, porque muchos de los agentes ya más viejos no se sienten cómodos con las nuevas opciones de comunicación.

A la gente joven no le gustan esos contactos cara a cara, pero la gente de 40 años o más todavía quiere esos contactos personales; incluso así usen las redes sociales, estas personas ya mayores quieren ese contacto.

¿Qué decirle a la gente que cree que las redes sociales sirven solamente cuando se quiere vender algo?

Si usted mira nuestros materiales, nosotros no estamos vendiendo nada. LifeHappens no vende productos, no



Marvin Feldman, presidente de LifeHappens

➔ LifeHappens nació en el año 1994, conocida anteriormente como la Fundación LIFE, cuenta con siete organizaciones de productores de seguros líderes en los Estados Unidos, que reconocieron la necesidad de educar mejor al público sobre importantes temas de planificación en seguros. Recibe apoyo de más de 140 organizaciones de seguros y de servicios financieros.

patrocinamos compañías, no recomendamos a nadie; lo único que usted verá es información que educa al consumidor sobre cómo funciona un seguro de vida, qué tan rentable es, por qué lo necesitan. Estamos educando e inspirando. Para vender el producto todavía se necesita que alguien haga la llamada, ya sea mediante un agente, o en forma directa, o por un supermercado, lo que sea, pero alguien tiene que hacer esa llamada.

Las redes sociales funcionan muy bien para educar al consumidor, creo que es una herramienta perfecta para usar, seguida después de una llamada, una carta, un correo electrónico, que diga: «Me gustaría tener una cita con usted para hablar de...», y después seguir el proceso de venta. Eso es lo que tiene que pasar después de usar la red social.

¿Qué pasa con los nuevos canales de distribución?

En Estados Unidos, algunas compañías están haciendo pruebas con empresas como Walmart, para ofrecer productos de fácil adquisición, pero el tipo de seguro que están vendiendo, realmente, no soluciona, en general, todos los problemas financieros. Lo que sí hace es dar a la gente una primera prueba de qué es tener un seguro, y les da un sentido de seguridad. La persona piensa ahora: «Soy dueña de algo que va a proteger a mi familia.» Si usted es un agente, y vuelve a llamar a esa persona, va a estar más dispuesta a escuchar lo que usted tiene para ofrecerle, va a estar más abierta y receptiva a la idea de comprar otro seguro.

Sigo sintiendo que hay una brecha entre las compañías de seguros y los intermediarios, ¿cuál sería esa «llave mágica» que se necesita hoy para impulsar la venta del seguro de vida?

La industria está teniendo dificultades para hacerle llegar el producto al consumidor –no se ha encontrado la llave mágica aún y la mejor manera para hacerlo, en mi opinión, es cara a cara. Un agente, un consejero financiero que trabaje con el cliente.

Los seguros de vida todavía deben ser vendidos y las personas no los compran hasta que no toman la decisión emocional de que los necesitan. La gente no toma esa decisión, a menos de que haya alguien ahí para convencerlos de que den el siguiente paso.

Nosotros analizamos las estadísticas en los Estados Unidos y lo que vemos es que mucha gente dice: «Sí, yo necesito un seguro de vida.», pero poca gente dice: «Sí, lo necesito y lo voy a comprar.» Y, después, menos gente es la que realmente lo compra. La diferencia es a quiénes se llama y a quiénes se pide que compren.

Si usted adquiere un producto en internet, compra solo eso, un producto; de pronto es el que se ajusta a sus necesidades y no le ofrece las soluciones que requiere, eso es un problema. Aunque la herramienta es muy buena, yo creo que el contacto personal es importante para motivar a la gente.

En definitiva, ¿le podríamos pedir a las compañías que fidelizaran más a sus intermediarios para que sigan ejerciendo esa importante labor de asesorar a las familias en los temas de seguros para proteger su futuro?

Absolutamente. Y esas compañías pueden recurrir a nosotros y decirnos cómo podemos tener una relación con LifeHappens. Formar algo juntos; de pronto, traducir algunas cosas al español para que puedan estar disponibles para las personas de acá, como nuestros programas.

¿Qué programas tienen para la promoción del seguro de vida en los Estados Unidos?

Tenemos tres programas principales. El primero es Protege tu Amor, entendemos que la gente compra seguros de vida porque ama a alguien o porque le debe algo a alguien. Esta campaña se concentra en el amor, todo se trata de que uno ama a alguien y por eso es que compra seguros de vida. Uno quiere asegurarse de no dejar a esta persona desprotegida o en deuda, o de que no tenga que depender más delante de amigos, o de la iglesia o de otros para poder vivir, uno quiere asegurarse de que los seres queridos puedan vivir bien.

El segundo programa es El Seguro de Discapacidad, que es para proteger el salario, para proteger el cheque que se recibe cada mes. Si algo pasa, queremos asegurarnos de que a las familias les van a seguir entrando suficientes ingresos para continuar con el estilo de vida que llevan, para que así puedan seguir siendo miembros importantes en la comunidad. Este seguro provee dignidad, seguridad y tranquilidad mental.

Y nuestro programa más grande es El Mes de Conciencia de los Seguros de Vida, el mes de concientización, el más importante y en el que volcamos la mayoría de nuestros recursos. Trata en exclusiva sobre seguros de vida, sobre qué son; una vez más, ofrece dignidad, seguridad y tranquilidad mental.

También tenemos otros programas de apoyo, entre los que se destaca Historias de la Vida Real; son historias que muestran la importancia de los seguros, las envían agencias del país acerca de las experiencias de sus clientes; alguno que tuvo una incapacidad, o alguien que murió o, de pronto, una historia sobre el valor de la póliza, cómo el seguro de vida les ayudó a mantener sus ingresos; nos llegan cientos de historias y nosotros determinamos cuáles son las que vamos a publicar en nuestro sistema.

Estamos disponibles y pueden contactarnos para ayudarlos a promocionar el seguro de vida de manera integral. 

SEGURO OBLIGATORIO PARA AUTOMÓVILES EN CENTROAMÉRICA

Ricardo Gaviria, Director Cámara del SOAT
Fasecolda

La protección para víctimas de accidentes de tránsito se convierte en un tema de discusión importante en estos países latinoamericanos.

Después de la Segunda Guerra Mundial, los países de América Latina dieron inicio a la discusión e implementación de mecanismos que protegieran la integridad y vida de las personas en caso de accidentes de tránsito, para lo cual, en la mayoría de ellos han adoptado seguros.

Esta tarea, lejos de ser una discusión fácil, ha requerido del análisis de elementos técnicos, políticos, sociales y económicos, entre otros, que permitan su implementación. Por eso, no ha sido extraño encontrar varios casos de países en los cuales la norma fue expedida en un año y no entró en vigencia o lo hizo años después.

Si analizamos la implementación de seguros obligatorios para automóviles, es fácil evidenciar que en la mayoría de países de Suramérica, ya existe este tipo de protección, bien bajo la modalidad de responsabilidad civil (Argentina y Venezuela) o bien bajo la modalidad de accidentes personales (Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay), pero la implementación de mecanismos similares en los países de Centroamérica aún aparece como tarea pendiente, lo cual afecta de manera directa a las víctimas de accidentes de tránsito o las finanzas públicas de estas naciones. Costa Rica, Nicaragua y Panamá adoptaron seguros obligatorios (1976, 2002 y



2006 respectivamente) para otorgar coberturas en este tipo de eventos y aún cuando El Salvador avanzó en la discusión de un mecanismo de protección, a la fecha no cuenta con este instrumento.

Guatemala, Honduras, El Salvador y México son algunos de los países que por estos días discuten el tema. En tal sentido, el Presidente Ejecutivo de Fasecolda fue invitado recientemente a la convención de Aseguradores de México, organizada por la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) para mostrar la experiencia del SOAT en nuestro país, como una de las posibles alternativas sobre la materia.

Parte de las conclusiones de la ponencia revelan que los accidentes de tránsito hacen parte del tipo de eventos que requieren una solución colectiva, por el potencial de daño en los individuos y la subestimación del riesgo de los actores viales, los seguros obligatorios son instrumentos financieros que han demostrado su utilidad en la mitigación y atención de víctimas de accidentes de tránsito, por lo que han sido implementados en la mayoría de países del mundo.

Aún cuando puede ser percibido como un mayor costo en la tenencia de un vehículo, encuestas realizadas

a distintos grupos poblacionales demuestran que la existencia de este seguro es muy bien percibida y se convierte en una solución efectiva para administrar los riesgos de accidentes de tránsito.

Y es que el SOAT de Colombia, implementado en 1986, ha demostrado beneficios importantes, en especial para la protección de todas las víctimas de accidentes de tránsito, en la medida en que su modelo

de operación permite que los recursos fluyan de manera expedita a los centros de salud que atiendan este tipo de situaciones.

Cada año, se desembolsan más de 780 000 millones de pesos como parte de las indemnizaciones por accidentes de tránsito, de los cuales el 90% son recibidos por los hospitales en todas las regiones de la nación. El porcentaje restante está dirigido al pago

+ | Año de introducción del seguro obligatorio en los países de Latinoamérica



*En El Salvador se creó un fondo administrado por el Gobierno en 2013 para operar coberturas por muerte o incapacidad en caso de accidente de tránsito.

de las indemnizaciones por transporte, incapacidad permanente o muerte y gastos funerarios de las víctimas de accidentes de tránsito, conforme las coberturas máximas definidas por Ley.

Por último, a través del SOAT se recaudan los dineros destinados a otros fondos especiales, entre ellos el Fosyga, la Agencia Nacional de Seguridad Vial y el RUNT, que tienen como propósito brindar coberturas

en caso de accidentes con vehículos no asegurados o no identificados, a la realización de campañas de prevención vial y a la administración de una central de datos que recauda toda la información relacionada con tránsito y transporte en el país. Cabe aclarar que en el caso de eventos con vehículos no asegurados o no identificados, el Fosyga actúa como pagador inicial pero luego recobra al propietario del vehículo que incumplió la ley, todos los gastos en que se incurra por la atención de los afectados.

➔ En la mayoría de países de Suramérica ya existe este tipo de protección.

El SOAT es un instrumento eficaz de protección, en especial para las personas de menores ingresos, que garantiza el acceso inmediato a los servicios de salud requeridos y permite que lesiones menores no se compliquen o lesiones graves no terminen con la vida de una persona. 

Estamos contigo en cada momento de la vida

Porque hemos diseñado un portafolio de productos pensando en tu tranquilidad

SEGUROS GENERALES SURAMERICANA S.A. SEGUROS DE VIDA SURAMERICANA S.A.
VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA



VIDA

SALUD

AUTOS

HOGAR

EMPRESAS

Contacta a tu asesor profesional
01 800 051 8888
Bogotá, Cali y Medellín 437 8888
Para más información visita: www.sura.com

Seguros | **sura** 

ARGENTINA CALIFICA Y PREMIA AL PARQUE AUTOMOTOR

Ana María Zambrano, Subdirectora Cámara de Automóviles
Fasecolda

La decisión de comprar un carro no es un aspecto menor para la mayoría de los colombianos. La capacidad adquisitiva, la historia crediticia, y el costo del vehículo en la etapa de posventa definen la posibilidad de aventurarse en esta responsabilidad financiera. Pero, con tantas referencias en el mercado, ¿qué vehículo comprar?

Una vez superadas las restricciones de índole económica, continúa la toma de decisión: ¿cuál es el vehículo que mejor se ajusta a las necesidades del hogar?, ¿nuevo o usado?, ¿cuáles son los niveles de seguridad?, ¿cuál es el valor de los repuestos?, ¿cómo es la red de representación y respaldo de la marca en el país?, ¿existe asistencia tecnológica?, ¿cuál es el costo de los seguros?

Encontrar en un solo lugar la información suficiente para poder hacer las comparaciones necesarias no es fácil. Hoy en día, se cuenta con un número importante de publicaciones especializadas al respecto, pero circunscriben su análisis a una o dos especialidades en

particular, bien sea seguridad y asistencia tecnológica, o representación y asistencia de la marca, pero no se encuentra una única publicación que condense todo este análisis de forma apropiada para los futuros compradores en el país.

En el año 2007, surge una primera iniciativa, que en principio buscaba dar respuesta a una necesidad particular de las compañías aseguradoras argentinas, luego el Centro de Experimentación y Seguridad Vial (Cesvi), a partir una metodología específica, da a conocer el ranking de los vehículos más seguros. A estos vehículos se les mide el índice de seguridad, el cual, sobre un total de 100 puntos, incluye cuatro



aspectos fundamentales: seguridad activa, seguridad pasiva, comportamiento estructural y asistencia a la conducción.

- Seguridad activa: en este componente se analiza el sistema de seguridad activa del vehículo, entendida como aquellos mecanismos que facilitan la conducción del mismo y disminuyen la probabilidad de colisión, tales como sistema de frenado, sistema de iluminación exterior, suspensión y control de tracción, entre otros. El total de puntos posibles en esta categoría es de 23.
- Seguridad pasiva: es todo aquello que protege al conductor o minimiza sus lesiones en caso de accidente. Se tiene en cuenta si el carro cuenta con sistemas de apoyo como cinturón de seguridad, airbags, pretensores, apoyacabezas. Teniendo en cuenta la relevancia de este componente en la protección al conductor, es que esta categoría tiene una puntuación máxima de 47 puntos.
- Comportamiento estructural: respecto a la seguridad del vehículo, tanto para conductores como peatones, es importante considerar la estructura de la carrocería. Para ello se analizan los detalles de construcción, materiales, tecnología y diseño de carrocería, sistemas de soldadura y los puntos fusibles. Esta categoría aporta un máximo de 20 puntos a la calificación.

➔ Encontrar en un solo lugar la información suficiente para poder hacer las comparaciones necesarias no es fácil.



- Asistencia a la conducción: esta última categoría tiene en cuenta aspectos como el tipo de espejos retrovisores, el mecanismo de operación de las ventanas, sistema de bloqueo central, comando satelital de funciones, sistema de apoyo para parqueo y manejo en reversa, y comodidad en la conducción, entre otros, aportando un máximo de 10 puntos a la calificación.

Paralelo a esta evaluación, y tomando como referencia el modelo europeo, se creó el Sistema Argentino de Rating Automotor (Siara). Este sistema considera una base de 2732 vehículos, los más representativos del mercado, y con una antigüedad de hasta diez años. A partir de esta base, se analizan los carros desde tres perspectivas, cada una con una puntuación máxima de 100 puntos: el índice de seguridad que elabora Cesvi, un análisis de reparabilidad y los indicadores de hurto. El análisis de reparabilidad se obtiene a partir de los daños que sufre un vehículo en pruebas de impacto controladas, en la disponibilidad y precio de los repuestos básicos y los costos promedio de

los siniestros; los indicadores de hurto incorporan la frecuencia de sustracción, así como el nivel y la calidad de equipamiento con que cuenta el carro para evitar su robo.

Esta plataforma ha facilitado que el sector asegurador argentino acceda a información precisa y detallada sobre el tipo de vehículo que está asegurando, pero aún más importante, ha permitido que los futuros compradores también cuenten con un sistema que condense la calificación y evaluación de los aspectos determinantes a la hora de adquirir un vehículo. Adicionalmente, las marcas de automóviles pueden conocer su posición relativa en el mercado, lo cual también es de interés para ensambladoras, talleres de reparación y distribuidores de autopartes, entre otros.

Premios para el país: la experiencia en el caso colombiano

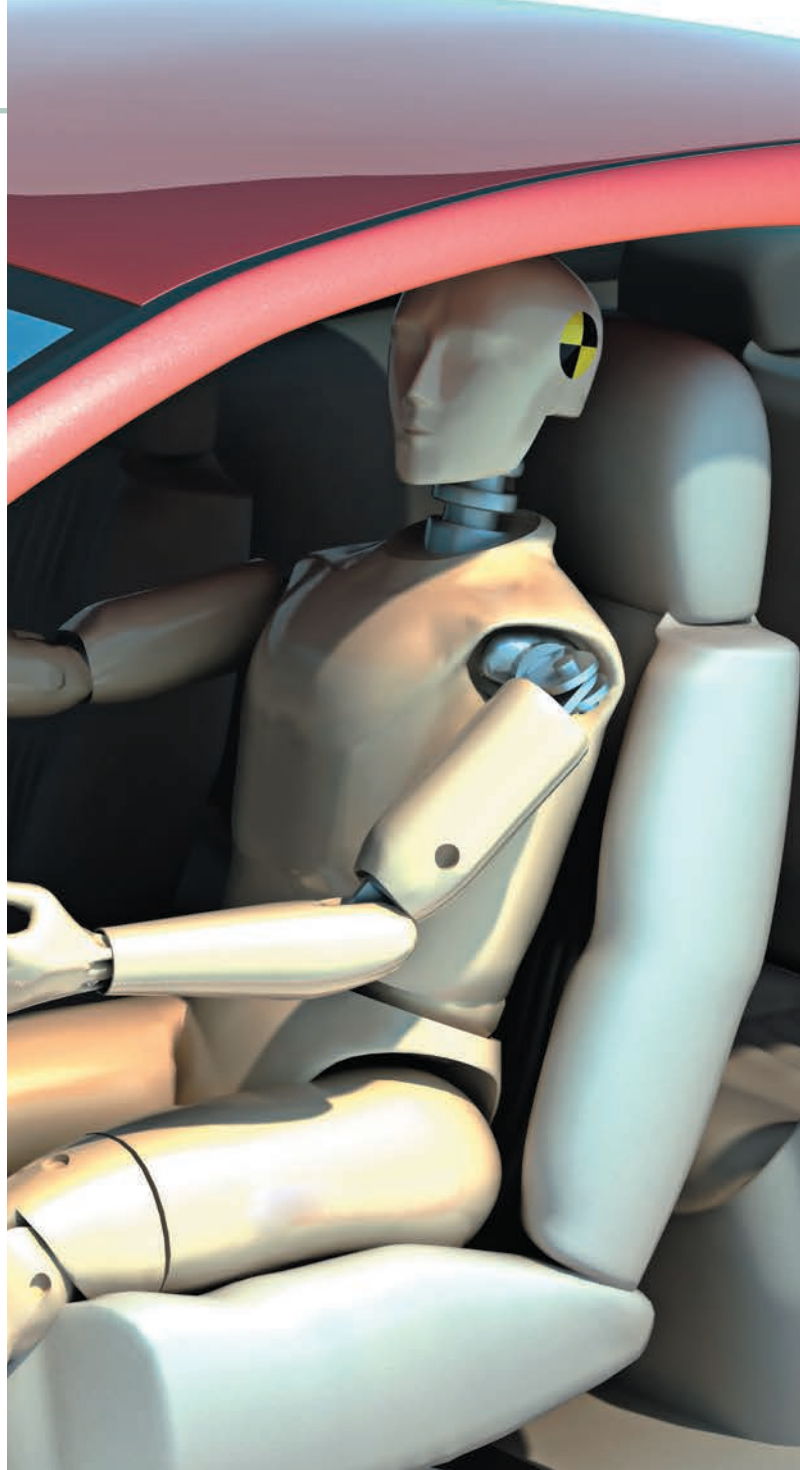
Cesvi Colombia, con el respaldo del sector asegurador, busca desarrollar la misma plataforma, teniendo

en cuenta varios criterios, entre ellos, seguridad, reparabilidad y servicio de posventa. A continuación se relacionan los principales aspectos que se tendrán en cuenta en la evaluación de cada uno de estos criterios:

1. Seguridad: se tendrán en cuenta la seguridad activa y pasiva que ofrece el vehículo al conductor y a los pasajeros, así como la calidad de los sistemas de apoyo a la conducción.
2. Reparabilidad: se analizarán el costo medio de reparación frente al valor comercial, los costos medios de una canasta básica de repuestos, y los costos de la mano de obra de reparación frente al costo medio de reparación global.
3. Servicio posventa: este es un elemento de gran importancia para el consumidor. El análisis de este criterio incluye los resultados ponderados del índice global de satisfacción (IGS), encuesta que viene midiendo la satisfacción de asegurados que han pasado por un taller de colisión; los resultados del Plan de Clasificación de Talleres (PCT), evaluación de talleres de reparación que viene realizando Cesvi en el país; y la tasa de suministro de repuestos en el mercado.

La base de información con la que se consideraría la posibilidad de establecer un premio similar tendría de presente los procesos experimentales que ha realizando Cesvi Colombia, las estadísticas de gestión de siniestros de las compañías aseguradoras afiliadas a Fasecolda, y la información adicional disponible en el mercado.

Teniendo en cuenta el impacto positivo que este proyecto puede tener para sociedad, se espera con entusiasmo que a finales de este año, el sector asegurador, así como las marcas y los futuros compradores de vehículos, encuentren una herramienta que les ayude a tomar decisiones de compra informadas. 



➔ Esta plataforma ha facilitado que el sector asegurador argentino acceda a información precisa y detallada sobre el tipo de vehículo que está asegurando.

¿Y ANTE LA POSIBLE OCURRENCIA DEL FENÓMENO EL NIÑO?

Paola Torres, Ingeniera SIG
Laura Rincón, Investigadora Cámara de Incendio y Terremoto
Fasecolda

Las recientes comunicaciones emitidas por diferentes entidades frente a la posible ocurrencia del fenómeno El Niño en nuestro país, han hecho que se activen estrategias de mitigación y acciones sobre los posibles impactos en los sectores que se pueden ver afectados. El sector asegurador deberá adoptar medidas propias.

La aparición periódica de aguas superficiales relativamente mas cálidas en el océano Pacífico tropical central y oriental, frente a las costas de Perú, Ecuador y el sur de nuestro país, tiene por su extensión y magnitud la capacidad de afectar el clima de varias regiones alrededor del mundo, incluida Colombia, a este evento meteorológico se le conoce como fenómeno El Niño.¹

En general, en El Niño se presenta un aumento de los caudales medios de los ríos colombianos, una disminución en la humedad del suelo y en la actividad vegetal (Poveda & Jaramillo, 2000), lo que también puede causar aumento de la nubosidad en

algunas zonas. Sin embargo, el efecto más notorio es el aumento de la temperatura media del mar, que puede llegar hasta 4°C en determinadas regiones. Por consiguiente, no se produce afloramiento de aguas ricas en nutrientes y, dado que las aguas oceánicas están muy empobrecidas, no hay suficiente fitoplancton, único alimento para muchos animales marinos. El Niño produce un gran descenso en la abundancia de las poblaciones de peces, lo que conlleva decaimiento de la actividad pesquera. (Urrutia, 2000).

Este fenómeno, ha dejado ver su fuerte impacto en nuestro país en varias ocasiones, de acuerdo con el informe Posibles efectos naturales y socioeconómi-

➔ Las consecuencias de este tipo de fenómenos tienen el potencial de afectar a distintos sectores económicos, siendo los de energía, agrícola y pecuario algunos de los más vulnerables.



cos del fenómeno El Niño en el periodo 2012-2013 en Colombia, publicado por el Instituto de Hidrología, Meteorología y Estudios Ambientales (Ideam) en Julio 2012, se hizo más evidente durante los periodos comprendidos entre 1991-1992 y 1997-1998 en los que marcó el desarrollo de las actividades económicas, por la interrupción en el fluido eléctrico como consecuencia del déficit hídrico.

Las consecuencias de este tipo de fenómenos tienen el potencial de afectar a distintos sectores económicos, siendo los de energía, agrícola y pecuario algunos de los más vulnerables. Evaluar estas consecuencias tiene ahora gran relevancia, considerando que en los últimos meses diferentes entidades, como el Ideam y la Unidad Nacional para la Gestión del Riesgo de Desastres (UNGRD), han emitido varias comunicaciones en que invitan a los diferentes sectores a adelantar las medidas de adaptación y manejo necesarias, frente a una probabilidad del 68% de que el fenómeno ocurra en los meses de julio, agosto y septiembre, y del 79% de que su máximo desarrollo se dé en el último trimestre de 2014.

Posibles impactos: evidencia del pasado

Una de las particularidades de este fenómeno es que puede generar diferentes condiciones climáticas, dependiendo de la región geográfica del país. El boletín de prensa del Ideam, emitido el 24 de abril de 2014, señala dentro de los posibles efectos climáticos, que mientras en las regiones Caribe, Andina y Pacífica habrá una disminución de las lluvias y aumento de las temperaturas, en el piedemonte de la cordillera Oriental y el piedemonte Amazónico se estima aumento en las precipitaciones. Esto podría ser un agravante, teniendo en cuenta que en varias regiones del país se han presentado fuertes episodios de sequía a lo largo del año, y que la temporada de invierno se ha caracterizado por su anormalidad en la disminución del volumen, intensidad y frecuencia de las precipitaciones, en comparación con años anteriores.

Estos posibles cambios tienen asociadas consecuencias directas para las actividades de algunos sectores. Experiencias en años pasados han dejado en evidencia

1. Fuente: IDEAM, Posibles efectos naturales y socioeconómicos del fenómeno El Niño en el periodo 2012-2013 en Colombia, Julio 2012.

algunas de estas para los sectores económicos, que se pueden contar como de importancia para la industria de seguros, tal es el caso de los sectores agrícola, salud, energético y transportes.

Cuadro 1: Daños causados por El Niño 1997-98

Sector y subsector	Daños totales (Millones de dólares)
Total nacional	563.5
Servicios	309.5
Agua potable y saneamiento	1.8
Generación de electricidad	307.7
Sector salud	40.9
Sector transportes	5.9
Transporte marítimo	2.0
Transporte fluvial	3.9
Sectores Productivos	148.6
Agricultura	101.1
Ganadería	6.5
Industria	41.0
Otros sectores	58.6
Incendios forestales	52.3
Vivienda	3.5
Atención de emergencias	2.8

Fuente: Corporación andina de Fomento. Año 2000

Lo anterior se evidenció durante El Niño registrado en 1997-1998, que se manifestó con especial reciedumbre sobre el sector agropecuario a lo largo de Centroamérica, con efectos de diversa índole, producto de las condiciones imperantes en cada región climática y de las características propias de cada actividad. De acuerdo con una estimación de la Cepal, se considera que las pérdidas en el sector agropecuario llegaron a los USD 475 millones, las cuales habrían sido muy superiores de no haber tomado acciones dirigidas a reducir los impactos del fenómeno. (Corporación Andina de Fomento, 2000).

Según estimaciones de la CAF, con base en cifras de la Cepal, en Colombia se presentaron déficits importantes de precipitación durante casi un año, lo que generó condiciones secas en el sistema de vegetación del suelo, principalmente en las regiones Andina y Caribe. Esto, sumado al aumento de las temperaturas del aire, propició incendios de cobertura vegetal. El número de estos eventos registrados durante El Niño 1997-98 no tuvo precedentes en la historia del país; se presentaron 12799 incendios en todo el territorio nacional, que cubrieron una superficie total de 290 769 hectáreas, afectando particularmente a los departamentos de Antioquia, Valle del Cauca, Cundinamarca y la región del Viejo Caldas. (Corporación Andina de Fomento, 2000).

En cuanto a la salud, fue tal la magnitud del fenómeno El Niño que el costo total estimado en el sector ascendió a 40.9 millones de dólares en, daños indirectos, por cuanto comprenden inversiones y gastos extraordinarios, orientados a la prevención y atención de enfermedades. La suma anterior no incluye una cantidad importante que este sector destinó al suministro de agua potable. Debido a que los daños estimados incluyen la adquisición en el exterior de equipos, medicamentos e insumos, se produjo un efecto negativo en la balanza de pagos, que se ha estimado en 26.2 millones de dólares. (Corporación Andina de Fomento, 2000).

El fenómeno El Niño provocó grandes daños en cuanto a incendios forestales, pérdida de coberturas vegetales, aumento de la vulnerabilidad a desastres naturales por inundación e incendios, aumento de epidemias como dengue, malaria y cólera, daños en los sectores de transporte, industria, comercio, vivienda e infraestructura, lo que se vio evidenciado en la gran inversión monetaria destinada a la atención de desastres y a la ejecución de planes de contingencia. A pesar de estas medidas, este evento causó grandes pérdidas económicas y ecológicas sin precedentes. Infortunadamente, no contamos con cifras indicativas de las pérdidas aseguradas para este periodo. Se hace relevante referenciar que actualmente se estima que cerca del 2% del área cultivada en todo el país cuenta con un seguro.

Retos de la industria aseguradora

La invitación de la UNGRD, en su circular N°17, está dirigida a los diferentes sectores, incluido el asegurador, para que tomen medidas frente a las posibles consecuencias de este fenómeno.

Como referencia, el mercado de seguros internacional ha dado algunos pasos en la mitigación del riesgo asociado a factores climáticos. Los líderes de las compañías de seguros y reaseguros más grandes del mundo, asociados en The Geneva Association, en su última asamblea general confirmaron su compromiso con la Declaración del riesgo climático de esta organización, que señala los principios a partir de los cuales la industria puede contribuir a hacer frente a los riesgos asociados al clima.

Así, The Geneva Association se compromete a fortalecer su capacidad de investigación para lograr una mejor evaluación y administración del riesgo, y a proveer herramientas a sus clientes para evaluar y contrarrestar los riesgos asociados al clima. Este compromiso busca estrechar los lazos con los tomadores de decisiones en instancias públicas, para promover la implementación de códigos de construcción y otras medidas que fortalezcan la resiliencia de los territorios. En esta misma línea, buscará comunicar a sus clientes los niveles de riesgo a los que están expuestos, además de las medidas de mitigación y adaptación que pueden tomar y los beneficios financieros de las mismas.

Queda espacio entonces, para los seguros catastróficos en el agro colombiano, considerando que se trata del

➔ Asociados en The Geneva Association, en su última asamblea general confirmaron su compromiso con la Declaración del riesgo climático de esta organización, que señala los principios a partir de los cuales la industria puede contribuir a hacer frente a los riesgos asociados al clima.

sector más vulnerable ante la ocurrencia de un evento como El Niño. Actualmente, el Ministerio de Agricultura, Finagro y Fasecolda se encuentran trabajando en un proyecto que busca crear a un seguro catastrófico que beneficie a pequeños agricultores, quienes son los más perjudicados frente a los fenómenos de variabilidad climática. Este proyecto se compone de tres fases, la primera corresponde a un estudio de prefactibilidad, en donde se pretende recolectar y analizar información a nivel nacional, que permita identificar los productos que la industria de seguros podría generar; la segunda fase hace referencia al estudio de factibilidad en que se desarrollará y estructurará el producto; y la tercera fase corresponde a la ejecución de un proyecto piloto, que involucre las fases anteriores. Se espera que el proyecto culmine a inicios de 2016. 

Bibliografía

- POVEDA & JARAMILLO, Seasonality in ENSO-related precipitation, river discharges, soil moisture, and vegetation index in Colombia. 2000.
- CAF (Corporación Andina de Fomento) (2000b) El fenómeno El Niño 1997-1998. Memoria: Retos y soluciones. Vol. III: Colombia. 332 pp.
- URRUTIA, J. El Niño: Un fenómeno marino que afecta a todo el planeta. Eusko Ikaskuntza. Sociedad de Estudios Vascos. 2009.

LECCIONES Y RETOS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA

Deisy Solano, Coordinadora Programa Educación Financiera
Fasecolda

El Seminario de Educación Financiera: Impacto y lecciones para generar cambio cultural, organizado por Fasecolda con el apoyo del Fondo para Innovación en Microseguros de la OIT, dejó algunas lecciones y retos.

El seminario en mención tenía por objetivo dar a conocer los resultados de la evaluación de impacto del Programa de Educación Financiera Viva Seguro de Fasecolda, ofrecer una mirada sobre a las finanzas del comportamiento para motivar decisiones informadas, identificar las lecciones que las estrategias pedagógicas de cambio cultural pueden aplicarse a la educación financiera -en adelante EF- y así encaminar los esfuerzos gremiales a lograr cambios significativos en los comportamientos de las personas frente a la administración de los riesgos y los seguros.

El presidente de Fasecolda, Jorge H. Botero, destacó la importancia que tiene la EF en el ámbito asegurador para que los sectores sociales que aún no cuentan

con un seguro, conozcan los beneficios positivos que pueden tener estos productos. Señaló que los retos de la EF en el sector asegurador son difíciles, primero, porque este es un producto que no es tangible, y educar sobre sus bondades, las cuales solo se hacen perceptibles en el momento del siniestro, requiere de un esfuerzo considerable, y segundo porque lograr que los potenciales consumidores no solo tengan un mayor grado de conciencia sino para que ésta se traduzca en decisiones proactivas para convertirse en consumidores reales, requiere de iniciativas novedosas y medibles.

Por su parte, María José Roa, investigadora del Centro de Estudios Monetarios Latinoamericano, se refirió al tema EF y Finanzas del Comportamiento: Nuevo entendimien-



Alejandra Díaz, Antanas Mockus, Fabio Sánchez Y Sandra Zamora

to sobre la importancia de la información en las decisiones financieras. Roa destacó algunas que la información podría estar jugando un papel menos significativo en las decisiones financieras, y que, por el contrario, hay una variedad de elementos psicológicos que pueden ser relevantes en la toma de decisiones económicas y financieras, y que afectan el papel que cumple la información.

Según el estudio, algunos de los principales elementos psicológicos que intervienen en la toma de decisiones financieras son los excesos de confianza, la capacidad cognitiva limitada, la influencia del contexto en el que se desenvuelve el individuo, así como también que se responde mejor a información que es más atractiva visualmente, entre otros.

De esta manera, la relación entre los trabajos empíricos y teóricos sobre el efecto causal entre la EF y la buena toma de decisiones financieras pone en duda que las personas mejor informadas adopten mejores decisiones, sin embargo, sí se llega a varios consensos que apuntan a la economía del comportamiento, teoría que señala que el comportamiento financiero de las personas depende más de los rasgos psicológicos, que de la información que poseen de los productos y de cómo deciden utilizarlos.

Por último, los análisis presentados dejan algunas lecciones para los que diseñan programas de EF, entre estas que si se quiere cambiar comportamientos, no es suficiente con suministrar información, pues el exceso de ésta puede conducir a una mayor confusión, así mismo que los programas individuales son más efectivos que los grupales, que las personas deben tener la oportunidad de aprender con la experiencia; y que los programas no deben ser ambiciosos sino que deben procurar ser pequeños, pero realistas.

El profesor Fabio Sánchez, de la Universidad de los Andes, en su intervención hizo referencia a los resultados de la evaluación de impacto del programa de EF en seguros de Fasecolda e inició señalando que se han desarrollado múltiples programas de EF pero que poco se sabe sobre la efectividad de estos, cuáles son las competencias que impacta y si generan un cambio o no en el comportamiento de los individuos, razón por la que el gremio implementó la evaluación del programa Viva Seguro.

Esta evaluación se llevó a cabo a través de un experimento aleatorio controlado, con el objetivo específico de identificar el impacto de los talleres y de radio en los conocimientos, percepciones, actitudes y

➔ Si se quiere cambiar comportamientos, no es suficiente con suministrar información, pues el exceso de ésta puede conducir a una mayor confusión. Así mismo, los programas individuales son más efectivos que los grupales y estos no deben ser ambiciosos sino que deben procurar ser pequeños, pero realistas.

comportamientos frente al manejo de riesgos y seguros entre quienes recibieran el programa.

Para Sánchez, adelantar este tipo de proyectos permite determinar de manera sistemática y objetiva la pertinencia e impacto de las actividades en relación con los objetivos planteados de un programa, no obstante, lo más difícil que hay en este tipo de evaluaciones es que se puede tener un buen grupo de intervención pero es bastante complicado encontrar un grupo de comparación que sea confiable, es decir, personas que tengan características similares a las que fueron intervenidas, esto con el fin de poder determinar realmente cuál es el efecto del programa.

Teniendo en cuenta lo anterior, en el proyecto con Fasecolda se aplicaron tres metodologías muy usadas para este tipo de evaluación: de diferencias en diferencias, evaluación de variables instrumentales y Propensity Score Matching (PSM).

La evaluación permitió concluir que las personas que participaron, tanto en el programa de radio como en los talleres, presentaron aumentos en la identificación del número de riesgos ante los cuales se sentían vul-

nerables. También aumentó la percepción frente a su capacidad para manejar los riesgos y los seguros y así mismo, se presentaron cambios positivos en el conocimiento de la existencia de tipos de seguros, y en los conceptos de qué es una prima, un deducible o cómo presentar una queja.

No obstante, con el proyecto no solo se pretendía lograr cambios en el conocimiento, sino también en actitudes y comportamiento de los participantes, sin embargo, los resultados en este segundo aspecto demuestran que hay que mejorar o reorientar el programa para lograr cerrar las brechas entre conocimiento y comportamiento.

Para concluir, el profesor Sánchez hizo referencia a que los programas en radio son efectivos para cambiar el conocimiento si se dedica el tiempo suficiente al tema sobre el que se quiere educar, ya que el tiempo tiene un efecto positivo en el conocimiento, sin embargo, es importante revisar el diseño de los programas para saber de qué manera se están dando a conocer los conceptos y que las personas lo entiendan mejor. De igual forma, señaló que un programa debe estar diseñado para que inste a las personas a la toma de decisiones efectivas para administrar los riesgos y los seguros. Respecto de los talleres, donde la conclusión certera sobre el impacto fue menor, recomendó que se debe tener en cuenta que la estrategia debe responder a las características y necesidades de la población objetivo que se quiere impactar.

El profesor Antanas Mockus, de Corpovisionarios, se refirió a las enseñanzas de la cultura ciudadana, la cual “es el conjunto de actitudes, costumbres, acciones y reglas mínimas compartidas por los individuos de una comunidad, que permiten la convivencia y generan sentido de pertenencia”, y su posible aplicación en la toma de decisiones financieras para que estas se traduzcan en acciones.

Señaló que los individuos no nacen ciudadanos sino que el ser humano, al ser tratado de cierta manera, se va volviendo ciudadano, y que el comportamiento del

mismo se fundamenta en motivaciones, que son de tres clases: intereses, razones y emociones, y que es delimitado por las reglas que pueden ser: la regulación legal (admiración por la ley), la autorregulación (moral) y la mutua regulación (normas sociales y culturales).

De esta manera, a través de diferentes experiencias, explicó la importancia que tiene la cultura en el cambio de comportamientos, ya que la fortaleza de las normas sociales radica en que su incumplimiento acarrea sanciones sociales y que, por el contrario, su cumplimiento genera reconocimiento social, confianza y contribuye a la construcción de la reputación. Por ello, la cultura ciudadana parte del hecho de que para enfrentar un problema no se trata de crear nuevas leyes, sino más bien, del efectivo cumplimiento y respeto por las existentes.

Considera que la cultura ciudadana se define como la integración de la autorregulación y de la mutua regulación, donde todos tienen unos derechos y unas obligaciones que permiten que haya una convivencia y exista un vínculo entre cada persona y el entorno. Por ello, para lograr un cambio cultural es importante aumentar la corresponsabilidad de los individuos y la capacidad de cooperación para lograr acciones colectivas.

Teniendo en cuenta las lecciones del seminario y los hallazgos de la evaluación de impacto donde se evidenciaron cambios de conocimiento y en menor medida de comportamiento, Fasecolda, desde el 2013, con el compromiso de reorientar el plan de acción del programa Viva Seguro, y disminuir las brechas en los aspectos mencionados, contrató a Corpovisionarios para adelantar el proyecto de diagnóstico, diseño e implementación de acciones pedagógicas con base en el enfoque de cultura ciudadana y de esta manera lograr cambios significativos en la manera en la que las personas gestionan sus riesgos y adquieren seguros, garantizando con ello decisiones informadas que favorezcan la protección del consumidor de seguros. 



➔ La cultura ciudadana parte del hecho de que enfrentar un problema no se trata de crear nuevas leyes, sino más bien, del efectivo cumplimiento y respeto por las existentes.

BANCARIZACIÓN Y SUS LECCIONES PARA LOS SEGUROS

Angela Cháves, Investigadora Dirección de Responsabilidad Social y Microseguros
Fasecolda

La inclusión financiera es un asunto que el sector asegurador debe aprender de la banca y tenerlo como prioritario dado que, además de aumentar la penetración del seguro, da la oportunidad a la sociedad de protegerse y mantener su nivel de vida después de ocurrir un siniestro.

La definición de la inclusión financiera (IF) tiene diversas ópticas, el Global Financial Development Report lo determina como la proporción de empresas e individuos que utilizan servicios financieros. El G-20 la identifica como la mejora en el acceso a los servicios financieros para los pobres, considerada como un medidor del crecimiento económico que contribuye, además, a la disminución de la pobreza. La Alliance for Financial Inclusion (AFI), la define como un concepto multifacético que contiene cuatro dimensiones: acceso, calidad, uso y bienestar. El Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) considera que el objetivo de la IF es el acceso y uso eficiente por

parte de la población y las empresas a los servicios financieros, y para la OCDE es incentivar el acceso a productos y servicios financieros, los cuales deben ser regulados, costeables, oportunos, adecuados, personalizados y novedosos.

La mayoría de estas definiciones tienen en común que el concepto de IF comprende el acceso y el uso de servicios financieros para cualquier segmento de la población, ya sea quienes no tienen los suficientes recursos para acceder a estos servicios, como quienes los poseen pero por desconocimiento, costumbre o falta de confianza en el sector financiero, no hacen uso de los mismos.



La IF le permite a la sociedad contar con las herramientas necesarias para incrementar o estabilizar su ingreso, crear activos, sobreponerse económicamente luego de sufrir choques económicos, ahorrar, obtener productos de crédito, y realizar pagos y transferencias de manera rápida y segura. Las personas que por sus bajos ingresos nunca han usado los servicios bancarios, al acceder ellos realizan la transición a la formalidad, teniendo acceso a créditos, ahorro y protección, lo que les permite aumentar su productividad, suavizar su consumo, tener las herramientas para la creación de microempresas y aumentar la demanda de los distintos sectores de la economía. Con estas ventajas,

las personas pueden reducir sus niveles de pobreza y hasta convertirse en generadores de empleo; esto, a su vez, conlleva a generar un mayor desarrollo económico, pues disminuyen los recursos que el Estado debe destinar a la población de menores recursos; el desarrollo económico de un país es apalancado en gran medida por el desarrollo del sistema financiero.

Este no ha sido un tema menor en Colombia, el Gobierno ha realizado numerosos esfuerzos por lograr que más personas accedan a los productos financieros y puedan hacer uso de estos de manera útil, pero



➔ Se crea la necesidad de la ampliación de canales alternativos que pueden ser utilizados para fomentar la Inclusión Financiera, inclusión que será benéfica para la sociedad.

también es necesario brindarle la oportunidad a la sociedad de protegerse frente a hechos inesperados que pueden causar pérdidas o daños, caer en trampas de pobreza o disminuir significativamente su nivel de consumo. No se han evidenciado esfuerzos significativos por parte del Gobierno nacional en garantizar la estabilidad de los agentes económicos en caso de choques inesperados, lo cual, a fin de cuentas, afecta directamente el presupuesto nacional, toda vez que el Gobierno es quien respalda monetariamente a los afectados cuando ocurre un siniestro.

En la actualidad, los seguros se pueden comercializar por medio de intermediarios, establecimientos vigilados por la Superintendencia Financiera de Colombia y por las compañías aseguradoras directamente, pero se crea la necesidad de la ampliación de canales alternativos que pueden ser utilizados para fomentar la Inclusión Financiera, inclusión que será benéfica para la sociedad.

A través del tiempo, en Colombia se han identificado tres principales barreras de la inclusión financiera: los altos costos, la documentación requerida y la distancia con el consumidor final, estas barreras se han venido afrontado mediante diferentes mecanismos como la

disminución del índice de precios de los productos financieros en un 2.8% para el 2013, la vinculación de clientes con menores documentos requeridos, la implementación de corresponsales bancarios y el mayor acceso a la banca móvil.

Un caso exitoso en cuestiones de IF son los corresponsales bancarios (presencia bancaria en el 99.9% del territorio colombiano para 2013), son puntos de servicio que los bancos tienen en tiendas, droguerías o cajeros de supermercado, que han sido un claro ejemplo sobre medios efectivos llevando productos y servicios financieros a personas que viven en regiones apartadas del país, evidenciando la transición de la informalidad hacia la formalidad de los consumidores financieros. Mediante estos corresponsales, por ahora, no está permitido ofertar productos de seguro, pero al ser una herramienta tan eficiente, sería el canal más adecuado para darle la oportunidad a la población apartada de cubrirse frente a cualquier eventualidad, protegiendo su recurso de sostenimiento.

Teniendo en cuenta la Encuesta nacional de calidad de vida, para el 2013 el 94.7% de la población mayor de cinco años utiliza teléfono celular, el 42,2% computador y el 35.7% tiene acceso a internet, cifras

que evidencian un cambio cultural, de mentalidad, progreso tecnológico y esto ha llevado a que la banca se adapte creando productos que van al ritmo de la tecnología; es por esto que sería muy oportuno que el sector asegurador aprovechara esta gran conexión que tiene la población con la tecnología e internet, de modo que pueda conocer sus preferencias y necesidades para encontrar la manera más eficiente de conectarse con el consumidor financiero y brindarle la protección más adecuada.

En cuanto a los costos a los cuales están sometidas las entidades financieras, se logró la regulación de las tarifas de mensajes de texto y la disminución del precio que deben pagar estas entidades para cada mensaje utilizado en transacciones de banca móvil (ubicándose en \$9.20 cada uno), el objetivo trata de que los bancos presten este servicio de forma gratuita para realizar las transacciones de manera más ágil, rápida, a bajo costo y con mayor seguridad. Esta regulación busca masificar este canal, llegando incluso a la población más pobre. Esta norma beneficia en gran medida al sector asegurador, dado que pueden entrar a aumentar su penetración mediante este medio, a muy bajos costos.

Garantías inmobiliarias

Las garantías mobiliarias han adquirido crédito por más de 86 000 millones de pesos, los cuales han sido garantizados con máquinas de coser, taladros y automotores, entre otros. Se espera que sean utilizados como garantías productos agrícolas, inventarios y derechos inmateriales, como flujo de contratos. Estas garantías respaldan proyectos de crecimiento, expansión, innovación y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) y se espera que mejoren las condiciones de acceso al crédito.

Dado que este modelo acerca a clientes que no se encontraban vinculados financieramente por no tener las suficientes garantías para acceder a productos de crédito, esta es la oportunidad para que el seguro llegue a ser parte del portafolio de estos clientes, oportunidad aún más grande para los microseguros, dado que los

clientes que van a aprovechar más estas garantías serán personas de bajos ingresos.

Ahora bien, diferentes entidades podrían tener información de futuros clientes potenciales para las entidades crediticias y aseguradoras, siendo así, una herramienta importante para iniciar la conexión con los individuos no bancarizados, dado que se busca que estas entidades presten servicios a bajos costos para que sean atractivas a la comunidad en general. El proyecto de ley sobre la licencia financiera simplificada –entidades de pagos, ahorros y depósitos (PAD)– pretende crear un nuevo tipo de entidad que estará únicamente facultada para captar recursos del público a través de depósitos a la vista, los cuales podrán ser creados mediante un trámite de apertura simplificado; las entidades estarán exentas del gravamen a movimientos financieros y serán supervisadas por la SFC. El sector asegurador encuentra en esta iniciativa la oportunidad para fomentar el uso de canales alternos en la comercialización de seguros.

Por último, el uso de medios de pago diferentes al efectivo, trae consigo varios beneficios para el sector asegurador, aparte de ser una herramienta clave para aumentar la inclusión financiera, que ha sido uno de los objetivos del Estado.

Los seguros podrían ser recaudados de manera más eficiente, más segura y constante a través del tiempo, evitándole al consumidor financiero esfuerzos, gastos de desplazamiento, tiempo en la suscripción, recaudo de prima y gastos en la amortización en caso de siniestro, lo que a su vez incentivará la adquisición del seguro y lo hará más eficaz, tanto para el asegurador como para el asegurado.

Mediante el uso de estos medios de pago se logrará conocer el comportamiento de los consumidores económicos, el flujo de su capital, sus preferencias, necesidades y capacidad de ahorro, lo cual llevaría a que las compañías de seguros puedan ofrecerle productos que se adecúen a sus preferencias y necesidades específicas. 

¿QUÉ NOS QUEDA DEL II CONGRESO INTERNACIONAL DE DERECHO DE SEGUROS?

Equipo de la Vicepresidencia Jurídica
Fasecolda

En el congreso se abordaron temas como: la protección del consumidor, responsabilidad civil, seguridad social, inclusión financiera, intermediación de seguros, e institucionalidad del seguro, entre otros.

La actividad aseguradora materializa su operación en la celebración de contratos, de tal suerte que el análisis jurídico de esta industria cobra mucha relevancia. Es por esto que los eventos académicos como el II Congreso Internacional de Derecho de Seguros, llevado a cabo en mayo del año en curso, contribuyen a identificar las tendencias legales o jurisprudenciales del sector. A continuación presentamos las conclusiones:

El mercado asegurador en Colombia presenta una de las perspectivas de mayor crecimiento en Latinoamérica. En efecto, se espera un mayor desarrollo de microseguros, seguros masivos y canales de comercialización. La puesta en marcha de las concesiones de cuarta generación, dará impulso a los seguros de cumplimiento y responsabilidad civil, ramos que enfrentan nuevos retos.

Se deberá trabajar de la mano con la Superintendencia Financiera de Colombia en la reglamentación del régimen de reservas, implementación de las normas NIIF, seguros hipotecarios, seguros paramétricos, canales alternativos de comercialización, idoneidad del intermediario, actualización de las tablas de mortalidad y en la adaptación de las aseguradoras al nuevo esquema de supervisión basado en riesgos, que ha propuesto el Supervisor.

La protección del consumidor no debe perder la perspectiva de la protección de toda la mutualidad del grupo asegurado. Los requerimientos de información a las compañías de seguros por sí solos no son suficientes para proteger a quien se presume la parte débil del contrato, se debe buscar la idoneidad de intermediarios y realizar



Jorge H. Botero, William Fadul, Luis Alejandro Rueda, Luis Eduardo Clavijo

campañas fuertes en educación e inclusión financiera, así como implementar mecanismos efectivos de resolución de controversias, una de estas posibilidades es la adopción, con carácter obligatorio, de decisiones del defensor del consumidor financiero. Las compañías tienen un papel preponderante en el logro de cada uno de estos objetivos, por ello, sus políticas internas deben generar los cambios necesarios, la vía está en la educación financiera; la formación de consumidores es la base de la penetración de los seguros a futuro.

Respecto de la implementación obligatoria del seguro de transporte terrestre, al momento de elegir la póliza

se recomienda tener en cuenta: «1. Los intereses predominantes en presencia. 2. Que sea adecuada desde el punto de vista técnico-jurídico. 3. Que sea eficiente desde el punto de vista económico».² Para la creación de un seguro obligatorio de responsabilidad civil para el transportador, se sugiere incorporar el régimen objetivo de responsabilidad, con lo que se logrará una coordinación perfecta entre los riesgos asegurados por el transporte de la mercancía y la mercancía misma.

Los esfuerzos del Gobierno y del sector asegurador para garantizar viviendas dignas y seguras, después del desplome del edificio Space, se concretaron en

1. Juan Luis Pulido Begines. «Tendencias actuales en materia de responsabilidad civil del porteador y su aseguramiento». II Congreso Internacional de Derecho de Seguros, Santa Marta 2014.



Juan Carlos Cortés González



Enrique José Quintana

➔ En el congreso se presentó el impacto de las decisiones desbordadas de la Corte Constitucional, en las cuales no solo se fijan políticas públicas, sino que se desconoce la existencia de un contrato de seguro, afectando la seguridad jurídica, y se cuestiona ¿qué medidas tomar frente a decisiones judiciales de la Corte Constitucional?



Gerardo Hernández Correa



Nestor Humberto Martínez



Patricia Jaramillo Salgado

➔ El mercado asegurador en Colombia presenta una de las perspectivas de mayor crecimiento en Latinoamérica.

la creación del seguro de responsabilidad civil para constructores, denominado «seguro decenal». Este seguro cubre los riesgos de amenaza de ruina o perecimiento, es una garantía de calidad y estabilidad de la obra que se extiende por el plazo de 10 años para quienes participen en el diseño, construcción y comercialización de la obra. Los retos están en que sean superadas las diferencias normativas entre el Estatuto del Consumidor y las normas que regulan la actividad de construcción, porque así las aseguradoras podrán evaluar claramente sus riesgos para definir el tipo de póliza a suscribir para cada caso: responsabilidad civil o daños, y los consumidores sabrán como ejercer sus derechos.

Respecto de los seguros de responsabilidad civil con cláusulas claims made, se expusieron las posiciones doctrinarias que determinan que la reclamación es el siniestro y las que diferencian la ocurrencia del siniestro de la reclamación; el tema es álgido y es una labor del asegurador dar una solución a la problemática planteada, adoptando una de las dos posiciones, para así superar las controversias que llegan a instancias judiciales.

Con la presencia de la Contraloría General de la Nación en el congreso, el escenario fue ideal para compartir posiciones que permitan dirigir los esfuerzos de la entidad y del sector en la misma línea; es importante pensar en el país, es necesario reconocer las diferencias del sector asegurador con las entidades estatales y así lograr que el control de los recursos públicos para aseguradoras estatales y aquellas que manejan recursos públicos sea eficaz.

En relación con seguridad social, comienzan a sembrarse posiciones frente al impacto que tendrá la ley estatutaria de salud sobre el desarrollo de las pólizas de salud, dejando como tarea para el gremio el análisis profundo de la temática planteada.

Los esfuerzos por buscar una solución al impacto del salario mínimo sobre las rentas vitalicias no han sido pocos, el gremio presentó al Gobierno una propuesta que acoge un posible mecanismo de cobertura, a la fecha no se han tenido noticias respecto de la adopción de la misma, sin embargo, el compromiso continúa y se espera que después de las reuniones sostenidas se llegue a una satisfactoria resolución del tema. ¿Será necesario hacer más difusión de la propuesta?

Así mismo, el Ministerio del Trabajo anuncia su intención de conformar mesas de trabajo en los próximos meses, con el fin de adoptar un pacto de reforma al sistema de protección a la vejez, el cual será fundamental para la propuesta de reforma pensional en la que trabajará el Gobierno en la segunda mitad del año.

➔ La protección del consumidor no debe perder la perspectiva de la protección de toda la mutualidad del grupo asegurado.

En riesgos laborales, el Gobierno se encuentra trabajando en la reglamentación de la Ley 1562 de 2012; de manera concomitante, el gremio ha presentado propuestas para iniciar mesas de trabajo con el Gobierno en el momento en que este lo estime, el trabajo pendiente es significativo y se espera que al terminar el año contemos con la reglamentación completa.



Pilar González de Frutos

➔ Ahora que se habla de autorregulación, cobra incalculable valor la elaboración del código de buenas prácticas de la industria aseguradora.

Con miras a reducir la corrupción y la demora en la contratación pública, se ha creado la agencia estatal Colombia Compra Eficiente. Se ha pedido al sector asegurador participar en el proyecto de compra de seguros a través de la suscripción de un acuerdo marco con esta agencia. En ello se concentrarán los esfuerzos en los próximos meses, debido a que las particularidades de los seguros son infinitas y se requiere el más alto grado de precisión en el aseguramiento estatal.

La idoneidad de los intermediarios, canal tradicional de comercialización de seguros, es una cuestión que despierta inmensas reflexiones, ¿por qué si son las compañías quienes contratan con agentes y agencias, hoy tienen problemas con la idoneidad de los mismos?

La dinámica actual de los negocios ha desbordado la habilidad de las compañías para capacitar a los intermediarios, y es por esta razón que se ha venido pensando en buscar la educación específica para los mismos, porque así podrán adquirir los conocimientos técnicos que les permitan asesorar a sus clientes, suministrando información clara, transparente, cierta y suficiente. El reto del sector es establecer los modelos educativos para la preparación de sus intermediarios y trabajar en ello con la Superintendencia Financiera de Colombia.

Ahora que se habla de autorregulación, cobra incalculable valor la elaboración del código de buenas prácticas de la industria aseguradora. Para conocer la

experiencia de España, tuvimos como conferencista a la presidente de Unespa (Asociación Empresarial del Seguro), Pilar González de Frutos; ella plantea el interrogante que siempre surge en estas iniciativas: ¿autorregulación o regulación?, y explica que la respuesta depende de lo que requiere el sector. La reflexión en Europa conduce a que no siempre la regulación satisface las necesidades del sector debido al acelerado ritmo de los negocios. Así las cosas, la industria aseguradora en Colombia le apuesta a la autorregulación y se embarca en la aventura de la organización de buenas prácticas a través de un código gremial. Finalmente, en el congreso se presentó el impacto de las decisiones desbordadas de la Corte Constitucional, en las cuales no solo se fijan políticas públicas, sino que se desconoce la existencia de un contrato de seguro, afectando la seguridad jurídica, y se cuestiona ¿qué medidas tomar frente a decisiones judiciales de la Corte Constitucional? Lastimosamente, la única salida frente a sentencias en firme es darles cabal cumplimiento. Pero el futuro debe verse de manera positiva, por ello, estos espacios académicos que ponen de presente la necesidad de buscar soluciones a la situación antedicha, deben ser más reiterativos. Se propone también buscar que a través de una ley se pongan límites claros a las funciones de la Corte Constitucional, evitando que esta legisle y defina las políticas públicas sin tener en consideración aspectos económicos; también es necesario buscar la posibilidad de interponer incidente de impacto fiscal cuando a ello haya lugar. 

ESTIMACIÓN DEL FACTOR DE COLA EN SINIESTROS DE RIESGOS LABORALES

Diego Torres, Investigador de Actuaría
Wilson Mayorga, Director de Actuaría
Fasecolda

Los siniestros de coberturas de seguros de prestaciones médicas usualmente presentan pagos durante varios años que no son fácilmente estimables. El factor de cola sirve para estimar aquellos pagos futuros. Revisamos la literatura más reciente sobre el tema y aplicamos una variación de estos métodos en la cobertura de prestación asistencial de ARL.

I. Marco teórico

El conjunto de metodologías actuariales estándar para estimar el valor último de los siniestros a partir de la información histórica parte de construir un triángulo de desarrollo de siniestros (pagados o incurridos) y con base en éste, proyectar las tasas de crecimiento periódicas del valor acumulado de los siniestros (selección de factores de desarrollo).

El valor último de los siniestros, es estimado como el valor acumulado de los pagos o de los siniestros

incurridos (pagos más reservas de siniestros avisados) multiplicado por el producto de los factores de desarrollo calculados con base en alguna metodología actuarialmente aceptada, tal como lo expresa ChainLadder.

En coberturas donde los pagos se presentan durante periodos largos, es necesario determinar su valor futuro en periodos por fuera de la información disponible en el triángulo de desarrollo. El parámetro que estima la evolución futura de dichos pagos es denominado factor de cola y existen diversos métodos

para estimarlo algunos de los cuales se encuentran resumidos en Boor (2006). El más sencillo de todos (denominado método Boundy) consiste en repetir un número definido de veces el último factor de desarrollo observado.

Este método tiende a sobreestimar el desarrollo de los siniestros, ya que es usual que a medida que pasa el tiempo de desarrollo, el factor de crecimiento de los siniestros tienda a reducirse. Por tal razón, el método Boundy Modificado reemplaza la potencia del último factor de desarrollo por una serie geométrica de la forma

$$f_j + f_j^2 + f_j^3 + \dots = \frac{f_j}{1 - f_j}$$

En el otro extremo del análisis y, a partir de la propuesta de Sherman(1984) el factor de cola se puede estimar a partir de la proyección de los últimos factores de desarrollo elegidos mediante una función de la forma

$$\ln(f_t) = \ln(a) + b \ln\left(\frac{1}{t}\right) + e_t$$

("power inverse function"); donde la variable dependiente es el logaritmo natural de los últimos factores de desarrollo elegidos por el método de ChainLadder del triángulo de desarrollo y la variable independiente es el inverso de una tendencia temporal.

Recientemente la literatura especializada ha mostrado la importancia de estimar adecuadamente los factores de cola asociados al desarrollo de siniestros de prestaciones médicas en el ramo de ARL.

En particular, en este ramo, las prestaciones médicas de largo plazo usualmente se asocian a personas que requieren algún tipo de cuidado médico permanente hasta el final de su vida. En PWC(2011) se propone incluir dentro de la estimación del factor de cola en las coberturas de riesgos laborales tanto la expectativa de vida de las personas siniestradas como un parámetro que permita mejorar la estimación del costo de los siniestros, tal como la tendencia de inflación de los costos médicos. Esta idea es desarrollada más en detalle en Sherman and Diss (2013) y Shane and Mo-

relli (2013) quienes proponen una metodología paso a paso para aplicarla en estudios actuariales de riesgos laborales.

Esta metodología propuesta parte de estimar los factores de desarrollo de un triángulo de siniestros por un método estándar, por ejemplo ChainLadder.

➔ En coberturas donde los pagos se presentan durante periodos largos, es necesario determinar su valor futuro en periodos por fuera de la información disponible en el triángulo de desarrollo.

Los factores seleccionados son ajustados mediante una curva, en cuyo caso proponen la función "power inverse curve".

Como la proyección de dicha función, cuyos parámetros son estimados por una regresión lineal haría que los factores de desarrollo estimados para periodos futuros crezcan hasta infinito se deberían truncar en algún periodo seleccionado a priori. El número que se propone para truncar el número de factores de desarrollo de los siniestros dependerá de la expectativa de vida de las personas que se han siniestrado en cada fecha de ocurrencia que conforma el triángulo de desarrollo de siniestros.

Una vez estimada la expectativa de vida de todas las personas siniestradas, el siguiente paso de la metodología propuesta es elegir un percentil de esta expectativa de vida desde su edad en el momento de ocurrencia del siniestro hasta la fecha de fallecimiento esperada menos el tiempo transcurrido hasta el momento de finalización del desarrollo del triángulo observado, de manera que representen a toda la cohorte de personas siniestradas.



Los autores proponen trincar la expectativa de vida de la cohorte en un percentil ubicado en el rango entre el percentil 60% y el percentil 90%¹. Como es de esperar que dentro de los siniestrados haya tanto hombres como mujeres en proporción no necesariamente homogénea, es necesario ponderar el número de sobrevivientes $L(x)$ de hombres y mujeres para obtener el percentil correspondiente de la esperanza de vida.

Finalmente, se obtiene el factor de cola dividiendo el acumulado de factores de desarrollo acumulados (multiplicatoria de factores estimados individualmente en cada periodo) al final del triángulo observado por el producto de este mismo acumulado de factores junto con los factores de desarrollo estimados hasta el percentil de expectativa de vida elegido, que sería la edad terminal del siniestrado².

II. Aplicación a riesgos laborales

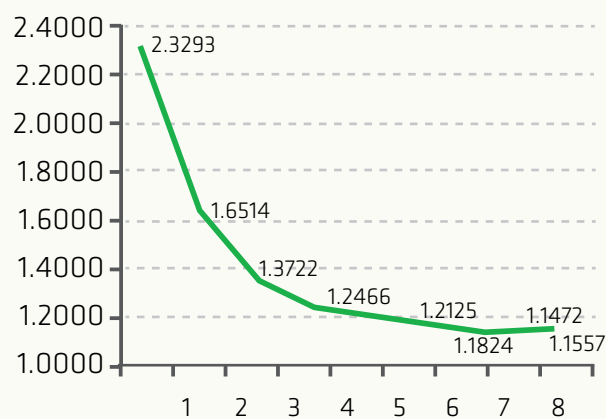
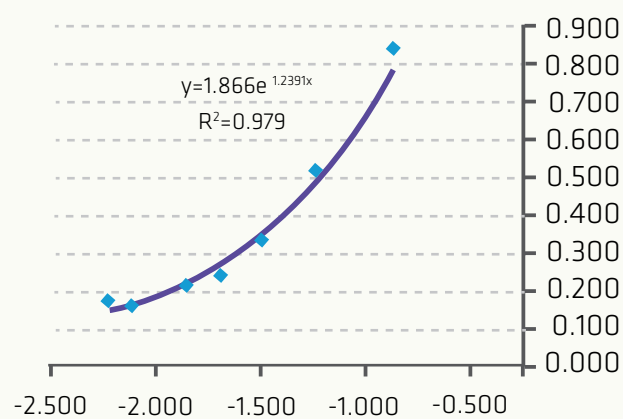
Para adaptar la metodología propuesta por Shane and Morelli (2013) a la cobertura de prestaciones asistenciales de enfermedades laborales de ARL el primer paso consiste en separar los siniestros que se estima presentarán cola larga de aquellas prestaciones asociadas a siniestros de corta duración. Se asumió que aquellos siniestros que reportaran pagos durante más de tres años respecto a su fecha de ocurrencia serían de largo plazo y por ende con base en ellos se estimarán los factores cola.

Una vez calculado el triángulo de desarrollo de siniestros pagados de prestaciones asistenciales se estimaron los factores de desarrollo por la metodología de ChainLadder.

1. La pregunta que esperan responder los autores con este paso de la metodología es "If claimants in a given accident year or cohort group of accident years survive to some percentile of life expectancy, how do we expect to see their related losses develop to that point in time?" (Morelli and Shane (2013 pág 7).
2. Como en cada periodo de ocurrencia los siniestrados tienen diferentes edades se utiliza una expectativa de vida ponderada de la cohorte respectiva para el percentil seleccionado.

Gráfico 1: Factores de Desarrollo Prestaciones Asistenciales

	Consolidado	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Fecha de accidente	t1	6.5694	2.0825	1.5893	1.4092	1.2700	1.2118	1.2411	1.1626	1.1557
	t2	6.1013	2.1768	1.6634	1.3619	1.2683	1.2376	1.1760	1.1366	
	t3	6.5762	2.3500	1.5886	1.3709	1.2830	1.1988	1.1611		
	t4	6.7119	2.1954	1.5268	1.3441	1.2511	1.2110			
	t5	5.9613	2.1599	1.5781	1.3497	1.2306				
	t6	6.1142	2.2713	1.6991	1.4011					
	t7	6.6041	2.4351	1.6600						
	t8	6.7531	2.2760							
	t9	4.9720								
Volume Weight 2		6.5527	2.3490	1.6748	1.3795	1.2385	1.2064	1.1671	1.1472	1.1557
Volume Weight 3		6.5751	2.3293	1.6514	1.3722	1.2466	1.2125	1.1824	1.1472	1.1557
Volume Weight 4		6.4558	2.3001	1.6346	1.3720	1.2489	1.2124	1.1824	1.1472	1.1557
Factor Elegido		6.5751	2.3293	1.6514	1.3722	1.2466	1.2125	1.1824	1.1472	1.1557

Factores de desarrollo**Regresión Lineal -Ajuste de Factores-**

➡ El valor de los siniestros pagados corresponde a un 42.14% de los siniestros ultimate estimados a partir del triángulo de desarrollo y después de aplicar el factor de cola los siniestros pagados corresponden apenas a un 14.30% de los siniestros ultimate.

La expectativa de vida de las personas que se siniestran en cada uno de los periodos de ocurrencia, se calculó basándose en la edad promedio en que la persona recibió el diagnóstico de la enfermedad. Se encontró que la edad promedio en la que se siniestran los individuos es 40 años. Utilizando el 75% de la expectativa de vida calculada con las tablas de mortalidad de inválidos se puede ver que estas personas vivirán durante 20 años más. Por lo tanto, el desarrollo de los siniestros se debe extender durante este mismo periodo de tiempo.

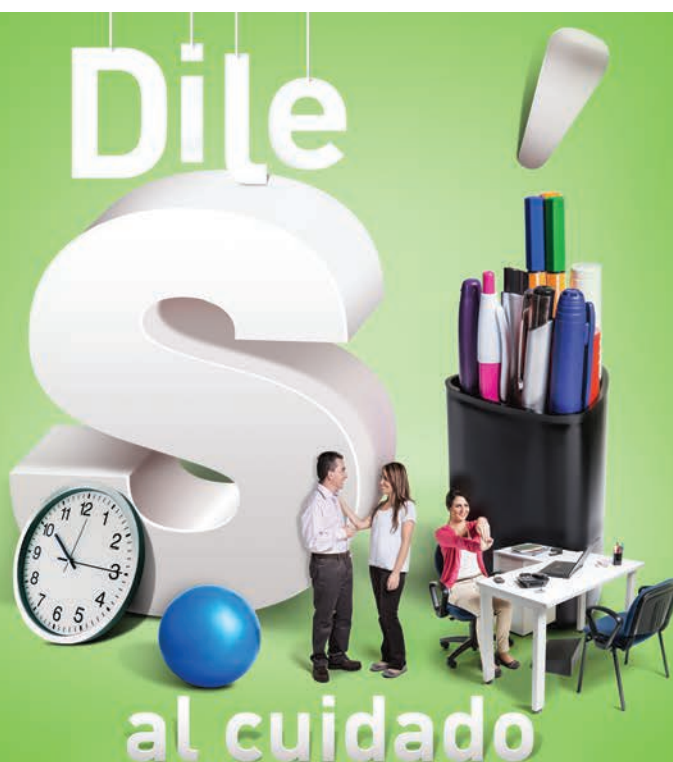
El valor de los siniestros pagados corresponde a un 42.14% de los siniestros ultimate estimados a par-

tir del triángulo de desarrollo y después de aplicar el factor de cola los siniestros pagados corresponden apenas a un 14.30% de los siniestros ultimate. Con base en estos resultados se puede observar que el hecho de no incluir factor de cola en este tipo de prestaciones factor resultaría en una subestimación de la siniestralidad de la cobertura.

En conclusión, el hecho de incluir un factor de cola para determinar el valor ultimate de los siniestros resulta en una estimación más acertada de las reservas que deben hacer las compañías para cumplir con el pago de los siniestros que se han presentado. 

Bibliografía

- Boor, J (2006) Estimating Tail Development Factors: What to do When the Triangle Runs Out. Casualty Actuarial Society Forum, Winter.
- PWC (2011) Overcoming Claims Inadequacies A Mortality-Based Approach to Reserving for Old Workers' Compensation Claims. Working Paper.
- Shane, M. and Morelli, D (2013) Using Life Expectancy to Inform the Estimate of Tail Factors for Workers Compensation Liabilities. Casualty Actuarial Society E-Forum, Fall.
- Sherman, D and Diss, M (2013) Estimating the workers' compensation tail. Working Paper.



www.cuidatequeyotecuidare.com



ridsso.com

al cuidado

Realizar pausas en tu trabajo te da energía y mejora tu bienestar.

Cuidarte es lo más importante.

ARL | **sura** 

EVENTOS



Juan José Echevarría, Jorge H. Botero e Iván Duque Márquez



Juan José Echevarría



Iván Duque Márquez

FASECOLDA ORGANIZÓ EL FORO 'EL VOTO ILUSTRADO'

Con el objetivo de contribuir con la difusión de los programas de los candidatos a la Presidencia de la República que participaron en la segunda vuelta del proceso electoral y promover la toma de una decisión informada a la hora de votar, Fasescolda realizó el miércoles 4 de junio, en el Club de Ejecutivos de Bogotá, el foro “El Voto Ilustrado”.

Las campañas estuvieron representadas por los directores programáticos de cada una. Por la del candidato Juan Manuel Santos estuvo Juan José Echavarría, quien fuera director de Fedesarrollo y codirector del Banco de la República; y por la del candidato Oscar Iván Zuluaga, estuvo el senador Iván Duque Márquez, ex funcionario del Banco Interamericano de Desarrollo. Ambos se refirieron a tres temas principales: Educación, Pensiones y Desarrollo rural.

El evento contó con transmisión en vivo vía streaming, con una participación de 150 internautas y el auditorio estuvo integrado por más de 80 personas del sector.

SEMINARIO 'APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL PARA CONTRATISTAS'

Con el objetivo de responder a los interrogantes que surgen en materia de aportes a la seguridad social por parte de los trabajadores independientes, Fasescolda realizó el pasado 14 de mayo el seminario “Aportes a la Seguridad Social para contratistas”. Por primera vez se utilizó la transmisión en directo vía video streaming, registrando casi 60 personas conectadas.



Diego Valdivieso



Ricardo Gaviria, Director Cámara de Riesgos Laborales

SEMINARIO PARA PERIODISTAS: 'ARL: ALIADAS DE LOS TRABAJADORES COLOMBIANOS'

En el marco del Premio Fasecolda al Periodismo de Seguros, el gremio organizó el pasado 30 de abril, el seminario para periodistas 'ARL: Aliadas de los trabajadores colombianos', en el que se socializaron las funciones de las Administradoras de Riesgos Laborales (ARL) y sus múltiples aportes para la protección y atención de los trabajadores colombianos. En el evento participaron periodistas representantes de los principales medios de comunicación del país.

EL DÍA DE LLOYDS EN COLOMBIA

El 3 de abril, en el Gun Club de Bogotá, se realizó "El día de Lloyd's en Colombia". Este encuentro hace parte de las actividades que se adelantan en el marco del Memorando de Entendimiento firmado por Fasecolda y representantes del mercado de Lloyds. En esta ocasión, los asistentes contaron con la intervención del director de la Agencia Nacional de Infraestructura, Luis Fernando Andrade, y representantes del Ministerio de Hacienda y Crédito Público.



Gabriel Anguiano, Encargado para latinoamérica de desarrollo de mercados internacionales de Lloyd's



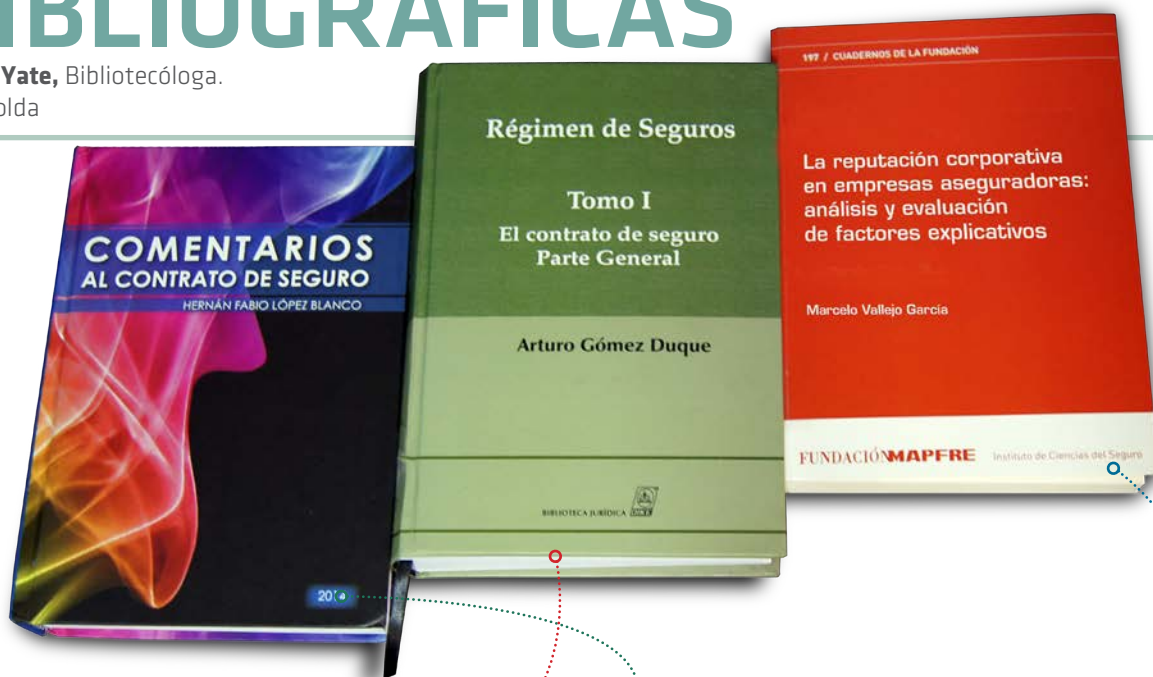
Jesús Urdangaray López, Gerente General de Segurexpo de Colombia



Vincent Vandendael, director de mercadeo de Lloyd's

NOVEDADES BIBLIOGRÁFICAS

Paola Yate, Bibliotecóloga.
Fasecolda



RÉGIMEN DE SEGUROS: TOMO I: EL CONTRATO DE SEGURO PARTE GENERAL

Autor: GOMEZ DUQUE, Arturo. **Año:** 2013

Contenido: Elementos del acto creador de obligaciones; Elementos esenciales del contrato de seguros; El objeto en el contrato de seguro; La determinación del objeto; La personalidad frente al contrato de seguro; Los atributos esenciales de la personalidad; El ser humano como individuo; Atributos accidentales de la personalidad; El juego y la apuesta frente al contrato de seguro; La mutualidad en el contrato de seguro; Clasificación del seguro en cuanto a su objeto; Clasificación de los seguros de personas; Definición del contrato de seguro; Nociones generales del interés; El interés asegurable; Teoría sobre el seguro de personas; Regulación legal sobre el seguro de la propia vida; El interés asegurable en la vida de un tercero; La enfermedad prepagada; Teoría del riesgo; Nociones referentes al estado del riesgo; El riesgo asegurable; La determinación del riesgo; El estado del riesgo; Declaración del estado de riesgo; El coaseguro; Teoría de los perjuicios; Principios rectores de la indemnización de perjuicios; La regla proporcional; La indemnización en los seguros de personas; Estudio del siniestro y sus cargas; La subrogación; El contrato de seguro y su póliza; Contenido de la póliza; Los anexos de la póliza.

COMENTARIOS AL CONTRATO DE SEGURO

Autor: LOPEZ BLANCO, Hernan Fabio. **Año:** 2014

Contenido: Aspectos generales del contrato de seguro. Características generales del contrato de seguro. Elementos esenciales del contrato de seguro. Personas que intervienen en el contrato de seguro. La póliza de seguro. Deberes del tomador, el asegurado y el beneficiario en el contrato de seguro. Deberes de la aseguradora. La subrogación proveniente del contrato de seguro y la cesión de derechos. Prescripción de la acción en el contrato de seguro. Procesos que hayan su fuente en el contrato de seguro. El llamamiento en garantía y el contrato de seguro; el reaseguro y sus implicaciones en los procesos derivados del contrato de seguro.

LA REPUTACIÓN CORPORATIVA EN EMPRESAS ASEGURADORAS: ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE FACTORES EXPLICATIVOS

Autor: VALLEJO GARCIA, Marcelo. **Año:** 2014

Contenido: La reputación corporativa: gestión y medición; Introducción; La reputación corporativa: precisiones conceptuales; La importancia de la reputación corporativa; La gestión de la reputación corporativa; La medición de la reputación corporativa; La reputación corporativa online.



Las publicaciones recomendadas en esta sección puede consultarlas en la **biblioteca de Fasecolda**.

Para mayor información, comuníquese al teléfono 344 30 80 Ext.1006 o al correo biblioteca@fasecolda.com



TORNEO DE GOLF FASECOLDA 2014

11 DE JULIO
SAN ANDRES
GOLF CLUB
DE FUNZA



Los mejores Longdrive, Close to the ping, Gross y hoyo en uno están presentes en el evento deportivo más esperado del año.



CUPOS LIMITADOS

INSCRÍBASE

Póngase en contacto con el coordinador deportivo de su compañía.

No tiene costo para los funcionarios de las compañías afiliadas a Fasecolda. Posterior a la inscripción, se debe hacer llegar los documentos que certifiquen el vínculo con la compañía a la cual representa, al e-mail: encuentro@fasecolda.com

*Valor inscripción para intermediarios del Sector:
\$ 170.000 incluido IVA.*

MÁS INFORMACIÓN

Ana Felisa Pérez

*fperez@fasecolda.com
Teléfono: 3443080 Ext 1803*

Álvaro Duarte

*encuentro@fasecolda.com
Teléfono: tel 3443080 ext 1806
celular: 3103192515*

Fasecolda
Federación de Aseguradores Colombianos

Bogota [Colombia]
Brussels (Belgium)
Buenos Aires (Argentina)
Caracas (Venezuela)
Lisbon (Portugal)
London (United Kingdom)
Madrid (Spain)
Manila (Philippines)
Mexico D.F. (Mexico)
Milan (Italy)
Munich (Germany)
New Jersey (USA)
Paris (France)
Santiago de Chile [Chile]
São Paulo [Brazil]
Toronto [Canada]



MAPFRE RE

www.mapfrere.com



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