



UNIVERSIDAD CATÓLICA

DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

CARRERA: GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

TÍTULO:

**“ANÁLISIS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS COMPAÑIAS DE
SEGUROS EN EL ECUADOR DURANTE LA ÚLTIMA DÉCADA”**

AUTOR (A):

VILLEGAS REYES, JOHANNA DEL ROCIO

INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

TUTOR:

ING. MURILLO MARTÍNEZ, PEDRO

Guayaquil, Ecuador

2014

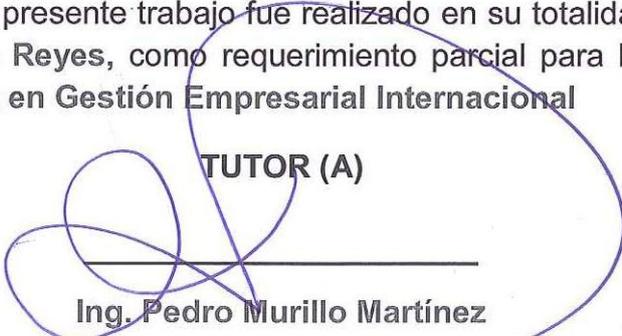


**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

CERTIFICACIÓN

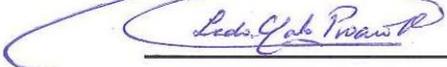
Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Johanna del Rocío Villegas Reyes**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingeniería en Gestión Empresarial Internacional

TUTOR (A)

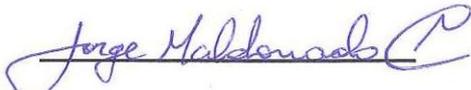


Ing. Pedro Murillo Martínez

REVISOR(ES)



Lcdo. Galo Proaño R.



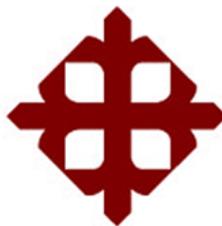
Ec. Jorge Maldonado Cervantes.

DIRECTOR DE LA CARRERA



DR. ALFREDO GOVEA

Guayaquil, a los 26 del mes de mayo del año 2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Johanna del Rocío Villegas Reyes**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación “Análisis del crecimiento económico de las compañías de seguros en el Ecuador durante la última década” previa a la obtención del Título de Ingeniería en Gestión Empresarial Internacional, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 26 del mes de mayo del año 2014

EL AUTOR(A)



Johanna del Rocío Villegas Reyes



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL
AUTORIZACIÓN

Yo, **Johanna del Rocío Villegas Reyes**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: “**Análisis del crecimiento económico de las compañías de seguros en el Ecuador durante la última década**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 26 del mes de mayo del año 2014

EL (LA) AUTOR(A):



Johanna del Rocío Villegas Reyes

AGRADECIMIENTO

Principalmente le doy gracias a Dios, por haberme dado esa fortaleza cada día para poder ser la persona que soy ahora y por guiarme siempre por el camino siempre correcto.

Doy gracias a todas las personas que de una u otra manera formaron parte de la culminación de esta etapa como lo es mis estudios universitarios. En especial a mi Papá, que aunque no me acompaña físicamente, se que siempre me estuvo apoyando y alentando para poder finalizar este peldaño de mi vida. Seguido de aquello también quisiera agradecer a mi mamá que tuvo el rol de padre y madre y que con su ayuda he podido seguir siempre mirando hacia adelante.

Johanna Villegas Reyes

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico a las personas que siempre estuvieron a mi lado alentándome, apoyándome por sobre todas las cosas para poder finalizar mi carrera universitaria.

A mi mamá, a mi papá, a mi hermana, y en especial a mi hija, que es el motor de mi vida, mi mayor inspiración y es por ella que me armé de valor y fuerza para seguir adelante.

Johanna Villegas Reyes

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Ing. Pedro Murillo Martínez

PROFESOR GUÍA Ó TUTOR

PROFESOR DELEGADO



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA: GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

CALIFICACIÓN

**Ing. Pedro Murillo Martínez
PROFESOR GUÍA Ó TUTOR**

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN

1. Antecedentes	1
2. Justificación	4
3. Planteamiento del Problema	6
4. Formulación del Problema	7
5. Objetivos	
5.1 Objetivo General	7
5.2 Objetivo Específicos	7
6. Hipótesis	7
7. Metodología	
7.1 Paradigma	8
7.2 Método de Investigación	9
7.3 Tipo de Investigación	10
7.4 Enfoque de Investigación	11
7.5 Técnica de Investigación	12

Marco Teórico

CAPITULO 1.- El seguro	15
1.1 Origen del Seguro	15
1.2 Clasificación del Seguro	18
1.2.1 Seguridad Social	18
1.2.2 Seguro Privado	19
1.3 Definición de Seguro	19

1.4	Importancia del Seguro	21
1.4.1	Importancia Económica	21
1.4.2	Importancia Social	21
1.5	Generalidad del Contrato de Seguro	22
1.5.1	Características del Contrato de Seguro	23
1.5.2	Elementos del Contrato de Seguro	23
Marco Legal.		
1.6	Supervisión del Sistema Privado de Seguros	24
1.6.1	Organismo de Control	24
1.6.1.1	Misión	24
1.6.1.2	Visión	25
1.6.2.	Organismos Internacionales	25
1.6.2.1.	Assal	25
1.6.2.2.	IAIS	26
1.6.2.3.	NIFF's	27
1.6.2.4.	Concepto de Solvencia II	28
CAPITULO 2. Mercado Asegurador ecuatoriano		31
2.1	Análisis del mercado	31
2.1.1	Mercado asegurador	31
2.1.2	Modalidad de las entidades del sistema privado de seguros	32
2.1.2.1	Compañía de seguros	32
2.1.2.2	Compañías de Reaseguros	35
2.1.2.3	Intermediadoras de Seguros	36
2.1.2.4	Perito de Seguros	36
2.1.2.5	Asesor productor de Seguros	36

2.1.3	Tipos de Seguro	37
2.1.4.1	Seguro General	37
2.1.4.2	Seguro de Vida	43
2.1.4	¿Por qué contratar un seguro general?	44
2.1.5	¿Por qué contratar un seguro de vida?	44
2.1.6.	Derechos y obligaciones de las partes	46
2.1.7	Canales de Distribución	49
2.1.8	Análisis FODA del sector asegurador	52
2.1.9	Estrategias implementadas por parte de las compañías de seguros	54
CAPITULO 3. Análisis evolutivo de las Compañías de Seguros		56
3.1	Aseguradoras activas en el Ecuador	58
3.2	Análisis evolutivo	60
3.2.1	Evolución del sistema de seguro privado por principales rubros	62
3.2.2	Análisis Reserva Técnica	69
3.2.3	Análisis de la Liquidez	72
3.2.4	Nivel de endeudamiento	73
3.2.5	Evolución de la prima neta pagada y retenida	74
3.2.6	Evolutivo de las utilidades	76
3.2.7	Análisis de la rentabilidad	78
3.2.8	Análisis de la participación de primas por ramo	79

3.3 Problemas que enfrentan las aseguradoras privadas	81
3.4 Perfil del potencial asegurado	86
3.5 Sector Seguros en la región.	87
Conclusiones	88
Recomendaciones	90
Bibliografía	92
Glosario	100
Anexo	105

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Distribución de las principales pérdidas del gran Incendio de 1896	18
Tabla 2. Año de ingreso de las compañías de seguros	33
Tabla 3. Evolución de los principales rubros (en miles de dólares)	62
Tabla 4. Evolución de los principales rubros (en porcentaje)	63
Tabla 5. Rankin Vida en base a la participación de las principales Cuentas de balance (activo)	65
Tabla 6. Rankin Vida en base a la participación de las principales Cuentas de balance (pasivo)	67
Tabla 7. Rankin Vida en base a la participación de las principales Cuentas de balance (patrimonio)	68
Tabla 8. Análisis de las reservas técnicas	69
Tabla 9. Ratios de Liquidez	72
Tabla 10. Prima neta pagada y prima neta retenida (miles de dólares)	74
Tabla 11. Evolución de las utilidades y su tasa de crecimiento	76
Tabla 12. Participación de las primas al 30 de septiembre por ramo.	80

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.	Compañías que operan exclusivamente en seguros generales (a diciembre 2013)	58
Gráfico 2.	Compañías que operan exclusivamente en seguros de vida (a diciembre 2013)	58
Gráfico 3.	Compañías que operan en seguros generales y vida.	59
Gráfico 4.	Compañías participantes en el sistema de seguros privados a diciembre 2013	59
Gráfico 5.	Nivel de endeudamiento	73
Gráfico 6.	Profundización del sistema de seguros privados	75
Gráfico 7.	Rentabilidad de Accionistas y Activos (ROE – ROA)	78
Gráfico 8.	Participación de primas en el mercado por ramo a septiembre de 2013	79
Gráfico 9.	Evolución del mercado de seguros	82
Gráfico 10.	Crecimiento y participación en el mercado de las Aseguradoras estatales	83
Gráfico 11.	Primas netas por área	84

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1.	Entrevista a Shirley Hidalgo, Subgerente de Suscripción Seguros Confianza	103
Anexo 2.	Entrevista a Ing. Adriana Erazo, Subgerente Unidad Seguros Patrimoniales – RSA seguros	105
Anexo 3.	Entrevista a Ing. José Luis Santos, Gerente General Hispana de Seguros	108
Anexo 4.	Rankin Seguros de Vida en base a la participación de Las principales cuentas (Activo)	115
Anexo 5.	Rankin Seguros de Vida en base a la participación de Las principales cuentas (Pasivo)	116
Anexo 6.	Rankin Seguros de Vida en base a la participación de Las principales cuentas (Patrimonio)	117
Anexo 7.	Rankin Seguros de Vida en base a la participación de Las principales cuentas (Resultado)	118
Anexo 8.	Rankin Seguros Generales en base a la participación de Las principales cuentas (Activo)	119
Anexo 9.	Rankin Seguros Generales en base a la participación de Las principales cuentas (Pasivo)	120
Anexo 10.	Rankin Seguros Generales en base a la participación de Las principales cuentas (Patrimonio)	121
Anexo 11.	Rankin Seguros Generales en base a la participación de Las principales cuentas (Resultado)	122
Anexo 12.	Reporte Gerencial (Vida + Generales)	125

RESUMEN

El presente trabajo se realizó con el fin de conocer de qué manera ha evolucionado el sistema privado de seguros en el Ecuador. En la cual se detalla sus orígenes y la necesidad de incursionar al mercado ecuatoriano en el mundo de los seguros. También se recalca cuáles son sus funciones y qué beneficios trae a la ciudadanía.

En la actualidad, el seguro representa un ente importante en la vida de las personas, ofreciendo protección a los individuos. El sufrir daños o verse afectado por sucesos inesperados ha hecho que al pasar de los años, la población aunque sea de manera progresivamente lenta, vaya adquiriendo una conciencia aseguradora.

El contratar un seguro no representa un gasto, mas bien se podría considerar como una inversión. Cabe señalar también que mientras las compañías de seguros traten de acaparar la mayor parte del mercado ecuatoriano, más es el crecimiento de las mismas. Ya sea económicamente, de manera financiera u organizacional.

Para poder captar la aceptación de los clientes, es también necesario reconocer que recursos se utilizarían como canal de distribución. Este tópico es importante ya que con una buena campaña publicitaria o promocional, se llegaría a muchos más puntos de la población.

Todos estos aspectos ya mencionados anteriormente van unidos de la mano, para que de una u otra manera todos tengan su beneficio: la población, las empresas y el país.

Palabras claves

Seguros

Inversión

Mercado

ABSTRACT

The present study was done in order to know how the private insurance system in Ecuador has evolved. It includes its origin and the need to venture the Ecuadorian market to the world of insurance. It is also said what its functions are and the benefits that it gives to the citizenship.

Actually, the insurance is an important entity in the lives of people, offering them protection. The damage or being affected by unexpected events has made the population gain an insurance awareness even though in slowly conditions through all these years.

The insurance contract is not an expense, but it could be seen as an investment.

It is necessary to indicate that while insurance companies try to capture the majority of the Ecuadorian market, there is a growth of the enterprises themselves an economical, financial or organizational manner.

To capture the customer acceptance is also relevant to recognize what resources could be used as a distribution channel. This topic is important because with a good advertising or promotional campaign, insurance companies would lead to many popular places of the country.

All these aspects mentioned above go together because in one way or another, everyone gets a benefit: the people, the insurance companies and also the country.

Key words

Insurance

Investment

Market

RÉSUMÉ

La présente étude a été réalisée afin de savoir comment a évolué le système de l'assurance privée en Equateur. Dans lequel, les origines et la nécessité de s'aventurer sur le marché équatorien dans le monde de l'assurance, est détaillé. Elle indique aussi quels sont les fonctions et quels avantages apporte à la citoyenneté.

Actuellement, l'assurance est une entité importante dans la vie des personnes, parce qu'elle offre une protection aux individus. Les dommages ou le fait d'être affectés par des événements inattendus a fait que la population gagne une prise de conscience de son importance.

Le contrat d'assurance n'est pas une dépense, mais plutôt pourrait être considérée comme un investissement .

En outre, il est nécessaire d'indiquer que, bien que les compagnies d'assurance essaient de capturer la majorité du marché équatorien, plus c'est la croissance des entreprises. Il pourrait être de manière économique, financière et organisationnelle.

Pour capturer l'acceptation par le client est nécessaire de reconnaître que les ressources soient utilisées comme un canal de distribution. Ce sujet est important parce qu'avec une bonne campagne de publicité ou de promotion, conduirait à beaucoup d'autres lieux de la population.

Tous ces aspects mentionnés ci-dessus doivent être ensemble parce que, d'une manière ou d'une autre, tout le monde a un avantage: les gens, les compagnies d'assurance et aussi le pays.

Mots-clés

Assurance

Investissement

Marché

INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES*

La protección de la vida del hombre se generó a partir del Imperio Babilónico junto a su Rey Hammurabi. (1810-1750 a.C.) El mismo que dictó un código que llevó su nombre “El Código Hammurabi”¹; código que unifica todas las leyes existentes del Imperio Babilónico e impedía que las personas tomaran justicia por su mano; además consistía en indemnizar a las esposas y demás familiares en caso de que el titular falleciera, otorgándoles un entierro digno. Más tarde, bajo el Imperio Romano, se constituyeron los conocidos “colegios romanos” la cual gracias a las aportaciones que se hacían de manera ordenada se mantenía en pie esta asociación. Las “guilds”², mutuales que asistían a las personas en caso de cualquier siniestro, también formaron parte de estos estilos antiguos de seguro pero solo fueron vistas a manera de caridad.

Antes que el sistema de seguros se estructurara de manera constitucional, los riesgos eran asumidos por personas independientes. Las pólizas de seguros tenían una duración no más de un año, debido a que el asegurado pudiera sobrevivir al asegurador.

A continuación se describirá a los acontecimientos más importantes de la expansión de la industria aseguradora.

¹**Código Hammurabi.-** El código de leyes unifica los diferentes códigos existentes en las ciudades del imperio babilónico. Pretende establecer leyes aplicables en todos los casos, e impedir así que cada uno "tomara la justicia por su mano", pues sin ley escrita que los jueces hubieran de aplicar obligatoriamente, era fácil que cada uno actuase como más le conviniera.

² **Guilds.-** mutuales que proveían asistencia a los miembros en caso de muerte, enfermedad, captura por piratas, naufragio, incendio de la casa o pérdida de herramientas de trabajo.

*Información tomada de la revista FASECOLDA

INGLATERRA

- Por el siglo XV, se creó el seguro financiero que correspondía al aseguramiento marítimo, que se realizaba a través de bottomry³ (préstamos). Mediante este contrato se garantizaba el resguardo de la mercancía durante la expedición, cubrir todo tipo de siniestro marítimo.
- A consecuencia del gran incendio que ocurrió en Inglaterra en el año de 1666, sirvió para que las compañías de seguros empiecen a surgir y desarrollar un seguro contra incendio. Años después nacieron aseguradoras: “Sun Assurance” & “Phoenix” las cuales no tuvieron mucha permanencia en el mercado. Y fue para el año 1720 que se establecieron dos compañías frente a este tipo de seguro como lo es “Royal Exchange” y “London Assurance”.
- Por el año de 1695, ya se conocía las pólizas de seguros de vida, pero fue en el año de 1706 cuando se creó una compañía especializada en ese ramo, llamada “Amicable Society”.
- Para luego en 1765, se creara en Londres las siguientes compañías en ramos de vida: “Equitable Assurance on Lives Survivorships”. Y años más tarde en 1782, nuevamente resurgieron “Phoenix” y “Equitable Assurance”.
- Por otro lado, en lo que respecta a seguros industriales fue en 1840 que nace la compañía “Guarantee Society”.
- 1845, se desarrolló los seguros para la agricultura creándose “Agriculturalist Cattle Insurance Company”.
- 1847 se creó la segunda compañía de seguros agricultura denominada “United Kingdom Cattle Insurance Company”.

³ **bottomry**.- Un contrato, en el derecho marítimo, en el que el dinero es prestado por el tiempo especificado por el propietario de un buque para su uso, equipo o reparación para el cual el buque está en garantía. Si el barco se perdió en el viaje determinado o durante el tiempo limitado, el prestamista va a perder su dinero de acuerdo a lo establecido en el contrato. Un contrato por el cual un buque o carga se hipotecaron como garantía de un préstamo, que debe ser reembolsado sólo en el caso de que el barco sobrevive a un riesgo específico, viaje, o el período.

FRANCIA

- 1754, se estableció la primera empresa de seguros a la propiedad.
- 1784, se autorizó el funcionamiento de la primera asegurado de vida.
- 1816, se desarrollo los seguros de daños

ESPAÑA

- 1800 – 1869. Periodo de grandes proyectos, pero también de grandes fracasos. Esta etapa se inaugura con la finalización del periodo bélico que eliminó en gran parte a las numerosas compañías de seguro marítimo creadas a finales del siglo XVIII.
- 1900. Aprobación de la primera ley de accidentes de trabajo. Aquella ley provocó serie de transformaciones que afectaron a las relaciones laborales y al desarrollo de la previsión social, influyeron a la decisión de expandir el mercado del seguro español.
- Con respecto al sector privado, provocó la creación de nuevos ramos de seguro, de nuevas empresas aseguradoras especializadas y la participación de una parte de la patronal industrial, y más tarde de la agraria, en el negocio del seguro a través de la creación de empresas mercantiles.
- Sin embargo, durante las primeras décadas del franquismo nuevos elementos legislativos, como la ley de mutualidades de 1941 y la ley de seguros privados de 1945, junto a la creación de instituciones como el Sindicato Nacional del Seguro, modificaron el marco que regulaba el mercado de seguros privados en España.

En cuanto a los demás países de Europa, citando a Holanda y Alemania tuvieron un desarrollo similar al de Francia pero comparándolo con Inglaterra, que fue el pionero en lo que respecta a seguros, estos países mencionados anteriormente mostraron una evolución en la industria aseguradora de manera tardía.

- 1765, se creó la primera entidad de sistema privado de seguros en Hamburgo.
- A mediados, del siglo XIX, se desarrolló la industria aseguradora en Europa y Estados Unidos.

AMERICA LATINA

Una de las novedades que se dio en la evolución del seguro en América Latina, fue en el año de 1543 cuando en primera instancia arribaron al Perú mercancías que venían aseguradas desde España. Pero ya en esta época surgen las primeras compañías de América en relación a seguros: en el año de 1789 en México, 1795 en Cuba, 1796 en Argentina, 1808 en Brasil, 1854 en Uruguay, 1886 en Ecuador y en 1895 en Perú. (Maestro, s.f., p. 238)

Así mismo, Manuel Maestro (s.f., p.238) expresa que en el Ecuador las primeras aseguradoras de índole nacional fueron “Compañía Nacional de Seguros Guayaquil” creada en 1886 y la “Compañía ecuatoriana de seguros contra incendios”. Pero mucho antes de la creación de estas dos empresas, en el mercado ecuatoriano ya operaban dos aseguradoras extranjeras tales como: “The North British and Mercantile Ins. Co.”, “The London”, y “Union Assurance Co.”.

JUSTIFICACIÓN

Un seguro es una inversión que realiza una persona, que se traduce en la protección económica que gana al tener sus bienes asegurados, es decir que, en caso de siniestro tendrá la tranquilidad de que su patrimonio está protegido, manifiesta Armando Pesántes, gerente de Individuales y Masivos en Seguros Equinoccial. (El Mercurio, 2011)

Las compañías de seguros no tenían, hace más de una década dentro del país, una penetración en el mercado. Y se podría decir que solo las personas con un nivel de economía alto podrían acceder a estos servicios y era considerado como un servicio de lujo. Es por esa razón que el Ecuador buscó la manera de desenvolverse en el mundo de los seguros.

En Ecuador, las relaciones internacionales que se mantiene constantemente han hecho que se reforme ciertas leyes en el mundo de los seguros y han exigido nuevas disposiciones en el ámbito comercial. La globalización ha hecho que el negocio de los seguros sea cada vez más complejo y a su vez competitivo por las nuevas aseguradoras entrantes.

Sin lugar a dudas, la cultura del seguro ha ido cobrando espacio en los últimos años en el mercado ecuatoriano. No solo las personas optan por asegurar sus bienes materiales sino que ahora compran seguros en la rama salud que se esta convirtiendo en uno de los mas solicitados.

Según la acotación de Evan Greenberg, CEO⁴ de ACE Seguros (2012), indica que:

“Como país en general, el sector de seguros en Ecuador está en buen nivel y está creciendo en línea con la evolución de la economía ecuatoriana. Creo que hay grandes oportunidades para que el sector se desarrolle, especialmente en temas de productos, distribución y habilidades técnicas de aseguramiento. De esta manera, se podrá seguir satisfaciendo las necesidades del país, mientras la economía y la clase media aumenta”.

De allí, cabe recalcar que las ciudades donde existe mayor participación en esta actividad es Guayaquil y Quito mas ahora se esta sumando Manta que por la actividad pesquera los dueños de barcos aseguran sus naves por cualquier novedad que se pueda presentar. (El Diario, 2010)

Finalmente, se puede decir que la justificación del Seguro y función primordial de dicha actividad se encuentra en el traspaso, reparto y asociación de los riesgos y que su naturaleza como negocio está en transformar riesgos (sucesos impredecibles) en primas (pagos periódicos) estableciéndose como el medio más económico para retribuir las necesidades.

El desafío que enfrentan las aseguradoras es direccionar la visión de la sociedad a cuan importante es la actividad mencionada. Se debe reiterar a los asegurados una clara y concisa información de los productos a ofrecerse para que así puedan ser accesibles para todos. De esa forma, se aportaría al valor de la confianza, que es el sostén en el que se ampara la actividad aseguradora.

⁴ CEO.- Chief Executive officer. Director ejecutivo de una empresa.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El grado de cultura no solo es vital para el crecimiento económico de las aseguradoras si no para el bienestar que éste representa a las personas. Motivo por el cual, se debería entrar a la cultura de los seguros.

Actualmente transitar la ciudad no es tan seguro como se lo sentía anteriormente. La gente aún no concientiza los riesgos a los que se está expuesto en el diario vivir muy a pesar de que el grado de cultura durante la última década ha incrementado en un moderado porcentaje. ¿Y por qué no ampararse de los seguros cuando éstos ofrecen protección? (Florez, 2010)

El sector asegurador se presenta como un negocio en donde existe en su entorno una rivalidad altamente competitiva, inducidas a captar clientes con una extensiva segmentación de mercado con sus diferentes coberturas.

El negocio de los seguros va en alza y que el sueño para los que se encuentran englobados en este tipo de negocios es llegar a la cultura estadounidense en donde todo lo que se adquiere se asegure. Sin embargo debe pasar mucho para que esto se convierta en realidad. El mercado de los seguros ha ido evolucionando, de menos a más. Las empresas aseguradoras para captar la mayor parte del mercado se han enfocado en partidas presupuestarias, crear nuevos ramos, seguros masivos, Pymes. Para lograr un crecimiento como lo han ido demostrando durante la última década, se necesita nuevas estrategias como buen servicio, mantenimiento del cliente existente y sistematización de procesos, así lo asegura la Ing. Shirley Hidalgo, Subgerente de Suscripción de Seguros Confianza.

Cabe reconocer que a pesar de la indiferencia de las personas por adquirir un seguro, una mínima parte si se interesa por la cuestión. Y así sean pocos, ya se está ganando de manera paulatina, aproximadamente hace unos 10 años en el Ecuador la palabra seguro no se escuchaba ni en ecos y había información escasa de la misma.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo ha ido evolucionando organizacional y económicamente el mercado de los seguros en el Ecuador durante la última década?

OBJETIVO GENERAL

El objetivo general de este tema es: Analizar el crecimiento económico de las compañías de seguros en el Ecuador durante la última década.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Indagar la cantidad de aseguradoras existentes en el mercado ecuatoriano
- Aplicar mediante entrevistas los problemas existentes que presentan las aseguradoras
- Evaluar la rentabilidad de las compañías de seguros en función de las estrategias.

HIPÓTESIS

La evolución de las compañías de seguros tanto así como su economía ha venido ganando espacio dentro del mercado ecuatoriano. El riesgo al que se enfrentan las personas y los bienes que éstas adquieren, cada día se va acrecentando, es por tal motivo que las aseguradoras se ven inducidas a buscar innovadoras formas que permitan al consumidor conocer los beneficios y ofrecer cómodos contratos de seguros y así poder acaparar la mayor parte del mercado.

Así se llegaría a la optimización permitiéndoles a las aseguradoras un mayor crecimiento de este sector en el país. El seguro ocupa un papel fundamental y de suma importancia para el aporte de la calidad de vida de las personas y a su vez al crecimiento económico de la compañía. Por lo tanto se puede concluir que mientras más alto es la intervención de los seguros, mayor es el desenvolvimiento financiero y económico de las compañías de seguros y del país.

METODOLOGIA

PARADIGMA

La propuesta metodológica para orientar el diseño, desarrollo y evaluación de trabajos de investigación del enfoque empírico analítico, se pueden llevar a cabo en forma independiente o en combinación con la metodología cualitativa, cuando se requiera y justifica dicha combinación.

En la etapa de operacionalización se delinearán las hipótesis, mientras que en la etapa de diseño las hipótesis se confrontan con la viabilidad en términos de los recursos y el tiempo a utilizar. (Industrial Data, 2003)

De acuerdo al tema escogido, el paradigma referente es **Empírico – Analítico**, por la razón que se va a realizar una investigación científica para determinar el estado económico en que se encuentran las compañías de seguros y los posibles factores que han incurrido en el avance de las mismas durante los últimos diez años.

Como característica de este paradigma tenemos:

- Paradigma cuantitativo
- Es un método fáctico: se ocupa de los hechos que realmente acontecen
- Se vale de la verificación empírica: no pone a prueba las hipótesis mediante el mero sentido común o el dogmatismo filosófico o religioso, sino mediante una cuidadosa contrastación por medio de la percepción.
- Es auto correctivo y progresivo. La ciencia se construye a partir de la superación gradual de sus errores. No considera sus conclusiones infalibles o finales. El método está abierto a la incorporación de nuevos conocimientos y procedimientos con el fin de asegurar un mejor acercamiento a la verdad.
- Asume una realidad estable
- Observación penetrante y controlada
- En aras de su objetividad y validez aplica el método de las ciencias naturales
- Busca los hechos o causa de los fenómenos sociales a fin de describirlos, explicarlos o predecirlos.

METODO DE INVESTIGACIÓN

Parte de la metodología a usarse en la presente investigación, se utilizará el método de investigación de **Ex Post Facto**. De acuerdo con Kerlinger (citado por Ávila, H., 2006) la investigación *Ex Post Facto* es un tipo de “... investigación sistemática en la que el investigador no tiene control sobre las variables independientes porque ya ocurrieron los hechos o porque son intrínsecamente manipulables,”. Por su parte, los autores Hernández, Fernández y Baptista expresan que en la investigación *Ex Post Facto* los cambios en la variable independiente ya ocurrieron y el investigador tiene que limitarse a la observación de situaciones ya existentes dada la incapacidad de influir sobre las variables y sus efectos (citado por Ávila, H., 2006).

Tamayo (citado por Aristizabal, 2008) sostiene que algunas de las características de este diseño son:

- Los estudios hacen énfasis en describir una situación que ya viene dada para el investigador, aunque puede seleccionar los valores para estimar relaciones entre las variables.
- Las variables independientes no son manipulables.
- Se realizan inferencias sobre la relación entre las variables sin intervención directa.

En la investigación Ex Post Facto existen aspectos que corroboran la utilización del mismo en esta investigación:

- 1 Por medio de este tipo de investigación se puede comprobar hipótesis.
- 2 Se utiliza grupos semejantes excepto en algún aspecto o característica específica.
- 3 Se utiliza métodos estadísticos para el tratamiento y análisis de datos.

TIPO DE INVESTIGACIÓN O ESTUDIO

Existen tres métodos para desarrollar este tipo de investigaciones tales como: método comparativo causal, método descriptivo, método basado en la correlación. Sin embargo el método justificable es el **descriptivo**.

Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. (Baptista, María del Pilar., Fernández, Carlos & Sampieri, Roberto,. 2010)

ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN.

Los debates actuales de la ciencia abogan por un pluralismo metodológico, donde las investigaciones, la elección del método y de las técnicas provengan de distintos horizontes epistemológicos, y la división entre métodos cuantitativos pueda diluirse. (Aristizabal, 2008)

De acuerdo a una citación realizada por el autor del libro “Teoría y Metodología de la Investigación”, hay ciertos aspectos complementarios entre estos dos enfoques. Refiriéndose a que Kaplan (1964) indicó una serie de características o claves de distinción entre las dos perspectivas:

La dicotomía entre explicación y comprensión, mientras que la perspectiva cuantitativa hace hincapié en la objetivación, medición, explicación, la cualitativa pone el acento en la comprensiva del sentido dado por los actores sociales a los fenómenos.

La complementariedad de estos dos análisis, el cuantitativo facilita al investigador mediciones de estudio ya que utiliza el lenguaje matemático permitiendo obtener como resultado un sistema estructurado del fenómeno a estudiar a través de la estadística y los datos que se obtienen de aquello.

Por otro lado, el análisis cualitativo trabaja en la estructuración de las ideas que agrupándolas van a dar como fin la información necesaria para construir mapa de tipo conceptual y semántico que ayudarán en la investigación.

Estos dos tipos de enfoques se complementan a medida que el uno pueda sustentar o compactar la idea del otro. Por lo cual esta fusión permitiría el avance en la indagación que se requiera durante el proceso de la investigación.

Los enfoques de investigación **cualitativo y cuantitativo**, han sido siempre tipificados como tradiciones diferentes, sin embargo, en el estado actual del desarrollo de la ciencia, la búsqueda de una mirada holística a las realidades, hace necesario que los métodos dialoguen y permitan que su uso posibilite el acceso más profundo a los hechos y fenómenos de la realidad. (Aristizabal, 2008).

TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Para la investigación que se llevará a cabo se utilizará técnicas como la entrevista respectivamente.

La entrevista, es una de las herramientas más importantes en lo que se refiere a investigación cualitativa. Puesto que permite mediante el desarrollo de la misma ir corrigiendo o prever desaciertos.

La entrevista es un instrumento fundamental en las investigaciones sociales, pues a través de ella se puede recoger información de muy diversos ámbitos relacionados con un problema que se investiga, la persona entrevistada, su familia, y el ambiente en que se halla inmersa. (Cortés, M. & Iglesias, M., 2004).

Acorde a Woods (citado por Cortés et al, 2004), resalta que el éxito o fracaso de esta técnica depende directamente de la persona y de la disposición del entrevistador. En este sentido es significativo señalar que los atributos personales que exige la entrevista son los mismos que en otros aspectos de la investigación y giran siempre en torno a la confianza, la curiosidad, la naturalidad, es decir promover en este ámbito una adecuada interacción, que favorezca un vínculo de amistad, un sentimiento de solidaridad y unión en busca de la solución de la problemática objeto de estudio.

Las entrevistas se realizarán a los Gerentes o Representantes de las principales compañías de seguros, las cuales su profesionalismo y su tenacidad al manejar este tema al estar inmersos y llevar una actividad comercial llevará a solucionar las inquietudes planteadas. Igualmente están los brokers o corredores de seguros, el cual mediante el Gerente o Presidente de la misma también están en la capacidad de asistir con sus vastos conocimientos acerca del sector asegurador que está ganando espacio en el mercado ecuatoriano. Cabe recalcar que la respectiva entrevista contara con una autorización previamente solicitada.

La entrevista tendrá una modalidad estructurada. Esta forma de entrevista parte de un formulario preliminarmente preparado, compuesto por un conjunto de preguntas y en el cuestionario se anotará las respuestas textualmente, con el objetivo de analizarlas y poder realizar un análisis del desenvolvimiento del mercado asegurador ecuatoriano.

CAPITULO 1

EL SEGURO

Los seguros han pasado por varios periodos en cuanto a su evolución y acogimiento por parte de la sociedad. Desde el origen del hombre, éste se ha visto expuesto a riesgos inciertos que ha sido dificultoso encontrar alguna solución a aquellos problemas en los que se ha visto enfrentado. Por esa causa, desde tiempos remotos, es que surge la necesidad de prevención y poder de una u otra manera cambiar el concepto de gasto a ahorro por proteger todo tipo de bienes. (Aguilar, R. & Díaz, B., 2012)

1.1 Origen de las primeras compañías de Seguros en Ecuador

Al independizarse la ciudad de Guayaquil, la vida del seguro tenía siglos en Europa; en Estados Unidos a partir del siglo XVIII. Desde la antigüedad existía una forma de asegurar cuando un mercader enviaba su carga a ultramar en diferentes naves para distribuir el riesgo. Fue a partir del siglo XVI en Génova donde nació el contrato de seguro marítimo, instrumento que propulsó el comercio exterior. (Arosemena, 2014)

De acuerdo a Guillermo Arosemena (2014), en Guayaquil hubo numerosos incendios los cuales destruyeron su riqueza. Indica también que los materiales usados en la construcción del puerto no dejaron disminuir incendios ni pérdidas económicas. Una posible solución que establecía el Cabildo era de implementar normas sobre cercanía entre viviendas, ancho de calles, etc. Aquella resolución no fue tan buena, el primer incendio del siglo XIX ocurrió en 1804 y el último en 1896. Aproximadamente una suma de 16 flagelos ocasionaron daño mayores a más de 120 manzanas (centenares de casas y bodegas). No había protección contra incendios en Guayaquil hasta 1825. El primer seguro se dio para el sector marítimo.

Para encontrar salida a las pérdidas causadas por incendios, en 1825 se estableció la Junta de Seguridad Mutua (JSM) bajo la dirección de Martín Ycaza. La JSM creó el cargo de director de la Defensa de Incendios y organizó una especie de cuerpo de bomberos. Después de casi 10 años, 1835, se creó el Cuerpo de Bomberos de Guayaquil.

Así mismo, Guillermo Arosemena (2014) anuncia que para la mitad del siglo XIX al país comenzaron a introducirse importantes empresas representando a grandes aseguradoras extranjeras.

- 1864, Harman & Medina Co. Fue agente de Royal Insurance Co., empresa inglesa que permaneció en el Ecuador un siglo.
- 1865, las empresas inglesas emitieron 40.000 libras esterlinas (una libra = 10 pesos) en pólizas de incendio
- 1866, Millan y Ballen & Co. representó a British and Foreign Marine & Co.
- 1872, el Banco de Crédito Hipotecario (BCH) ofreció seguros contra incendio a quienes habían hipotecado sus predios. Por esos años, las compañías extranjeras en especial las inglesas, ofrecían seguros contra incendio.
- 1887, Leonardo C. Stagg & Co. se presentó como representante de Fire Insurance Association Limited y North British & Mercantile Insurance Co., poderosas empresas inglesas.
- Entre 1872 y 1885, el BCH aseguró propiedades urbanas valoradas en 454.721 libras esterlinas, ocasionando primas por 14.054 libras esterlinas. En 1881, el BCH promovió Compañía Nacional de Seguros contra Incendio con 500.000 pesos de capital y más de un centenar de accionistas.
- 1885, el monto asegurado ascendió a 85.918 libras esterlinas.

Así mismo, hasta el año 1896, en donde se ocasionó un segundo incendio en la ciudad de Guayaquil, el cual dejó pérdidas materiales y económicas. Este flagelo duró 3 días y convirtió en escombros a 83 manzanas casi la mitad de la ciudad en ese entonces.

El valor de los bienes destruidos sobrepasó los 28 millones de sucres, los cuales sólo se encontraban asegurados 7'325.830 sucres.

Explicando en cifras, cuán era la riqueza que se había perdido a causa del incendio, en Ecuador 1896 se exportó 12 millones de sucres, es decir las pérdidas equivalieron a 230% de las exportaciones. Si actualmente Ecuador exporta 2 millardo de dólares, la pérdida a valor actual hubiera sido 46 millardos o aproximadamente 50% del PIB. Fue una de las pérdidas más grandes del siglo XIX. A consecuencia de la catástrofe las dos compañías nacionales que operaban en el mercado de seguros quebraron y no pudieron cancelar 523.580 pesos en pólizas, éstas eran: Compañía Nacional y Compañía Ecuatoriana. A partir de aquel suceso para el país le tomaría años en volver a incursionar en el mundo de los seguros.

Guayaquil se reconstruyó con nuevas normas de edificación y nuevos materiales resistentes antiinflamables, como techos fabricados con planchas de hierro galvanizado de procedencia inglesa. Al finalizar el siglo XIX, otro incendio fue parte de la historia de esta ciudad donde actuaron las aseguradoras extranjeras y cancelaron millones de sucres a favor de quienes estaban asegurados. También los grandes productores de cacao así como exportadores, tomaron un rol importante ya que generaron divisas e impuestos, lo cual ayudó a la aceleración de la reconstrucción de la ciudad.

A principios del siglo XIX, se crearon las nuevas compañías de seguros, siendo en ese entonces la de más prestigio e importante la Compañía Guayaquil de Seguros contra Incendio, fundada en 1907, dirigida por Julio Burbano Aguirre, por muchos años gerente del Banco Territorial.

El Sector Seguros continuó su progreso durante el resto del siglo XX; a medida que la economía aumentaba de tamaño y se diversificaba, se crearon nuevas clases de seguros para satisfacer las necesidades de la demanda. Actualmente es un sector que mueve casi 1.5 millones de dólares por año.

Tabla N° 1. Distribución de las principales pérdidas del gran incendio de 1896

Mercadería en almacenes	3,868,302	Edificios y útiles fiscales	521,800
Mercadería en bodegas	1,855,734	Establecimientos de instrucción	254,910
Mercaderías en aduana	1,352,649	Iglesias	840,000
Fábricas	1,822,837	Cuerpo de Bomberos	44,300
Casas (1130 en 83 manzanas)	7,149,475	Establecimientos de beneficencia	173,777
Bancos (útiles y mobiliario)	117,700	Beneficiencias extranjeras	17,224

1.2 Clasificación del Seguro

En lo que respecta al mercado de seguros, éste consta de dos grandes grupos:

1.2.1 Seguridad Social

En Ecuador, el organismo encargado de la seguridad social es el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). Se encarga de aplicar el Sistema del Seguro General Obligatorio que forma parte del sistema nacional de Seguridad Social.

La seguridad social se refiere a un sistema obligatorio de cobertura que arbitrado por el Estado, está dirigido al bienestar y protección de los trabajadores. Comprende un conjunto de medidas de previsión ejercidas por determinados organismos e instituciones oficiales, dirigidas a cubrir las contingencias que pudieran afectar a los trabajadores por cuentas ajenas y autónomas y a sus familiares o asimilados. Por esta base, se garantiza, por ejemplo, la asistencia sanitaria en caso de enfermedad o accidente, la prestación económica en caso de incapacidad laboral, vejez, desempleo, fallecimiento, etc. La prima o cuota que el Estado percibe por estas coberturas es aportada conjuntamente por los empresarios y los trabajadores. (Mapfre Diccionario).

1.2.2 Seguro privado

El seguro privado es gestionado por entidades privadas, con quienes los asegurados contratan libremente, en general, las coberturas que les interesan, dentro de la amplia gama de posibilidades que éstas ofrecen, todas ellas destinadas a proteger intereses individuales. (Guardiola, 2011)

1.3 Definición de Seguro.

De acuerdo a la Legislación sobre el contrato de seguros de 1963, en las disposiciones generales, sección 1, art 1. (Definición y elementos del contrato de seguro) define al término como “El seguro es un contrato mediante el cual una de las partes, el asegurador, se obliga, a cambio del pago de una prima, a indemnizar a la otra parte, dentro de los límites convenidos, de una pérdida o un daño producido por un acontecimiento incierto; o a pagar un capital o una renta, si ocurre la eventualidad prevista en el contrato”.

Así mismo la Ley General de Seguros, publicada en el Registro Oficial No. 290 de 3 de abril de 1998, indica en los próximos dos artículos lo siguiente:

Art. 1.- La Ley General de Seguros regula la constitución, organización, actividades, funcionamiento y extinción de las personas jurídicas y las operaciones y actividades de las personas naturales que integran el sistema de seguro privado; las cuales están sujetas a las leyes de la República y a la vigilancia y control de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Art. 2.- Integran el sistema de seguro privado:

- a) Todas las empresas que realicen operaciones de seguros;*
- b) Las compañías de reaseguros;*
- c) Los intermediarios de reaseguros;*
- d) Los peritos de seguros; y,*
- e) Los asesores productores de seguros.*

Por otro lado, acotando a varias definiciones sobre éste término, se tiene que “El Seguro Privado es un Contrato por el que alguien se obliga mediante el cobro de una prima a indemnizar el daño producido a otra persona, o a satisfacerle un capital, una renta u otras prestaciones convenidas”. (Revilla, 2010)

Y según lo manifestado por Guardiola, (2001), la institución aseguradora puede ser definida, en síntesis, como la manifestación técnica y organizada de las iniciativas socio-económicas de compensación de riesgos.

1.4 Importancia del Seguro

1.4.1 Importancia Económica.- De acuerdo a González de Frutos (2000), el seguro desempeña un papel fundamental en la economía general del país; favorece el desarrollo económico y éste crea nuevas exigencias al seguro. Incluso el seguro viene a ser una de las expresiones más ponderadas de la evolución macroeconómica, utilizándose con frecuencia la recaudación de primas como un indicador económico.

a) Las formas en que el seguro aporta sus servicios al desarrollo económico y social e incrementa la renta nacional son muy variadas.

b) Fomenta la propensión a la inversión productiva de fondos ajenos; las nuevas empresas e inversiones no se producirían sin la garantía de reposición de la inversión en caso de siniestro.

El propio coste del seguro se capitaliza e invierte, a su vez, en la economía nacional, tratándose, además, en su mayor parte de inversiones a largo plazo. Es un poderoso instrumento de fomento y captación de ahorro. (González, María del Pilar., 2000, p.72).

1.4.2 Importancia Social.- Tal como lo indica la compañía de seguros, Logiseguros (compañía extranjera) en su Webpage, muchas de las actividades que se realizan a diario están expuestas a diferentes tipos de peligros o eventualidades que pueden tener una grave repercusión en el normal desarrollo del diario vivir. Éstas pueden ocasionarse de manera fortuita, por actividad imprudente o por otras personas, y son por estos motivos los cuales las personas deben buscar estrategias o medios que sean útiles para poder atender las posibles eventualidades y así no quedar muy mal parados luego de un hecho poco agradable, lo que traslada a los seguros que por su contenido brindan una ayuda considerable para reparar algunas cosas y de tal forma poder cubrir algunos costos y así la situación no sea del todo mala.

Otro referente por lo cual se hace hincapié de la importancia de los seguros dentro de la sociedad es que sin duda alguna, el contrato de cualquier tipo de seguro provee a los beneficiarios la cobertura parcial o total de los sucesos inesperados, y así suplir las necesidades económicas para cubrir los diferentes gastos de siniestros ocurridos.

Por tales motivos, la importancia social de los seguros cobra más fuerza y lo hace indispensable para las diferentes actividades personales o laborales, como por ejemplo algún tipo de riesgo como un accidente automovilístico o accidente de trabajo, cabe recalcar que en éste último lo sufren los empleados que tienden a trabajar en fábricas debido al uso de maquinarias de alto riesgo.

El seguro de transporte ya sea automóviles o motocicletas, es en donde más se evidencia la importancia de un contrato de seguro, por los diferentes eventos inesperados que se pueden presentar como accidentes debido a la velocidad o imprudencia. Frente a estos siniestros, la aseguradora ayuda al afectado en cuanto a costos de reparación y hospitalarios. Por otro lado, la contratación por un seguro de transporte, le brinda al beneficiario de la póliza, la protección en caso de transporte de cargas, de esta manera no estaría expuesta tanto a pérdidas económicas en caso de que la mercancía sufra algún tipo de siniestro. Adicional a lo anterior, también es necesario recalcar que la protección ante cualquier imprevisto ya sea robo o destrucción de algún bien mueble es causa de la obtención de un seguro contra este tipo de siniestros, de esa manera se busca la protección ante un sinnúmero de emergencias inesperadas.

1.5 Generalidades de contrato de seguro.

Un contrato de seguro es aquél por el que el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima, y para el caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura, a indemnizar, dentro de los límites pactados, el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas. (Edufinet.com)

1.5.1 Características de un contrato de seguro.

Acorde información de la página Web de Educación Financiera en la red (Edufinet) un contrato de seguro se caracteriza por las siguientes notas:

- ✓ Consensual: las dos partes, asegurado y asegurador, deben conocer y aceptar expresamente las condiciones del contrato.
- ✓ Bilateral: el contrato contiene obligaciones para cada una de las partes.
- ✓ Aleatorio: ninguna de las partes sabe con seguridad si ocurrirá o no la contingencia asegurada o cuándo se producirá ésta.
- ✓ Oneroso: el importe de la prima de un seguro siempre es inferior al importe de la prestación o indemnización; de otro lado, el asegurado para el que no se produzca la contingencia asegurada habrá pagado unas primas sin recibir ninguna compensación efectiva.
- ✓ Estar basado en la buena fe: se parte de que el asegurado no provocará circunstancias que den lugar a que se produzca el hecho asegurado.

1.5.2 Elementos de un contrato de seguro

De acuerdo a la Legislación sobre el contrato de seguros de 1963, en las disposiciones generales, sección 1, art 2, son elementos esenciales del contrato de seguro:

- ✓ El asegurador;
- ✓ El solicitante;
- ✓ El interés asegurable;
- ✓ El riesgo asegurable;
- ✓ El monto asegurado o el límite de responsabilidad del asegurador, según el caso;
- ✓ La prima o precio del seguro; y,
- ✓ La obligación del asegurador, de efectuar el pago del seguro en todo o en parte, según la extensión del siniestro.

1.6 Supervisión del Sistema Privado de Seguros

1.6.1 Organismo de Control

La Superintendencia de Bancos y Seguros es un organismo técnico, con autonomía administrativa, económica y financiera, cuyo objetivo principal es vigilar y controlar con transparencia y eficacia a las instituciones del sistema financiero, de seguro privado y de seguridad social, a fin de que las actividades económicas y los servicios que prestan se sujeten a la ley y atiendan al interés general.

Asimismo, busca contribuir a la profundización del mercado a través del acceso de los usuarios a los servicios financieros, como aporte al desarrollo económico y social del país.

La Superintendencia de Bancos y Seguros decreta leyes que las aseguradoras deben regirse para que éstas tengan un buen desarrollo económico, financiero, y organizacional para así satisfacer no solo las necesidades de la empresa sino del mercado que acapara. Entre esas tenemos:

1. Ley General de Seguros – Codificación.
2. Reglamento a la Ley General de Seguros.
3. Legislación del Contrato de Seguros – Decreto Supremo 1147

1.6.1.1 Misión

Velar por la seguridad, estabilidad, transparencia y solidez de los sistemas financiero, de seguros privados y de seguridad social, mediante un eficiente y eficaz proceso de regulación y supervisión para proteger los intereses del público y contribuir al fortalecimiento del sistema económico social, solidario y sostenible. (Página Web Superintendencia de Bancos y Seguros)

1.6.1.2 Visión

Ser un organismo autónomo e independiente de regulación y supervisión, que ejerza su mandato constitucional y legal según las mejores prácticas internacionales, que consolide la confianza de la sociedad, coadyuvando a la sostenibilidad de los sistemas controlados y a la protección del usuario; apoyado en capital humano competente y con recursos materiales y tecnológicos adecuados. (Página Web Superintendencia de Bancos y Seguros)

1.6.2 Organismos Internacionales

Como fuente primordial para el desarrollo estructural de las compañías de seguros, la entidad representativa que acoge a todas las aseguradoras bajo el régimen de las leyes expuestas, la Superintendencia de Bancos y Seguros, forma parte de organismos internacionales, tales como:

1.6.2.1 ASSAL.- (Asociación de Supervisores de Seguros de América Latina).- En él participan 21 países, 19 países latinoamericanos como miembros de pleno derecho y 2 miembros adherentes, España y Portugal.

Entre los países miembros están: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, España, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Portugal, Puerto Rico, República Dominicana, Uruguay.

Dentro de los objetivos de ASSAL, según información tomada de la página Web de la misma organización se destacan:

1. El intercambiar información sobre legislación, métodos de control, características de mercado y sistemas operativos en cada uno de los países en materias de seguros y reaseguros.
2. Recolectar y difundir información técnica y estadística.
3. Promover las actividades de cooperación.

4. Analizar el desenvolvimiento del reaseguro en la región.
5. Incentivar programas regionales en materia de educación de seguros y reaseguros.
6. Armonizar las políticas y mecanismos de supervisión.
7. Transmitir las experiencias registradas en los países miembros respecto a temas específicos de la industria aseguradora

En el año 2012 se llevó a cabo la XXIII Asamblea Anual de ASSAL y XIII Conferencia sobre Regulación y Supervisión de Seguros en América Latina IAIS-ASSAL, organizada por la Asociación de Supervisores de Seguros de América Latina (ASSAL) y la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. En este evento ASSAL contó con la valiosa participación de la IAIS (International Association of Insurance Supervisors), de la EIOPA⁶ (European Insurance and Occupational Pensions Authority) y de la NAIC⁷ (National Association of Insurance Commissioners), para la organización del evento.

En esta reunión se cubrió importantes temas en el ámbito de la regulación y supervisión del mercado de seguros; tales como requerimientos cuantitativos de solvencia, gobiernos corporativos, transparencia de la información, los nuevos principios básicos de seguros, supervisión de grupos, supervisión macroprudencial y desarrollo de los mercados aseguradores, entre otros.

1.6.2.2 IAIS⁸ (Asociación Internacional de Supervisores de Seguros).

- La misión de la IAIS es promover una supervisión eficaz y coherente a nivel mundial de la industria de seguros con el fin de desarrollar y mantener mercados de seguros justo, seguro y estable para el beneficio y protección de los asegurados y de contribuir a la estabilidad financiera global. (Página Web [iaisweb.org](http://www.iaisweb.org))

⁶ EIOPA.-Autoridad Europea de Seguros y Planes de Pensiones

⁷ NAIC.- Asociación Nacional de Comisionados de Seguros

⁸ IAIS.- Asociación Internacional de Supervisores de Seguros. Información tomada de la página Web, <http://www.iaisweb.org/>

Es el organismo internacional de establecimiento de normas responsable del desarrollo y contribuir a la aplicación de los principios, normas y otros materiales de apoyo para la supervisión del sector de seguros. La IAIS también proporciona un foro para que los miembros y observadores a que compartan sus experiencias y el conocimiento de la supervisión de los seguros y los mercados de seguros.

1.6.2.3 NIIF'S (Normas Internacionales de Información Financiera)⁹

En el mercado competitivo del seguro que se está desarrollando actualmente, está siendo respaldado por dos avances esenciales, éstos son las NIIF's y el concepto de Solvencia II.

El objetivo de esta NIIF's consiste en especificar la información financiera que debe ofrecer, sobre los contratos de seguro, la entidad emisora de dichos contratos (que en esta NIIF se denomina aseguradora), hasta que el Consejo complete la segunda fase de su proyecto sobre contratos de seguro. En particular, esta NIIF's requiere:

- (a) realizar un conjunto de mejoras limitadas en la contabilización de los contratos de seguro por parte de las aseguradoras.
- (b) revelar información que identifique y explique los importes de los contratos de seguro en los estados financieros de la aseguradora, y que ayude a los usuarios de dichos estados a comprender el importe, calendario e incertidumbre de los flujos de efectivo futuros procedentes de dichos contratos.

⁹ NIIF's .- Norma Internacional de Información Financiera. Información tomada de la página Web de la IFRS <http://www.ifrs.org/>

La NIIF permite que la aseguradora cambie las políticas contables relativas a los contratos de seguro sólo cuando, a consecuencia de ello, sus estados financieros presentan información que es más relevante pero no menos fiable, o bien más fiable pero no menos relevante. En particular, la aseguradora no podrá introducir ninguna de las siguientes prácticas, aunque pueda continuar usando las políticas contables que tienen que ver con ellas:

- (a) Medir los pasivos por seguro sin proceder a descontar los importes.
- (b) Medir los derechos contractuales relativos a futuras comisiones de gestión de inversiones por un importe que exceda su valor razonable, obtenido por comparación con las comisiones que actualmente cargan otros participantes en el mercado por servicios similares.
- (c) Utilizar políticas contables no uniformes para los pasivos por seguros de subsidiarias.

Las NIIF's establecen los requisitos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar a razón de las transacciones y hechos económicos asentados en los estados financieros. La Superintendencia de Bancos y Seguros es la encargada de este proceso de adaptación del catalogo de cuentas para empresas de seguros y Reaseguros a las Normas Internacionales.

1.6.2.4 Concepto de Solvencia II

Solvencia II propone un modelo para la valoración y garantías intrínsecas en una póliza de seguro, así como el capital económico derivado del riesgo de suscripción, que toma en consideración simultáneamente el riesgo de mortalidad sistemático y el riesgo de interés y satisface dos importantes requerimientos para su aplicación práctica: tratamiento analítico y compatibilidad con los modelos de valoración de opciones financieras. (Pozuelo de Gracia, s.f)

Acorde a un informe realizado por Paulina Tobar (2011), indica que luego de la crisis financiera mundial de los últimos años, se aprendió que era necesario establecer, no sólo para el sistema financiero, sino también, para el mercado asegurador regulaciones de: idoneidad, conducta y ética, que debe regir una dirección y gestión a fin de que no se comprometan los intereses y derechos de la entidad y de las partes que se relacionan con la misma, en especial los inversionistas, los asegurados y en definitiva la comunidad toda y por ende su control por las autoridades de supervisión.

Así mismo también recalca, que por tal motivo se ha querido establecer las nuevas tendencias de regulación que se vienen llevando en economías desarrolladas como la Japonesa y la Estadounidense mismas que han establecido dentro de sus normativas las guías metodológicas que deben seguir oportuna y adecuadamente las compañías de seguros, en pro de cumplir óptimamente con sus obligaciones a fin de que sus negocios sean viables, disminuyan las vulnerabilidades o éstas sean menores y se pueda cubrir los siniestros sin mayor dificultad.

Según el enfoque de Japón, el concepto que conlleva cada Pilar de Supervisión dadas las revisiones de Basilea II aplicadas luego a Solvencia II, son:

Pilar I: Requerimiento mínimo de capital;

Pilar II Proceso de Revisión de Supervisión; y,

Pilar III Disciplina de Mercado.

Y según el enfoque del mercado de los Estados Unidos de América, se hace referencia a los tres pilares mencionados anteriormente, ahora desde otra perspectiva resaltando los puntos de vista clave, establecidos en la mejora hecha de la "Guía para el Supervisor de Seguros" - Gestión Integral de Riesgos (junio de 2009), de cuyos contenidos resaltan principalmente los siguientes:

1. Para la Administración Integral del Riesgo
2. En Relación al Gobierno Corporativo y Control Interno
3. Sobre la información: Cómo usar la información obtenida y disponible.
4. Propender hacia el reconocimiento de importantes riesgos

Luego de revisados los principales referentes normativos relativos a una adecuada Gestión de Riesgos, tanto por parte de Japón como por Estados Unidos de Norteamérica, se ha visto que una de las principales razones por las que ahora se hace especial énfasis en el control de riesgos es debido a que si no se controlan, monitorean, mitigan y administran los riesgos, éstos se constituyen en la principal amenaza para las compañías de seguros.

CAPITULO 2

MERCADO ASEGURADOR ECUATORIANO

2.1 Análisis del mercado

Dentro de todo negocio a emprender es necesario que se realice un análisis de mercado. Gracias a este análisis se puede determinar la viabilidad y el ciclo de vida que tendría la actividad empresarial como tal.

Es por esa razón, que para las aseguradoras participantes en el mercado es necesario realizar este tipo de análisis puesto que con los resultados obtenidos, emprenderían tácticas necesarias que beneficiarían al desenvolvimiento económico y financiero de las mismas.

2.1.1 Mercado asegurador

Acorde a un informe realizado por la Unidad de Análisis Económico de la Revista Ekos (2013), el sistema financiero ecuatoriano se encuentra compuesto por instituciones financieras privadas (bancos, sociedades financieras, cooperativas y mutualistas); instituciones financieras públicas; instituciones de servicios financieros; compañías de seguros; y, compañías auxiliares del sistema financiero, entidades que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos, constituyéndose los bancos como el mayor participante del mercado con más del 80% de las operaciones del sistema.

Las empresas de seguros son entidades encaminadas a generar confianza a través de la gestión de riesgos, por lo que los servicios que prestan, permiten canalizar ahorro para mitigar riesgos presentes o futuros. El incremento de la incertidumbre de los mercados financieros y la posibilidad de pérdidas que existen en las transacciones y operaciones, tanto del mercado real de bienes como del mercado monetario y bursátil, incentivan a los agentes económicos para trabajar con una entidad de seguros. Este fenómeno ha impulsado la aparición y crecimiento de múltiples empresas de seguros a nivel mundial, las que asumiendo el riesgo de la incertidumbre, han establecido una actividad comercial y financiera que cada vez es más representativa al interior de las diversas economías. (p. 36 párr 4)

Sin embargo, estas instituciones dependen de la correcta medición de los riesgos que asumen, porque ante la ocurrencia de un siniestro no programado, el patrimonio de las entidades puede verse comprometido, afectando la sostenibilidad en el tiempo de las empresas de seguros. (Revista Ekos, 2013)

2.1.2 Modalidad de las entidades del sistema privado de seguros

2.1.2.1 Compañías de seguros

En el Ecuador las empresas de seguros que operan actualmente son: Seguros Generales, de Vida y las que se especializan en ambos ramos (vida+generales) es decir mixtas.

De acuerdo al Art. 3. De la Ley General de Seguros, codificación, la cual está vigente el Registro Oficial No. 290 del 3 de abril del año 1998:

“Las de seguros generales.- Son aquellas que aseguren los riesgos causados por afecciones, pérdidas o daños de la salud, de los bienes o del patrimonio y los riesgos de fianza o garantías.”

“Las de seguros de vida.- Son aquellas que cubren los riesgos de las personas o que garanticen a éstas dentro o al término de un plazo, un capital o una renta periódica para el asegurado y sus beneficiarios. Las empresas de seguros de vida, tendrán objeto exclusivo y deberán constituirse con capital, administración y contabilidad propias. Las empresas de seguros que operen conjuntamente en los ramos de seguros generales y en el ramo de seguros de vida, continuarán manteniendo contabilidades separadas”.

En la siguiente tabla, se podrá observar el año de ingreso de cada compañía.

Tabla 2. Año de ingreso de las compañías de seguros.

ENTIDADES	FECHA INGRESO	ENTIDADES	FECHA INGRESO
LATINA VIDA	1937		
NORWICH UNION FIRE INSUR	1938	EL DORADO	1987
GENERALI	1941	CIGNA WORLWIDE INSURANCE	1987
ECUATORIANA DE SEGUROS	1943	ASEGURADORA DEL SUR	1990
LA UNION	1970	UNIVERSAL S.A.	1990
SUCRE	1971	QBE COLONIAL	1992
LATINA SEGUROS	1952	COLON	1993
ECUATORIANO SUIZA	1954	CERVANTES	1993
PAN AMERICAN LIFE INSURANCE	1984	PRIMMA	1993
BOLIVAR	1957	RIO GUAYAS	1993
ANDES	1961	HISPANA	2003
AMERICAN HOME	1962	SEGUROS UNIDOS	1994
CONDOR	1966	EQUIVIDA	1994
AMAZONAS	1966	LONG LIFE SEGUROS LLS	2008
ROCAFUERTE	1967	OLYMPUS	1995
COOPSEGUROS	1970	INTEGRAL S.A	1995
TOPSEG	2006	SEGUROS DEL PICHINCHA	1995
EQUINOCIAL	1973	BMI	1995
PANAMERICANA DEL ECUADOR	1973	PORVENIR	1995
EL FENIX	1977	COLVIDA	1999
ORIENTE	1977	BUPA	2007
CIA REASEGURADORA DEL ECUADOR	1977	VAZ SEGUROS	2002
AIG METROPOLITANA	1980	BALBOA	2005
ACE SEGUROS	1993	CENTRO SEGUROS	2005
ALIANZA	1982	MAFRE	2006
MAPFRE ATLAS	1984	SWEADEN	2007
CONFIANZA	1986	COFACE	2009
INTEROCEANICA	1993	PRODUSEGUROS	2010
CONSTITUCION	1987	LIBERTY SEGUROS	2013

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por autora

Así mismo como dieron su fecha de ingreso, en el transcurso de los años, ciertas empresas se liquidaron, otras cambiaron de razón social o se fusionaron unas con otras.

A continuación el detalle de las mismas:

- Empezando por Latina Vida ANTES era Sud America
- La compañía Norwich Union Fire Insur entró en proceso de liquidación forzosa mediante resolución No. 94-443-S de 15 de diciembre de 1994
- Latina Seguros antes Sul America
- La compañía de seguros Los Andes entró en proceso de liquidación forzosa mediante resolución SB-INS-97-178 de 20 de mayo de 1997.
- La compañía de seguros Amazonas entró en proceso de liquidación forzosa mediante resolución No. SB-INS-99-373 de 05 de octubre de 1999.
- La compañía Cervantes se fusionó con Panamericana del Ecuador mediante resolución No. SBS-2013-425 de 11 de junio de 2013. Cambia la denominación a Liberty Seguros.
- La compañía El Fenix entró en proceso de liquidación forzosa mediante resolución No SBS-2008-267 de 24 abril de 2008
- Ace Seguros por Providencia por Providencia antes Conasa por Providencia
- La compañía Mapfre se fusionó a la compañía Atlas mediante resolución No. SBS-2011-298 de 6 de abril de 2011.
- Constitución antes Memoser
- La compañía El Dorado entró en proceso de liquidación forzosa mediante resolución No. SB-INS-2000-223 de 11 de Agosto de 2000.
- La compañía Primma entró en proceso de liquidación forzosa mediante resolución No. SBS-INSP-2013-517 de 12 de julio de 2013
- La compañía Rio Guayas se fusionó con la compañía Ace en mayo 2012.

- Long Life Seguros antes Filanseguros
- La compañía Olympus entró en proceso de liquidación forzosa mediante resolución No SBS-2009-349 de 1 de junio de 2009.
- La compañía Integral entró en proceso de liquidación forzosa mediante resolución SBS-INSP-2005-0429 de 26 de julio de 2005
- La compañía Porvenir entró en proceso de liquidación forzosa mediante resolución No SBS-2013-342 del 15 de mayo de 2013
- Bupa antes Amedex
- Centro Seguros entró en liquidación mediante resolución No. SBS-INSP-2013-457 el 26 de junio de 2013
- La compañía American Home Assurance Company entró en proceso de liquidación forzosa mediante resolución No SBSINS-2001-077 el 10 de octubre de 2001.

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

2.1.2.2 Compañías de Reaseguros

De acuerdo al Art. 4. De la Ley General de Seguros, codificación, la cual está vigente el Registro Oficial No. 290 del 3 de abril del año 1998:

“Son compañías de reaseguros las compañías anónimas constituidas en el territorio nacional y las sucursales de empresas extranjeras establecidas en el país de conformidad con la ley; y cuyo objeto es el de otorgar coberturas a una o más empresas de seguros por los riesgos que éstas hayan asumido, así como el realizar operaciones de retrocesión.”

2.1.2.3 Intermediarios de Reaseguros

De acuerdo al Art. 5. De la Ley General de Seguros, codificación, la cual está vigente el Registro Oficial No. 290 del 3 de abril del año 1998:

“Los intermediarios de reaseguros, son personas jurídicas, cuya única actividad es la de gestionar y colocar reaseguros y retrocesiones para una o varias empresas de seguros o compañías de reaseguros”.

2.1.2.4 Perito de Seguro

De acuerdo al Art. 6. De la Ley General de Seguros, codificación, la cual está vigente el Registro Oficial No. 290 del 3 de abril del año 1998:

“- Son peritos de seguros:

a) Los inspectores de riesgos, personas naturales o jurídicas cuya actividad es la de examinar y calificar los riesgos en forma previa a la contratación del seguro y durante la vigencia del contrato; y,

b) Los ajustadores de siniestros, personas naturales o jurídicas, cuya actividad profesional es la de examinar las causas de los siniestros y valorar la cuantía de las pérdidas en forma equitativa y justa, de acuerdo con las cláusulas de la respectiva póliza. El ajustador tendrá derecho a solicitar al asegurado la presentación de libros y documentos que estime necesarios para el ejercicio de su actividad”.

2.1.2.5 Asesor Productor de Seguro

De acuerdo al Art. 6. De la Ley General de Seguros, codificación, la cual está vigente el Registro Oficial No. 290 del 3 de abril del año 1998:

“a) Los agentes de seguros, personas naturales que a nombre de una empresa de seguros se dedican a gestionar y obtener contratos de seguros, se registrarán por el contrato de trabajo suscrito entre las partes y no podrán prestar tales servicios en más de una entidad aseguradora por clase de seguros; y, los agentes de seguros, personas naturales que a nombre de una o varias empresas de seguros se dedican a obtener contratos de seguros, se registrarán por el contrato mercantil de agenciamiento suscrito entre las partes;

b) Las agencias asesoras productoras de seguros, personas jurídicas con organización cuya única actividad es la de gestionar y obtener contratos de seguros para una o varias empresas de seguros o de medicina prepagada autorizada a operar en el país”.

2.1.3 Tipos de Seguros

2.1.3.1 Seguros Generales

- ✓ Incendio.- Cubre la pérdida o daños materiales causados a los bienes asegurados por incendio y/o rayo, explosión, terremoto, temblor y/o erupción volcánica, motín y huelga, acto malicioso o vandalismo, daños por agua, colapso y cobertura extendida. Igualmente daños a consecuencia de las medidas adoptadas para evitar la propagación del siniestro y daños y pérdidas por incendio, a consecuencia de explosión del gas común para cualquier uso doméstico.

- ✓ Robo.- Cubre robo y/o asalto incluido los daños por intento de robo, pérdidas, deterioro o destrucción de los objetos asegurados, cuando el daño haya sido causado por:

Robo con violencia: Apoderarse ilegalmente de la propiedad asegurada, por medios violentos o de fuerza y en tal forma que queden señales evidentes en los lugares de entrada y salida.

Robo con amenaza: Robo mediante amenaza o intimidación a las personas.

Hurto: Desaparición misteriosa.

- ✓ Responsabilidad Civil.- cubre daños a terceras personas en lo que el asegurado legalmente sea responsable por daños a bienes y personas. Es la obligación de indemnizar el perjuicio o la responsabilidad que se adquiere por el perjuicio que se ha causado a una persona natural o jurídica.
- ✓ Accidentes Personales.- Cubre al asegurado contra muerte e incapacidad total y permanente y gastos médicos como consecuencia de un accidente corporal que pueda sufrir en el ejercicio de su ocupación, como en el desenvolvimiento de normales actividades fuera del trabajo.
- ✓ Fidelidad Privada.- Cubre el perjuicio económico probado por cualquier acto doloso de uno o más implicados del asegurado.
- ✓ Vehículo.- Asistencia total, sistema de protección vehicular. En este contrato de seguro se ofrece Auxilio mecánico, asistencia legal y servicio de hospedaje.
- ✓ Transporte.- Sistema de prevención para transporte aéreo, marítimo, terrestre. En cuanto a bienes cubiertos están las materias primas, mercaderías, maquinaria y todo bien que por giro normal de sus negocios, el cliente tenga que importar o movilizar para la venta dentro de la República del Ecuador.

- Todo Riesgo Daños.- Cubre todos los daños materiales que sufra la mercadería asegurada durante su transporte.
 - Todo Riesgo Hurto.- Cubre las pérdidas que sufra la mercadería asegurada, a causa de robo y/o asalto y/o hurto.
- ✓ Fianzas.- Toda Fianza nace de la necesidad de respaldar una obligación contractual. Se considera como un instrumento a través del cual el afianzador garantiza a la entidad beneficiaria el cabal y oportuno cumplimiento de las obligaciones asumidas por un contratista mediante la firma de un contrato.
- Seriedad de Oferta.- Garantiza la suscripción (firma) del contrato, entre el contratante y el contratista, en las condiciones y montos establecidos en la propuesta presentada.

Para el Sector Público, de acuerdo a lo que establece la Ley de Contratación Pública, el valor asegurado corresponde al 2% del monto de la propuesta, mientras que para el Sector Privado, el contratista debe presentar la fianza de acuerdo al porcentaje señalado en las bases del concurso.

- Fiel Cumplimiento de Contrato.- Una vez adjudicado el Contrato, esta fianza garantiza el cabal y oportuno cumplimiento de todas y cada una de las obligaciones estipuladas en el contrato, en tiempo y calidad por el contratista.

Para el Sector Público, conforme lo que establece la Ley de Contratación Pública, el valor asegurado de esta garantía corresponde al 5% del monto del contrato, mientras que para el Sector Privado, la fianza es equivalente al porcentaje acordado en el contrato, máximo se deberá aceptar un 10%.

- Buen Uso de Anticipo.- Esta garantía avaliza la correcta utilización de los recursos entregados por la entidad beneficiaria al contratista, en calidad de anticipo para la ejecución de los trabajos contratados.

Es factible otorgar esta fianza tanto al Sector Público como al Privado y en los dos casos, la póliza es emitida por el monto total recibido en calidad de anticipo.

- Debida Ejecución de Obra y Buena Calidad de Materiales.- Garantiza las reparaciones o cambios de aquellas partes de la obra en la que se descubran defectos de construcción, mala calidad o incumplimiento de las especificaciones, imputables al contratista. Generalmente utilizado en construcciones.

Su valor asegurado corresponde al 5% del valor del contrato, "no reemplaza a la garantía de Fiel Cumplimiento de Contrato".

En el Sector privado esta póliza es emitida por el monto estipulado en el contrato, no más de un 10% del valor del contrato.

- Buen uso de Carta de Crédito.- Si la forma en la que se otorga el anticipo (importación de bienes declarados) es a través de la apertura de una Carta de Crédito esta respalda que el contratista cumplirá con las condiciones declaradas y estipuladas en la misma.

- Garantía Aduanera.- Las garantías aduaneras son expedidas exclusivamente para la Corporación Aduanera Ecuatoriana en calidad de entidad beneficiaria. Son generalmente utilizadas para.

- Pago de derechos arancelarios
- Cumplimiento de obligaciones y habilitación de depósitos aduaneros o industriales
- Internaciones temporales

- Exportaciones temporales
 - Admisiones temporales con re-exportación en el mismo estado
 - Falta de documentación para desaduanizar la mercadería
- ✓ Seguro de ramo técnico.- Todo Riesgo, Sistema de Protección para la Industria y Construcción.
- Equipo Electrónico.- Cubre los daños que puedan sufrir equipos electrónicos, tales como facsímiles, fotocopiadoras, centrales telefónicas, computadoras y similares, bajo los siguientes riesgos: Robo con violencia, Cortocircuito, alto voltaje, incendio, impacto de rayo, explosión de cualquier tipo, implosión, inundación, acción del agua y humedad, siempre que no provengan de condiciones atmosférica normales. Errores de construcción, fallas de montaje, defectos de material y errores de manejo, descuido, impericia.
 - Equipo y Maquinaria.- Ampara la maquinaria y equipo de construcción, mientras se encuentren dentro del sitio asegurado o área geográfica de trabajo, contra el riesgo de pérdida o daño físico proveniente de cualquier causa accidental externa.
 - Todo Riesgo Contratista.- Cubre la construcción de toda clase de obras civiles tales como: edificios, túneles, puentes, represas, carreteras, etc. Proporciona amplia protección tanto contra daños sufridos por la obra, incluyendo el equipo de construcción del contratista y/o maquinaria de construcción, como contra reclamos de terceros por daños a sus bienes o a sus personas, cuando éstos ocurran como consecuencia de los trabajos de construcción mencionados.

- Rotura de Maquinaria.- Cubre a la industria contra la pérdida en la maquinaria e instalaciones, causada por daños súbitos e imprevistos.

 - Todo Riesgo de Montaje.- Amparan los daños que sufran los bienes asegurados durante su montaje en el sitio donde se lleva a cabo la operación, siempre que los daños sucedan en forma accidental, súbita e imprevista.

 - Lucro Cesante Rotura de Maquinaria.- Constituye un seguro de daño físico directo del objeto asegurado. El daño material trae consigo una interrupción del negocio y la pérdida de utilidad.
- ✓ Seguros para Pymes.- En este tipo de Seguro se ofrece seguros integrales para pequeñas y medianas empresas, para garantizar mayor protección a menor costo. Este producto incluye amparos para activos fijos (edificios, maquinarias, muebles y enseres) y activos flotantes (mercaderías, insumos, etc.) contra riesgos tales como: Incendio, Terremoto, Motín y Huelga, Lluvia e Inundación, Robo, coberturas de transporte de mercaderías, accidentes para empleados, responsabilidad civil por daños a terceros, entre otros amparos. Adicionalmente, cubre la protección a las mercaderías que se importan o exportan y que se movilizan dentro del país, de bodega a bodega o en otras modalidades a convenir. Y también existen planes para el aseguramiento de empleados y trabajadores contra riesgos y accidentes de trabajo.

2.1.3.2 Seguros de Vida

- ✓ Vida Individual y enfermedades.- La pérdida de la vida por cualquier causa (enfermedades y accidentes). En cuanto a las enfermedades En esta cobertura el asegurado recibe como anticipo, el 50% del monto principal del seguro de vida, en la eventualidad de diagnosticársele clínicamente la necesidad de un trasplante de corazón, pulmón, hígado o riñón (como receptor), o cualquiera de las siguientes enfermedades: cáncer, infarto al miocardio, enfermedad de las coronarias que requieran cirugía y accidente vascular-encefálico.

- ✓ Vida en Grupo.- La compañía asume la cobertura por el riesgo de fallecimiento del asegurado producido por cualquier causa las 24 horas del día, los 365 días del año y en cualquier lugar del mundo

- ✓ Asistencia Médica Individual.- La póliza de asistencia médica garantiza al asegurado el reembolso o el crédito en centros hospitalarios o clínicas por gastos incurridos en atenciones a consecuencia de enfermedad o accidente de acuerdo a los límites establecidos en el contrato.

*Fuente: página Web de las siguientes compañías de seguros: Seguros Equinoccial, Seguros Generali y Serviseguros.

2.1.4 ¿Por qué contratar un seguro general?

Cuando se refiere a seguro general, se describe al seguro de incendio, de robo, de vehículo, SOAT, seguro de hogar. Contratar un seguro general es poder proteger los bienes de cualquier eventualidad inesperada.

Poder proteger tus bienes es lo más coherente que se puede hacer hoy en día. Asegurar lo primordial y a lo que se le otorgue vital importancia. En este caso se pondría como eje principal la protección al hogar, el aseguramiento contra incendio, robo. Aunque actualmente se ponga como cabecera el aseguramiento vehicular. Debe recordarse que contratar un seguro es asegurar el bienestar futuro de paz y patrimonio familiar.

2.1.5 ¿Por qué contratar un seguro de vida?

De acuerdo al autor del libro “Los Seguros de Vida”, Carlos Mendoza Prado (2013), es necesario contratar un seguro de vida por las siguientes razones:

- Porque, dependiendo del producto, los pagos no varían en el tiempo.
- Porque hay pólizas donde el ahorro es garantizado y con alta rentabilidad. No hay riesgos.
- Porque no necesariamente lo va a cobrar el/los beneficiarios, sino que podemos cobrarlo en vida, si somos los contratantes, y con una alta rentabilidad.
- Porque mientras más edad se tiene, hay más probabilidades de adquirir una enfermedad o tener un accidente.
- Porque mientras más edad se tiene, el costo del seguro aumenta.
- Porque los bancos pagan tasas muy bajas de interés.
- Porque nos sirve de respaldo frente a entidades crediticias.
- Porque es un bien inembargable.

Acorde a las palabras del autor del libro, Carlos Mendoza Prado (2013), generalmente se tiene la mentalidad de que el Seguro de vida es un dinero que recibe en este caso los beneficiarios en caso del fallecimiento del asegurado. A pesar de que éste sigue siendo el pensamiento central, hay otros usos de este seguro de vida. Así mismo, el autor expresa que actualmente el seguro de vida se adquiere no sólo porque las personas mueren, sino porque también los ingresos mueren.

Hay varios motivos por el cual los ingresos se pueden por concluidos. Puede ser por muerte temprana de una persona, enfermedad, etc. El objetivo principal de estos seguros es poder resguardar durante un periodo de tiempo determinado los ingresos que la familia del asegurado deba tener para poder llevar una vida en equilibrio.

Con todo lo expuesto anteriormente se puede decir que un seguro de vida es una inversión. Todas las personas están expuestas a los riesgos. Hay que saber escoger una buena y adecuada póliza a la hora de invertir en un seguro de vida de acuerdo a las expectativas y requerimientos que se necesite.

2.1.6 Derechos y Obligaciones de las partes.

De acuerdo a la Legislación sobre el contrato de Seguro, Dado en el Palacio Nacional, en Quito, a 29 de noviembre de 1963, las obligaciones y derechos de las partes se resume en los siguientes artículos:

Art. 12.- Si el solicitante celebra un contrato de seguro a nombre ajeno sin tener poder o facultad legal para ello, el interesado puede ratificar el contrato aún después de la verificación del siniestro.

El solicitante deberá cumplir todas las obligaciones derivadas del contrato hasta el momento que se produzca la ratificación o la impugnación por parte del tercero.

Art. 13.- Si el seguro se estipula por cuenta ajena, el solicitante tiene que cumplir con las obligaciones emanadas del contrato, salvo aquellas que por su naturaleza no pueden ser cumplidas sino por el asegurado.

Los derechos derivados del contrato corresponden al asegurado y aunque el solicitante tenga la póliza en su poder, no puede hacer valer esos derechos sin expreso consentimiento del mismo asegurado.

Para efectos de reembolso de las primas pagadas al asegurador y de los gastos del contrato, el solicitante tiene privilegio sobre las sumas que el asegurador deba pagar al asegurado.

Art. 14.- El solicitante del seguro está obligado a declarar objetivamente el estado de riesgo, según el cuestionario que le sea propuesto por el asegurador.

La reticencia o la falsedad acerca de aquellas circunstancias que, conocidas por el asegurador, lo hubieren hecho desistir de la celebración del contrato, o inducirlo a estipular condiciones más gravosas, vician de nulidad relativa el contrato de seguro, con la salvedad prevista para el seguro de vida en el caso de inexactitud en la declaración de la edad del asegurado.

La nulidad de que trata este artículo se entiende saneada por el conocimiento, de parte del asegurador, de las circunstancias encubiertas, antes de perfeccionarse el contrato, o después, si las acepta expresamente.

Art. 15.- Rescindido el contrato por los vicios a que se refiere la disposición anterior, el asegurador tiene derecho a retener la prima por el tiempo transcurrido de acuerdo a la tarifa de corto plazo.

Art. 16.- El asegurado o el solicitante, según el caso, están obligados a mantener el estado del riesgo. En tal virtud debe notificar al asegurador, dentro de los términos previstos en el inciso segundo de este artículo, todas aquellas circunstancias no previsibles que sobrevengan con posterioridad a la celebración del contrato y que impliquen agravación del riesgo o modificación de su identidad local, conforme el criterio establecido en el art. 14.

El asegurado o el solicitante, según el caso, debe hacer la notificación a que se alude en el precedente inciso con antelación no menor de diez días a la fecha de la modificación del riesgo, si ésta depende de su propio arbitrio. Si le es extraña, dentro de los tres días siguientes a aquel en que tenga conocimiento de ella. En ambos casos, el asegurador tiene derecho a dar por terminado el contrato o a exigir el ajuste en la prima. La falta de notificación produce la terminación del contrato, pero el asegurador tendrá derecho a retener, por concepto de pena, la prima devengada.

No es aplicable la sanción de que trata el inciso anterior si el asegurador conoce oportunamente la modificación del riesgo y consiente en ella expresamente, por escrito.

La sanción tampoco es aplicable a los seguros de vida.

Art. 17.- El solicitante del seguro está obligado al pago de la prima en el momento de la suscripción del contrato. En el seguro celebrado por cuenta de terceros, el solicitante debe pagar la prima, pero el asegurador podrá exigir su pago al asegurado, o al beneficiario, en caso de incumplimiento de aquél.

El pago que se haga mediante la entrega de un cheque, no se reputa válido sino cuando ésta se ha hecho efectivo, pero sus efectos se retrotraen al momento de la entrega.

El primer inciso de este artículo no es aplicable a los seguros de vida.

Art. 18.- El pago de la prima debe hacerse en el domicilio del asegurador o en el de sus representantes o agentes debidamente autorizados para recibirla.

Art. 19.- El contrato de seguro, excepto el de vida puede, ser resuelto unilateralmente por los contratantes. Por el asegurador, mediante notificación escrita al asegurado en su domicilio con antelación no menor de diez días; por el asegurado, mediante notificación escrita al asegurador, devolviendo el original de la póliza. Si el asegurador no pudiere determinar el domicilio del asegurado, le notificará con la resolución mediante tres avisos que se publicarán en un período buena de circulación del domicilio del asegurador, con intervalo de tres días entre cada publicación.

Art. 20.- El asegurado o el beneficiario están obligados a dar aviso de la ocurrencia del siniestro, al asegurador o su representante legal autorizado, dentro de los tres días siguientes a la fecha en que hayan tenido conocimiento del mismo. Este plazo puede ampliarse, mas no reducirse, por acuerdo de las partes.

Art. 21.- Igualmente está obligado el asegurado a evitar la extensión o propagación del siniestro y a procurar el salvamento de las cosas amenazadas. El asegurador debe hacerse cargo de los gastos útiles en que razonablemente incurra el asegurado en cumplimiento de estas obligaciones, y de todos aquellos que se hagan con su aquiescencia previa. Estos gastos en ningún caso pueden exceder del valor de la suma asegurada.

Lo dispuesto en este artículo no se aplica a los seguros de personas.

Art. 22.- Incumbe al asegurado probar la ocurrencia del siniestro, el cual se presume producido por caso fortuito, salvo prueba en contrario. Asimismo incumbe al asegurado comprobar la cuantía de la indemnización a cargo del asegurador. A éste incumbe, en ambos casos, demostrar los hechos o circunstancias excluyentes de su responsabilidad.

Art. 23.- El asegurador no está obligado a responder, en total y por cualquier concepto, sino hasta concurrencia de la suma asegurada.

Art. 24.- El asegurado o el beneficiario pierden sus derechos al cobro del seguro, por incumplimiento de las obligaciones que les correspondería en caso de siniestro, conforme a los arts. 20 y 21, si así se estipula expresamente en la póliza.

Pero la mala fe del asegurado en la reclamación o comprobación del derecho al pago de determinado siniestro, o de su importe, causa la sanción establecida en el inciso primero, aún a falta de estipulación contractual.

Art. 25.- Las acciones contra el asegurador, deben ser deducidas en el domicilio de éste. Las acciones contra el asegurado o beneficiario, en el domicilio del demandado.

Art. 26.- Las acciones derivadas del contrato de seguro, prescriben en dos años a

2.1.7 Canales de Distribución.

Los productos de seguros vienen en una gran cantidad de formas y se promocionan y comercializan a través de una variedad de métodos para atraer a los clientes. Las compañías de seguros necesitan comercializar sus productos debido a que compiten con otras aseguradoras por la misma cartera de clientes.

Muchas veces, lo único que distingue una compañía de otra es el precio o el mensaje publicitario. La comercialización de estos productos se puede hacer directamente desde la empresa o a través de un agente o un representante de la compañía. (Easey, s.f.).

La razón de una correcta llegada a los clientes es necesaria para las aseguradoras, ya que juega un rol importante no solo para su evolutivo económico y financiero, sino también para generar un grado de confianza en la sociedad. Con el fin de acrecentar su solvencia y estabilidad organizacional.

Si bien es cierto, la cultura ecuatoriana aun no permite que las aseguradoras tengan un incremento sagaz en sus balances. Sin embargo se avanza lento pero seguro. Es por eso que es necesario que la población se eduque y sepa la importancia de asegurar sus bienes. Aún en el Ecuador no existe una certidumbre de protección, es por eso que el contacto con el cliente es relevante para las aseguradoras.

Haciendo referente al tema, Shirley Hidalgo, Subgerente de suscripción de Seguros Confianza (2014), en una entrevista realizada, indica que la conciencia aseguradora se está tratando de desarrollar, es una meta actual de la compañía a la cual representa. Cita como ejemplo a las PYMES, que todavía piensan que es un gasto el contratar un seguro mas no una inversión, pero poco a poco están tomando conciencia de proteger su capital de trabajo.

Sin embargo para el Ing. José Luis Santos, Gerente general de Hispana de Seguros (2014), mediante una entrevista que se le realizó expresa que en Pymes, hay un fenómeno difícil de lidiar es decir, los productos Pymes comercializarlos uno a uno que es la teoría es muy costoso, es muy difícil. Las Pymes se venden se comercializan bien cuando hay una canal eficiente, una gran tienda por departamento, un gran comercio que implemente ya el Pymes automáticamente en su mecanismo de venta, como por ejemplo un banco. Ahí, se desarrollan las Pymes.

Las empresas aseguradoras deben aplicar buenas estrategias de marketing para poder acaparar y sostener parte del mercado y poder así incrementar sus ventas.

Por otro lado, acorde a Richards Leigh (s.f), las compañías de seguros no ofrecen al mercado productos tangibles por lo que es un poco complicado hacer promoción de aquello. Sino que en su lugar, confían en relaciones fuertes con clientes leales y el boca a boca para ayudarles a completar.

De todos modos, sin importar los desafíos, las estrategias de mercadeo para las empresas aseguradoras no son realmente diferentes que cualquier otra empresa, y requieren un enfoque fuerte sobre las bases de un mercadeo fuerte.

Los canales de distribución que mayormente son aplicados por las compañías de seguros son: la publicidad televisiva, por radio. Optan también por dar a conocer sus seguros por medio de vallas publicitarias, páginas Webs, y redes sociales.

Internet, aunque todavía mantiene unas cifras discretas, está llamado a ser uno de los grandes canales de distribución del seguro, por lo menos en los ramos más populares. Por eso la mayor parte de las entidades invierten tiempo y dinero en posicionarse en ese medio, más pensando en un futuro que en el presente. (Holgado, 2013)

En el Ecuador, las aseguradoras partícipes adquieren sus propias páginas Web, en donde el cliente tiene acceso a la información completa y detallada de cada uno de los ramos de seguros, de vida y generales, correspondientemente. Mediante este canal, las compañías de seguros dan a conocer su gama de productos, en donde el interesado puede desde cotizar una póliza hasta la realización de la compra del seguro.

Las redes sociales también son una ventana abierta por la cual las compañías de seguros ven la oportunidad de mostrar sus productos. Mantienen también mediante las mismas una relación directa con el cliente a través de reclamos que se realizan a diario. De esta manera se facilita la comunicación y se mejora la relación con el cliente.

Como ejemplo de tiene el caso de una de las empresas partícipes en este mercado, como lo es Latina Seguros. La misma que firmó un convenio con los dirigentes del Centro Deportivo Olmedo, la cual se acordó un auspicio anual y es así que la empresa aseguradora tendrá presencia en la marca de la camiseta, así mismo la promoción en lo que respecta vallas publicitarias tanto en el Estadio Olímpico de Riobamba como en el complejo del “Ciclón”. (Periodismoecuador.com)

2.1.8 Análisis FODA del Sector Asegurador*

FORTALEZA

- ✓ Diversificación de productos que permite una amplia cobertura de necesidades
- ✓ Buenos indicadores de rentabilidad (comparado con las instituciones del sistema financiero)
- ✓ Atractivos incentivos para la fuerza de la venta
- ✓ Capital humano
- ✓ Productos atractivos

DEBILIDADES

- ✓ Altos costos Operativos en relación a la prima emitida
- ✓ Altos índices de morosidad de cartera de primas
- ✓ Bajo control post venta y mantenimiento de cartera

OPORTUNIDADES

- ✓ Fusiones entre entidades, acción que puede fortalecer el patrimonio y la solvencia.
- ✓ La baja penetración del sistema en la economía genera una oportunidad de crecimiento en activos y clientes.
- ✓ La inseguridad, los desastres inducen a la conciencia de un seguro
- ✓ Crecimiento del sector asegurador
- ✓ Nuevos productos
- ✓ Nuevos canales de distribución

AMENZAS

- ✓ Cambio de las normativas de gestión y supervisión de riesgos incrementaría los costos de ajuste.
- ✓ Desaceleración en las ventas del sector automotor, misma que puede afectar el crecimiento de ingresos.
- ✓ Aumento de la competencia
- ✓ Entornos cambiantes

*Fuente: Revista Ekos

2.1.9 Estrategias implementadas por parte de las aseguradoras

Tablets, teléfonos inteligentes y computadoras portátiles son herramientas básicas para el trabajo cotidiano, realizar compras y transacciones bancarias y también para las relaciones sociales. En este nuevo estilo de vida de los ecuatorianos, la delincuencia ha encontrado en los dispositivos móviles su nuevo botín, debido a que estos productos vienen en tamaño pequeño y tienen un costo elevado. (Angulo, 2013).

Ese riesgo representa una ventaja provechosa para las aseguradoras, que día a día van innovando su oferta de productos para disminuir el efecto delincencial. Así mismo como lo indica Sebastián Angulo (2013), no solo las nuevas formas de delinquir hacen que las firmas creen nuevos planes para sus clientes. También modas, tendencias y los nuevos hábitos de las personas son motivo para presentar un nuevo seguro al mercado.

Carlos Rivadeniera, gerente de Líneas de Consumo de AIG Metropolitana (citado por Sebastián Angulo, 2013), comenta que su firma propone seguros tradicionales, como las protecciones en caso de accidentes personales.

Sin embargo, diferencian su oferta adaptando el producto a las necesidades específicas de sus clientes, por lo que su catálogo está en constante evolución y renovación. Rivadeneira señala que la implementación de un nuevo producto de seguro es un proceso formal con estudios de mercados, pruebas y validaciones internas. Por ejemplo, en agosto del año pasado (2012) AIG Metropolitana presentó un seguro para bicicletas, que al momento solo tiene disponible en Cuenca (provincia de Azuay). Durante este tiempo han asegurado a unas 1 500 bicicletas. Este servicio se encuentra en estudio para ofrecerlo en Quito. Mientras que en el 2013, comenta Rivadeneira, la compañía empezó a ofrecer un producto denominado "Cargos Fraudulentos", que cubre asalto y robo en cajero automático y otro llamado "EGuard", diseñado para proteger tablets, laptops y celulares.

También lanzó un seguro para mascotas, que está incorporado de manera opcional en la póliza de hogar. Rivadeneira afirma que esta línea ha tenido mucha acogida en Colombia por la cultura de mascotas; en Ecuador está en proceso de introducción.

La aseguradora Liberty Seguros, en cambio, cuenta con una póliza que protege al usuario de clonación de tarjetas de débito y crédito. Este producto lo comercializa a través de entidades bancarias para los tarjetahabientes; se cobra un valor fijo para que, en caso de un retiro no realizado por el usuario, el seguro cubra el 100% de ese monto, sin realizar ningún deducible.

En la misma editorial, el autor en mención indica que las aseguradoras han tratado de satisfacer las necesidades de los clientes y gracias a su buen posicionamiento geográfico les permite diseñar productos a la medida de las regiones en donde las compañías de seguros cuenten con sucursales.

En cuanto a la compañía Hispana de Seguros, comenta el Ing. Santos, gerente general que las estrategias implementadas las hacen a medida que revelan un producto nuevo, o hacen una campaña comunicativa donde se enseña al público que tienen tal o cual beneficio a ofrecer. Pero por lo pronto están muy pendientes, ya que menciona también que van a venir nuevas regulaciones. Hay un borrador sobre una nueva ley financiera con la banca de seguros, en la cual se van a revisar temas patrimoniales, obligaciones, etc.

CAPITULO 3

ANÁLISIS ECONÓMICO DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS EN EL ECUADOR

Un sistema financiero es el conjunto de instituciones que tiene como objetivo canalizar el ahorro de las personas. Esta canalización de recursos permite el desarrollo de la actividad económica (producir y consumir) haciendo que los fondos lleguen desde las personas que tienen recursos monetarios excedentes hacia las personas que necesitan estos recursos. Los intermediarios financieros crediticios se encargan de captar depósitos del público y, por otro lado prestarlo a los demandantes de recursos. (Revista Ekos Negocios, 2012)

Un incentivo por el cual los agentes económicos se arriesgan en invertir o trabajar en una compañía de seguros, es a consecuencia de la incertidumbre que existe en el mercado financiero y la posibilidad de pérdidas que existen en las transacciones y operaciones, tanto del mercado real de bienes como del mercado monetario bursátil. Éste hecho ha ocasionado que hoy en día se vea una mayor creciente y penetración de las empresas de seguros a nivel mundial, lo cual representa un índice a favor a las economías de cada nación.

En Ecuador, la actividad aseguradora ha ido generando cambios en la sociedad a causa de los requerimientos por cubrirse de cualquier tipo de siniestro eventual. Esto ha hecho que las empresas que se ven envueltas en este tipo de negocios vayan desarrollándose hasta llegar a la perfección con el fin de dar los asegurados una garantía en los servicios que se ofrecen a través de ellas.

De acuerdo a la ASSAL⁵ (Asociación de Supervisores de Seguros de América Latina), los seguros generales tienen una incidencia mucho mayor en el concierto global llega a los 1.096 millones de dólares, cinco veces más lo captado en vida. Los ramos más importantes desde este punto de vista son vehículos, incendio, accidentes personales, transporte, Buen Uso de Anticipo y Soat, en ese orden, en conjunto concentran el 68% del primaje de los seguros generales.

Las cesiones internas de reaseguro a las dos compañías nacionales son de 48 millones de dólares, incrementadas con las retrocesiones a las empresas que participan en el sistema de aceptación recíproco y las cesiones al exterior se encuentran en 729 millones. Los promedios por empresa de seguros de patrimonio bordean los ocho millones de dólares, las utilidades un millón y los activos los veinticuatro millones.

La participación de la industria del seguro en el producto interno bruto representa el 2.03%. Este resultado refleja que la aportación del sector ha sido positiva, ha formado parte del desarrollo tanto del sector financiero como de la producción nacional.

Así mismo lo reconoce Andrés Cordovéz, Gerente General de Seguros Equinoccial quien sostiene una trayectoria de más de 30 años en el mercado asegurador, la principal actividad es brindar un servicio de alta calidad y oportunidad. Que sin duda el mercado asegurador ha tenido un crecimiento importante en el Ecuador, que como principales motivos de este acontecimiento han sido gracias a la gran inversión por parte del gobierno, el crecimiento de la venta de automóviles, el desarrollo de personas (vida y salud) y el constante crecimiento del mercado en el país.

⁵ASSAL.- Asociación de Supervisores de Seguros de América Latina, ASSAL, es un organismo internacional que agrupa a las máximas autoridades supervisoras de la actividad de seguros de Latinoamérica.

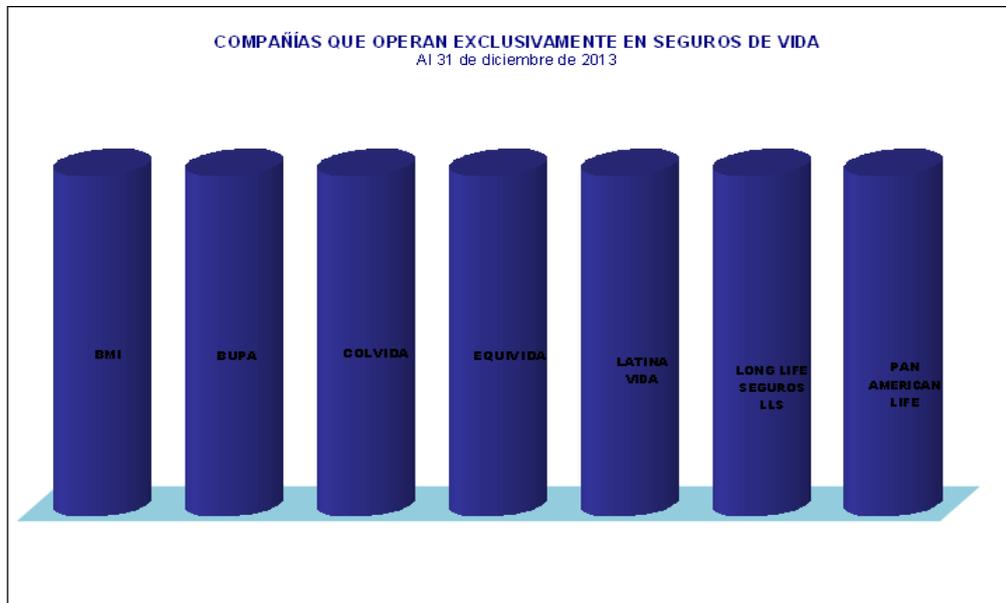
3.1 Aseguradoras activas en el Ecuador

Gráfico 1. Compañías que operan exclusivamente en Seguros Generales



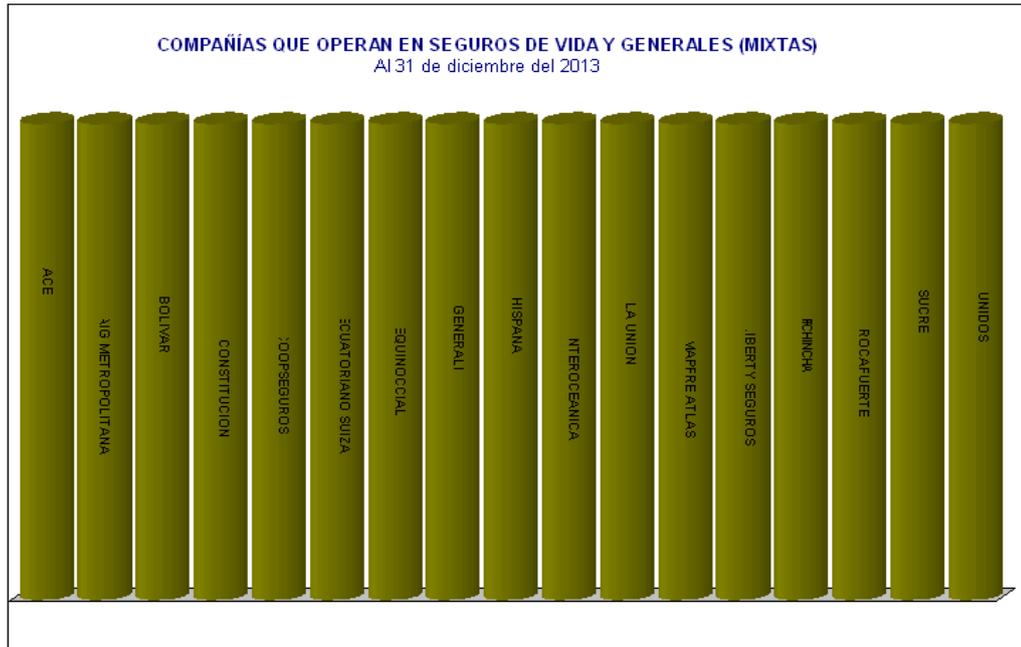
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Gráfico 2. Compañías que operan exclusivamente en Seguros de Vida



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Gráfico 3. Compañías que operan en Seguros de Vida y Generales (Mixtas)



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Gráfico 4. Compañías partícipes en el Sistema de Seguros Privados



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

2012 fue un año en donde se consolidaron las ventas de las empresas de seguros vinculadas a la banca conforme lo estableció la resolución JB 2011 1973, emitida por la Junta Bancaria. De esta forma a la ya conocida fusión de Ace Seguros con Río Guayas (Banco de Guayaquil), en el segundo semestre de 2012 se produjeron las ventas de Seguros Porvenir (Banco Territorial) a Asseveratio Holding L.P. de Nueva Zelanda; Produseguros (PRODUBANCO) a Seguros Equinoccial; Seguros del Pichincha (Banco Pichincha) a Seguros Colmena de Colombia; y, Seguros Cervantes (Banco Internacional) a Seguros Liberty de Estados Unidos. (Revista Ekos, 2012)

Estos cambios han generado una variación tanto en la participación de las compañías de seguros como el número de integrantes en el mercado ecuatoriano, por la cual este mercado se encuentra conformado hasta el 31 de Diciembre del 2013 por 37 aseguradoras, especializadas de la siguiente manera, en el ramo de seguros generales 13 entidades, en el ramo de vida 7 entidades y de carácter mixto 17 entidades.

3.2 Análisis Evolutivo

El mercado asegurador ecuatoriano ha ido creciendo en los últimos diez años. Acorde a Shirley Hidalgo, Subgerente de Suscripción de Seguros Confianza, expresa que en cuanto a la evolución del mercado asegurador ecuatoriano no se ha alcanzado la suficiente madurez pero con el tiempo se va logrando amparar obligaciones en el mercado privado porque en el público ya es un requerimiento exigido en la Ley de contratación pública. En los últimos años la cantidad de gente asegurada ha crecido, porque es una cadena para cumplir una obligación adquirida. Sin embargo hay otros factores que ayudan a su constante evolución y crecimiento económico como lo es el precio del petróleo, el desarrollo de la parte inmobiliaria (créditos hipotecarios), cambios en la ley, riesgo país.

Así mismo, lo manifiesta la Ing. Erazo, Subgerente de Seguros Patrimoniales, Broker RSA. La evolución del mercado asegurador ecuatoriano durante los últimos diez años, ha tomado un cambio importante, puesto que antes de esta década el mercado tenía un manejo local de casi el 80% de los socios de negocios, ahora las compañías de seguros internacionales han logrado a ingresar a los mercados locales por intermedio de aseguradora que le permite llegar a mercados tipo PYMES y masivos. Aún así el mercado haya tenido un cambio importante, considera que aún no se ha alcanzado la suficiente madurez, pero que todos están trabajando con la finalidad de llegar a la madurez sumado a que el mundo lo exige.

A pesar de que en Ecuador es lento el crecimiento de este mercado, hay otros factores que hacen posible su constante crecimiento y evolución, como lo es el mercado inmobiliario. Actualmente se lo ve en los ramos técnicos que se van desarrollando por los proyectos en diferentes zonas del país. La aceptación por contratación de un seguro por parte de las PYMES lo encuentra muy interesante, ese es el nicho que está explotándose por parte de las compañías de seguros.

Por otro lado, el Ing. José Luis Santos indica que la evolución de las compañías de seguros si ha sido favorable en los últimos años si lo vemos desde el punto de vista de facturación. Si hay un crecimiento evidente y hay una definitiva participación más amplia en el consumo del público. Hoy por hoy se consume más seguros. Hay más facturación, ha crecido el primaje nacional. La evolución si ha sido buena, han ganado dinero las aseguradoras, también cree que sería falso decir que no lo es aparte que la información es pública y las cuentas están a la vista de todos en la Superintendencia de Bancos. La evolución ha sido favorable, ha crecido sustancialmente el mercado los últimos cinco, ocho años más que nada

3.2.1 Sistema Privado de Seguros Evolutivo por principales rubros.

Tabla 3. Evolución de los principales rubros (en miles de dólares)

AÑO	ACTIVO	PASIVO	PATRIMONIO
2000	221,976	162,002	59,563
2001	267,901	183,955	83,946
2002	312,533	203,210	109,324
2003	336,943	215,742	121,201
2004	373,247	233,792	139,454
2005	404,731	254,837	149,894
2006	444,685	270,240	174,447
2007	508,709	313,690	195,020
2008	650,961	424,946	226,015
2009	720,437	468,053	252,384
2010	848,520	547,744	300,776
2011	1,163,282	821,596	341,685
2012	1,355,506	970,326	385,180
2013	1,644,984	1,223,452	421,532,657

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por autora

Tabla 4. Evolución de los principales rubros (en porcentaje)

AÑO	ACTIVO	PASIVO	PATRIMONIO
2000			
2001	20.69	13.55	40.94
2002	16.66	10.47	30.23
2003	7.81	6.17	10.86
2004	10.77	8.37	15.06
2005	8.44	9.00	7.49
2006	9.87	6.04	16.38
2007	14.40	16.08	11.79
2008	27.96	35.47	15.89
2009	10.67	10.14	11.67
2010	17.78	17.03	19.17
2011	37.10	50.00	13.60
2012	16.52	18.10	12.73
2013	21.36	26.09	9.44

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por autora

Los activos de una empresa (general) son bienes y derechos que ésta posee por el cual la empresa aspira conseguir beneficios económicos dentro de un periodo.

Para que las compañías de seguros (balance consolidado) tengan estas variaciones en sus activos como se lo muestra en el gráfico de arriba, se debe a varios motivos. Se puede observar en el gráfico que para las compañías de seguros desde el 2000 la cantidad de activos ha ido aumentando. Esto quiere decir que a medida que pasan los años, las empresas de seguros se consolidan más, recaudan más cartera o en su defecto tienen una buena recuperación de la misma lo cual les permite adquirir más bienes de capital (activos fijos). También pueden tener exceso de flujo que les permite adquirir activos financieros, inversiones a plazo, pólizas, etc.

Empezando desde el año 2000, con un total de activos de \$221 976 (en miles de dólares), Al año posterior de la misma manera se incremento este rubro un 20.69%, es decir en su balances, las compañías de seguros registraron un aumento es la cuenta inversiones, a lo que se refiere a sus activos fijos, de \$ 23,139 a \$32,239 miles de dólares. Las primas (primas por cobrar y primas documentadas) también forman parte representativa de la cuenta activos, ya que es la suma que todo asegurado paga de manera mensual o anual como contraprestación del riesgo que asumen las aseguradoras.

Al año posterior, las compañías de seguros registraron un crecimiento del 16.66%. Deduciendo ese porcentaje se puede concluir que en el balance, los activos alcanzaron \$312.533 miles de dólares, es decir se realizaron más inversiones que el año anterior, siguen siendo mayores, les interesa adquirir mas bienes de capital, que la empresa sea solvente; al igual que la cuenta de deudores por primas en donde consta las primas por cobrar y las primas documentadas. Así mismo, las comisiones que reciben las aseguradoras por primas anticipadas, han aumentado, debido a que el asegurador realiza los pagos por adelantado quedando así liberado de la obligación de pagos posteriores.

El año en donde la variación porcentual en cuanto activos fue superior a los años anteriores, fue en el 2011, donde el crecimiento porcentual fue de 37.10%, registrando un total de activos de \$1,163,282 miles de dólares en el estado de situación. Las aseguradoras para poder realizar cualquier tipo de inversión o aumentar su valor adquisitivo, necesitan hacer préstamos. Ese flujo de préstamos recibidos aumento su efectivo en bancos. El total de activo representa al 1.80% al total del PIB. A medida que el valor de los activos va aumentando, el porcentaje representativo al total del PIB, también aumenta, es una relación directamente proporcional. (anexo 12)

Y Así mismo hasta llegar al año 2013 en donde en el balance consolidado (vida + generales), los activos llegaron a sumar \$ 1,644,984 (miles de dólares), más que en el 2012 reflejando un incremento del mismo del 21.36%.

Para el mes de marzo del presente año, las aseguradoras, tanto generales como de vida, tienen un total de activo de \$1,768,182,955.79. Lo cual es satisfactorio, ya que en el primer trimestre se va superando el total del año anterior. Inversión en estrategias para acaparar mercado, mientras más cartera de clientes tenga una compañía, más ingresos, más primas por cobrar. Esto quiere decir que a medida que el tiempo transcurre, hay aumento en la demanda. Así lo asegura el Ing. José Luis Santos, cuando manifiesta que uno no quiere verse el día de mañana afectado por un fenómeno o por una catástrofe que nadie puede prevenir. Entonces, al final del día, la madurez de la sociedad hace que haya más acceso y más conocimiento y finalmente más compra en cuanto a seguros. Por lo tanto, todas las compañías de seguros se ven en la obligación de expandir su abanico de beneficios y para aquello debe de invertir.

En la tabla 3 se puede observar las tres principales empresas de compañías de seguros que registraron mayor valor en cuanto activos. Seguros Pichincha lidera la tabla con un crecimiento porcentual del 20.30% en comparación al año anterior, seguido de la aseguradora Equivida con un 17.41% y Pan American Life con un 10.70%.

Tabla 5. Rankin Vida en base a la participación de las principales cuentas del balance (ACTIVO)

ENTIDAD	Dec-12 ACTIVO	%	Dec-13 ACTIVO	%
Pichincha	46,066,740.20	21.59%	57,181,090.77	20.30%
Equivida	39,176,688.82	18.36%	49,049,781.74	17.41%
Panamerican Life	21,805,658.73	10.22%	30,143,283.80	10.70%

Analizando el rubro de los pasivos, como se puede observar en el gráfico anterior, también han aumentado sus valores en el estado de situación condensado (vida y generales). El pasivo, el cual esta representado por obligaciones para con terceros, tales como: Pagos a instituciones financieras, Reservas Técnicas, Impuestos, Proveedores.

En el año 2001, el sistema de seguros privados en su estado de resultado, el pasivo registró un aumento del 13.55%., registrando un total de pasivo de \$183,955 miles de dólares. A razón de este aumento fue debido a que las compañías de seguros deciden apalancarse y por lo tanto adquieren préstamos o emiten obligaciones, lo cuales les favorece para poder maximizar las utilidades netas. Las reservas técnicas son parte importante dentro de la actividad aseguradora ya que les permite a las compañías de seguros medir su capacidad para enfrentar las obligaciones que se emiten en los contratos de seguros, las cuales serán analizadas más adelante.

Según se puede observar en la tabla N.1, si aumenta el activo, aumenta el pasivo. Para el año 2002, registró un total de \$203,210 miles de dólares, este año tuvo un crecimiento porcentual del 10.46%. Al periodo posterior tuvo una variación porcentual del 6.17%. Para el año en curso, el pasivo hasta el mes de marzo es de \$1,323,045,325.90. Esto quiere decir que mientras las aseguradoras adquieran activos fijos mediante créditos realizados, siempre habrá una cuenta por pagar que representa un pasivo. Así mismo sucede con los préstamos obtenidos con instituciones del sistema financiero, lo cual aumente su valor en bancos o en caja respectivamente. Es una relación directamente proporcional.

Tabla 6. Rankin Vida en base a la participación de las principales cuentas del balance (PASIVO)

ENTIDAD	Dic-12 PASIVO	%	Dic-13 PASIVO	%
Equivida	28,217,681.07	22.29%	37,824,902.08	21.82%
Pichincha	27,830,126.80	21.98%	33,651,831.19	19.41%
Panamerican Life	11,222,515.52	8.86%	22,925,118.86	13.22%

En la tabla 4, se puede observar las tres principales empresas de compañías de seguros que registraron mayor valor en cuanto pasivo. Seguros Equivida, a pesar de haber registrado menos valor en activos que seguros Pichincha, lidera la tabla con un crecimiento porcentual del 21.82% en comparación al año anterior, seguido de la aseguradora Pichincha con un 19.41% y Pan American Life con un 13.22%.

Es decir que seguros Equivida, en cuanto a reservas técnicas registró \$22,734,858.23, este valor que es tomado de las aportaciones que realizan los asegurados les favorece a las compañías para afrontar las obligaciones que se presentan en los contratos de seguros. Así mismo, las primas por pagar y las obligaciones que se adquieren con las instituciones financieras, y otros pasivos tales como impuestos retenciones, cuentas por pagar al personal fueron mayores que las otras dos aseguradoras.

En el patrimonio de toda empresa se refleja los bienes, derechos, y recursos que posee la institución una vez deducidos los pasivos. .

En el 2001, el patrimonio según el balance consolidado del sistema privado de seguros fue de \$ 83 946 (miles de dólares) lo cual indica que con relación al año anterior tuvo una variación porcentual del 40.94%, el cual fue positivo para las compañías de seguros a pesar de que en ese periodo aun las empresas en general estaban en un proceso de adaptación por la nueva moneda que se adopto en el año 2000 (del sucre al dólar).

Al año posterior, 2002, se obtuvo un total de \$109 324 (miles de dólares), con una variación porcentual del 30.23% en relación al año anterior. El patrimonio en general de las compañías de seguros ha ido creciendo. Mientras haya más ventas de seguros, habrá más utilidad y si hay un aumento en las utilidades, éste se verá reflejado en el patrimonio puesto que la utilidad se transfiere al patrimonio al cierre del estado financiero, reflejando un efecto positivo porque el mismo crece. Las reservas legales son aquellas atribuciones de las utilidades que las compañías de seguros como la palabra misma lo indica, las reserva con el fin de cancelar algún tipo de deuda, satisfacer avisos legales, etc dependiendo de la necesidad de la misma. Y estas reservas cada año han ido aumentando. Éstas representan al menos el 10% de las utilidades líquidas del ejercicio. Finalizando el 2013, con un total el patrimonio del \$ 421,532 que con relación al año anterior, tuvo un crecimiento porcentual del 9.44%

Tabla 7. Rankin Vida en base a la participación de las principales cuentas del balance (PATRIMONIO)

ENTIDAD	Dic-12	%	Dic-13	%
	PATRIMONIO		PATRIMONIO	
Pichincha	18,236,613.40	21.02%	23,529,259.58	21.71%
Ace	10,163,805.47	11.72%	14,043,339.31	12.96%
Equivida	10,959,007.75	12.63%	11,224,879.66	10.36%

3.2.2 Análisis de las Reservas Técnicas

Tabla 8. Reservas Técnicas

AÑO	RESERVA TÉCNICA	DE RIESGO EN CURSO	RESERVA OBL. DE SINIESTRO PENDIENTE	RESERVA DESVIACIÓN DE SINIESTRO Y CATASTRÓFICAS
2000	51,151	32,573	10,691	526
2001	64,039	39,076	14,409	1,078
2002	72,150	43,720	16,510	1,377
2003	73,796	43,529	17,706	1,416
2004	85,843	44,953	17,843	1,675
2005	90,804	49,130	20,898	1,707
2006	89,776	54,390	22,026	1,025
2007	122,222	56,962	24,462	943
2008	134,636	77,565	32,817	921
2009	161,725	82,888	39,559	795
2010	161,725	102,312	46,159	809
2011	199,038	128,536	53,719	1,835
2012	383,936	149,637	209,416	3,628
2013	546,787	174,443	321,881	2,232

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.

Elaborado por autora

Las entidades aseguradoras son intermediarios financieros no bancarios que canalizan el ahorro hacia el mercado de capitales. La adquisición de una póliza significa, para el asegurado, tener en propiedad un activo financiero y, para la entidad, un pasivo contrapartida de las obligaciones contraídas con los asegurados (reflejados en forma de provisiones técnicas). (Albarrán, 2008)

Las provisiones o reservas técnicas son aquellas provisiones que se derivan inmediatamente de los contratos de seguro, pues se forman con una parte de las aportaciones de los asegurados y corresponden a la obligación futura que para con ellos tiene el asegurador. Se dotan al final del ejercicio y constituyen la partida más importante del pasivo de las entidades aseguradoras. (Rocha, 2012)

Rocha (2012) expresa que la razón básica de las provisiones técnicas se fundamenta en la necesidad de periodificar los ingresos y gastos típicos de las empresas de seguros, imputando a cada ejercicio los que realmente le corresponden. Garantizan el cumplimiento de los compromisos asumidos por la empresa y aunque sus funciones son dispares según la clase de provisión de que se trate, en su conjunto, realizan la misma función económica de reforzar el margen de solvencia de la empresa a través de su perfecta constitución y asignación al fin específico que a cada una, en concreto, le corresponde.

Las entidades aseguradoras tienen la obligación de constituir y mantener en todo momento provisiones técnicas suficientes para el conjunto de sus actividades. Las provisiones técnicas deben reflejar en el balance de las entidades aseguradoras el importe de las obligaciones asumidas que se derivan de los contratos de seguros y reaseguros. Es por eso que las compañías de seguros, en cuanto a sus reservas técnicas para el periodo estudiado (2000-2012) han mostrado cifras que cada año va superando al año anterior como se puede apreciar en la tabla anterior. Empezando en el 2000 con un monto de \$ 51 151 (millones de dólares) al 2012 con un total de \$ 383 936 (millones de dólares). Aquellos valores reflejados deben ser un importe suficiente para garantizar, atendiendo a criterios prudentes y razonables, todas las obligaciones derivadas de los referidos contratos, así como para mantener la necesaria estabilidad de la entidad aseguradora frente a oscilaciones aleatorias o cíclicas de la siniestralidad o frente a posibles riesgos especiales.

Por su parte, el que mayor tiene actividad es el rubro de riesgos en curso, resultado pro el cual se genera debido a que los seguros generales acaparan la mayor parte del mercado. El rubro de riesgos en curso se establecen como un valor a deducir del monto de la prima neta retenida con el objeto de proteger la porción de riesgo correspondiente a la prima no devengada, según el Art. 28 de la Ley General de Seguros.

Aún cuando a la expedición de una póliza de seguros la prima correspondiente es registrada como un ingreso, la realidad es que este ingreso no se devenga en dicho momento sino en la medida que transcurra la vigencia del riesgo (generalmente un año), así mismo durante ese periodo puede ocurrir el siniestro y por lo tanto se hace necesario mantener una reserva que le permite cumplir con las obligaciones generadas por el mismo (Palacios, 2007).

En cuanto a las reservas por desviación para desviación de siniestralidad, como se puede observar en la tabla N. 3 representa aquel monto constituido en exceso de las reservas de primas o de siniestros, por las desviaciones detectadas respecto de éstas, y su finalidad es cubrir siniestros futuros y actuales, respectivamente, para alcanzar la estabilidad técnica de cada ramo o riesgo. La reserva para eventos catastróficos debe constituirse cuando se estime que un determinado riesgo de la naturaleza puede revestir caracteres de catástrofe.

Las entidades aseguradoras y reaseguradoras deberán constituir para los ramos que determine la Superintendencia, además de la reserva de riesgo en curso, una reserva catastrófica, la que se establecerá mediante norma que impartirá la Superintendencia de Bancos.

La reserva para obligaciones de siniestro pendiente, de acuerdo al Art. 34 del Reglamento a la Ley General de Seguros, corresponde al monto probable o real que debe constituir la entidad aseguradora o reaseguradora por siniestros ocurridos, denunciados o no.

3.2.3 Análisis de la Liquidez

La liquidez es uno de los índices importantes que debe tomar en cuenta las compañías de seguros por lo que a raíz de los resultados que éstos arrojen, se mostrará que tan solvente es la aseguradora y generará un grado de confianza para nuevos especuladores, las entidades financieras seguirían proporcionando créditos y uno de los principales motivos de tener liquidez es como solventar los gastos que ocasionan los siniestros en el más mínimo plazo posible.

Tabla 9. Ratios de Liquidez

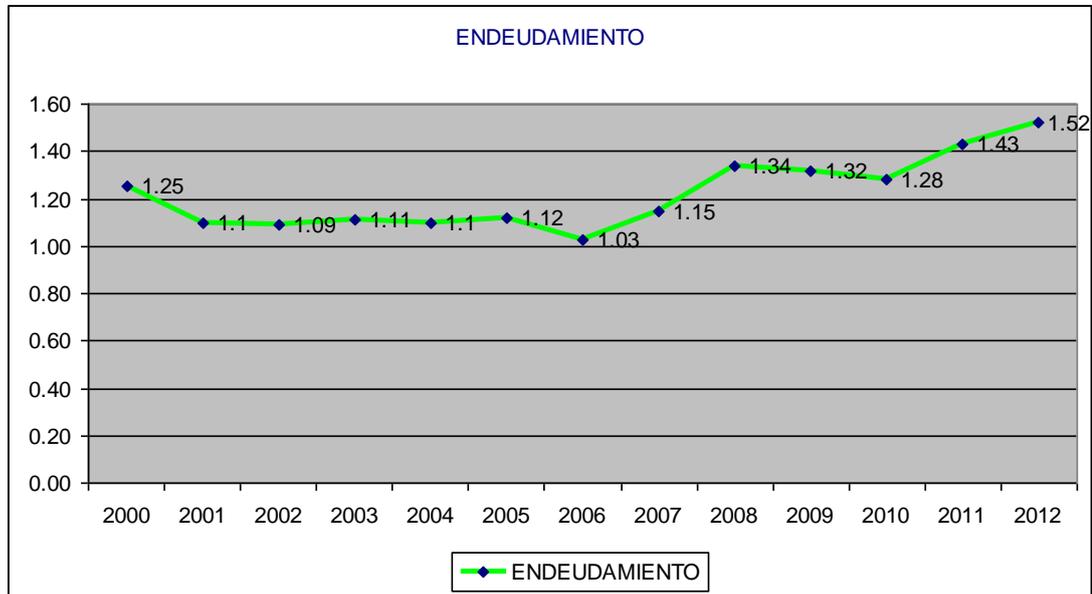
AÑO	LIQUIDEZ
2000	1.54
2001	1.46
2002	1.32
2003	1.33
2004	1.33
2005	1.32
2006	1.41
2007	1.34
2008	1.32
2009	1.29
2010	1.3
2011	1.31
2012	1.21

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.

Elaborado por autora

3.2.4 Nivel de Endeudamiento

Gráfico 5. Nivel de endeudamiento



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.

Elaborado por autora

El endeudamiento para toda empresa es un buen recurso para poder mantener y aumentar su capacidad de producción, nivel de activos y maximizar sus beneficios.

El nivel de endeudamiento de las empresas se da por la inflación con la que termina el país. A partir del año 2000, el nivel de endeudamiento ha sido notorio una vez más debido a la devaluación de la moneda del dólar. Así se fue manteniendo durante los años posteriores, hasta que en el 2008 el endeudamiento de las aseguradoras fue de 1.34. El motivo de que el nivel aumento fue por la inflación con la que se termino en dicho año, la inflación fue de 8.83%, según datos estadísticos del INEC, y por la resolución que determinó el gobierno actual de inyectar dinero aumentando el salario de los trabajadores.

3.2.5 Evolución de la Prima Neta Pagada y Prima Retenida

Tabla 10.- Prima Neta Pagada y Prima Retenida (en miles de dólares)

AÑO	PRIMA NETA PAGADA	PRIMA NETA RETENIDA
2000	208,895	98,743
2001	313,180	133,711
2002	103,088	159,135
2003	458,379	176,736
2004	491,456	191,605
2005	542,968	214,747
2006	616,485	247,735
2007	678,454	275,735
2008	883,786	357,744
2009	942,562	384,352
2010	1,107,593	470,248
2011	1,330,448	553,902
2012	1,485,001	679,968
2013	592,109	1,194,488

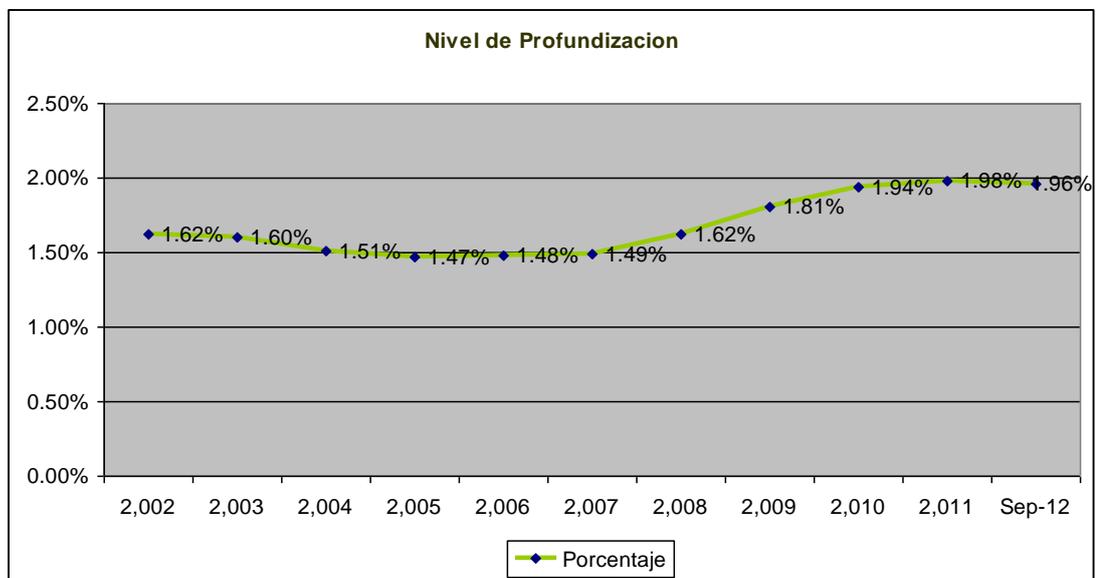
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por autora

Cabe señalar que el sistema asegurador en el Ecuador ha sido muy sensible ante cambios en la economía y en las regulaciones del país. En este sentido, la aplicación de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder del Mercado, promulgada el 12 de octubre de 2011, permitió la inserción de empresas aseguradoras del extranjero en el mercado ecuatoriano por medio de la adquisición de empresas nacionales, lo que ha generado un mercado más competitivo y una mayor contribución al crecimiento del sistema de seguros. (Caicedo, 2012).

Adicionalmente, Gabriela Caicedo indica que el sistema en mención desempeña un papel fundamental en la economía al fortalecer el mercado financiero a través de inversiones realizadas con el dinero captado por primas. Es importante mencionar que, en el Ecuador, la contribución es poco significativa, puesto que las primas netas (lo que es retenido) son inferiores a las primas cedidas (lo que es cedido al exterior), situación que se podría atribuir a la falta de capital en las compañías de seguros.

Gráfico 6. Profundización del sistema seguros en Ecuador



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.

Elaborado por autora

Si bien el nivel de profundización de los servicios de seguros en Ecuador estaría por debajo de otras economías más avanzadas de América Latina como Chile (4,07), Argentina (2,16), Colombia 2,58 entre otras; sin embargo, y pese a las dificultades del entorno económico mundial, se aprecian esfuerzos por desarrollar la industria aseguradora del país lo cual se traduce en términos de la tasa de crecimiento de la prima durante los últimos años respecto de años anteriores. (Tobar, 2012).

3.2.6 Evolutivo de las utilidades del sistema privado de seguros

Tabla 11. Utilidad de las compañías de seguros y tasa de crecimiento.
(miles de dólares)

AÑO	UTILIDAD	VARIACION PORCENTUAL
2000	8,603	
2001	10,960	27.40
2002	16,421	49.83
2003	12,818	-21.94
2004	15,268	19.11
2005	13,274	-13.06
2006	17,916	34.97
2007	18,541	3.49
2008	20,393	9.99
2009	26,137	28.17
2010	35,664	36.45
2011	46,024	29.05
2012	38,849	-15.59
2013	33,972	-12.55

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.

Elaborado por autora

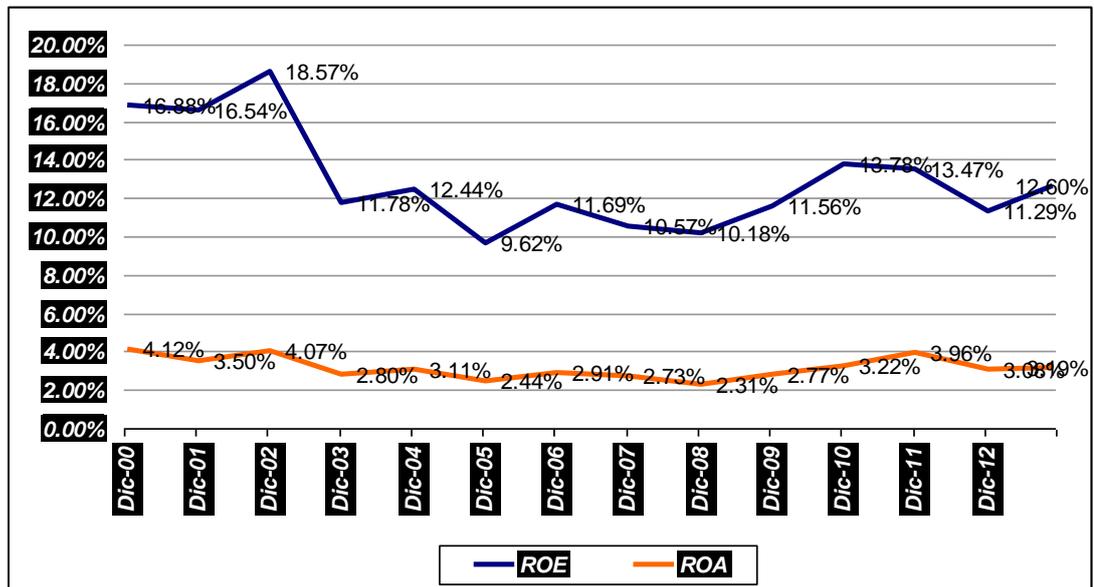
La utilidad del mercado asegurador privado ecuatoriano ha ido creciendo durante los últimos años, cerrando en el periodo del 2013 con una variación del -12.55% con respecto al año anterior registrando utilidad de \$33,972,778.08. El aumento de los ingresos de las compañías de seguros hace que se adquiera no solo beneficios económicos, sino que también tenga fortalecimiento en la salud financiera de la misma.

Las aseguradoras han reflejado en sus balances, utilidades favorables, no se ha visto reflejado saldos negativos en el mismo. Un crecimiento del 242% desde el 2000. Y es que a pesar de que el año 2003, 2005, 2012 y 2013 respectivamente ha habido una baja en las utilidades, esto no quiere decir que esté ocurriendo algo en el mercado de seguros. Se ha visto en los periodos mencionados anteriormente, una leve disminución en ciertas cuentas del rubro de los activos como las primas por cobrar, inversiones en el extranjero, activos fijos, y en cuanto a la cuenta de pasivo, las reservas de riesgo en curso que por lo general es la que más participación tiene en cuanto a reservas técnicas debido a que el seguro general específicamente el vehicular es el que más acogida tiene.

Uno de los factores que interviene en el crecimiento de las utilidades es la introducción de nuevos productos y servicios que las aseguradoras están en la expectativa para ofrecer a sus clientes brindándoles mejores beneficios descritos en las pólizas respectivamente. Adicional a aquello, el aseguramiento de vehículos como se indicaba es el ramo que tiene mayor participación en el mercado, 24.53% acorde a los datos estadísticos de la Superintendencia de bancos y Seguros. Así lo asegura Marcelo Torres (2012), Gerente de Mercadeo de Seguros Equinoccial, en donde la empresa la cual representa obtuvo el 14% de participación en aseguramiento de vehículos, ubicándose en las 3 empresas líderes del mercado asegurador ecuatoriano.

3.2.7 Análisis de la Rentabilidad de las Compañías de Seguros

Grafico 7. Rentabilidad de Accionistas y Activos (ROE – ROA)



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.

Elaborado por autora

La rentabilidad de los Accionistas y Activos más conocidos como ROE y ROA respectivamente, índices que facilitan el análisis para poder medir el rendimiento de las operaciones de toda empresa. Como se puede observar en el gráfico anterior, cada año, los índices tienen variaciones. Pero lo ideal es analizar periodo por periodo para saber que tan rentables han sido las compañías de seguros durante la última década.

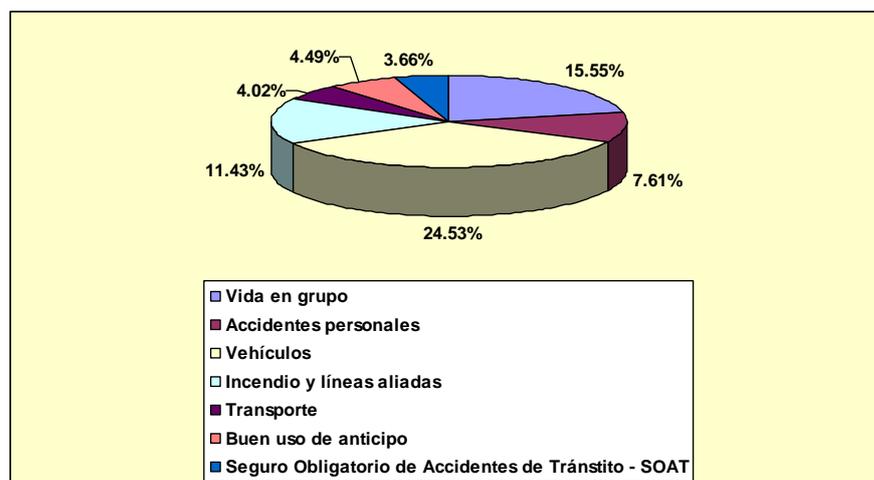
La comparación de ambos ratios se realiza para determinar la forma más conveniente de financiar el activo total o la inversión de la empresa. O lo que es lo mismo determinar la estructura financiera (o de pasivo) más adecuada para el crecimiento de la empresa. (Martin, 2014)

Analizando ambos ratios en cada periodo, se puede concluir que el ROE siempre es mayor que el ROA, lo cual es significativamente positivo. Es decir, que las empresas de seguros han tenido la capacidad de apalancarse mediante préstamos, o endeudarse para poder financiar parte de sus activos. El motivo de que las empresas del sistema privado de seguros deciden apalancarse es para alcanzar un crecimiento que les facilite tener un buen posicionamiento dentro del mercado ecuatoriano y tener aceptación de los clientes que son la prioridad de estas entidades.

Según el Ing. Santos, Gerente General de Hispana de Seguros, las estrategias que se han implementado si se han visto reflejadas en la rentabilidad totalmente, eso ha sido y es actualmente la principal meta. Refiriéndose a la aseguradora a la cual él representa, manifiesta que hace tres a cuatro años atrás se hicieron cambios importantes acerca de los canales de distribución de producto, se han implementado algunos propios. Fue muy favorable, la compañía se fortaleció, está muy sólida y si en la forma que se han aplicado les ha dado resultado. También expresa que si se sienten satisfechos con el resultado aunque no están del todo contentos, puesto que los empresarios buscan siempre más, más y más.

3.2.8 Participación de Primas en el mercado por Ramo

Gráfico 8. Participación primas



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.

Analizando las primas netas emitidas por ramo a la fecha indicada, como se puede observar en el gráfico 8, la de mayor participación ha sido la del ramo Vehículo con un 24.53%, seguida del ramo Vida en grupo con un 15.55%. En cuanto al ramo Incendio, 11.43%.

De acuerdo a un artículo publicado en el Diario El Universo (2013), en el 2013 durante el primer trimestre las ventas de vehículos fueron bajas en comparación a las del trimestre del año anterior. En el 2012 las ventas fueron de 30.714 unidades vendidas frente a 26.661 unidades vendidas en el 2013. Uno de los factores para que exista dicha disminución en las ventas fue por la restricción a las importaciones vigentes desde junio del 2012. Muy a pesar de aquello, el ramo vehículo sigue siendo el pionero en participación en el mercado asegurador (Ver tabla 7).

Tabla 12. Participación primas al 30 de Sept. 2013

RAMO	A PRIMA NETA EMITIDA 12-2012 (+)	B PRIMA NETA EMITIDA 09-2012 (-)	C PRIMA NETA EMITIDA 09-2013 (+)	,=A-B+C TOTAL PRIMA ANUALIZADA	PARTICIPACION RAMO PRIMA ANUALIZADA al 30-09-2013
Vida en grupo	226,632,741.93	163,268,342.98	181,363,391.19	244,727,790.14	15.55%
Accidentes personales	116,917,614.09	83,788,189.33	86,623,212.98	119,752,637.74	7.61%
Vehículos	390,155,814.91	100,933,201.92	96,934,670.76	386,157,283.75	24.53%
Incendio y líneas aliadas	142,593,225.27	276,161,873.43	313,500,230.99	179,931,582.83	11.43%
Transporte	69,587,751.34	55,969,507.03	49,716,347.97	63,334,592.28	4.02%
Buen uso de anticipo	67,015,943.59	45,506,712.48	49,107,358.57	70,616,589.68	4.49%
Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito - SOAT	54,848,439.23	44,977,128.50	47,724,572.82	57,595,883.55	3.66%
TOTAL PRIMAS EMITIDAS MERCADO	1,485,001,388.98	1,105,199,186.94	1,194,488,420.61	1,574,290,622.65	100.00%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.

3.3 Problemas que enfrentan las aseguradoras privadas

Los problemas del empresariado en general de este país que sufrimos o nos beneficiamos todos de alguna manera, pero particularmente en el sector de la actividad aseguradora son organismos controlados por la Superintendencia de bancos. Las compañías de seguros han estado durante el último periodo de años expuestos a muchos cambios, a muchísimas leyes y muchos movimientos y regulaciones que se han aplicado muy rápido sin plazo de anticipación como para que éstas se preparen a algún tipo de nuevas estructuras algún tipo de nuevos impuestos que se han implementado muy rápido. Eso si afecta, y no deja que se proyecten a largo plazo con mucha tranquilidad. Eso de ahí, pone a que las aseguradoras replanteen el esquema de costos porque estas son empresas que para poder brindar servicios debe tener capital humano muy grande, es decir, se vende servicios al fin y al cabo, más allá de un contrato entre las partes.

Las aseguradoras de mediana o gran tamaño de facturación tienen nóminas de empleados inmensas, 300, 400 o 500 empleados, estas regulaciones y estos nuevos impuestos que ese implementa obligatoriamente e incluso de manera retroactivamente, pone a todos a replantearse el esquema de las compañías. Entonces, sobre ejercicios ya cerrados de años anteriores comenzar a enfrentar pagos importantes de nuevos impuestos, es difícil.

Si hay complicaciones, las entidades del sistema privado de seguros compiten contra el Estado, el Estado tiene su propia aseguradora (Sucre y Rocafuerte). Y es una competencia que no es equitativa. Las aseguradoras estatales ganan negocios no con las mismas reglas del juego que las privadas afirma Ing. Santos.

Si bien es cierto, ahora los contratos para los bienes y obras del Estado se direccionarán sólo a las empresas estatales: Sucre y Rocafuerte. Y si afecta, a todo el sector. La prima pública juega un papel importantísimo en la prima general de seguros. Aproximadamente representa el 40% de la prima general nacional. Entonces, quitarle eso al sector privado que ha venido durante tantos años manejándolo, facturándolo, atendiendo, sirviéndolo; asfixia al resto.

Entonces, las compañías que han estado con participaciones importantes de primas del Estado que ahora se ven obligadas a dejarlas, no por ineficiencia, simplemente porque ahora esas son las reglas del juego. Entonces cuando esto pasa, las demás compañías que tenían participación en el mercado se asfixian y salen a buscar como reemplazar ese primaje, y ¿cómo lo reemplazan? Pues compitiendo con las que están en otras áreas. Y obviamente vienen problemas de rentabilidad, debilitamiento.

Gráfico 9. Evolución del mercado de Seguros en millones de dólares.

**EVOLUCION DEL MERCADO DE SEGUROS
EN MILLONES DE DOLARES**



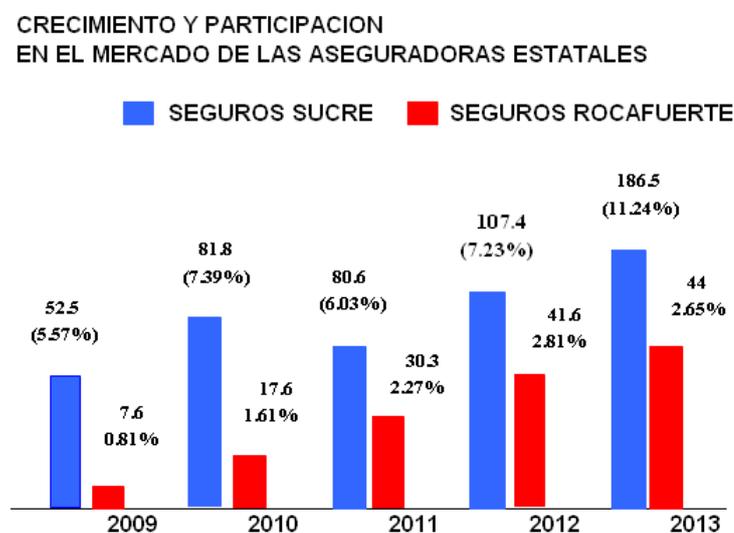
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros / Enlace ciudadano 29 de marzo

Elaborado por: El Universo

Acorde al artículo del Diario El Universo (2014), el mercado de los seguros privados, sector que en el 2013 movió \$1659 millones, según la Superintendencia de Bancos y Seguros, muestra preocupación ante el anuncio de que los contratos para los bienes y obras del Estado ahora sólo se finiquitará con las aseguradoras estatales como: Rocafuerte y Sucre, así lo anunció en el enlace sabatino del pasado 29 de marzo, el presidente Rafael Correa. Así mismo, recalcó que los ministerios ya tenían la orden de contratar a las aseguradoras del Estado, pero que aún existían entidades que lo hacían con terceros.

Cabe recalcar que las aseguradoras, Sucre y Rocafuerte han duplicado su participación en el mercado durante los últimos cuatro años. En lo que respecta a Seguros Sucre, pasó de tener 5.57% en el 2009 a alcanzar 11.24% en el 2013. Mientras que Rocafuerte, pasó de 0.81% a 2.65%. Adquiriendo de manera conjunta un total de participación del 13.89%. El presidente Rafael Correa, indicó que estas dos aseguradoras estarían en un proceso de fusión y sumarían más del 13% de participación de mercado.

Gráfico 10. Crecimiento y Participación en el mercado de las aseguradoras estatales.



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros / Enlace ciudadano 29 de marzo

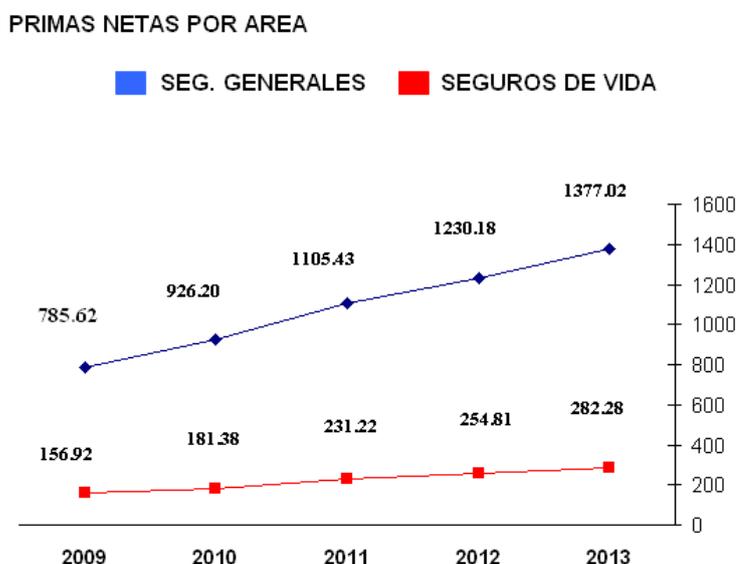
Elaborado por: El Universo

Frente a esta situación, los analistas creen que direccionar los seguros de bienes públicos genera que no haya competencia y que las entidades privadas tengan que disputarse una pequeña porción del mercado.

Alberto Acosta Burneo, editor semanal de *Análisis Semanal* (citado por Diario El Universo, 2014, p .10), cree que se deben buscar contratos de seguros “con empresas que le brinden las mejores tarifas y los mejores niveles de seguridad” al Estado y que para ello competir es beneficioso. También considera que se debe pensar que el Estado no solo asegura grandes obras, sino bienes como vehículos, y en el sector privado hay empresas especializadas por ramas.

Sonia Zurita, profesora de la Espae-Espol (citado por Diario El Universo, 2014, p10), refiere que direccionar los contratos a las dos empresas del Estado hace que “al no tener que competir con otros pueden ser menos eficientes”. Zurita agrega que el mercado de los seguros con el Estado es importante para el sector. Explica que con el aumento de la obra pública creció la oportunidad de las aseguradoras, mientras que otros servicios como los seguros de vida o salud no tienen el mismo desarrollo.

Gráfico 11. Primas netas por área.



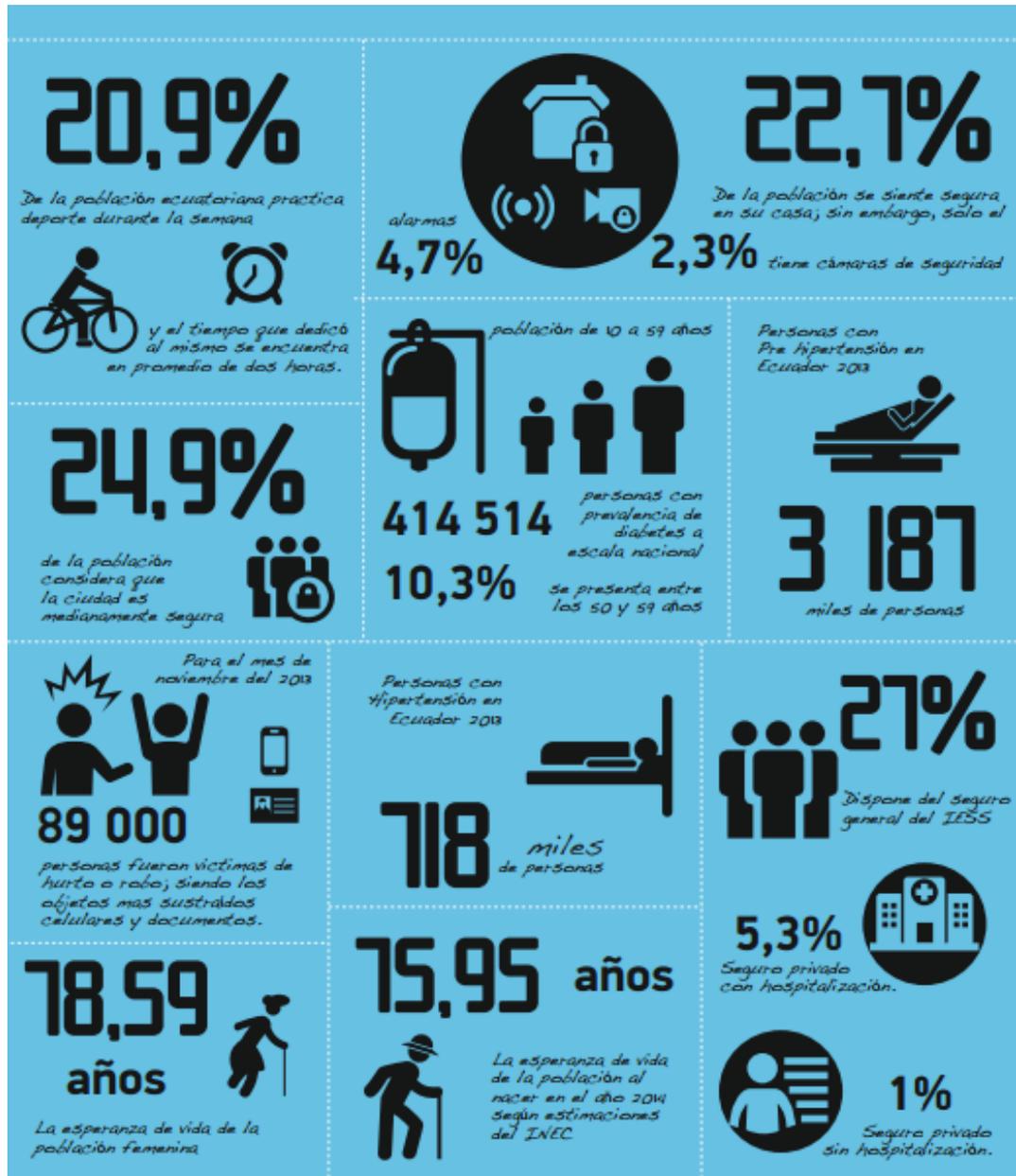
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros / Enlace ciudadano 29 de marzo

Elaborado por: El Universo

Así mismo otro experto en seguros que por reserva de confidencialidad no dio su nombre, expresó que si los contratos de seguros solo se fijan en Sucre o Rocafuerte hay empresas que perderían hasta el 1% de sus ingresos. Agrega también que debe tomarse en cuenta que se han presentado irregularidades con las aseguradoras ya mencionadas anteriormente debido a que según el oficio INSP-DCTR-2014-00760 se detalla que compañías reaseguradoras que trabajan con Sucre tienen su autorización de funcionamiento ya vencida.

Y como parte final del artículo se menciona a Patricio Salas, gerente general de Compañías de Seguros del Ecuador, quien cree que las últimas declaraciones del presidente no tienen gran incidencia, pues esta medida se viene haciendo desde el año 2008. Y termina diciendo que al principio si tuvo impacto sobre las aseguradoras privadas pero esto no impidió que las empresas busquen nuevas alternativas, otros mercados.

3.4 Perfil del potencial asegurado



Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (Enemdu)/diciembre 2013

Encuesta Nacional de Salud y Nutrición (Ensanut 2011-2013)

3.5 Sector Seguros en la región.

18,3%
SEGUROS
SOBRE
PIB
CHILE



SEGUROS
SOBRE
PIB
COLOMBIA
6%

SEGUROS
SOBRE PIB
PERU
4,9%



ARGENTINA
SEGUROS
SOBRE
PIB
4,9%

SEGUROS
SOBRE PIB
ECUADOR
1,8%



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Después de haber realizado este trabajo de titulación se concluye que cada persona está expuesta a eventos inesperados y que de una u otra manera se ha tenido que convivir con ello. Es por eso que en el mundo surgió la necesidad de asegurar cada bien que se adquiriera, de proteger a la familia, la vida. Y desde ese entonces el seguro juega un rol importante para la vida del hombre.

Mediante la investigación realizada se pudo constatar que actualmente las compañías partícipes en el sistema de seguros privados al 31 de diciembre de 2013, la conforman 37 aseguradoras, especializadas de la siguiente manera: en el ramo de seguros generales 13 entidades, en el ramo de vida 7 entidades y de carácter mixto 17 entidades.

En cuanto al crecimiento económico de las compañías de seguros, éste ha sido favorable. El sistema privado de seguros se ha mantenido estable, y cada año que transcurre se vende más seguros. El mercado se está consolidando gracias al buen servicio que las compañías de seguros otorgan a sus clientes y de ésta manera siguen acaparando la mayor parte de la población ecuatoriana. Todas las compañías de seguros venden lo mismo, lo que les hace la diferencia es el plus que éstas emiten hacia sus clientes, sus estrategias juegan mucho al momento de la decisión de compra.

Las estrategias utilizadas por las diferentes aseguradoras, según entrevistas realizadas si les ha dado resultados positivos que se ven reflejado en números. La rentabilidad de los accionistas siempre ha sido mayor que la rentabilidad de los activos durante la última década. Con lo mencionado anteriormente, se concluye que las entidades del sistema privado de seguros han podido consolidar su estructura financiera. (Gráfico 7, pág 78). No serán las que mayor facturen pero con relación a años anteriores si van creciendo no sólo de manera económica sino de manera organizacional.

De acuerdo a la investigación realizada, los principales ramos en primas emitidas lo conforman: vehículos, vida en grupo e incendio y líneas aliadas. En cuanto la mayor participación la tuvo el ramo vehículo con un 24.53%, vida en grupo con un total del 15.55% e incendio y líneas aliadas 11.43%.

Las compañías de seguros a pesar de su constante crecimiento, también afrontan problemas como la aplicación de nuevas leyes, regulaciones o algún tipo de nuevos impuestos. Además que actualmente según declaración del Presidente de la República del Ecuador, los contratos para los bienes y obras del Estado se direccionarán sólo a las empresas estatales (Sucre y Rocafuerte). Entonces, las compañías de seguros que tenían una importante participación de primas del Estado se ven obligadas a dejarlas. Y es en ese instante donde las aseguradoras empiezan a buscar como reemplazar ese primaje, compitiendo con las demás, y como consecuencia de aquello se originan problemas de rentabilidad y debilitamiento de la empresa.

A marzo del 2014, el patrimonio de las compañías de seguros registra un total de \$ 424,356,714.37 (en dólares), lo cual es satisfactorio. En el primer trimestre del año en curso ya ha superado al valor registrado en el periodo anterior. El patrimonio como se lo ha podido observar en la tabla 3, ha tenido un direccionamiento positivo creciente, es decir que las aseguradoras privadas tienen un muy buen nivel de ingresos para sostener las obligaciones adquiridas.

Es decir el mercado asegurador ecuatoriano está creciendo, no hay manera de que no crezca porque la economía tiene para muchos años más de crecer, de fortalecerse. Todavía hay un cierto número de años de estabilidad y de poder adquisitivo y de compra y de estar en este mismo ritmo económico que ha sido bueno en los últimos años como se lo ha demostrado en los balances. (anexo 12)

RECOMENDACIONES

El mercado de seguros necesita llegar más a la gente que realmente lo necesite. Es comprobable que las compañías aseguradoras ofrecen seguros de cuotas sumamente módicas pero aún así no todos se acogen a un contrato. Es por ello que se recomienda a las entidades del sistema privado de seguros los siguientes aspectos:

a) Realizar campañas publicitarias en los lugares más populares y dar el respectivo beneficio contra cualquier tipo de siniestro, ya que son ellos los que están más expuestos a este tipo de eventos inesperados como incendios, accidentes o robos y sin poder reclamar objeto alguno puesto que no poseen un seguro.

b) Empezar campañas de concientización para que la sociedad asuma el riesgo con respecto a la adquisición de seguros sobre protección de bienes, hogar familia, etc, y hacer de ello una cultura a nivel nacional.

Con lo mencionado anteriormente, las compañías de seguros no sólo llegarían a dar a conocer la empresa como tal, sino que también informarían los beneficios que traería la contratación de una póliza y así poder llegar a tener como clientes a la población mayormente ecuatoriana.

c) Contar con recurso humano profesional que realmente tengan una amplia experiencia en el campo de los seguros, puesto que de ellos depende también el grado de confianza que opten los clientes y de allí su fidelidad. Pero no sólo va a depender de aquello, si no también de que tan eficiente sea la coordinación de cada departamento y dar sugerencia de cómo determinar qué es lo que necesita el mercado porque son los que están más cerca de cada cliente.

d) Determinar periódicamente la rentabilidad del servicio que ofrecen para saber si la aseguradora está desempeñándose correctamente, además de su misión y visión, seguir facturando de tal manera que generen utilidades que favorezcan al bien de la empresa.

e) Realizar laboratorio de estrategias y analizarlas periódicamente para decidir si éstas son las mejores y pertinentes para llegar a satisfacer el mercado ecuatoriano. Una estrategia no garantiza una misma rentabilidad permanente por ello se recomienda implementar otra regularmente. Cada año que transcurre, el mercado se pone más exigente y se requiere de mejores ofertas para el cliente.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

Aguilar,R. & Diaz, B. (2012). “*Análisis y evaluación de la operatividad del mercado de seguros en Ecuador y propuesta de un modelo que facilite la asesoría a personas naturales y jurídicas*”. (Tesis de maestría, Universidad Politécnica Salesiana de Guayaquil). Recuperado de:
<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/2186/13/UPS-GT000276.PDF>

Analistas consideran que falta de competencia puede ser perjudicial. “Las aseguradoras del Estado ocupan el 13.9% del mercado”. (2014). *El Universo*. 10.

Andía C., Y., Huamanchumo V., H., Inche M., J., Flores C., G., López O., M., & Vizcarra M., J. (2003). Paradigma cuantitativo: un enfoque empírico y analítico. *Industrial Data*, 6(1) 23-37. Recuperado de
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81606104>

Angulo, S. (2013). Las aseguradoras protegen ahora desde bicicletas hasta mascotas. *El Comercio*. Recuperado desde:
http://www.elcomercio.com/negocios/aseguradoras-protegen-bicicletas-mascotas-Ecuador_0_1000699962.html

Aristizabal, C., (2008). Teoría y Metodología de la Investigación. Fundación Universidad Luis Amigo. Colombia.

Arosemena, G. (2014). Nuestra Historia. “Las primeras compañías de seguros en Ecuador”. *Expreso*. 2-3.

Ávila Baray, H.L. (2006) Introducción a la metodología de la investigación Edición electrónica. Disponible en: www.eumed.net/libros/2006c/203/

Barcia, W. (2012). “La inflación en el Ecuador”. Educándonos en el ámbito económico. Recuperado desde:
<http://ambitoeconomico.blogspot.com/2012/07/la-inflacion-en-el-ecuador.html>

Baptista, M., Fernández, C., Hernández, R. (2010). “*Metodología de la Investigación*”. Ciudad de México, México. Ediciones Mc Graw Hill/Interamericana.

Baptista, M., Fernández, C., Sampieri, R. (2010). *Metodología de la Investigación*. México. Mc Graw Hill/Interamerican Editores.

Beltrán, I., Fornés, R., González, E., Terrazas, K. & Uribe, A. (2011). Plan Estratégico para una compañía de seguros. Revista El Buzón de Pacioli. Recuperado desde:
http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no74/3.-_plan_estrategico_para_una_compania_de_seguros_de_cd._obregon_sonora.pdf

Caicedo, G. (2012). Informe Sectorial. Ecuador: Mercado de seguros. *Pacific Rating Credit*. Recuperado desde:
<http://www.ratingspcr.com/archivos/publicaciones/Sectorial%20Seguros-%20Ecuador.pdf>

Cortés, M. & Iglesias, L. (2004). *Generalidades sobre la Metodología de la Investigación*. (1). Universidad Autónoma del Carmen. México. Recuperado desde:
http://www.sisman.utm.edu.ec/libros/FACULTAD%20DE%20CIENCIAS%20HUMAN%C3%8DSTICAS%20Y%20SOCIALES/CARRERA%20DE%20SECRETARIADO%20EJECUTIVO/06/metodologia%20de%20la%20investigacion/metodologia_investigacion.pdf

Codificación de la Ley General de Seguros, (2010). Recuperado desde:
http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/Ley_General_Seguros_01-10-10.pdf

Cordovéz, A. (2013). “Con mística de servicio y compromiso”. *Revista Ekos*. Pag48.
Recuperado desde: <http://issuu.com/ekosnegocios/docs/227>

Domínguez, Bari (2009). Eficacia y eficiencia de la empresa actual. Habilidades gerenciales. Degerencia.com. Recuperado desde:
<http://www.degerencia.com/articulo/eficacia-y-eficiencia-de-la-empresa-actual>

Easey, C. (s.f.). How to market insurance products. *Ehow*. Recuperado desde:
http://www.ehow.com/how_4899633_market-insurance-products.html

El Diario. En Manta crece la cultura de los seguros. (2010, 16 marzo).
Recuperado de: <http://www.eldiario.ec/noticias-manabi-ecuador/146207-en-manta-crece-la-cultura-de-los-seguros-privados/>

El Economista, (2013). “Aseguradoras ven a ciclistas como mercado potencial”.. Recuperado desde: <http://eleconomista.com.mx/finanzas-personales/2013/09/11/aseguradoras-ven-ciclistas-como-mercado-potencial>

- El Mercurio, (2011,23 de junio). “Es importante una adecuada cultura de negocios”.
Recuperado desde: <http://www.elmercurio.com.ec/285594-es-importante-una-adecuada-cultura-de-seguros.html>
- “En el 2013 habrá un crecimiento en el Sector Asegurador, pese a regulaciones”
(2013). *El Financiero*. Recuperado desde:
http://www.elfinanciero.com/banca_especiales/tema_17_2013/banca_02_2013.pdf
- “Especial Seguros 2013”. (2013). *Revista Ekos*. Recuperado desde:
<http://www.abordo.com.ec/abordo/pdfTemas/100760.pdf>
- Florez, G. (2010, 25 de febrero). “Hay que entrar en la cultura de los seguros”.
Portafolio. Recuperado de:
<http://www.portafolio.co/archivo/documento/MAM-3856273>
- González, María del Pilar. (2000). Importancia económica y social del seguro. *GR*.
Recuperado desde:
http://www.mapfre.com/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1021473
- Greenberg, E. (2012, 01de junio). “Ecuador tiene gran potencial en el mercado de los seguros”. *Revista Lideres.ec*. Recuperado desde:
http://www.revistalideres.ec/mercados/Ecuador-gran-potencial-mercado-seguros_0_710928947.html
- Guardiola, A. (2001). Manual de Introducción al Seguro. *Mapfre S.A.*
Recuperado desde:
<http://pendientedemigracion.ucm.es/centros/cont/descargas/documento38685.pdf>

Holgado, J. (2013). Posicionamiento de aseguradoras en Internet. *RedCumes*.

Fundación MAPFRE. Recuperado desde:

<http://www.redcumes.com/blog/2013/01/10/posicionamiento-de-aseguradoras-en-internet/>

Junguito, R. (s.f.). “Reseña sobre la historia de los seguros”. *Fasecolda*. (16-

18). Recuperado desde:

http://www.mapfre.com/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1060618

La Historia de los Seguros. Las pólizas son mucho más antiguas de lo que podía parecer. (s.f) Recuperado de: <http://club.motopoliza.com/curiosidades/la-historia-de-los-seguros.aspx>

Latina Seguros firmó auspicio al Centro Deportivo Olmedo. (2013).

PeriodismoEcuador. Recuperado desde:

<http://periodismoecuador.com/2013/08/23/latina-seguros-firmo-auspicio-al-centro-deportivo-olmedo/>

Leigh, R. (s.f). Estrategias de mercadeo para empresas aseguradoras. *La Voz*.

Recuperado desde: <http://pyme.lavoztx.com/estrategias-de-mercadeo-para-empresas-aseguradoras-4454.html>

Maestro, M. (s.f). “El nacimiento del seguro Iberoamericano”. Capitulo xxv. Pag238.

Recuperado desde:

<http://www.historiasdelseguro.com.ar/Documento%2033.pdf>

Martin, L (2010). El R.O.A vs el R.O.E / ratio económico – patrimonial vs ratio financiero. *FinanzaSManagers.com*. Recuperado desde:

<http://www.finanzasmanagers.com/2010/10/el-roa-vs-el-roe-ratio-economico.html>

Mayorga, W. (2013). “Mercado potencial de los Seguros de Vida” *Fasecolda*.

Recuperado desde:

http://www.fasecolda.com/fasecolda/BancoConocimiento/A/accion_2013_abril_16/accion_2013_abril_16.asp

Mendoza, C. (2013). “*Los seguros de vida*”. Surco, Perú: Ediciones Grupo Prado.

NIIF 4 Contrato de Seguro. (2012). *IFRS*. Recuperado desde:

<http://www.ifrs.org/IFRSs/IFRS-technical-summaries/Documents/IFRS%204.pdf>

Palacios, F. (2007). *Seguros: Temas esenciales*. Colombia. Ecoe Ediciones.

Universidad de la Sabana.

Página Web de la Asociación de Supervisores de Seguros de América Latina.

http://www.assalweb.org/assal_nueva/mercado_asegurador.php

Página Web de International Association of Insurance Supervisors.

<http://www.iaisweb.org/>

Página Web de IFRS International Financial Reporting Standards

<http://www.ifrs.org/IFRSs/IFRS-technical-summaries/Documents/IFRS%204.pdf>

Página Web de Fundación MAPFRE Seguros.

<http://www.mapfre.com/wdiccionario/general/diccionario-mapfre-seguros.shtml>

Pons Pons, Jerònia (2006). “El seguro de accidentes en España: de la obligación al negocio (1900-1940). *Investigaciones de Historia Económica*. 4. pp 79

Pons Pons, Jerònia (2007). "Compañías de seguro marítimo en España (1650-1800). *Hispania*, 225, pp 271-294.

Portillo, Antonio. (2013). ¿Para qué sirve un estudio de mercado? ¿Cuál es su finalidad?. *RUE*. Recuperado desde:
<http://www.ruesblogmarketing.com/para-que-sirve-un-estudio-de-mercado-cual-es-su-finalidad/>

Pozuelo de Gracia, E. (s.f.). Solvencia II: Capital Económico en Aseguradoras. *AEFIN*. 77-111. Recuperado desde:
http://www.aefin.es/AEFIN_data/articulos/pdf/C16-4_818995.pdf

Quezada, J. (2009) "*Análisis del comportamiento del consumidor y determinación del proceso de decisión de compra para los clientes de la compañía de seguros Colvida S.A para el periodo marzo 2009-marzo2011*" (Tesis, Universidad Politécnica Salesiana) Recuperado desde:
<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/4058/1/UPS-CT001934.pdf>

Revilla, J. (2010). "*El Seguro Privado*". Recuperado desde:
<http://jorgemachicado.blogspot.com/2010/08/esp.html>

Seguros tradicionales, Importancia de los seguros. (s.f.). *Logiseguros*. Recuperado desde: <http://logiseguros.com/importancia-de-los-seguros.php>

Tobar, P. (2011). Nuevas tendencias de regulación en la industria de seguros. Recomendaciones para la estabilidad del sistema. Superintendencia de bancos y seguros del Ecuador. Recuperado desde:
http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/articulos_financieros/Estudios%20Tecnicos/2011/AT7SEGUROS_2011.pdf

Tobar, P. (2012). Nivel de profundización de servicios. Industria de Seguros. Superintendencia de bancos y seguros del Ecuador. Recuperado desde: http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/articulos_financieros/Estudios%20Tecnicos/2012/AT2SEGUROS_2012.pdf

Torres, M. (2013). “En el 2013 habrá un crecimiento en el Sector Asegurador, pese a regulaciones” (2013). *El Financiero*. Recuperado desde: http://www.elfinanciero.com/banca_especiales/tema_17_2013/banca_02_2013.pdf

“Ventas del mercado automotor bajan en el primer trimestre del 2013”. (2013). *El Universo*. Recuperado desde: <http://www.eluniverso.com/noticias/2013/05/09/nota/911551/ventas-mercado-automotor-bajan-primer-trimestre-2013>

GLOSARIO

Dentro del mundo globalizado de los seguros se utilizan muchos términos que a continuación se detallara.*

5.1 A partes iguales.

El término es una expresión que se utiliza en los contratos para determinar que el reparto de algo entre dos personas, físicas o jurídicas, se hará al cincuenta por ciento cada una.

5.2 Contrato de seguro

Es aquél por el que el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima y para el caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura, a indemnizar, dentro de los límites pactados, el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas.

5.3 Daño

Una palabra también común que se refiere la pérdida personal o material a consecuencia de un siniestro.

5.4 Daño asegurado

Término que indica aquel que afecta al objeto asegurado y está cubierto en la póliza.

5.5 Daños patrimoniales

Son los que a consecuencia de un acto ilícito civil, se producen en la esfera económica de la persona o sus bienes.

5.6 Damnificado

Una persona que ha sido perjudicada por un acto, hecho o siniestro

5.7 Deducible

Se refiere a la cantidad o porcentaje establecido en una póliza cuyo importe ha de superarse para que se pague una reclamación.

5.8 Mediadores de seguros

Son profesionales que realizan la actividad de mediación entre los tomadores de seguros y asegurados, de una parte, y las entidades aseguradoras o reaseguradoras, de otra.

El mediador de seguros realiza actividades de presentación, propuesta o realización de trabajos previos a la celebración del contrato de seguro, así como la asistencia en la gestión y ejecución de dichos contratos, en particular en caso de siniestro.

Los mediadores de seguros se clasifican en agentes de seguros, ya sean exclusivos o vinculados, y en corredores de seguros. Los agentes de seguros y los corredores de seguros pueden ser personas físicas o jurídicas cumplimiento de determinados requisitos de formación técnica y de solvencia patrimonial.

5.9 Seguro

Es un contrato entre una persona y una compañía aseguradora, la cual toma sobre sí por un determinado tiempo los riesgos (señalados en el contrato) de pérdida o deterioro que corren ciertos objetos pertenecientes a la persona contratante, obligándose la compañía a indemnizar mediante una retribución convenida pre-establecida en caso de siniestro de un bien o una persona, a cambio del cobro de una prima. Su objeto es evitar que las personas sufran alteraciones en su nivel de vida, con motivo de las contingencias que puedan afectar sus medios de subsistencia.

5.10 Seguros Colectivos:

Son aquellos seguros contratados en virtud de un vínculo contractual, legal o institucional, por un conjunto de personas o a favor de un conjunto de personas o cuyas condiciones resulten aplicables respecto de un conjunto de personas.

5.11 Seguro de Accidentes Personales

Corresponde al seguro que indemniza en caso de accidentes que motiven la muerte o la incapacidad total del asegurado, a consecuencia de las actividades previstas en la póliza.

5.12 Seguro de Incendio

Garantiza al asegurado el pago de una indemnización en caso de incendio de los bienes determinados en la póliza, o la reparación o reposición de los objetos averiados.

5.13 Seguro de Responsabilidad Civil

Aquel en que el asegurador se compromete a indemnizar el o los daños ocasionados a los bienes o la persona de un tercero, afectado por el asegurado.

5.14 Seguro de robo

Aquel en que el asegurador se compromete a indemnizar al asegurado por los daños sufridos a consecuencia de la desaparición, destrucción o deterioro de los objetos asegurados, a consecuencia del robo de los mismos.

5.15 Seguro de Salud

Aquel que indemniza o presta un servicio profesional médico, en caso de enfermedad o accidente.

5.15 Seguros de vida

La provisión de seguros de vida deberá representar el valor de las obligaciones del asegurador neto de las obligaciones del tomador por razón de seguros sobre la vida a la fecha de cierre del ejercicio.

5.16 Seguro Hogar

Este es un seguro que cubre los daños que puede sufrir una casa o edificio y/o sus contenidos (muebles, electrodomésticos, ropa y cualquier objeto que se encuentre dentro de ella) de riesgos tales como: incendio, sismo, explosión, terremoto, daños de la naturaleza.

5.17 Seguro a todo riesgo.

Término que se utiliza para referirse que en determinado contrato de seguro se han incluido todas las garantías normalmente aplicables a determinado riesgo. Como por ejemplo: en el *seguro de automóviles* se suele denominar «a todo riesgo» a la póliza que cubre la responsabilidad civil y la defensa jurídica del conductor y los daños, incendio y robo del vehículo.

5.18 Primas

Es el abono del precio del seguro que el Tomador del mismo satisface al asegurador como contraprestación de la cobertura del riesgo o probabilidad de que se produzca un determinado siniestro.

5.19 Ramo

Dentro de los seguros existen diferentes tipos a las cuales se les categorizan por “ramo” refiriéndose al conjunto que engloba las diferentes modalidades de seguros en virtud de su semejante naturaleza o características.

5.20 Riesgo

Es la posibilidad incierta de ocurrencia de un acontecimiento y que produce la necesidad económica en el asegurado de hacer uso de la indemnización establecida en la póliza.

* Información tomada de la página de Seguros Mapfre, Diccionario y del Banco de Estado
http://www.bancoestado.cl/imagenes/pdf/glosario_seguros.pdf

ANEXO 1

ENTREVISTA SHIRLEY HIDALGO

Subgerente Suscripción

Seguros Confianza. Compañía de Seguros y Reaseguros S.A.



Seguros confianza contribuye con el desarrollo del país concediendo fianzas a favor de la comunidad. Las fianzas, en el Ecuador, son denominadas en nuestra legislación, como pólizas de seguro y de esta forma, en caso de incumplimiento por parte del contratista, la aseguradora debe responder al beneficiario de la póliza hasta el monto del valor asegurado.

En cuanto a la evolución del mercado asegurador ecuatoriano creo que no se ha alcanzado la suficiente madurez pero con el tiempo vamos logrando amparar obligaciones en el mercado privado porque en el público ya es un requerimiento exigido en la Ley de contratación pública.

Si bien es cierto, el motivo de que las compañías de seguros han sido liquidadas, no es problema del mercado sino de mala suscripción o análisis de la compañía en sí. No está siendo bien analizada la experiencia y capacidad financiera del cliente. Adicional las compañías de seguros no están incorporando reaseguradores serios que en un momento de incumplimiento no pueden pagar el perjuicio al beneficiario. Es por eso que sí se debe calificar a las aseguradoras pero tomando en cuenta que hay compañías que solo emiten fianzas y deben tener otro trato en el análisis como es el caso de Seguros Confianza.

Las aseguradoras se han enfocado para captar mayor parte del mercado, en las partidas presupuestarias del gobierno por medio de contratos públicos, seguido en una mínima proporción en los contratistas (contratos privados).

La conciencia aseguradora se está tratando de desarrollar, es una meta actual de la compañía a la que represento. Como por ejemplo puedo citar, a las PYMES, que todavía piensan que es un gasto el contratar un seguro mas no una inversión, pero poco a poco están tomando conciencia de proteger su capital de trabajo. En los últimos años la cantidad de gente asegurada ha crecido, porque es una cadena para cumplir una obligación adquirida. Sin embargo hay otros factores que ayudan a su constante evolución y crecimiento económico como lo es el precio del petróleo, el desarrollo de la parte inmobiliaria (créditos hipotecarios), cambios en la ley, riesgo país.

Los agentes de seguros son los vendedores de las compañías, ellos canalizan a las compañías de seguros por tal motivo es importante que se vean motivados por lo que sí representan un recurso importante para el buen desenvolvimiento de la misma.

Para que el mercado asegurador tenga un crecimiento económico y en clientes durante los próximos años, debe ir adquiriendo nuevos ramos que existen en otros países como crédito, garantías de pago, etc. Para aquello se necesita nuevas estrategias como buen servicio, mantenimiento del cliente existente y sistematización de procesos.

ANEXO 2

ENTREVISTA ING. ADRIANA ERAZO RODRIGUEZ

Subgerente Unidad Seguros Patrimoniales – RSA Seguros



Realizó sus estudios superiores de Ingeniería Comercial en la Universidad Laica Vicente Rocafuerte. Más tarde se entrenó en varios cursos y seminarios, graduándose del Programa de Especialización de Seguros en el Instituto de Prácticas Bancarias; y en Gerencia de Riesgos en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Posee una maestría en “Gerencia Aseguradora” con Gadex/España. El forjar el crecimiento de las organizaciones en las que ha participado con dedicación y eficiencia, es una característica que la distingue; ahora sus logros profesionales están alineados con los nuestros, marcando un ritmo de desarrollo constante y determinante.

El seguro es el transferir el riesgo que trata de eliminar consecuencias económicas negativas de los siniestros de tal manera que el importe de los daños o pérdidas que sufre una parte sea distribuida entre una comunidad de personas que la soporta de forma conjunta con un efecto menos que si el daño se pueda presentar de manera individual. Y que la misión del seguro es parte importante para el desarrollo de los países debido al impacto socioeconómico derivado de su operación.

El tema de globalización lo observé en mi maestría que realicé como un concepto a la aplicación con mis compañeros de aula, sin embargo considero que existen varios países que tiene un alto nivel de avance pueden ser parte de dicha globalización como es el caso de Colombia, Chile, Argentina, pero no todo podría ingresar a este modelo de seguros.

En cuanto a la evolución del mercado asegurador ecuatoriano durante los últimos diez años, ha tomado un cambio importante, puesto que antes de esta década el mercado tenía un manejo local de caso el 80% de los socios de negocios, ahora las compañías de seguros internacionales han logrado ingresar a los mercados locales por intermedio de aseguradora que le permite llegar a mercados tipo PYMES y masivos. Aún así el mercado haya tenido un cambio importante, considero que aún no se ha alcanzado la suficiente madurez, pero que todos estamos trabajando con la finalidad de llegar a la madurez sumado a que el mundo lo exige.

En el mercado asegurador no es que ocurre algo por el simple hecho de que tres empresas inmersas hayan sido liquidadas. Pues existe diferencia entre ser liquidadas y ser compradas, ejemplo Río Guayas fue comprada por ACE Seguros, debido que la inicial estaba en venta por motivo de ley de que un mismo dueño no puede tener Banco y aseguradora, y obviamente a ACE le convenía ingresar a un mercado o un nicho de clientes que no tenía en su cartera. Otro caso es Porvenir, lo mismo, que en cambio cerró sus puertas por tener inconveniente en el tema de reaseguros y la Superintendencia de Bancos y Seguros intervino.

Durante los últimos años las compañías de seguros para poder tener y ganar la mayor participación en el mercado, las aseguradoras se han enfocado en el campo de Seguros masivos y PYMES.

En cuanto a la conciencia aseguradora del país, actualmente soy corredor de seguros y llevo en este negocio más de 20 años sin embargo mi opinión es que las mejores aseguradoras son las que dentro de los diferentes índices de análisis están en los primeros 10 números de ubicación de acuerdo al capril. Aunque esto no se vea reflejado necesariamente en la cantidad de gente asegurada puesto que el tema de seguros en Ecuador no es la prioridad.

A pesar de que en Ecuador es lento el crecimiento de este mercado, hay otros factores que hacen posible su constante crecimiento y evolución, como lo es el mercado inmobiliario. Actualmente se lo ve en los ramos técnicos que se van desarrollando por los proyectos en diferentes zonas del país. Así mismo, la aceptación por contratación de un seguro por parte de las PYMES lo encuentro muy interesante, ese es el nicho que está explotándose por parte de las compañías de seguros.

Para que toda empresa tenga éxito es necesario un buen manejo de la misma. Refiriéndome al recurso humano que se encuentra representando a este broker. Todo esto es como una cadena. Se entiende que para ofrecer un servicio de calidad se requiere de óptimos y eficientes recursos y que generalmente las compañías de seguros prefieren manejar sus negocios con los intermediarios lo que permite una labor profesional de lo que se desea ofrecer.

ANEXO 3

ENTREVISTA ING. JOSÉ LUIS SANTOS

Gerente General de Hispana de Seguros



Tengo 39 años, soy gerente general de Hispana de Seguros desde su fundación. Tengo en la actividad casi 20 años. Empecé muy joven en el departamento de siniestros. Y de ahí fui incursionando por otras áreas hasta finalmente después de regresar de Chile, Santiago específicamente donde cursé mis estudios en seguros.

Empezando la entrevista, el Ing. José Luis Santos indicaba que la evolución de las compañías de seguros si ha sido favorable en los últimos años si lo vemos desde el punto de vista de facturación. Si hay un crecimiento evidente y hay una definitiva participación más amplia en el consumo del público. Hoy por hoy se consume más seguros. Hay más facturación, ha crecido el primaje nacional. La evolución si ha sido buena, han ganado dinero las aseguradoras, yo creo que sería falso decir que no lo es aparte que la información es pública y las cuentas están a la vista de todos en la Superintendencia de Bancos. Pero sí, la evolución ha sido favorable, ha crecido sustancialmente el mercado los últimos cinco, ocho años más que nada.

En cuanto a Hispana, no es la diferencia. Hispana también ha tenido un crecimiento importante, más que en facturación puntualmente que hemos venido creciendo año tras año. Ha sido un crecimiento más importante en consolidación de patrimonio, en consolidación de caja, en consolidación de índices financieros. Es decir, para nosotros, nuestra estrategia de los últimos años ha sido mas fortalecer la salud financiera de la compañía, dejarla muy fuerte, más allá de crecer exageradamente o facturar por facturar o salir disparados a vender y a vender n una guerra donde en el mercado existe muchas ofertas actualmente de aseguradoras.

Los problemas del empresariado en general de este país que sufrimos o nos beneficiamos todos de alguna manera, pero particularmente en el sector de nuestra actividad somos organismos controlados por la Superintendencia de bancos. Hemos estado durante el último periodo de años expuestos a muchos cambios, a muchísimas leyes y muchos movimientos y regulaciones que a mi criterio se han aplicado muy rápido sin plazo de anticipación como para prepararnos a algún tipo de nuevas estructuras algún tipo de nuevos impuestos que se han implementado muy rápido. Eso si afecta, no nos deja proyectarnos a largo plazo con mucha tranquilidad. Eso de ahí, pone a replantearnos el esquema de costos porque estas son empresas que si o si para poder brindar servicios debe tener capital humano muy grande, es decir, nosotros vendemos servicios al fin y al cabo, más allá de un contrato entre las partes.

Las aseguradoras de mediana o gran tamaño de facturación tienen nóminas de empleados inmensas, 300, 400 o 500 empleados, éstas regulaciones y estos nuevos impuestos que se implementan obligatoriamente e incluso de manera retroactivamente, que eso es lo increíble. Nos pone a todos a replantearnos el esquema de las compañías. Entonces, sobre ejercicios ya cerrados de años anteriores comenzar a enfrentar pagos importantes de nuevos impuestos, es difícil. Si hay complicaciones, además hoy por hoy no se si haya otra actividad en el país o que tenga que lidiar o competir contra el Estado. En este caso, nosotros competimos contra el Estado, el Estado tiene su propia aseguradora, dos. Y es una competencia que no es equitativa. Ellos ganan negocios no con las mismas reglas del juego que nosotros.

Si bien es cierto, ahora los contratos para los bienes y obras del Estado se direccionarán sólo a las empresas estatales: Sucre y Rocafuerte. Y si nos afecta, a todo el sector. La prima pública juega un papel importantísimo en la prima general de seguros. No se a ciencia cierta que porcentaje de la actividad en general representa pero entiendo que esta en el rango del 40% aproximadamente de la prima general nacional. Entonces, quitarle eso al sector privado que ha venido durante tantos años manejándolo, facturándolo, atendiéndolo, sirviéndolo; asfixia al resto.

Entonces, las compañías que han estado con participaciones importantes de primas del Estado que ahora se ven obligadas a dejarlas, no por ineficiencia, simplemente porque ahora esas son las reglas del juego. Entonces cuando esto pasa, las demás compañías que tenían participación en el mercado se asfixian y salen a buscar como reemplazar ese primaje, y ¿cómo lo reemplazan? Pues compitiendo con las que estamos en otras áreas. Y obviamente vienen problemas de rentabilidad, debilitamiento.

Evaluando el crecimiento en el nivel de bienestar de la población junto con el mercado de seguros es una relación directamente dependiente proporcional, es decir a medida que el público en general tiene bienestar, mejores ingresos, mejor salud mejor status mejor servicio básico, tiene más acceso a servicios como los seguros privados, no solamente de alguna manera son más conocidos, como asegurar su carro. Etc. Si no que se empieza a abrir el abanico de más posibilidades de cobertura y de servicio para estar más tranquilo, ya se empieza a adquirir pólizas de seguros contra incendio para sus casas, de robo, pólizas que inclusive ya hasta abarcan los negocios en algunos casos y las de salud, de vida, etc. Cuando hay bienestar para todo el mundo se incrementa las cosas para mejorar.

Aquí la pauta en crecimiento de facturación de seguros encamina por dos frentes puntuales. Una la prima pública porque hay incremento en sumas aseguradas hay más instituciones que se crean y se fortalecen comienzan a bienes y personal. Y la otra es la banca la cual siempre va a marcar el termómetro de cordón de que tanto se vende en seguros. Porque la banca permite créditos de consumo en su mayoría de vehículos. Siempre tiene como su garantía una póliza de seguros. Cuando la banca está generando créditos, está colocando dinero en el país, está haciendo préstamos está generando automáticamente seguros. Esos son los dos frentes que hace que crezca más allá de lo estimado o de lo que se podría preveer por el PIB o por algunos factores económicos macros del país. La banca suelta dinero, los seguros crecen. El Estado aumenta su tamaño, los seguros crecen.

En cuanto a Hispana tiene un proyecto a futuro muy interesante. Nosotros estamos estudiando entre otras cosas sin duda las Pymes, pero al final del día todos vendemos un producto con un formato general. Todas las aseguradoras vendemos lo mismo. La diferenciación entre una y otra más allá de servicio son los valores agregados a estas pólizas. Lo creativo y eficiente de un producto versus el otro por beneficios y por realidades aplicables, las pólizas tiene un sin número de beneficios que en teoría no se van a utilizar nunca sino cosas tangibles que hasta cierto punto nos van a diferenciar del resto.

En Pymes, hay un fenómeno difícil de lidiar es decir, los productos Pymes comercializarlos uno a uno que es la teoría es muy costoso, es muy difícil. Las Pymes se venden se comercializan bien cuando hay una canal eficiente, una gran tienda por departamento, un gran comercio que implemente ya el Pymes automáticamente en su mecanismo de venta, como por ejemplo un banco. Ahí, se desarrollan las Pymes. El Pymes de uno en uno de puerta a puerta, eso en la práctica es muy costoso, no es tan funcional.

A medida que los países maduran, que la sociedad madura, que conocen más y sienten más la necesidad de tener protección, a medida que uno ya tiene responsabilidades mayores, que ya hace una familia, que ha adquirido bienes y patrimonio, todo lo quiere cuidar. No quiere verse el día de mañana afectado por un fenómeno o por una catástrofe que nadie puede prevenir. Entonces, al final del día, la madurez de estas sociedades hace que haya más acceso y más conocimiento y finalmente más compra en cuanto a seguros. Y por otro lado, el tema de la aportación obligatoria del seguro público que hoy por hoy brinda un muy buen servicio hay que ser realista. Ahora compite, tiene buen servicio pero los países vecinos que ya han pasado todas las etapas que estamos viviendo nosotros ahora, han terminado abriendo la aportación y no haciéndola obligatoria. Uno como trabajador puede elegir el día de mañana donde asegurarse, en una empresa privada o en una pública.

Nos ponen a competir, al final yo estoy convencido de eso, no hay nada mejor para el consumidor que la competencia. Porque nos obliga a mejorar, a estar bien, a ser eficientes, a dar buen servicio, a no acomodarnos, ni a sentirnos muy confiados de que ya tenemos los negocios ya hechos. Sino que nos obliga a estar a la demanda del público, a las necesidades del público, a las quejas. No hay figura más saludable en todas las estructuras mundiales, que la competencia. La competencia es clave del éxito.

En cuanto estrategia, las puntuales no se las podría comentar. Esas las hacemos a medida que revelamos un producto nuevo, o hacemos una campaña comunicativa donde enseñamos al público que tenemos tal o cual beneficios. Pero por lo pronto estamos muy pendientes, van a venir nuevas regulaciones. Hay un borrador sobre una nueva ley financiera con la banca de seguros, se van a revisar temas patrimoniales, obligaciones. Eso más que nada a las aseguradoras ecuatorianas, porque aquí hay que analizar mucho a las multinacionales que si les va bien y si no se vuelven a ir como ha pasado históricamente en este país.

Pero las compañías ecuatorianas tenemos que estar atentos a todos estos cambios, ahora que viene una nueva revisión, una nueva regulación sobre patrimonio sobre todo, estamos enfocadas en estar listas para cuando venga el momento. No entrar en problema de que una nueva regulación sobre aportaciones mínimas comience apretar tantas aseguradoras que nos tengan con problemas financieros. Esto es un negocio de dinero. Si la aseguradora no tiene caja para reponer sus obligaciones, ahí vienen los problemas graves. Entonces, más allá de ciertas maneras de pensar de algunos colegas que dicen que esto es un negocio de flujo, que es un negocio de estadística. Esto es un negocio de caja, donde las compañías deben estar fuertes, deben de tener patrimonio fuerte, deben de tener disponibilidad, índices de liquidez fuerte, esto es un negocio peligroso.

Hablando de Hispana, ¿que tiene Hispana para su clientela? Tiene seriedad, tiene patrimonio, tiene cumplimiento y obligaciones, tiene salud financiera, tiene casi alrededor de miles de siniestros al año. Tenemos un servicio que está a la expectativa siempre de todo, apertura general. Este es un país bien dinámico. Las estrategias que se han implementado si se han visto reflejado en nuestra rentabilidad totalmente. Yo creo que eso ha sido y es actualmente nuestra principal meta. Tres a cuatro años atrás se hicieron cambios importantes acerca de los canales de distribución de producto, hemos implementado algunos propios. Fue muy favorable, la compañía se fortaleció, está muy sólida y si en la forma que hemos aplicado nos ha dado resultado, estamos satisfechos con el resultado aunque no estamos del todo contentos, puesto que los empresarios buscamos siempre más, más y más. Hispana, en cuanto a canales de distribución utiliza todos los canales legítimos, eficientes y creativos, nosotros estamos ahí, un paso antes. Hacemos muchísimo laboratorio y estrategia de producto que al final del día de diez, doce o quince posibilidades anuales terminan resultando dos, es normal y la gran mayoría de proyectos simplemente se van al archivo porque no tuvieron cabida, o circunstancias económicas o circunstancias de canales de cómo comunicarla. Las campañas uno nunca sabe como van a pegar, y entonces salimos hacer temas más sensibles.

Este es un mercado que en comparación con nuestros vecinos sigue siendo un mercado pequeño. Es un mercado de mil trescientos a mil cuatrocientos millones más menos cuando solamente el más cercano que es el peruano está cerca de los 6 mil millones. Hay mucho por desarrollar todavía, hay mucho por captar en cuanto a clientes, producción y de primaje. Así que estamos en una etapa de empezar a madurar.

En los próximos 5 años, nosotros, Hispana, tenemos un proyecto ambicioso sobre todo en crecimiento de la compañía. No estamos buscando crecer por crecer en facturación, no nos interesa vender cien millones y perder uno, no es la idea. Nos interesa que la compañía paralelamente a su crecimiento, vaya haciéndose musculosa, vaya haciéndose una compañía muy fuerte. A mi me interesa la fortaleza financiera de la compañía, más allá del show de una facturación inflada que el día de mañana en este negocio a diferencia de cualquier otro es muy peligroso. Porque el ritmo de siniestralidad de costo no va a bajar si usted para de vender. Sigue exactamente igual, los riesgos adquiridos están adquiridos. Y si no tiene el mismo nivel de ingresos para sostener las obligaciones adquiridas y la siniestralidad, colapsa. Entonces aquí hay que ir creciendo de la mano de fortalecer financieramente la compañía y en ese sentido vamos avanzando.

Los seguros en un termómetro bastante eficiente y real cuando se contraen los mercados. Entonces veo al mercado creciendo, y nos vemos a nosotros también muy fuertes, talvez no seamos la que más facture pero si la más fuerte, para allá apuntamos.

**RANKIN SEGUROS PRIVADOS EN BASE A LA PARTICIPACIÓN DE LAS
PRINCIPALES CUENTAS DEL BALANCE - SEGUROS DE VIDA**

ANEXO 4

ENTIDAD	Dec-12		Dec-13	
	ACTIVO	%	ACTIVO	%
PICHINCHA	46,066,740.20	21.59%	57,181,090.77	20.30%
EQUIVIDA	39,176,688.82	18.36%	49,049,781.74	17.41%
PAN AMERICAN LIFE	21,805,658.73	10.22%	30,143,283.80	10.70%
ACE	18,383,537.58	8.62%	24,861,133.00	8.82%
SUCRE	9,776,355.69	4.58%	13,544,556.38	4.81%
UNIDOS	9,794,896.66	4.59%	12,370,000.57	4.39%
LIBERTY SEGUROS	4,997,848.64	2.34%	11,830,050.88	4.20%
BMI	9,417,321.10	4.41%	11,634,280.31	4.13%
COLVIDA	9,038,541.41	4.24%	10,605,087.28	3.76%
ROCAFUERTE	7,158,745.11	3.36%	8,978,797.15	3.19%
AIG METROPOLITANA	4,573,581.72	2.14%	8,759,281.37	3.11%
BUPA	4,335,113.62	2.03%	8,372,481.58	2.97%
BOLIVAR	2,929,257.89	1.37%	5,148,802.43	1.83%
GENERALI	4,897,630.41	2.30%	5,004,577.48	1.78%
ECUATORIANO SUIZA	1,318,690.65	0.62%	4,479,392.15	1.59%
COOPSEGUROS	2,318,941.39	1.09%	4,093,316.73	1.45%
LONG LIFE SEGUROS				
LLS	1,145,767.35	0.54%	4,049,049.21	1.44%
LATINA VIDA	2,781,096.98	1.30%	3,461,309.17	1.23%
HISPANA	3,095,475.52	1.45%	2,313,643.55	0.82%
INTEROCEANICA	1,946,954.85	0.91%	2,020,674.82	0.72%
MAPFRE ATLAS	1,337,307.36	0.63%	1,384,438.04	0.49%
CONSTITUCION	6,015,152.44	2.82%	1,119,685.07	0.40%
EQUINOCCIAL	572,647.43	0.27%	804,847.43	0.29%
LA UNION	484,133.11	0.23%	531,369.94	0.19%
LATINA SEGUROS	0.00	0.00%	1,399.07	0.00%
TOTAL SISTEMA	213,368,084.66	100%	281,742,329.92	100%

ANEXO 5

ENTIDAD	Dec-12		Dec-13	
	PASIVO	%	PASIVO	%
EQUIVIDA	28,217,681.07	22.29%	37,824,902.08	21.82%
PICHINCHA	27,830,126.80	21.98%	33,651,831.19	19.41%
PAN AMERICAN LIFE	11,222,515.52	8.86%	22,925,118.86	13.22%
ACE	8,219,732.11	6.49%	10,817,793.69	6.24%
SUCRE	8,779,216.14	6.93%	8,127,971.17	4.69%
COLVIDA	5,068,670.32	4.00%	7,179,655.77	4.14%
BMI	5,959,807.01	4.71%	7,049,570.67	4.07%
LIBERTY SEGUROS	3,544,776.55	2.80%	6,204,638.85	3.58%
BUPA	2,030,268.95	1.60%	5,761,047.83	3.32%
UNIDOS	2,641,723.49	2.09%	4,354,339.74	2.51%
AIG				
METROPOLITANA	2,483,630.23	1.96%	4,245,101.57	2.45%
COOPSEGUROS	2,185,351.19	1.73%	3,974,429.01	2.29%
ECUATORIANO SUIZA	614,870.55	0.49%	3,400,607.12	1.96%
BOLIVAR	1,238,462.45	0.98%	3,113,431.13	1.80%
GENERALI	2,591,511.50	2.05%	3,093,332.46	1.78%
LONG LIFE SEGUROS				
LLS	1,001,502.22	0.79%	2,890,486.40	1.67%
ROCAFUERTE				
	1,824,430.61	1.44%	2,529,222.70	1.46%
LATINA VIDA	1,430,717.46	1.13%	1,644,562.68	0.95%
INTEROCEANICA				
	1,376,385.63	1.09%	1,533,054.86	0.88%
HISPANA	2,409,939.15	1.90%	1,433,062.99	0.83%
MAPFRE ATLAS	540,955.75	0.43%	816,860.56	0.47%
EQUINOCCIAL	151,365.27	0.12%	408,668.48	0.24%
CONSTITUCION	5,129,650.87	4.05%	243,498.83	0.14%
LA UNION	118,322.99	0.09%	127,663.51	0.07%
LATINA SEGUROS	0.00	0.00%	0.00	0.00%
TOTAL SISTEMA	126,611,613.83	100%	173,350,852.15	100%

ANEXO 6

ENTIDAD	Dec-12		Dec-13	
	PATRIMONIO	%	PATRIMONIO	%
PICHINCHA	18,236,613.40	21.02%	23,529,259.58	21.71%
ACE	10,163,805.47	11.72%	14,043,339.31	12.96%
EQUIVIDA	10,959,007.75	12.63%	11,224,879.66	10.36%
UNIDOS	7,153,173.17	8.25%	8,015,660.83	7.40%
PAN AMERICAN LIFE	10,583,143.21	12.20%	7,218,164.94	6.66%
ROCAFUERTE	5,334,314.50	6.15%	6,449,574.45	5.95%
LIBERTY SEGUROS	1,453,072.09	1.67%	5,625,412.03	5.19%
SUCRE	997,139.55	1.15%	5,416,585.21	5.00%
BMI	3,457,514.09	3.99%	4,584,709.64	4.23%
AIG METROPOLITANA	2,089,951.49	2.41%	4,514,179.80	4.16%
COLVIDA	3,969,871.09	4.58%	3,425,431.51	3.16%
BUPA	2,304,844.67	2.66%	2,611,433.75	2.41%
BOLIVAR	1,690,795.44	1.95%	2,035,371.30	1.88%
GENERALI	2,306,118.91	2.66%	1,911,245.02	1.76%
LATINA VIDA	1,350,379.52	1.56%	1,816,746.49	1.68%
LONG LIFE SEGUROS				
LLS	144,265.13	0.17%	1,158,562.81	1.07%
ECUATORIANO SUIZA				
	703,820.10	0.81%	1,078,785.03	1.00%
HISPANA	685,536.37	0.79%	880,580.56	0.81%
CONSTITUCION				
	885,501.57	1.02%	876,186.24	0.81%
MAPFRE ATLAS	796,351.61	0.92%	567,577.48	0.52%
INTEROCEANICA	570,569.22	0.66%	487,619.96	0.45%
LA UNION	365,810.12	0.42%	403,706.43	0.37%
EQUINOCCIAL	421,282.16	0.49%	396,178.95	0.37%
COOPSEGUROS	133,590.20	0.15%	118,887.72	0.11%
LATINA SEGUROS	0.00	0.00%	1,399.07	0.00%
TOTAL SISTEMA	86,756,470.83	100%	108,391,477.77	100%

ANEXO 7

ENTIDAD	Dec-12	Dec-13	
	RESULTADOS	RESULTADOS	
PICHINCHA	10,343,673.09	8,804,055.53	1
ACE	3,903,695.32	3,879,533.84	2
SUCRE	-1,615,912.83	2,569,170.87	3
AIG			
METROPOLITANA	1,100,714.09	1,424,228.31	4
ROCAFUERTE	1,227,683.89	1,115,932.60	5
BMI	784,705.02	1,113,866.55	6
LIBERTY			
SEGUROS	-262,862.40	915,658.35	7
UNIDOS	2,139,410.62	862,487.66	8
ECUATORIANO			
SUIZA	382,554.46	593,535.28	9
GENERALI	757,021.88	398,116.73	10
EQUIVIDA	1,740,522.89	256,771.91	11
BOLIVAR	-64,044.42	344,575.86	12
HISPANA	241,042.73	195,044.19	13
LATINA VIDA	214,055.32	221,655.97	14
INTEROCEANICA	128,981.74	49,636.16	15
LONG LIFE			
SEGUROS LLS	-304,801.99	56,085.03	16
LA UNION			
	32,923.19	48,585.02	17
LATINA SEGUROS	0.00	1,399.07	18
CONSTITUCION			
	64,369.31	-15,964.89	19
EQUINOCCIAL	54,586.29	-25,103.21	20
MAPFRE ATLAS	37,056.27	-203,094.13	21
PAN AMERICAN			
LIFE	1,356,864.91	-363,791.92	22
COLVIDA	-165,371.34	-544,445.73	23
BUPA	218,782.41	-943,410.92	24
COOPSEGUROS	-139,467.00	-734,745.05	25
TOTAL SISTEMA	22,176,183.45	20,019,783.08	

**RANKIN EN BASE DE LA PARTICIPACIÓN DE LAS PRINCIPALES
CUENTAS DEL BALANCE - SEGUROS GENERALES**

ANEXO 8

ENTIDAD	Dec-12		Dec-13	
	ACTIVO	%	ACTIVO	%
SUCRE	93,308,813.72	8.48%	191,188,651.96	14.02%
EQUINOCCIAL	128,293,561.08	11.66%	170,433,149.95	12.50%
QBE COLONIAL	112,202,951.53	10.20%	145,326,608.81	10.66%
ACE	74,421,072.17	6.76%	76,604,325.98	5.62%
AIG METROPOLITANA	59,754,347.45	5.43%	72,476,581.84	5.32%
UNIDOS	48,322,136.32	4.39%	64,824,156.30	4.76%
LIBERTY SEGUROS	42,661,971.70	3.88%	61,158,907.69	4.49%
MAPFRE ATLAS	42,085,644.42	3.83%	59,547,391.85	4.37%
ECUATORIANO SUIZA	34,930,457.87	3.18%	47,352,396.88	3.47%
LATINA SEGUROS	41,587,106.57	3.78%	45,915,041.14	3.37%
ORIENTE	37,090,259.43	3.37%	36,278,553.48	2.66%
CONFIANZA	28,901,470.06	2.63%	35,443,178.07	2.60%
BOLIVAR	31,412,442.17	2.86%	34,620,084.88	2.54%
CONDOR	33,881,198.68	3.08%	33,974,054.70	2.49%
ASEGURADORA DEL SUR	38,240,356.83	3.48%	32,363,097.77	2.37%
GENERALI	23,021,409.91	2.09%	24,978,722.19	1.83%
LA UNION	26,076,539.49	2.37%	24,790,338.79	1.82%
PICHINCHA	13,135,512.77	1.19%	23,813,363.59	1.75%
ROCAFUERTE	22,145,089.43	2.01%	23,656,596.08	1.74%
COOPSEGUROS	15,388,341.84	1.40%	21,383,298.32	1.57%
ALIANZA	19,393,267.51	1.76%	21,278,220.02	1.56%
HISPANA	21,084,078.30	1.92%	20,486,597.51	1.50%
VAZ SEGUROS	15,465,424.85	1.41%	19,870,373.94	1.46%
INTEROCEANICA	19,600,599.13	1.78%	19,747,690.97	1.45%
SWEADEN	14,599,466.04	1.33%	16,634,609.41	1.22%
CONSTITUCION	13,468,180.43	1.22%	11,760,698.12	0.86%
TOPSEG	6,766,695.72	0.62%	7,514,161.73	0.55%
COLON	6,034,271.58	0.55%	7,230,704.15	0.53%
BALBOA	5,747,143.25	0.52%	6,562,875.42	0.48%
COFACE S.A.	5,828,531.44	0.53%	6,028,148.09	0.44%
PRODUSEGUROS	25,288,947.78	2.30%	0.00	0.00%
TOTAL SISTEMA	1,100,137,289.47	100%	1,363,242,579.63	100%

ANEXO 9

ENTIDAD	Dec-12		Dec-13	
	PASIVO	%	PASIVO	%
SUCRE	72,767,422.86	8.94%	159,699,081.10	15.21%
EQUINOCCIAL	105,953,937.58	13.01%	142,537,678.35	13.57%
QBE COLONIAL	86,076,879.74	10.57%	118,023,499.25	11.24%
UNIDOS	41,939,087.21	5.15%	57,004,073.44	5.43%
LIBERTY SEGUROS	32,765,443.80	4.02%	54,901,758.09	5.23%
ACE	52,977,774.02	6.51%	50,911,852.16	4.85%
MAPFRE ATLAS	29,903,323.38	3.67%	46,305,076.06	4.41%
AIG METROPOLITANA	29,793,417.26	3.66%	38,610,184.15	3.68%
ECUATORIANO SUIZA	23,770,016.79	2.92%	35,057,021.57	3.34%
LATINA SEGUROS	32,427,883.95	3.98%	34,933,928.71	3.33%
ORIENTE	31,189,639.41	3.83%	32,995,603.67	3.14%
BOLIVAR	23,587,602.01	2.90%	28,019,742.13	2.67%
CONFIANZA	21,964,630.03	2.70%	27,230,763.14	2.59%
ASEGURADORA DEL SUR	26,067,154.85	3.20%	19,616,576.57	1.87%
ROCAFUERTE	18,683,268.98	2.29%	19,208,903.24	1.83%
COOPSEGUROS	11,103,313.64	1.36%	18,766,830.43	1.79%
PICHINCHA	7,539,808.37	0.93%	17,196,338.23	1.64%
GENERALI	14,780,151.15	1.82%	16,719,691.39	1.59%
LA UNION	19,876,570.96	2.44%	16,590,165.56	1.58%
INTEROCEANICA	16,947,630.16	2.08%	16,538,532.44	1.57%
ALIANZA	15,138,012.47	1.86%	15,786,900.43	1.50%
HISPANA	16,014,297.26	1.97%	14,659,343.47	1.40%
CONDOR	14,805,791.36	1.82%	14,527,890.97	1.38%
VAZ SEGUROS	11,240,112.72	1.38%	14,441,389.23	1.38%
SWEADEN	11,032,010.99	1.35%	12,050,493.43	1.15%
CONSTITUCION	10,746,466.75	1.32%	10,059,282.32	0.96%
BALBOA	4,484,459.72	0.55%	5,165,000.00	0.49%
COLON	4,059,480.56	0.50%	4,872,084.20	0.46%
COFACE S.A.	4,213,010.97	0.52%	4,283,880.10	0.41%
TOPSEG	3,075,125.28	0.38%	3,388,136.03	0.32%
PRODUSEGUROS	19,388,294.78	2.38%	0.00	0.00%
TOTAL SISTEMA	814,312,019.01	100%	1,050,101,699.86	100%

ANEXO 10

ENTIDAD	Dec-12		Dec-13	
	PATRIMONIO	%	PATRIMONIO	%
AIG METROPOLITANA	29,960,930.19	10.48%	33,866,397.69	10.82%
SUCRE	20,541,390.86	7.19%	31,489,570.86	10.06%
EQUINOCCIAL	22,339,623.50	7.82%	27,895,471.60	8.91%
QBE COLONIAL				
	26,126,071.79	9.14%	27,303,109.56	8.72%
ACE				
	21,443,298.15	7.50%	25,692,473.82	8.20%
CONDOR				
	19,075,407.32	6.67%	19,446,163.73	6.21%
MAPFRE ATLAS				
	12,182,321.04	4.26%	13,242,315.79	4.23%
ASEGURADORA DEL SUR				
	12,173,201.98	4.26%	12,746,521.20	4.07%
ECUATORIANO SUIZA				
	11,160,441.08	3.90%	12,295,375.31	3.93%
LATINA SEGUROS				
	9,159,222.62	3.20%	10,981,112.43	3.51%
GENERALI				
	8,241,258.76	2.88%	8,259,030.80	2.64%
CONFIANZA				
	6,936,840.03	2.43%	8,212,414.93	2.62%
LA UNION				
	6,199,968.53	2.17%	8,200,173.23	2.62%
UNIDOS				
	6,383,049.11	2.23%	7,820,082.86	2.50%
PICHINCHA				
	5,595,704.40	1.96%	6,617,025.36	2.11%
BOLIVAR				
	7,824,840.16	2.74%	6,600,342.75	2.11%
LIBERTY SEGUROS				
	9,896,527.90	3.46%	6,257,149.60	2.00%
HISPANA				
	5,069,781.04	1.77%	5,827,254.04	1.86%
ALIANZA				
	4,255,255.04	1.49%	5,491,319.59	1.75%
VAZ SEGUROS				
	4,225,312.13	1.48%	5,428,984.71	1.73%
SWEADEN				
	3,567,455.05	1.25%	4,584,115.98	1.46%
ROCAFUERTE				
	3,461,820.45	1.21%	4,447,692.84	1.42%
TOPSEG				
	3,691,570.44	1.29%	4,126,025.70	1.32%
ORIENTE				
	5,900,620.02	2.06%	3,282,949.81	1.05%
INTEROCEANICA				
	2,652,968.97	0.93%	3,209,158.53	1.02%
COOPSEGUROS				
	4,285,028.20	1.50%	2,616,467.89	0.84%
COLON				
	1,974,791.02	0.69%	2,358,619.95	0.75%
COFACE S.A.				
	1,615,520.47	0.57%	1,744,267.99	0.56%
CONSTITUCION				
	2,721,713.68	0.95%	1,701,415.80	0.54%
BALBOA				
	1,262,683.53	0.44%	1,397,875.42	0.45%
PRODUSEGUROS				
	5,900,653.00	2.06%	0.00	0.00%
TOTAL SISTEMA	285,825,270.46	100%	313,140,879.77	100%

ANEXO 11

ENTIDAD	Dec-12	Dec-13	
	RESULTADOS	RESULTADOS	
AIG METROPOLITANA	6,912,482.83	6,276,811.50	1
EQUINOCCIAL	3,948,189.67	5,450,727.78	2
MAPFRE ATLAS	1,722,810.09	2,160,045.43	3
SUCRE	2,897,970.99	2,551,752.29	4
CONFIANZA	3,539,953.73	2,475,202.53	5
PICHINCHA	3,159,824.65	2,186,478.61	6
GENERALI	1,548,622.72	1,858,639.94	7
ACE	273,074.95	1,807,220.69	8
ROCAFUERTE	103,629.79	802,067.21	9
ECUATORIANO SUIZA	822,971.22	1,724,087.13	10
UNIDOS	1,070,002.25	1,433,003.94	11
LATINA SEGUROS	1,168,529.32	1,382,329.51	12
ASEGURADORA DEL SUR	386,649.93	515,987.30	13
LA UNION	533,465.09	587,115.15	14
VAZ SEGUROS	1,125,907.43	1,031,359.25	15
HISPANA	251,595.94	760,011.72	16
ALIANZA	182,923.93	834,448.68	17
TOPSEG	599,244.52	671,105.57	18
SWEADEN	678,955.45	582,178.09	19
CONDOR	340,973.92	492,134.72	20
COLON	387,121.73	383,865.21	21
INTEROCEANICA	-1,356,753.92	95,303.60	22
COFACE S.A.	274,803.84	128,747.54	23
BALBOA	132,090.37	63,694.45	24
PRODUSEGUROS	1,609,452.82	0.00	25
QBE COLONIAL	-5,696,593.92	-1,231,205.37	26
CONSTITUCION	-1,777,126.05	-1,020,297.88	27
BOLIVAR	88,104.75	-1,229,197.48	28
ORIENTE	56,748.21	-2,702,524.27	29
COOPSEGUROS	321,076.52	-2,527,589.89	30
LIBERTY SEGUROS	-297,571.10	-8,408,489.72	31
TOTAL SISTEMA	25,009,131.67	19,135,013.23	

ANEXO 12

REPORTE GERENCIAL (VIDA + GENERALES)

**REPORTE GERENCIAL
SERIE DE ESTADOS DE SITUACION CONDENSADO**

INFORMACION FINANCIERA CONSOLIDADA
(en miles de dólares)

ESTADO DE SITUACION CONSOLIDADO	Dic-00	Dic-01	Dic-02	Dic-03	Dic-04	Dic-05	Dic-06	Dic-07	Dic-08	Dic-09	Dic-10	Dic-11
TOTAL ACTIVO	221,976	267,901	312,533	336,943	373,247	404,731	444,685	508,709	650,961	720,437	848,520	1,044,989
% al total PIB	1.36%	1.26%	1.26%	1.19%	1.14%	1.10%	1.07%	1.12%	1.20%	1.38%	1.46%	1.80%
INVERSIONES	144,490	170,923	187,873	196,281	225,347	236,247	269,523	279,470	365,805	395,463	480,402	582,886
FINANCIERAS	114,475	128,017	140,440	147,653	174,474	184,708	213,177	220,741	275,769	304,096	359,593	452,210
CAJA y BANCOS	6,876	10,667	13,357	15,547	13,729	15,307	16,649	10,754	26,749	17,050	37,223	35,133
ACTIVOS FIJOS	23,139	32,239	34,075	33,082	37,144	36,232	39,697	47,975	63,287	74,317	83,585	95,544
DEUDORES POR PRIMAS	38,898	51,461	69,115	73,644	75,945	83,076	82,271	102,944	134,146	138,176	173,570	226,227
PRIMAS POR COBRAR	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500
PRIMAS DOCUMENTADAS	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
DEUDORES POR REASEGUROS Y COASEGUROS	22,627	28,881	31,461	37,603	39,417	45,094	45,322	75,469	74,353	96,726	105,872	132,897
OTROS ACTIVOS	15,962	16,635	24,085	29,415	32,538	40,314	47,568	50,827	76,657	90,072	88,676	102,978
TOTAL PASIVO	162,002	183,955	203,210	215,742	233,792	254,837	270,240	313,690	424,946	468,053	547,744	696,643
% al total PIB	0.99%	0.86%	0.82%	0.76%	0.72%	0.69%	0.65%	0.69%	0.78%	0.90%	0.94%	1.20%
RESERVAS TECNICAS	51,151	64,039	72,150	73,796	77,237	85,843	90,804	89,776	122,222	134,636	161,725	199,038
REASEGUROS Y COASEGUROS CEDIDOS	35,566	47,423	58,785	69,431	71,369	79,303	73,140	93,506	125,769	142,868	169,665	220,487
OTRAS PRIMAS POR PAGAR	1,846	2,480	2,164	3,917	8,128	7,659	7,847	9,726	12,095	26,870	18,885	15,559
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO	1,537	1,749	1,400	2,273	2,182	2,646	6,338	6,297	13,381	15,260	10,183	10,389
OTROS PASIVOS	71,902	68,264	68,711	66,325	74,877	79,387	92,110	114,384	151,479	144,418	184,287	249,170
TOTAL PATRIMONIO	59,563	83,946	109,324	121,201	139,454	149,894	174,447	195,020	226,015	252,384	300,776	348,346
% al total PIB	0.37%	0.39%	0.44%	0.43%	0.43%	0.41%	0.42%	0.43%	0.42%	0.49%	0.52%	0.60%
CAPITAL	8,324	10,795	17,448	28,913	47,133	55,076	62,307	72,076	79,876	90,243	98,856	114,615
RESERVAS	31,281	45,957	51,180	60,912	70,913	76,277	88,175	96,760	114,976	124,464	147,083	161,355
APORTES PARA FUTURAS CAPITALIZACIONES	7,259	14,116	21,756	14,477	-	-	-	-	-	-	-	-
RESULTADOS	13,519	13,078	18,669	16,629	21,140	18,541	23,965	26,184	31,163	37,678	54,837	72,376
REEXPRESION MONETARIA	-	-	271	271	268	-	-	-	-	-	-	21,105