



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

TÍTULO: Economista

**AUTOR (A):
Aucay Zúñiga Paola Katherine
Hurtado Maldonado Mishell Stefanie**

**“Seguro de Vida en el Ecuador y su impacto en la economía
ecuatoriana desde 2006 – 2012”.**

**TUTOR:
Castillo Nazareno Uriel Hitamar**

**Guayaquil, Ecuador
2013**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA: ECONOMÍA**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Paola Katherine Aucay Zúñiga y Mishell Stefanie Hurtado Maldonado**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Economista**

TUTOR (A)

Uriel Hitamar Castillo Nazareno

REVISOR(ES)

Alex Miguel Tapia Ubillús

María Belén Salazar Raymond

DIRECTOR DE LA CARRERA

Segundo Guerra Gallegos

Guayaquil, a los 13 del mes de mayo del año 2013



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Mishell Stefanie Hurtado Maldonado

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación **SEGUROS DE VIDA EN EL ECUADOR Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA DESDE 2006 – 2012**”.previa a la obtención del Título **de Economista**, 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 13 del mes de mayo del año 2013

EL AUTOR (A)

Mishell Stefanie Hurtado Maldonado



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Paola Katherine Aucay Zúñiga**

DECLARO QUE:

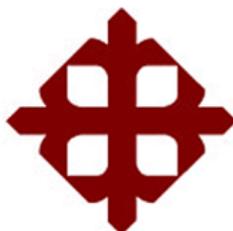
El Trabajo de Titulación **SEGUROS DE VIDA EN EL ECUADOR Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA DESDE 2006 – 2012**”.previa a la obtención del Título **de Economista**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan 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 13 del mes de mayo del año 2013

EL AUTOR (A)

Paola Katherine Aucay Zúñiga



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA: ECONOMÍA**

AUTORIZACIÓN

Yo, Mishell Stefanie Hurtado Maldonado

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **“SEGUROS DE VIDA EN EL ECUADOR Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA DESDE 2006 – 2012”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 13 del mes de mayo del año 2013

EL (LA) AUTOR(A):

Mishell Stefanie Hurtado Maldonado



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA: ECONOMÍA**

AUTORIZACIÓN

Yo, Paola Katherine Aucay Zúñiga

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **“SEGUROS DE VIDA EN EL ECUADOR Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA DESDE 2006 – 2012”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 13 del mes de mayo del año 2013

EL (LA) AUTOR(A):

Paola Katherine Aucay Zúñiga

AGRADECIMIENTO

Principalmente quiero agradecer a Dios por siempre estar a lado mío en todo este trayecto de mi vida, a mis padres que siempre me apoyaron y creyeron en mí, a la Universidad Católica Santiago de Guayaquil por todas sus enseñanzas a sus directivos y profesores, mi compañera de tesis Mishell Hurtado por el sacrificio que hicimos para estar aquí y mi tutor el Ec. Uriel Castillo por la paciencia que nos tuvo y a mi querido esposo Marlon Luzcando por su apoyo incondicional. Sin todas estas personas no hubiese sido posible este logro cada una de ellas forman una parte esencial en mi vida

Paola Katherine Aucay Zúñiga

AGRADECIMIENTO

El buen Dios que ha permitido llegar hasta esta nueva línea de llegada que enseguida pinta una nueva de salida.

Quiero darle gracias infinitas a mi Madre Gloria Maldonado que junto con mis dos hermanos Erika y Xavier, y mi familia entera han sido la mejor inspiración para nunca bajar los brazos y estar de pie en la lucha constante de conquistar nuevos retos.

A todos los profesores que han aportado de manera enriquecedora en mi carrera profesional y a nivel personal, quienes muy generosamente han compartido su sabiduría en las aulas.

A todos mis compañeros de carrera quienes han hecho de las aulas de clases un sitio maravilloso para compartir, reír e intercambiar culturas, creencias, necesidades y riquezas; de manera muy especial a mi compañera de tesis Paola Aucay que en su etapa de madre ha dedicado mucho esfuerzo y abnegación a este trabajo de Tesis.

Mishell Stefanie Hurtado Maldonado

DEDICATORIA

Las cuatro personas esenciales en mi vida que hicieron posible este Título, mi bella Hija Victoria Luzcando que con sacrificio eterno logre esto por ella para poder darle algo mejor porque no le falte nada y que este orgullosa de su mamá

A mi madre porque a pesar de todo siempre estuvo a mi lado y se cuánto quería esto para mí para poder desarrollarme como persona y como mujer, esa persona incondicional a cual amo con toda mi alma por ser la que me dio la vida y darme un amor que nadie podrá igualar.

Mi padre por ser esa persona fuerte que no descansaba para poder darme lo mejor para que yo tenga lo que él no pude tener, sus consejos y sus reglas me hicieron ser la persona que soy ahora.

Y a Dios por darme ese empujoncito de suerte porque cada vez que flaqueaba Él me levanta y me decía que yo sí podía que me levante y siga luchando porque no me iba a desamparar.

Gracias por todo su amor.

Paola Katherine Aucay Zúñiga

DEDICATORIA

Este trabajo que lleva consigo mucho esfuerzo, sacrificios y renunciaciones; se lo dedico enteramente a mi familia como regalo a su compañía, aliento y soporte incondicional y desinteresado; de manera muy especial a mi mamá Gloria Maldonado a quien admiro mucho y le debo todo cuanto soy y he logrado.

Gracias por tantas bendiciones Oh Dios!

Mishell Stefanie Hurtado Maldonado

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN
(Se colocan los espacios necesarios)

EC. URIEL HITAMAR CASTILLO NAZARENO
PROFESOR GUÍA Ó TUTOR

(NOMBRES Y APELLIDOS)
PROFESOR DELEGADO



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA: ECONOMÍA

CALIFICACIÓN

EC. Uriel Hitamar Castillo Nazareno
PROFESOR GUÍA Ó TUTOR

Índice General

Introducción	1
I Presentación	1
II Planteamiento del problema	1
III Justificación	2
IV Hipótesis	2
V Objetivos	2
VI Metodología	3
Marco Teórico	6
Filosófico – Antropológico	6
Teórico	7
Importancia del seguro de vida en las personas	7
Historia de los Seguros	7
Surge el Seguro de Vida	9
Etapas de la Historia del Seguro	14
Conceptos	18
Ingreso	18
Seguro	19
Personas que intervienen en el seguro	19
Tipos de seguro	19
Riesgo	20
Demanda de Seguro	20

Mercado de seguros de vida	21
Tipos de seguros de vida	24
Contrato de Seguro	28
Elementos del contrato de seguro	29
Teoría explicativa del ahorro	33
Marco Referencial	37
Análisis del Mercado y Análisis Financiero	38
Marco Legal	39
Capítulo 1: Fundamentación Teórica de los Seguros de Vida.	42
1.1. Definición	42
1.2. Objetivo del Seguro de Vida	43
1.3. Importancia Económica y Social del Seguro de Vida	43
1.3.1 Importancia y función social del Seguro de De vida	44
1.4. Importancia y función económica del Seguro de Vida	50
1.5. Función macroeconómicas del seguro	55
1.5.1 El seguro compensa y atenúa el acaecimiento de los riesgos sobre la Vida humana	55
1.5.2 El seguro canaliza el ahorro para ponerlo a la Disposición de la economía general con fines productivos	55
1.5.3 Otras consideraciones macroeconómicas	61

Capítulo 2: Seguro de Vida y sus derivados en el Ecuador	62
2.1. Historia de las Compañía de Seguro en el Ecuador	62
2.2 Organismos de Control en Ecuador	63
2.3 Reseña histórica de la Superintendencia de Bancos	63
Capítulo 3: El Riesgo	65
3.1. Características del Riesgo	66
3.2. Clasificación de los Riesgos	66
3.3. Aspectos peculiares de los seguros de Vida	67
Capítulo 4: Demanda de Seguros en el Ecuador	76
4.1. Importancia del Seguro de Vida en las personas	76
4.2. Demanda de Seguros en el Ecuador y su Evolución	76
4.3. Variables que intervienen en la compra de un seguro	85
4.4. Impacto de los Seguros en la Economía del País	89
4.5. Análisis Comparativo de los seguros de América Latina y Ecuador	101
5. Conclusiones	114
6. Recomendaciones	116
7. Bibliografía	118
8. Glosario	122
9. Anexos	123

Índice de Tablas

Tabla No. 1 - Evolución de Compañías de Seguros	77
Tabla No. 2 - Primas de los Seguros en el Ecuador	79
Tabla No. 3. – Año – Suceso	80
Tabla No. 4. – Tasa de Mortalidad / Esperanza de vida / PIB per cápita	86
En Ecuador año 2000 - 2012	
Tabla No. 5 – Ingreso de Seguro de Vida	87
Tabla No. 6 – Inversiones con respecto al PIB en Ecuador	90
2000 - 2006	
Tabla No. 7 – Ecuador, Tasa de Mortalidad / Esperanza de Vida	
(2006 – 2012)	92
Tabla No. 8 – Ingreso de Seguro de Vida (PIB)	93
Tabla No. 9 – Inversiones de los Seg. de Vida con relación al PIB	94
2006-2012	
Tabla No. 10 – Primaje con relación al PIB en Ecuador	96
Tabla No. 11 – Prima Neta (Retenida – Emitida)	97
Tabla No. 12 – Primaje en relación con la población	99
Tabla No. 13 – Primaje en relación con la población económicamente	
Activa	100
Tabla No. 14 – Colombia, Margen de Solvencia Seguros de Vida	102
Tabla No. 15 – Colombia, Tasa Mortalidad / Esperanza de Vida /	
PIB per Cápita (2006 – 2011)	103

Tabla No. 16 – Venezuela, Margen de Solvencia de Seguros de Vida	105
Tabla No. 17 - Venezuela, Tasa Mortalidad / Esperanza de Vida / PIB per Cápita (2006 – 2011)	105
Tabla No. 18 – Chile, Inversiones de Compañías de Seguro	107
Tabla No. 19 - Chile, Tasa Mortalidad / Esperanza de Vida / PIB per Cápita (2006 – 2011)	108
Tabla No. 20 – Perú, Primas de Seguros	110
Tabla No. 21 - Perú, Tasa Mortalidad / Esperanza de Vida / PIB per Cápita (2006 – 2011)	110
Tabla No. 22 – Inversiones Latinoamérica (TCA)	112
Tabla No. 23 – Inversiones Latinoamérica en porcentajes	113

Índice de Gráficos

Gráfico No. 1 - El seguro de Vida y el Ciclo Vital	36
Gráfico No. 2 - Serie de la prima neta pagada	37
Gráfico No. 3 - Transformación del dinero en capital mediante la Industria del Seguro	61
Gráfico No. 4 - Evolución de Industria de Seguros en el Ecuador	78
Gráfico No. 5 - Prima Neta Pagada y Prima Neta Retenida	79
Gráfico No. 6 – Sistema Privado de Seguros Evolutivo por principales rubros.	81
Gráfico No.7 – Indicadores Financieros del total Sistema	82
Gráfico No. 8 – Prima Per Cápita en Iberoamérica	83
Gráfico No. 9 – Muestra de países de América Latina y El Caribe	84
Gráfico No. 10 – Prima Neta Pagada del Sistema Privado del Seguro	85
Gráfico No. 11 – Ingreso de los Seguros de Vida	88
Gráfico No. 12 – PIB Ecuador 2006 - 2012	88
Gráfico No. 13 – INV/PIB de Ecuador 2000 - 2006	91
Gráfico No. 14 – Ingreso de los Seguros de Vida 2006- 2012	93
Gráfico No. 15 – Inversiones de seguros de vida 2006 - 2012	94
Gráfico No. 16 – INV / PIB de Ecuador 2006 - 2012	95
Gráfico No. 17 - Prima con relación al PIB 2006 - 2012	96
Gráfico No. 18 – Evolución de las primas (Retenida – Emitida)	98
Gráfico No 19 – Prima Per Cápita 2006 - 2012	99
Gráfico No. 20 – Prima per cápita de la población económicamente	

Activa	100
Gráfico No. 21 – Margen de Solvencia de Colombia	103
Gráfico No. 22 – PIB de Colombia	104
Gráfico No. 23 – Margen de Solvencia en Venezuela	106
Gráfico No. 24 – PIB en Venezuela	106
Gráfico No. 25 – Inversión de Aseguradoras de Chile	108
Gráfico No. 26 – PIB de Chile	109
Gráfico No. 27 – Primas de Seguros de Perú	111
Gráfico No. 28 – PIB de Perú	111

Resumen (Abstract)

El siguiente trabajo de Investigación incursiona sobre el seguro de vida en una población en virtud de su desarrollo o crecimiento económico. Este trabajo de hipótesis causal busca dar a conocer la explicación de los fenómenos y el estudio de sus relaciones para entender la estructura y los aspectos que intervienen en la dinámica de la demanda de seguros de vida en el Ecuador.

Debido a la necesidad de dar a conocer los beneficios y la inversión que representa adquirir un seguro de vida, se ha desarrollado esta investigación dirigida a una sociedad capaz de apreciar la actividad investigativa y construir su proyecto de vida.

El riesgo es uno de los atenuantes por los cuales las personas adquieren un seguro de vida. Se analizara entonces el riesgo que implica para las personas como también es importante saber el impacto que los seguros o las empresas aseguradoras.

Ya que las empresas aseguradoras ayudan y contribuyen al ahorro por la prevención que tienen las personas ante una catástrofe futura. Con un análisis del mercado y del país se procederá a entender e investigar los impactos que tienen en la economía y en las personas que lo adquieren, pasando por una reseña histórica.

Palabras Claves: (ciclo de vida, inversión, ahorro, impacto económico, seguro de vida, riesgo)

Abstract

The next job on research ventures in life insurance a population under development or growth. This working hypothesis seeks to inform causal explanation of the phenomena and the study of their relations to understand the structure and aspects involved in the dynamics of the demand for life insurance in Ecuador.

Because of the need to publicize the benefits and investment represents purchase life insurance, this research has developed directed to a society able to appreciate the research activity and build their life project.

The Risk is one of the mitigating factors by which people acquire life insurance. They then analyze the risk involved for people is also important to know the impact that insurance or insurance companies.

Since insurance companies saving help and contribute to the prevention with people facing a future catastrophe. With an analysis of the market and the country will proceed to understand and investigate the impacts on the economy and on the people who acquire through a historical review.

Keywords: (life cycle, investment, savings, economic impact, life insurance, risk)

Introducción

i. Presentación

En el presente trabajo se va a estudiar la el aporte económico que da las compañías de Seguros de Vida en nuestro país.

Ya que en la actualidad esta industria crece de manera rápida, pero no sabemos en qué puede beneficiarnos.

Analizando las principales variables que intervienen y dando a conocer cómo ha evolucionado esta industria tanto en Ecuador como en algunos países de América latina y como esta industria ha impactado económicamente a la Producción Nacional (PIB) y el porqué.

También se dará a conocer una pequeña reseña histórica de como aparecieron los seguros en los individuos y como incursionó en el Ecuador. Se explicará través de gráficos y tablas las cuales harán una mejor comprensión de lo que se estudia

ii. Planteamiento del problema

Dada la importancia que en la sociedad actual tienen la apropiación y la generación de conocimiento, esta investigación enfatiza esencialmente las características de la problemática social y económica de la población ecuatoriana dado el ciclo de vida económicamente productivo, para generar un aporte ante beneficios que no son gastos sino inversiones y ahorro de las que nos estamos privando. Para la realización de este trabajo se procederá a responder preguntas como ¿Cómo ha evoluciona los seguros en la actualidad?, ¿Tiene algún impacto en las personas?, ¿Cómo afecta esta industria en la economía del país?

iii. Justificación

El propósito de este trabajo es el de proporcionar al lector el entendimiento del impacto del seguro en el Ecuador, su impacto financiero como también el social en un pequeño estudio macroeconómico, así como microeconómico y que variables afecta.

iv. Hipótesis

La demanda de seguros de vida responde a las necesidades de la población ecuatoriana que genera ahorro económico en las personas y dinamismo en la economía.

v. Objetivos

Objetivo General:

Analizar la Demanda de Seguros de vida del mercado ecuatoriano en el periodo 2006 – 2012.

Objetivos específicos:

1. Conocer el comportamiento de la demanda de Seguros de Vida en el Ecuador, periodo 2006 – 2011.
2. Identificar las variables que inciden en la demanda de Seguros de Vida.

3. Establecer los impactos socioeconómicos de la demanda de Seguros de Vida en el Ecuador, periodo 2006 – 2011.

vi. Metodología

Problema

En la actualidad se puede decir que casi todas las actividades de la vida sugieren la exposición a unos determinados riesgos que pueden tener una repercusión negativa tanto en las personas como en su patrimonio.

El incremento de la delincuencia en el Ecuador ha inquietado a la población, de acuerdo al último estudio de Opinión realizado por la empresa CEDATOS, el 65% ha sido víctima o tiene algún familiar que ha sido víctima de un hecho delictivo.

El problema de la sociedad ecuatoriana es la falta de cultura en la compra de seguros por prevención y planificación por falta de capacidad adquisitiva y conciencia de ahorro.

Los hechos delictivos hacen que las personas se sientan más inseguras de su integridad física pero existen obstáculos antes de que esta decida comprar un seguro de vida como su ingreso su esperanza de vida, etc.

Tipo de Investigación

Se utilizará la Investigación Descriptiva ya que de esta manera se podrá analizar el comportamiento actual del mercado de los seguros de vida en el Ecuador vistos desde el periodo 2006 hasta el 2012.

Se busca también mostrar el comportamiento de la población ecuatoriana (15`223,680 habitantes, según el INSTITUTO NACIONAL DE

ESTADÍSTICAS Y CENSOS a Julio 2011), en cuanto a la demanda de seguros de vida y su poca cultura de adquisición de los mismos.

Esta investigación permitirá ver con objetividad que factores y variables inciden en el uso o no de seguros de vida en Ecuador y como este ha representado un aporte económico en la sociedad.

Muestra

La muestra a investigar se la toma de estadísticas del Banco Central así como de la Superintendencia de Bancos y Seguros desde el año 2006 al 2011; además de los colaboradores de la empresa de seguros Mapfre-Atlas. Analizando las principales variables de la demanda del seguro de vida así como el PIB.

Método de investigación

El método a utilizar será el analítico – sintético, que buscará analizar todas las posibles variables que presentan la importancia de los seguros de vida en Ecuador, dando a conocer puntualmente cuales serían los beneficios de la adquisición de los mismos en torno a la inseguridad.

Técnicas de investigación

Las técnicas de investigación a implementar en el trabajo de titulación serán: estadísticas de organismos del estado tanto variables económicas como socioeconómicas.

Herramientas

Análisis de resultados cuadros, tablas y gráficos para mejor entendimiento del lector

Fuentes de Investigación

Fuentes secundarias libros revistas, a través de la Superintendencia de bancos y seguros de Ecuador y de algunos países de América Latina.

Ya recopilada la información, se procederá al procesamiento de las técnicas anteriormente señaladas y se las presentará en una tabla estadística.

Tratamiento de la información

Ya recopilada la información, se procederá al procesamiento de las técnicas anteriormente señaladas y se las presentará en una tabla estadística. Esta tabla será analizada para arrojar en consenso una conclusión que demuestre la hipótesis de la investigación “La demanda de seguros de vida responde a las necesidades de la población ecuatoriana que genera ahorro económico en las personas y dinamismo en la economía”.

Marco Teórico

Filosófico- Antropológico

Para esto se partirá desde el concepto de la vida misma; tan discutida históricamente y aún no del todo determinado, sino bajo las percepciones de cuanta creencia, ciencia y corrientes de ideologías exista.

Vivir es existir. Y a lo largo de la historia de la humanidad se han ido desarrollando organismos que fomentan y defienden este derecho, desde el mismo momento de la concepción hasta el final de los días.

Los organismos internacionales han buscado siempre el bienestar de los individuos y crean leyes para poder vivir en paz y armonía.

¿Qué lleva al hombre a pensar en asegurar la vida?

El ser humano antropológicamente hablando tiene un deseo de eternidad; es decir, vive con el temor de morir y con el deseo de que esto no suceda. El ser humano ama la vida y de ese amor fluye de alguna manera el deseo de asegurarse, de permanecer, de no perder aquello por lo que se ha esforzado y luchado. En antropología a este deseo se le llaman “Dinamismo Fundamentales” entre ellos están el dinamismo de “permanencia” y el dinamismo de “Despliegue”.

Teórico

Importancia del Seguro de Vida en las personas

Una frase importante de Winston Churchill “Si me fuese posible escribiría la palabra seguro en el umbral de cada puerta, en la frente de cada hombre, tan convencido estoy de que mediante un desembolso módico el seguro libraría a las familias de catástrofes”

El seguro forma un marco socio-económico ya que la sociedad está expuesta a siniestros tales como incendios, transporte, muerte etc., afectan a la personas tanto psicológicamente y en su patrimonio, ya que libraría de catástrofes no solo en términos de salud sino económico por el gasto que generaría una enfermedad o muerte inesperada convirtiéndose este en una inversión, sin alterar los consumos básicos de la familia.

Es así como el seguro forma un aporte en la Economía ecuatoriana como una manera de tranquilidad de los usuarios ante la inseguridad de los últimos tiempos.

Afecta al componente de la renta de los individuos, y un fomento de ahorro donde ellos toman a decisión de adquirir su seguro ante el porcentaje de riesgo que tengan.

Hoy en día las empresas tienen asegurado los bienes de sus empresas hasta a sus empleados a través de seguros privados y el Seguro Social obligatorio del estado.

Historia de los Seguros

Para hablar de la historia de seguro se tiene que retroceder ciento de años hasta los días en que los primeros hombres empezaron a compartir sus riesgos con el fin de encontrar algún riesgo o peligro que fuera común al grupo.

La historia del seguro, por tal razón, se confunde e identifica con la misma de la humanidad. Tanto el homo neanderthalensis como el sapiens han sentido, en todo momento, la necesidad de que exista una institución económica, social y financiera para compensar colectivamente las pérdidas sufrida individualmente, o sea, recurriendo a la solidaridad humana, aspecto que suele pasarse por alto cuando se pregona la neutralidad fiscal de los diferentes instrumentos de ahorro personal, al olvidar que el seguro es el único de ellos que voluntaria o involuntariamente, consciente o inconsciente de la intención del tomador de la póliza, es eminentemente solidario al distribuir entre los no afectados por la ocurrencia del riesgo las indemnizaciones pagadas a los afectados, razón por la cual las primas de los seguros de vida constituyen prácticamente e implícitamente una donación en vida.

Cientos de años atrás, los mercaderes chinos a menudo se arruinaban perdiendo embarcaciones y cargamentos en las rápidas aguas del Río Yangtzé.

Finalmente crearon conjuntamente y trabajando en común un sistema para reducirle riesgo por la pérdida total. Decidieron repartir sus cargamentos entre todos. De esta forma muchos mercaderes compartían el riesgo perdiendo una sola embarcación pero ninguno arriesgaba su ruina total si una embarcación se hundía.

Unos años más tarde, gente de la isla “La Pequeña de Rodas” en el mar del Mediterráneo creó una ley que dio lugar a una nueva clase de seguro. La pequeña de Rodas en el Mar Egeo albergaba una población de navegantes. Durante sus frecuentes viajes los propietarios de las embarcaciones tenían la probabilidad de perder sus barcos y cargamentos en el mar.

Alrededor del año 900 antes de Cristo se solicitó, por la Ley del Mar Rodas, a todos los propietarios de embarcaciones el pago de pequeñas cantidades de dinero para crear un fondo común con el cual ayudar a compensar a

aquel propietario que perdiese su barco y cargamento. Esta ley dio tan buen resultado que posteriormente, alrededor del año 533 antes de Cristo, fue incluida dentro del derecho romano.

Los soldados romanos se beneficiaron de otra clase de seguro. A los se les pagaba dinero cuando obtenían una victorias, pero parte de esta paga se les retenía por parte del gobierno con el fin de que si ellos dejaban el ejército pudieran tener dinero para iniciar una vida diferente; o bien si morían en batalla, sus familias tuvieran algún dinero para vivir.

Las Asociaciones Romanas, que eran como clubs en los que se pagaba por los servicios de entierro, percibían cotizaciones para sufragar los gastos funerales de sus socios.

Surge el Seguro de Vida

Toda existencia humana está expuesta a lo largo de su vida a una infinidad de riesgos que afectan a su vida, a su carrera profesional y a su familia, a su éxito o fracaso profesional, a su entorno y relaciones sociales, hecho con el cual debe confrontarse permanentemente, (Hoyos 1987), porque su ocurrencia suele desencadenar resultados negativos como son la enfermedad y la muerte, pérdidas financieras y los fracasos empresariales, la pérdida de la estima y aceptación por parte de sus congéneres, riesgos que pueden provenir del propio proceso vital, de epidemias, accidentes, catástrofes naturales.

Los intentos de crear una comunidad de riesgos se remontan a los orígenes mismos de la humanidad. Más concretamente los primeros vestigios del seguro de Vida, Braun (1963) Benítez de Lugo (1955) y Halperin (s.a.), los encontramos hace más de 4500 años en el Bajo Egipto, Wartburg (1958), país en el cual los tallistas de piedra poseían una caja de Inhumación que otorgaba auxilios funerarios o de exequias a los miembros fallecidos.

En el siglo XII a.C. existió en Babilonia una especie de seguro contra los riesgos a que estaban sujetas las caravanas y cuyas normas las recoge el célebre código de Hammurabi.

El talmud Babilónico da fe de intentos similares, como las recogen también las leyes de Rodas en Grecia y posteriormente y en forma similar en el Imperio Romano con sus *collegia tenuiorum*, cuyos estatutos tenían, a grandes rasgos, condiciones muy similares a la prevalecientes hoy día en un contrato de seguros de vida y otorgaban prestaciones de ayuda funeraria, aunque con el tiempo se incluyeron prestaciones en forma de capital por sumas no relacionadas con los gastos funerarios.

De la época romana proviene también uno de los primeros intentos para cuantificar la vida probable de una persona en función de su edad con el fin de garantizar su subsistencia. Se trata de la famosa *Lex Falcida* en tiempos de Ulpiano, la “cual puede considerarse como el primer plan de prevención social público para legionarios que se retiraban del servicio activo...” De la Peña (2000).

Los primeros seguros sobre la vida humana aparecen en razón de los viajes a través de los océanos. Durante la Edad Media los piratas vagaban por los principales mares capturando a menudo a los capitanes y a las tripulaciones de los barcos para cobrar rescate. Los capitanes comprendieron pronto que debían garantizar rápido pago del dinero de su rescate para que sus propias vidas y las de su tripulación fueran salvadas.

De hecho, aquellos no podían prometer el rescate solicitado eran obligados a arrojarse al mar. Pronto se estableció un seguro de rescate y más tarde se aseguró a los capitanes contra muerte derivada de otras causas durante los viajes.

Al auge de la compra de rentas, pese a su carácter especulativo y usurero, “contribuyó la Iglesia fomentándolas para beneficiar a los Monasterios... y para legitimar estas operaciones se basaba en la teoría del ‘pacto sobre el

riesgo', Halperin (s.a.). Además, en 1514, el Papa León X sancionó la figura jurídica *societas sacri officii* que proporcionaba el capital para la adquisición de un cargo en la Curia Romana y a "cambio de ello los prestadores cobraban una renta o pensión del beneficiario".

Los seguros en si se forman en Londres alrededor del año 1574 cuando él un comerciante "Richard Chandler" cuando le otorgan permiso para emitir pólizas es entonces cuando creo la Cámara de Seguros de Londres y surgió la primera póliza de seguro de vida donde el asegurado era el señor Willian Gibbson y el beneficiario se llamaba Richard Martín por la cantidad de 10 mil francos en caso de mu La prohibición canónica de la usura y del préstamo con interés que por primera vez figuró en la Decretal de Gregorio II – *Pecunia Pecuniam párare non potest* - Braun (1963) y Halperin (s.a), significó según Bande (1961) un importante estímulo inicial para el desarrollos del seguro marítimo y el de vida, opinando muchos tratadistas que "el seguro moderno no hubiera surgido quizá sin la prohibición del préstamo con interés" , porque "bajo la presión de esta norma prohibitiva, el comercio, cuya existencia misma estaba en juego, se dedicó a describir medios jurídicos que permitiesen, pese a todo, utilizar el capital con provecho", de tal modo que, en expresión de Halperin (s.a.) "mientras los juristas intentaban demostrar que el préstamo a la gruesa no era usuario, ... Desde Italia registramos también importantes impulsos societarios que impulsaron el desarrollo del seguro de rentas vitalicias y de vida. Se trata de los Montes de Piedad que lograron gran importancia, especialmente en el siglo XVI, incluyendo las posesiones españolas en los Países Bajos.

El segundo impulso del desarrollo de las operaciones de renta vitalicia provino de la actividad lucrativa de los llamados germanos libres a comienzos el siglo XII y estuvo íntimamente concatenado con la guerra. Los príncipes poseedores de grandes riquezas procedieron a explotar sus derechos feudales en forma capitalista, convirtiendo sus latifundios en fuente de ingresos pecuniarios.

Es el caso por ejemplo, de Enrique I de Inglaterra, quien en 1103 concedió al Conde de Flandes una renta o pensión vitalicia de 400 marcos si éste se comprometía a ponerle a su disposición 1000 caballeros con 3 caballos cada uno, habiéndose utilizado la renta vitalicia también como parte de la dote, como fue el caso del rey de Escocia.

Halperin (s.a.) señala que “tales apuestas y rentas especulativas ejercieron una doble influencia sobre el seguro de vida. Por un lado introdujeron indudablemente la idea de previsión económica de provenir y de la protección contra el azar; el germen, contenían por lo tanto, la idea del seguro... de otra parte la apuesta – bastarda del seguro – retrasó mucho el desarrollo racional del seguro técnico que, pendiente tan sólo del progreso científico se hubiese aplicado con mayor rapidez”.

Anota, asimismo que a causa de los abusos originados por las apuestas sobre la vida humana los legisladores de la época confundieron apuesta con seguro en una misma prohibición.

En lo referente al seguro de vida propiamente dicho, por la base técnica que es su fundamento tardó algo más en desarrollarse el seguro de vida, al que no se dedica ninguna compañía hasta bien entrado el siglo XIX, con la excepción de las inglesas que se preocupan a mediados del XVIII. Con la elaboración en 1693 de la primera tabla de mortalidad por parte del astrónomo Halley se consolidó un importante elemento para cuantificar los riesgos biométricos.

En el año 1762, los actuarios dieron un paso decisivo para fundamentar el verdadero seguro de vida científico al introducir un sistema de primas niveladas – capitalización- para cubrir el riesgo creciente de muerte, Skerman (1998).

La primera compañía de seguros inglesa se fundó en 1698 para operar en seguros de renta vitalicia, debiendo transcurrir casi 70 años hasta que se fundó una compañía para explotar el seguro de vida en caso de muerte.

Más tarde en el año 1666 surgió un gran incendio en Londres de una magnitud abrumadora iglesias y miles de personas se quedaron sin hogar, surgiendo entonces los seguros contra incendios. Once años más tarde se creó la Caja General Pública de incendios. Y en el año de 1681 nace la primera empresa aseguradora llamada FIRE OFFICE.

La empresa de seguros Lloyd es creada por un señor llamado Edward Lloyd dueño de un café donde acudían siempre banqueros y comerciantes gustosos de tomar un café junto al fuego donde sus pólizas reflejan gran parte de la historias de los seguros y surgieron grandes avances.

Aunque se dieron grandes avances aun habían muchas carencias es entonces cuando se hace el estudio de los cálculos de probabilidades y la Ley de los Grande Números y la mortalidad humana con la cual ayudo mucho a los seguros de vida. En aquellos lejanos días era difícil calcular de antemano el costo real del seguro de Vida.

La primera firma próspera de seguro de Vida en Inglaterra fue la Amicable Society for a Perpetual Assurance Office que fue fundada en 1705-1706. Todos los miembros de la Society pagaban el mismo importe y ninguno mayor de 45 años fue aceptado.

Al final de cada año, los gastos se sumaban y se restaban del total de los pagos (las primas). Más tarde fue añadido un cierto importe como fondo de seguridad. El balance era dividido entre los herederos de los que habían muerto durante el año.

Esta clase de seguro no era demasiado buena puesto que el importe real del beneficio no se podía predecir. Además, únicamente se aceptaban de menos de 45 años y todos sus miembros pagaban la misma prima a pesar que el riesgo era mucho menor para los hombres más jóvenes.

Sin embargo, fue en 1775 cuando la Equitable londinense, fundada en 1762, inició la explotación del seguro moderno de vida y de rentas vitalicias con verdaderas bases sólidas al nombrar el primer actuario de planta en una

aseguradora. Nombres de famosos e ilustres matemáticos y astrónomos, como es el caso de Fermat, Pascal, Huyghens y Bernoulli, Graunt, Petty, Leibnitz de Moivre, Gompertz, Gauss, etc...están íntimamente involucrados con el desarrollo de la matemática actuarial y con la valoración de los compromisos financiero-actuariales asumidos por las cajas de pensiones de viudedad y aseguradoras de vida. Práctica inventaba el seguro”. Del señor Gibbson.

Hacia finales del siglo XVIII los estudios de los actuales tantos de mortalidad para las distintas edades, permitieron a las compañías inglesas de seguros de Vida, conocer el riesgo real a cada edad. Esto les permitió operar sobre principios científicos.

Etapas de la Historia del Seguro

Primera Etapa

Antigüedad y Edad Media hasta el siglo XIV

Abarcada desde la pre-historia del seguro, la cual abarca desde los orígenes del ser humano hasta el siglo IV. Algunos autores hacen referencia a los siguientes hechos y fechas que han ido quedando registrados en la historia.

Babilonia: en el segundo milenio antes de Cristo, se hallan recogidas en el Código Hammurabi diferentes sistemas de ayuda mutua como pueden ser indemnizaciones por accidentes de trabajo entre profesionales de un mismo sector, mutualidades para compartir los gastos en caso de pérdidas causadas a las caravanas del Desierto, o la contribución del conjunto de la comunidad para sufragar los gastos de reemplazar un barco hundido por una tempestad.

Egipto: Se manejaba la idea de ayuda mutua entre los socios de una institución, para ayudar en los ritos funerarios del socio que falleciera.

Grecia: En la Ley de Rodas se estipula que todos los propietarios de mercancías transportadas marítimamente, se hacían copartícipes de las posibles pérdidas ocasionadas a una parte de la mercancía o a la totalidad.

Roma: Existían asociaciones militares en las que sus miembros contribuían con cuotas para crear un fondo, que se utilizaba para pagar los gastos funerarios de sus miembros así como indemnizaciones en caso de retiro obligatorio a causa de invalidez.

Edad Media

Existían ayudas mutuas como:

Monasterios: Daban socorro y caridad a huérfanos, viudas y desempleados, por medio de limosna.

Tontinas: De origen italiano. Consistían en sumas fijas de dinero cuyo total se dividía entre el número de supervivientes a fecha dada.

Las GUILDAS fueron precursoras de las Compañías de Seguros. Eran éstas asociaciones o hermandades para socorros mutuos, especialmente para en caso de muerte, aunque se desarrollaron muchos casos por accidente o enfermedad y aún por incendio.

Segunda Etapa.

Del Siglo XIV al XVII

Comprende el período que va desde el Siglo XIV hasta el Siglo XVII y es la del desarrollo y formación del Seguro, aparecen las primeras Instituciones de Seguros en los Ramos de Marítimo, Vida e Incendio.

Las primeras manifestaciones se dan con el florecimiento del comercio, ya que se hacen más evidentes los peligros del transporte marítimo y terrestre.

Se procura dar legislación sobre tal fenómeno promoviendo la protección necesaria para comerciantes y transportistas.

Los primeros contratos de Seguro de Vida se dan en el Siglo XIV y eran para mujeres embarazadas.

El primer contrato de Seguro conocido, relativo al Seguro Marítimo, data de 1347, suscrito en Génova, ampara tanto los accidentes de transporte como la tardanza en la llegada del buque a su destino.

Las primeras Pólizas de Seguro de Vida se extendieron en Londres en The Royal Exchange por comisionistas que se reunían. Siendo emitida la primera Póliza de este ramo en 1583.

Las primeras manifestaciones del Seguro de Incendio se dan en 1667, en Inglaterra, a raíz del famoso incendio de Londres, que destruyó 13,200 casas y 90 iglesias. Se crearon entonces las oficinas de Seguros llamadas "FIRE Office*" y "Friendly Society",

En 1677 en Hamburgo, se funda la primera caja General Pública de Incendio, formada por varios propietarios que reunían cierta cantidad para socorrerse entre ellos en caso de incendios. En 1686 surge Lloyd's como la más poderosa empresa aseguradora.

En cuanto a la regulación Jurídica del Seguro, ésta se inicia con los estatutos de Florencia, en 1369; Barcelona, 1435; Burgos, 1494; Sevilla, 1554.

Tercera Etapa.

Del siglo XVI hasta nuestros días.

Comienza a finales del siglo XVI, Hasta nuestros días en la que se afianzan los fundamentos técnicos y jurídicos del Seguro.

En 1634 Blas Pascal, famoso matemático de su tiempo, da lugar al nacimiento del cálculo de probabilidades y a la teoría de los Grandes Números. En Inglaterra, Edmund Halley elabora la primera tabla de mortalidad, técnicamente construida.

En esta época, es que el seguro adquiere su verdadero desarrollo, principalmente en el siglo XX con la creación de las más fuertes, mayores y poderosas empresas aseguradoras y reaseguradoras en el mundo, sobre bases altamente técnicas y científicas, usando los elementos y conceptos más modernos conforme se les fue descubriendo y por la regulación jurídica a través del control administrativo.

Antes de la independencia, la Corona española funda en las Provincias Americanas, simultáneamente a la Metrópoli, entidades locales o establece sucursales de las que operaban en España.

En América Latina

La evolución del seguro en América Latina, se dio por influencias de naciones europeas, sobre todo los países de Francia, Inglaterra y España. Una de las manifestaciones más antiguas en este sentido data de 1543, en que por primera vez llegaron al Perú mercancías aseguradoras de España.

En 1784 se establece en Argentina la Agencia de una compañía de seguros Terrestres y Marítimos de Madrid, a mediados del siglo XIX las agencias de aseguradoras Inglesas comienzan a operar intensamente en varios mercados de Sudamérica, y el Caribe.

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, 1876 en Ecuador y en 1895 en Perú.

Las más antiguas fundaciones y que actualmente existen están: una compañía Chilena que fue autorizada en 1853, una Brasileña que comenzó a operar en 1858 y una Argentina, establecida en 1865.

Entre las más recientes fundaciones y que existen están: en 1910 la Compañía Internacional de Seguros en Panamá, en 1915 La Centro Americana en el Salvador, en 1917 El Ahorro Hondureño S.A. Compañía de Seguros en Honduras, en 1940 la Comanda Nacional de Seguros en Nicaragua y 1948 Granai y Townson S.A. en Guatemala.

Recuperado de: <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/1363>

Después de haber recorrido la historia de los seguros de vida, es necesario presentar ciertos conceptos útiles para la comprensión de esta tesis.

Conceptos:

Ingreso

El ingreso de los consumidores influye en los seguros, un aumento de los ingresos va a representar un aumento en su demanda, pero esto no es con todos los bienes. Por ejemplo Un bien normal es el que aumenta su demanda conforme al aumento de los ingresos en cambio un bien inferior su demanda disminuye cuando aumentan los ingresos (*Prentice Hall, 2009*).

Cuando un precio aumenta lo hace en forma relativa a los ingresos de los consumidores, eso quiere decir que si el precio del bien o servicio aumenta sin que aumente su ingreso los usuarios ya no consumirán la misma cantidad de cosas, por lo que su demanda disminuirá. Eso quiere decir que los usuarios dependen de su ingreso para consumir un bien o servicio

Seguro

El seguro de vida indemniza al asegurador en caso de fallecimiento de las personas que el asegurador ponga en el contrato de seguro.

Un seguro se ha convertido en un componente psicológico en el mundo actual sobre todo por la inseguridad al que estamos expuestos y para las empresas una mejora satisfactoria, pero así como ha incrementado la demanda de los seguros también ha aumentado la competencia para las empresas aseguradoras y los usuarios se vuelven más exigentes.

Personas que intervienen en el seguro

El asegurador: Responde ante el contrato con la indemnización de los daños por la suma asegurada al solicitante.

El asegurado o solicitante: Celebra el contrato de seguro por una prima.

Tipos de Seguro

Seguros de daños

- Seguro de Incendio: responde por los daños materiales causados a los bienes asegurados, por incendio, es decir por llamas o por simple combustión o por rayo.
- Seguro de Responsabilidad Civil: indemnizaciones pecunarias, el asegurador resulten obligado a pagar el asegurado, como civilmente responsable de los daños causados a terceros, por hechos previstos en el contrato.
- Seguro del transporte terrestre: La responsabilidad del asegurador principia desde el momento en que las mercancías quedan a

disposición del porteador y concluye con la llegada de las mismas al destino indicado en la póliza.

Seguro de personas

- Seguro de vida: Si el beneficiario, como autor o como cómplice, hubiese provocado intencionalmente la muerte del asegurado, pierde el derecho de cobrar el valor del seguro (Legislación sobre el contrato de seguros, edición vigente)

Riesgo

Riesgo es la probabilidad de que suceda un siniestro o necesidad patrimonial. Ningún individuo se encuentra exento a un infortunio.

Las decisiones de los individuos influye en la posibilidad que se produzca un riesgo, así los propietarios de viviendas corren el riesgo de perder sus pertenencias o catástrofes como un incendio. Sin embargo ante la presencia de las compañías de seguros, los consumidores pueden recuperar sus pertenencias.

Es así que el efecto de la cobertura de seguros tiene las decisiones de los individuos ante la toma de medidas para disminuir la probabilidad de pérdidas de sus pertenencias.

Demanda de seguro

Ahora bien en este trabajo se hace referencia a la Demanda de Seguros; donde los demandantes está integrada por los que contratan los seguros para cubrir un riesgo catastrófico.

La principal variable que interviene para la demanda de seguros es el factor riesgo que tienen las personas ante un siniestro por el cual eligen su diferente tipo de seguro. Así como también el ingreso con el que cuentan dependerá si los consumidores compran o no un seguro y en que seguro elijan. Los consumidores pueden ser personas naturales o jurídicas.

Las personas naturales como los individuos de una sociedad; y las personas jurídicas, las entidades que aseguran los bienes de la empresa o a sus empleados. Al igual que otros sectores de la economía los aseguradores estudian el comportamiento de sus posibles clientes, experimentan ante la competencia y las exigencias de sus clientes para cubrir todas sus necesidades

La buena integridad de la empresa aseguradora, la innovación de su servicio y la satisfacción del cliente juega una pieza fundamental para incrementar su demanda.

En esta tesis se tratará de explicar a través de la teoría del ciclo vital y la renta permanente para esto a continuación se podrá apreciar de que se trata cada teoría.

El mercado de seguros de vida

El mercado primario de seguros de vida y sus principales características.

El desarrollo de la Industria del Seguro de Vida depende de numerosos factores, entre los que destacan: el nivel y distribución de la renta nacional y personal, la distribución del patrimonio, el status cultural y social, la estructura familiar, el sistema público de pensiones y protección social, el régimen tributario, la imagen de las Compañía de Seguros de Vida, así como la estabilidad económica y política del país.

Factores determinantes de la demanda

Los factores determinantes de la demanda en el país pueden ser índole cultural o económica, social o psicológica, tributaria, y naturalmente, una análisis exhaustivo de los mismos constituiría material suficiente más de un ensayo sobre el tema.

La demanda por seguros de vida aumenta respecto al número de dependientes y niveles de educación y se reduce en función del gasto en pensiones de seguridad social y la esperanza de vida. Sin embargo, por otra parte el nivel de desarrollo financiero y el grado de competencia en el mercado de seguros constituyen elementos estimulantes en la venta (adquisición) de seguros de vida; mientras que las altas tasas de inflación y de intereses reales tienden a disminuir el consumo de este producto.

Cuando a un estudio de mercado se refiere, en realidad hay que hacer una visión panorámica de la situación del país a todo nivel, puesto que todas las variables son influyentes cada cual con un tenue o fuerte aporte nos evidencia con más precisión la situación desde diferentes enfoques; es por eso que al analizar la demanda de seguros de vida se incluyen múltiples factores determinantes que abarcan desde el grado de desarrollo del sector financiero hasta la suficiencia en el grado de educación y utilizando también los tres indicadores relacionados con la *tasa de penetración, el índice de densidad, y el de seguros de vida en vigor.*

Ante estos indicadores antes mencionados se incluyen parámetros adicionales los cuales son: las primas emitidas y los seguros de vida en vigor, así como la ponderación o participación del seguro de vida en el ahorro privado del país, su penetración y densidad, así como muchas otras variables económicas, tales como el PIB per cápita, el grado de dependencia de los jóvenes y de los mayores, la esperanza de vida, el grado de escolarización, la tasa de inflación, el grado de desarrollo del sector bancario, la tasa de ahorro personal, la tasa real de interés; uniendo todas estas variables podríamos concluir que países con un alto grado de

desarrollo económico y financiero, una población mejor educada, baja inflación y reducida esperanza de vida registran una penetración más elevada del seguro de vida.

La motivación de la demanda por seguros de vida se distinguen por dos motivos principales como factores, determinantes a saber: el deseo de seguridad, y el de ahorro o formación de patrimonio. Respecto al primer factor, la seguridad se extiende tanto a los herederos o supervivientes del asegurado, como a sus acreedores, mientras que la previsión para la vejez o jubilación comparte tanto el deseo de seguridad para la llamada tercera edad, como el objetivo de crear un capital. Pero también el exclusivo objetivo de construir un capital forma parte de las motivaciones que inducen a la contratación de un seguro de vida.

Es importante detallar los principales resultados obtenidos de investigaciones realizadas sobre los factores determinantes de la demanda:

Evolución del ingreso o renta nacional disponible y de la riqueza personal.

La evolución de las primas está condicionada casi en su totalidad a la evolución del ingreso o renta disponible; cuanto mayor es la magnitud tanto mayor serán también las necesidades de protección de los dependientes económicamente en caso de fallecimiento.

La mayoría de los estudios empíricos detectan una clara y positiva correlación entre ingreso y consumo de seguros de vida.

Esperanza de vida y envejecimiento demográfico.

La baja percepción por parte de la población de los riesgos vitales inherentes a la longevidad, así como la actitud poco involucrada del gobierno

y de la clase política a aceptar esta realidad y su gran impacto en el sistema público de pensiones con un mecanismo financiero de reparto no representan, per se, un factor coadyuvante de la previsión individual y, por lo tanto, no constituyen un elemento estimulante para la demanda por seguros de vida en caso de supervivencia.

El consumo de seguros de vida busca maximizar la utilidad de la expectativa de vida. Una mayor longevidad ocasiona una disminución de las primas de seguros de vida en caso de muerte y puede inducir a un estímulo a la compra de seguros de renta vitalicia.

El gradual envejecimiento demográfico que suele ir aparejado con la disminución de las tasas de fertilidad y el aumento de la esperanza de vida, sí representa un factor importante de posible desequilibrio actuarial y financiero en los seguros de renta vitalicia generalmente acoplados y obligatorios para los dominantes sistemas de pensiones de aportación o contribución definida. A medida que aumenta el ingreso crece también la esperanza de vida, mientras el número de hijos tiende a mermar.

Idiosincrasia, nivel de educación y cultura financiera.

Respecto a la Idiosincrasia o mentalidad constituye uno de los tópicos o estereotipos más utilizados para explicar el desarrollo comparativo del seguro de vida en diferentes ámbitos nacionales, culturales y religiosos.

Las diferencias culturales se denotan respecto a la actitud de cara a la previsión.

La realidad casual sugiere que una población más educada está mejor capacitada para entender la necesidad de seguros, sobre todo de vida. Este punto es fundamental ante el envejecimiento demográfico, porque es de suma importancia que la población perciba que la longevidad constituye

también un riesgo y que el hecho de ser silente, paulatino y a largo plazo no la despoja de dicho carácter ni de que sea asegurable.

El seguro de vida es un producto abstracto, complejo y basado en la inseguridad futura, de tal modo que la incertidumbre y ambigüedad subyacente, en mayor o menor grado, en los productos de seguro de vida origina diferentes comportamientos acordes con los criterios culturales y escala de valores de la población.

En esta misma línea es importante resaltar que el nivel de educación juega un papel destacado y muy positivo en el consumo de seguros de vida, en función de directamente relaciona porque cuanto mayor es el nivel de educación, tanto más acentuado es el deseo de proteger a los dependientes económicamente al ser más consciente de las posibles repercusiones financieras y económicas inherentes a las incertidumbres de la vida humana.

Grado de desarrollo financiero y tasas reales de interés.

Como factor determinante de la demanda por seguros de vida es el grado de desarrollo financiero de una economía. Un alto grado de desarrollo financiero es también el fiel reflejo de una mayor cultura financiera que experimenta un consumo más elevado de seguros de vida.

En la actualidad la versión al riesgo es notoria en los diferentes estratos sociales y económicos, motivo por el cual los ahorradores suelen ahuyentarse de las inversiones en capital de riesgo y prefieren hacerla en los instrumentos ofrecidos por las inversoras institucionales.

Es importante marcar la diferencia de los fines que persigue el ahorrador y aquellos que desean alcanzar las empresas necesitadas de capital, puesto que en este caso el ahorrador busca acercarse a la *inversión ideal*, o sea, a la que le ofrezca mayor rentabilidad, la máxima liquidez y una gran seguridad; mientras que la empresa necesitada de recursos financieros

busca lo opuesto, o sea, la menor liquidez posible, el coste más bajo y la menor garantía para que ella no desmejore la rentabilidad de sus inversiones.

La intermediación financiera y los inversionistas institucionales, entre los cuales destacan por su significación las aseguradoras de vida ejecutan funciones tan importantes como la de generar confianza necesaria entre ahorradores y prestamistas, así como la de transformación de sumas, la de transformación de riesgos, plazos y grados de liquidez.

El precio del seguro de vida en cuanto a la prima, suele ser percibido como muy caro por buena parte de la población y suele también encerrar mayores comisiones que las usuales en el resto del sector financiero, es lógico que una mayor competencia, desatada primordialmente por la banca-seguros, contribuya a la reducción de los costes de adquisición y estimule la demanda de seguros.

Tipos de seguros de vida

Según Seguros EURORESIDENTES (2000) hay varias formas de clasificar los Seguros de vida:

- Por el tipo de prima contratada: Se divide en
 - Prima Nivelada: constante durante el pago de las primas.
 - Prima de Riesgo: ésta aumenta todos los años en función a la edad del asegurado.

- Por su duración
 - Seguros de vida temporal o Seguro de vida a término: éste cubre sólo durante un determinado tiempo estipulado en la póliza.

- Seguros de vida permanentes o Seguro de vida de Ahorro: éste cubre al asegurado durante toda su vida.
- Por la forma de pago: se divide en
 - Seguros de vida a término: el pago de las primas debe realizarse dentro de los plazos estipulados en la póliza y el importe a pagar no puede ser distinto al que estipule en la póliza.
 - Seguro de vida con ahorro: el pago de la prima y el momento del pago puede ser distinto al que figura en la póliza. Depende de los rendimientos de inversión que obtienen las compañías de seguros.

- Por la cantidad de asegurados cubiertos en la póliza

Los seguros de vida individuales, pueden ser muy convenientes para las personas que viajan con mucha frecuencia, en cambio los seguros colectivos son ideales para una familia con una hipoteca, puede asegurar sobre el saldo deudor en el préstamo de su vivienda por ejemplo. Y los seguros de varias cabezas se ofrecen a matrimonios para asegurar los gastos en el caso que falta alguno de ellos o bien para socios de una empresa, para que los socios cuenten con un capital para poder comprar las acciones a los herederos del socio fallecido”.

- Seguro de vida colectivos: con una sola póliza de cubre de forma independiente a una cantidad determinada de personas.
- Seguro de vida individual: cubre muerte de un solo asegurado.

- Seguro de vida de varias cabezas: cubre a varios asegurados pero la suma asegurada se pagará cuando fallezca el primer asegurado.

Contrato de seguro

“El convenio de seguro es un contrato por lo cual la empresa aseguradora se obliga a pagar un daño o a cubrir una suma de dinero al realizarse la eventualidad prevista en el contrato.”(Adalberto Emilio Pimentel, 2002, p. 164)

Sánchez Román define al seguro como un contrato principal, consensual, bilateral, oneroso y aleatorio por el cual una de las partes se compromete a indemnizar a otra, de las consecuencias dañosas o perjudiciales que ciertos riesgos procedentes de casos fortuitos a que se hallan expuestas las personas y cosas puedan ocasionarle mediante un precio, prima o cantidad que la otra a de satisfacer por dicha garantía

A partir de este concepto se puede establecer que los sujetos que intervienen en el contrato de seguro son: el asegurador, el asegurado y el beneficiario.

- **Asegurador.**- Es la Compañía de Seguros bajo la forma de sociedad.
- **Asegurado.**- Es el titular del objeto del contrato, puede ser una persona natural o jurídica.
- **Beneficiario.**- Personas a quien el asegurado designa en la póliza como titular de los derechos que se establecen en el contrato.

El contrato de seguro puede irse perfeccionando por el consentimiento de las dos partes, este también origina derechos y obligaciones recíprocas entre la Compañía de Seguros y el asegurado.

Al realizar un contrato de seguro, se intenta obtener una protección económica de bienes o personas que pudieran en el futuro sufrir daños.

Elementos del Contrato de Seguros

Son aquellos elementos que permiten la existencia del contrato de seguros.

- El interés asegurable
- El riesgo asegurable
- La prima
- La obligación del asegurador a indemnizar
- El solicitante
- El monto asegurado

El interés asegurable

Según el doctor J. Efrén Ossa en su Teoría General del Seguro. “El interés asegurable es la relación económica amenazada en su integridad por uno o varios riesgos, en que una persona se halla con las cosas o derechos, tomados en sentido general o particular. Objeto del interés pueden ser las cosas individualizadas o en patrimonio. El interés existe tanto en el Activo, por la necesidad de prevenir su disminución, como en el Pasivo, por la de evitar su incremento eventual, y no solo en los bienes presentes, sino en la esperanza cierta y fundada de futuras ganancias”.

Por interés asegurable se entiende la relación lícita de valor económico sobre un bien. Cuando esta relación se halla amenazada por un riesgo, es un interés asegurable.

En los seguros privados se puede asegurar todas las cosas corporales (vehículos, edificios, casa, etc.) e incorporeales (perjuicios económicos), además se puede asegurar la vida o el patrimonio.

En el caso de vehículos, los taxis por su alto riesgo de siniestralidad, tienen

muy pocas posibilidades de contratar un seguro, no todas las Aseguradoras aceptan proteger a este tipo de autos.

En el Ecuador existen ciertas Compañías de Seguros que ofrecen esta póliza a este medio de transporte, pero bajo ciertas condiciones:

- Aseguran a todos los taxis que pertenecen a una cooperativa.
- Ofrecen un seguro de vehículos con altas tasas y deducibles.

En los seguros privados todo se puede asegurar, ya que dentro de estos se maneja la política que todo es susceptible de asegurar dependiendo de la cuenta que mantengan el cliente, el riesgo de la misma y la disposición para negociar con la Compañía de Seguros.

El Riesgo Asegurable

“Es un suceso incierto que no depende exclusivamente de la voluntad del tomador, del asegurado o del beneficiario, y cuya realización da origen a la realización da origen a la obligación del asegurador”. (Código de Comercio de Colombia, 2001)

Sin riesgo no puede existir seguro, porque a falta de la posibilidad de que al bien le produzca un evento dañoso, ni podría existir daño, ni tendríamos indemnización alguna.

El riesgo presenta ciertas características que son:

- Es incierto o aleatorio.- Porque tiene una relativa incertidumbre, pues este puede suceder o no, ya que si se tiene certeza de la existencia, desaparecería la aleatoriedad.
- Posible.- Ya que puede suceder.
- Concreto.- Porque puede ser analizado por la aseguradora
- Lícito.- Cuando no va contra reglas morales o de orden público, ni en

perjuicio de terceros, de otra manera el seguro se anularía automáticamente

- Fortuito.- Cuando proviene de un acontecimiento o acto ajeno a la voluntad humana de producirlo.

La Prima

Es el costo de Seguro, que establece la aseguradora, calculada sobre la Suma asegurada y por la tasa que la Compañía asignará al contrato.

“Es la cantidad que paga el asegurado como contrapartida de las obligaciones indemnizatorias del asegurador, como contraprestación del riesgo que asume este y del compromiso que es su consecuencia”.

(1 MAPFRE, Curso de Introducción al Seguro, Quito, 10 de octubre de 2009, p. 171.)

Este monto se fija proporcionalmente, tomando en cuenta la duración del seguro, el grado de probabilidad de que el siniestro ocurra y la indemnización pactada.

Debe de pagarla por el tomador en el domicilio del asegurado.

La Obligación del Asegurado a Indemnizar

“Es la obligación de pagar la prestación asegurada (reconocer al asegurado el valor de la pérdida que haya sufrido, o pagar la suma la suma asegurada en los seguros de vida) si se cumple la condición positiva (que ocurra el siniestro)”. (Código de Comercio de Colombia, 2001)

La Aseguradora tiene la obligación de pagar la prima establecida en el contrato de seguros al asegurado en caso de que ocurra un siniestro, siempre y cuando este amparado bajo las coberturas establecidas en la póliza.

Características del Seguro

A grandes rasgos existen solamente tres tipos de seguros de vida, El seguro temporal, el dotal y el de vida entera, pero la selección de cuál tipo de seguro es el más conveniente depende de conocer algo más acerca de ellos, así como de conocer expresamente las necesidades que se quieren cubrir mediante la adquisición de dicho seguro.

Seguro de vida temporal

Lo único cierto en la actualidad acerca de la vida, es que llegará el momento de la muerte, la duda es ¿cuándo ocurrirá ello?

La situación económica en la que se dejarían a los dependientes de la persona asegurada es la base para calcular el monto de la suma asegurada, tomando en consideración la situación inflacionaria y otros factores, para asegurar que dichos dependientes puedan continuar con el mismo nivel de vida, por lo menos.

Un seguro temporal, como su nombre lo indica, asegura la vida de una persona por un determinado período de tiempo, transcurrido el cual, si no ha ocurrido el fallecimiento de la persona asegurada, termina la obligación de la empresa aseguradora.

Este tipo de seguro puede ser conveniente para una persona con hijos en edad escolar, que en caso de fallecer necesitaría asegurar durante ese período una base económica.

Por su mismo carácter de temporalidad de vigencia de este seguro, es el más económico en el mercado.

Seguro dotal

El seguro dotal tiene las características de un temporal, ya que tiene una vigencia determinada, pero la diferencia con este es que al término de la vigencia, la compañía aseguradora está obligada a pagar en vida la suma

asegurada.

En caso de fallecimiento durante la vigencia de la póliza, el seguro se comporta exactamente de la misma manera que el seguro temporal.

El seguro dotal es el de mayor precio, dado que es un hecho que tendrá que pagarse el seguro y en un plazo temporal especificado, el cual suele no ser mayor a los 20 años.

Seguro de vida entera

En estos seguros existen dos tipos, aquellos que se pagan de por vida y los que se pagan solamente hasta determinada edad alcanzada, conocidos como "seguros de vida entera pagos limitados".

En ambos casos existe el compromiso de pagar la suma asegurada, dado que amparan al asegurado hasta su fallecimiento o a edad alcanzada de 99 años, en la cual las compañías aseguradoras pagan la suma asegurada aunque no haya ocurrido el fallecimiento.

Estos seguros tienen un costo intermedio entre el dotal y el temporal, ya que, es un hecho que se debe pagar la suma asegurada contratada, no se tiene un plazo temporal especificado en el cual se deba realizar.

Teoría Explicativa del ahorro de los particulares

Decisión de ahorro familiar

Poniendo fuera de discusión la importancia del ahorro familiar en la vida de las personas. Hay varias teorías que tratan de explicarla y hay muchas contradicciones en los autores.

Teoría Keynesiana

Era la explicación más frecuente en los años cuarenta y cincuenta en la que se explicaba el ahorro familiar. Keynes suponía una relación directa entre el consumo y el ahorro con la renta disponible.

Él decía que los individuos no miran hacia el futuro sino toman decisiones con respecto al presente. Pero el ahorro no era una acción sino una decisión de no consumir.

En su teoría el ahorro dependía del nivel de renta, creciendo a medida que esto aumenta, las personas aumentan su consumo conforme la renta crece pero menos que proporcionalmente.

Tras la segunda guerra mundial surgieron problemas como la predicción de tasas de ahorro muy altas que no se dieron, los errores de predicción fueron creciendo cada vez más.

Además de la razón teórica de la falta de fundamentos microeconómicos sólidos ya que piensa que las personas no toman en cuenta el futuro.

Teoría del Ciclo de vida de Modigliani

Esta teoría explica que cada persona cumple un ciclo de vida respecto a sus ingresos e intentan suavizar su consumo para luego des ahorran durante su ciclo de vida.

Trata de superar las limitaciones del modelo Keynesiano donde el sujeto es capaz de tomar decisiones considerando un horizonte temporal.

La idea parte de que una persona maximiza su utilidad de consumo a lo largo de su vida, el consumo depende de las rentas corrientes, futuras y las riquezas así como la edad, la preferencia de los agentes.

Esta teoría no solo incluye la riqueza corriente sino también los activos financieros y las herencias.

La teoría del ciclo vital nos permite llegar a ciertas conclusiones

- El nivel de consumo es proporcional a la renta esperada. Al concebirse el ahorro entre el consumo y la renta disponible. El ahorro se ve afecta por la renta corriente.

- La tasa de ahorro depende del crecimiento económico, tanto de la población como de la productividad.
- En una economía estacionaria el ahorro es nulo.
- La tasa de ahorro de un país no depende de la renta per cápita salvo para países muy pobres. En la que la renta per cápita determina la cantidad a ahorrar

La hipótesis del ciclo vital abarca toda la vida de un individuo a diferencia de la teoría de Friedman de la renta permanente donde no solo abarca la vida del individuo sino también del de sus descendientes.

Este análisis se utilizar para analizar el ahorro y el consumo agregado de la economía y su impacto en factores demográficos.

Teoría de la renta permanente

Elaborada por Friedman 1957. Según esta hipótesis dice que el consumo permanente es compatible con el mantenimiento de la riqueza la cual su función es bastante parecida a la teoría anterior del ciclo vital pero se complementa con rentas transitorias que se dedican íntegramente al ahorro.

Esta teoría resta valor a la decisión de ahorrar y mantiene unos niveles de consumos deseados en la etapa final de la vida del agente. Para Friedman existe una relación proporcional entre el consumo permanente y la renta permanente.

Esta teoría ha dado mucho que hablar ya que no toma en cuenta la incertidumbre y así que elimina el ahorro por motivo precaución. Las dos teorías abarcan toda la vida del sujeto a la vez que incluye los bienes duraderos.

El consumo presente es afectado por el ingreso pasado, eso no quiere decir que las personas no planifiquen su consumo futuro sino que del pasado predice el futuro

Estas teorías tratan de explicar que el consumo no solo dependen del ingreso corriente, sino también de las riquezas, expectativas de ingreso, tasa de interés real, y variables demográficas

Gráfico No 1

EL SEGURO DE VIDA Y EL CICLO VITAL		
PRIMERA EDAD	SEGUNDA EDAD	TERCERA EDAD
CICLO BIOLÓGICO E INTELECTUAL		
* Niñez, adolescencia y juventud.	* Edad adulta y madurez.	* Vejez y senectud.
* Información, estructuración y Preparación intelectual.	* Creatividad, tecnificación, Estabilidad y realización; plenitud y cumbre intelectual.	* Paulatino y gradual Declinamiento intelectual.
CICLO ECONÓMICO		
* Improductiva - Inversión.	* Productiva - acumulación de capital y patrimonio familiar.	* Improductiva - Consumo del capital y patrimonio familiar.
NECESIDADES DEL SEGURO		
0	20	65 - 90 ó más
	FASE DE ACUMULACION	FASE DE DESCUMULACIÓN
* Pensión o seguro de orfandad	* Pensión viudedad.	* Pensión jubilación.
* Seguro educacional	* Pensión invalidez.	* Pensión viudedad.
* Seguro de enfermedad.	* Pensión familiar.	* Seguro de enfermedad.
* Seguro de accidentes personales.	* Seguro de vida y enfermedad.	* Seguro de accidentes personales.
* Seguro total .	* Seguro de accidentes de trabajo y maternidad.	* Seguro de dependencia.
	* Seguro de desempleo.	

Fuente: Pieschacón, Camilo (2001).

La cobertura de las necesidades de seguro de una persona, durante sus diferentes fases del ciclo vital, constituye el gran aporte social del seguro de vida.

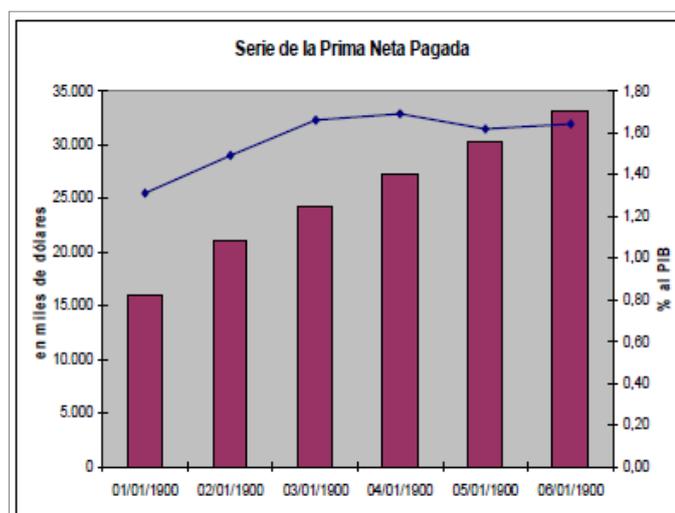
Marco Referencial

Para una mejor comprensión de esta tesis se procederá a explicar con gráficos y antecedentes numéricos sobre el tema en cuestión.

La productividad del sistema de seguros se mide como producto de relacionar la prima neta pagada frente al PIB. Además, las variaciones de las inversiones pueden darse por las captaciones de la prima neta pagada.

Como muestra el gráfico N°2 tanto la prima neta pagada como el Producto Interno Bruto (PIB) han evolucionado de manera ascendente. Se podría mencionar que existen entre ambos ítems una relación directa, porque ha medida que el PIB ha ido en aumento, la prima neta pagada también ha aumentado

Gráfico N°2



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Análisis de Mercado y Análisis Financiero

El mercado de los seguros a nivel mundial es un negocio muy rentable pese a los riesgos que genera. En el Ecuador este sector ha mantenido un nivel estable, pero eso no ha ayudado a obtener un mejor crecimiento de los seguros, y esto puede ser el poco desarrollo que se ha visto del sector.

En parte, la baja familiarización que existe dentro del país para con los seguros (de cualquier tipo) y los beneficios que estos generan son uno de las razones para el poco desarrollo.

A pesar de que en el mundo al tendencia de mayor crecimiento se presenta en el seguro de vida en el Ecuador siguen siendo los seguros generales los que posean la mayor participación en el mercado asegurador ecuatoriano, ya que en el año 2005 el porcentaje del seguros de vida fue de 15.17% y del seguro general fue de 84.83%, mientras que la proporción de seguro de vida en Norteamérica fue de 45.15%, en Europa fue de 59.73%, Asia 75.45%, por lo que se evidencia la falta de incentivos que existe al seguro de vida.

Es necesario contemplar en la ley los cambios que existen actualmente en la comercialización de los seguros como la banca-seguros y el Internet; ya que aún no existe alguna legislación específica que regule su funcionamiento.

La concentración geográfica que existe en el sector asegurador debe ir creciendo y expandirse a nuevas ciudades y provincias del país para así obtener mayores crecimientos.

Este incremento en la renta es porque fomenta la propensión a la inversión productiva de fondos ajenos y porque el coste de seguro se capitaliza e invierte, en mayor parte en inversiones de largo plazo, en la economía nacional.

Lo que hace diferente a las demás compañías financieras es que la empresa aseguradora debe cubrir los costos o beneficios que están estipulados en la póliza.

En general, el mercado de seguros en el país puede ser más explotado por las oportunidades que tienen las compañías de desarrollar nuevos

productos, sobretodo en el seguro de vida que esta poco desarrollado. Se debe impulsar la cultura de seguros en las personas y dar a conocer que las compañías que operan en el país son solventes y seguras para el mercado.

El sistema asegurador ecuatoriano cede en promedio un 60% al exterior debido a la poca capitalización de las empresas

- En el mundo al tendencia de mayor crecimiento se presenta en el seguro de vida, en el Ecuador siguen siendo los seguros generales los que posean la mayor participación en el mercado asegurador, por lo tanto se debe fomentar cuales son los beneficios que trae el seguro de vida para sus asegurador, como el tener un ahorro a largo plazo.
- Es necesario contemplar en la ley los cambios que existen actualmente en la comercialización de los seguros como la banca-seguros y el Internet; ya que aún no existe alguna legislación específica que regule su funcionamiento.
- La concentración geográfica que existe en el sector asegurador debe ir creciendo y expandirse a nuevas ciudades y provincias del país para así obtener mayores crecimientos.
- El seguro favorece a la economía de un país, ya que aporta sus servicios al desarrollo económico y social y sobretodo incrementa la renta nacional.

Marco Legal

Para el buen desempeño de la industria del seguro, el bienestar del país y de los ciudadanos, ya que se hablará de la industria del seguro, tiene que regular su ejercicio, ya que este ente contiene inversión, ahorro, ingreso de los consumidores, y se estudiará si este tiene un impacto en su economía.

Ya lo dice la actual Constitución (Art. 54.) “Las personas o entidades que presten servicios públicos o que produzcan o comercialicen bienes de

consumo, serán responsables civil y penalmente por la deficiente prestación del servicio, por la calidad defectuosa del producto, o cuando sus condiciones no estén de acuerdo con la publicidad efectuada o con la descripción que incorpore”.

Según la Legislación vigente del Ecuador sobre el contrato de seguro nos indica en el Art 1 que:

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.

Como se ha hablado anteriormente en el Seguro se indemniza al asegurador a cambio de una prima.

La legislación de contrato de seguro en el Art 4 trata sobre el riesgo que lo define como un suceso incierto que no depende del asegurado. Por el cual este decide contratar un seguro por un documento llamado Póliza. El asegurado o solicitante debe cumplir las obligaciones del contrato así como también de declarar el estado de riesgo del objeto asegurado.

El pago de la prima para que se celebre el seguro deberá hacerse en el domicilio del asegurador. El asegurador pierde sus derechos de cobro si este incumple las obligaciones.

La Superintendencia de Bancos procederá a la revisión de todas las pólizas aprobadas de las Compañías de Seguros que operan en el Ecuador, para que sus condiciones se ajusten a las disposiciones de este Decreto.

Según la Ley General de Seguros vigente en Ecuador (Art. 3, párrafo 4) dice sobre el Seguro de Vida que:

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.

El Estado a través de la Superintendencia de Bancos garantiza la seguridad de los ciudadanos para empresas bien constituidas y la buena solvencia de las empresas porque a través de esta entidad analizan la solvencia de la empresa en un plazo dado según nos dice la Ley General de Seguros (Ar. 10)

Art. 10.- El Superintendente de Bancos y Seguros, en un plazo no mayor de sesenta días, admitirá o rechazará las solicitudes presentadas para la constitución o establecimiento de las personas jurídicas que integran el sistema de seguro privado, en base a los informes técnico, económico y legal de la Superintendencia de Bancos y Seguros, los que se elaborarán en función de los estudios de factibilidad y demás documentos presentados por los promotores o fundadores. En dichos informes se evaluará la solvencia, probidad y responsabilidad de los promotores, fundadores o solicitantes.

Las empresas de seguros deben invertir en reservas técnicas para garantizar el desempeño y liquidez de su entidad. “Las empresas de seguros y compañías de reaseguros deben invertir sus reservas técnicas, el capital pagado y reserva legal en moneda de curso legal o extranjera, procurando la más alta seguridad, rentabilidad y liquidez”

Capítulos

Capítulo 1: Fundamentación Teórica de los Seguros de Vida

1.1 Definición.

ECUADOR

Si el beneficiario, como autor o como cómplice, hubiese provocado intencionalmente la muerte del asegurado, pierde el derecho de cobrar el valor del seguro (Legislación sobre el contrato de seguros, edición vigente)

América Latina

Venezuela

Por seguro de vida se entiende aquel mediante el cual la empresa de seguros se obliga, dentro de los límites establecidos por la ley y en el contrato, a pagar una prestación en dinero por la suma establecida en la póliza, con motivo de la eventual muerte o supervivencia del asegurado.(Art 90. Ley del contrato de seguro de Venezuela)

Según la Ley de seguro de Venezuela el contrato de seguro no es válido si el asegurado no da su consentimiento antes por escrito al menos de que se trate de un hijo sea o no este mayor de edad.

Bolivia

Son aquellos que amparan los riesgos que afectan la existencia de las personas naturales.

Colombia

Son seguros sobre la vida aquellos en que, cumpliendo lo establecido en los párrafos anteriores, la prestación convenida en la póliza ha sido determinada por el asegurador mediante la utilización de criterios y bases de técnica actuarial.

1.2 Objetivo del Seguro de Vida.

El objetivo de este seguro es del garantizar la estabilidad económica del beneficiario de este, ya sea, para saldar las deudas que causa la muerte del asegurado sea su caso para la educación de sus hijos o la disposición de esos fondos para alguna otra emergencia.

Esto consiste en una suma de dinero llama Capital Asegurado que puede pagar una sola vez o en forma parcial. Los beneficiarios del seguro de vida son los que constan en el contrato de seguro o los herederos del asegurado.

El seguro de vida brinda protección económica los beneficiarios cuando el asegurado se ve amenazado de muerte y causa un beneficio económico para los gastos que esto implica a los beneficiarios del seguro.

1.3 Importancia económica y social del Seguro de Vida

“Sin una protección de seguro adecuada, no podrá existir verdadera libertad ni tranquilidad” (Wilhelm Von Humboldt)

“Seguro es el descuento anticipado de nuestros futuros infortunios” (Jacob Burckhardt, 1905)

La institución económico-social del seguro, ya sea privado o estatal, individual o colectivo, debe su origen, impulso inicial y desarrollo posterior en todas las economías del mundo, estudiando en esta tesis principalmente al Ecuador y América Latina, a los peligros que amenazan tanto a la vida y salud del hombre, como a sus organizadores industriales, financieras, sociales, plan

1.3.1 Importancia y función social del Seguro de Vida

La institución del seguro, especialmente la del seguro de vida, cumple asimismo una serie de funciones sociales en cualquier economía. Podemos afirmar sin exageración, que el seguro ha socializado al capitalismo, liberándolo de sus efectos desfavorables para la gran masa de la población. La sola consideración de que el seguro reparte y distribuye las pérdidas individuales entre los miembros de una comunidad de riesgos, nos hace ver claramente las funciones sociales de esta institución.

A través del seguro se obtiene pues, un redistribución de la renta nacional. No negamos que toda persona al momento de asegurar su vida, no es impulsada por un sentimiento social, sino por su propio egoísmo, por su instinto de conservación. Pero, involuntariamente, ella está ejercitando una función social a través del seguro, ya que está contribuyendo a cubrir las pérdidas de otras economías individuales.

Como anota el Comité Europeo de Seguros, CEA (2006) “al ofrecer productos relevantes para todos los aspectos de la vida, el seguro garantiza el nivel de vida y sostiene al consumo, el cual es uno de los principales impulsores del crecimiento económico”, agregando en otro documento más reciente y relacionado con la crisis económica y la importancia del seguro en el ámbito de las pensiones, los siguientes factores que revisten un importante elemento social:

- Las aseguradoras de vida mitigan en las sociedades integrantes las cargas financieras provenientes de los retos del envejecimiento.

- Las aseguradoras de vida disponen de una experiencia única en los sistemas de prevención para la vejez al ofrecer durante muchos años soluciones sostenibles y adecuadas, tanto para los sistemas de empleo a nivel de las empresas como respecto a los planes individuales de los ciudadanos.
- Las aseguradoras de vida ofrecen inversiones juntas, porque gracias a su experiencia actuarial acumulada durante muchos años están en capacidad de brindar prestaciones garantizadas y sostenibles a largo plazo, tal como es el caso de las rentas vitalicias. Mediante otros productos, las aseguradoras de vida contemplan las prestaciones de la seguridad social en caso de invalidez, muerte o dependencia.
- Las aseguradoras de vida ofrecen también programas flexibles de jubilación acordes con las exigencias de una vida laboral más móvil y facilitan, al mismo tiempo, la portabilidad transfronteriza de las prestaciones de jubilación.
- Finalmente, las aseguradoras de vida han sido promotoras de varias iniciativas tendientes a incrementar la cultura financiera de la ciudadanía en los temas relacionados con la previsión social.

Otra consideración que nos demuestra el carácter social del seguro de vida, es su comparación con el fondo de inversiones, cuyo fin principal radica en que la gran masa de la población sea copartícipe y co-gestora del desarrollo económico, mediante la formación de una comunidad de inversión que garantice una dispersión más o menos considerable de los riesgos a que está expuesta toda inversión de capital.

Las reservas matemáticas de las compañías de seguros de vida no son otra cosa que una especie de super-fondo de inversiones dada la diversidad de valores, tanto de renta fija como variable, propiedad raíz, etc..., que incluye su cartera. Esta diversificación garantiza una estabilidad más o menos

adecuada en la rentabilidad de la inversión y una coparticipación indirecta del asegurado en el patrimonio nacional.

Con el advenimiento durante los últimos años de los llamados micro-seguros, definidos como “la protección de las personas de bajos ingresos contra peligros a cambio del pago de primas periódicas proporcionadas a la probabilidad y coste del riesgo inherente”, Churchill, Craig (2007), se ha ampliado considerablemente el radio de acción social del seguro de vida. Por otra parte, no debemos olvidar que la economía del seguro es, por esencia trabajo- intensivo al pertenecer al sector prestación de servicios, de tal modo que un estímulo para su desarrollo por parte gubernamental trae también consigo efectos positivos sobre el nivel de empleo.

Además, a diferencia de otros sectores económicos, para poder operar y expandirse, la economía del seguro no requiere de grandes inversiones de capital fijo, tales como instalaciones industriales, maquinaria pesada, etc..., hecho de importancia en las consideraciones sobre los costos del desarrollo económico.

Directa o indirectamente, el seguro hace las veces, de institución conciliadora de la economía, al reunir numerosos y pequeños ahorros del público para canalizarlos hacia la inversión productiva, fomentando al mismo tiempo, al mercado de capitales.

En los seguros de vida, la probabilidad de la ocurrencia de los riesgos asegurados es creciente, generalmente en función de la edad. De este hecho se deriva la importante acumulación de capital, vía reservas técnicas o matemáticas que se lleva a cabo en la mayoría de las operaciones de seguros de vida y que reviste una importancia primordial en el desarrollo y fortalecimiento de los mercados de capitales.

Aunque con un enfoque similar pero no igual al de la teoría del ahorro en función del ciclo vital, o sea, de la edad, a continuación se presenta gráficamente las necesidades de seguro de las personas de acuerdo con

dicho ciclo y los productos diseñados específicamente para cubrirlas es económico y social.

La importancia económica del sector de seguros se ha incrementado en los países desarrollados y en algunos en desarrollo. Las aseguradoras forman parte creciente del sector financiero doméstico. Ellas representan y se han convertido también en un actor muy significativo de los mercados de capital internacionales. Durante la década de los 90, los activos totales de las compañías de Seguros crecieron a un ritmo mayor que el de los Bancos.

Los mercados de seguros varían mucho en tamaño y estructura en todo el mundo. Los seguros de vida representan casi el 60% de las primas mundiales; este promedio oculta variaciones regionales de gran consideración dentro de las cuales Asia, por ejemplo, muestra la máxima proporción de pólizas de vida, más del 75%, lo cual refleja la alta proporción de los asiáticos a ahorrar mediante seguros de vida.

Para poder comprender mejor las funciones que cumple el seguro en una economía moderna y en el proceso de desarrollo, es necesario considerar sus efectos micro y macroeconómicos. Por consiguiente, es indispensable analizar sus efectos sobre la rentabilidad, tanto en las economías familiares como industriales, así como sobre la productividad de la economía nacional y mundial.

Debido a que el seguro es una economía de prestación de servicios, porque no produce bienes materiales tangibles o reales, sino protección, seguridad documentada, su importancia económica se traduce mejor en sus efectos indirectos, en las consecuencias que se presentarían si él no existiese.

La economía del seguro presta sus servicios tanto a la esfera de la producción como a la del consumo, a la de la circulación y la distribución, a la economía monetaria y crediticia. La función primordial del seguro radica, pues, en la cobertura de los riesgos, función que en el seguro de vida, como se ha notado, trae consigo una derivativa, o sea, la acumulación de capital.

A continuación se enunciará las funciones microeconómicas como macroeconómicas del seguro de vida.

Corresponde al sector asegurador, y en especial a las aseguradoras de vida, asumir su responsabilidad no sólo con sus clientes sino con el mercado de capitales para que el seguro de vida se constituya en realidad en lo que debería ser, un factor de desarrollo de la economía nacional a largo plazo, a través de la adecuada inversión de sus recursos y reservas para promover el buen desempeño de los indicadores económicos.

(Victoria Bejarano, MAPFRE RE Colombia).

La primera Conferencia de la Naciones Unidas sobre Comercio y desarrollo, UNCTAD en 1964, reconoció el desarrollo de los mercados de seguros y de reaseguros como parte esencial del crecimiento económico.

Podríamos tender a pensar que este “privilegio” del seguro está diseñado para la población con capacidad adquisitiva media - alta; sin embargo para responder a las necesidades de la población más pobre en el mundo y en el país más concretamente han surgido, emulando la idea inicial de los microcréditos, los denominados micro-seguros, también en el ramo de vida y éstos han sido pensados para orientan en sus características técnicas, diseño y precio a proteger los estratos más débiles económicamente y más vulnerables en sus ingresos o renta, se entiende que es “mediante la atenuación de las fluctuaciones en los ingresos causados por los siniestros como los micro seguros – adaptados a la población con ingresos más débiles - participan en la reducción de la pobreza y en la disminución de las incertidumbres”, anota Nabeth, Marc (2010).

Es de conocimiento general que la falta de capital de inversión representa un serio obstáculo en el proceso de crecimiento y que recurrir, por necesidad, a la financiación a corto plazo para las inversiones de capital fijo es una política financiera altamente peligrosa y que engendra, a la larga, problemas de liquidez e insolvencias. La teoría sobre el desarrollo económico sostiene

la estrecha independencia existente entre la tasa de ahorro nacional y el crecimiento económico de un país.

Todo ahorro institucional y periódico, como lo es el efectuado a través de la institución del seguro – sobre todo el de vida – es la formación privada y voluntaria de capital y ocupa un papel preponderante para el desarrollo económico y su financiación y debe tener, en todo estado democrático y libre, la prelación de la política económica gubernamental.

Sencillamente, la acumulación de capital representa el camino más rápido para aumentar la productividad económica y satisfacer en una forma más rápida, económica y eficiente las necesidades insatisfechas de los sujetos económicos.

Este concepto ha generado otro al que la teoría moderna del desarrollo económico lo introduce como “coeficiente de capital”, por la gran importancia al incremento del stock de capital como factor determinante del desarrollo económico, por lo que también recibe el calificativo de “coeficiente de riqueza”.

Con estos antecedentes como base queda claro que el seguro de vida es el complemento de la pensión que suple las necesidades de ahorro y cubre el riesgo en un solo producto, lo que lo hace más interesante y accesible a ese gran número de personas que hoy, por la difícil situación, tienen que renunciar a comprar un seguro de vida para proteger a sus seres queridos en caso de su ausencia, o por el contrario su capacidad de ahorro se ve sensiblemente disminuida.

Una buena alternativa puede ser la de combinar en un solo producto la cobertura por fallecimiento y la constitución de un capital de tal forma que el asegurado-ahorrador se vea participando en una verdadera cultura de ahorro, que desarrollará de un lado el mercado de capitales y que incentivará el crecimiento económico.

A continuación se detallará los principales factores por los que se considera la contribución del seguro de vida en el crecimiento económico y social del país:

1. Promueve la estabilidad financiera y reduce la ansiedad.
2. Sustituye o complementa los programas públicos de seguridad.
3. Facilita las transacciones comerciales.
4. Movilización del ahorro.
5. Permite una gestión más eficiente del riesgo.
6. Estimulo de la prevención del riesgo.
7. Asignación más eficiente de los recursos de capital.

1.4 Importancia y función económica del Seguro de Vida

El seguro de vida cumple varias funciones microeconómicas; entre ellas podemos resaltar las siguientes:

- **Aceptación por parte del asegurador los riesgos limitados y bien definidos.**

El traspaso de los riesgos de la economía del asegurado a la del asegurador, libera al primero de la continua y paralizadora preocupación de poner en peligro la existencia económica de sus dependientes o allegados en cualquier momento – caso de muerte prematura - , o la propia en caso de jubilación. Dicha preocupación será importante, si el asegurado, como suele suceder en la mayoría de los casos, no ha podido formar todavía una reserva de contingencia necesaria para satisfacer las pérdidas y/o las

prestaciones del sistema público o privado de previsión no son suficientes para mantener un nivel económico y social semejante, por lo menos, al disfrutado anteriormente antes del acaecimiento de la contingencia.

La ausencia del seguro podría contribuir a la aversión al riesgo y a atenuar el espíritu empresarial, lo que impediría acometer muchas iniciativas empresariales. Sin el seguro, nadie se atrevería a asumir los riesgos necesarios para que crezca una economía saludable.

Mediante el seguro de vida es posible excluir, en gran parte, la inestabilidad de todo ente económico, pudiendo el asegurado dedicar todas sus energías, libre de preocupaciones, a otras actividades más productivas. La protección del seguro es, pues, especialmente importante para aquellas microeconomías jóvenes, las cuales todavía no están en capacidad de reunir por sí mismas los recursos necesarios para compensar los siniestros eventuales.

Lo más relevante de su esencia radica, según nuestra opinión, en el hecho de que el seguro de vida es la única operación de carácter financiero que garantiza, desde el primer momento e independientemente del número primas satisfechas por el tomador de la póliza o tiempo transcurrido desde la celebración del contrato, el pago de la suma asegurada.

- **Los costos del seguro son menores que los recursos necesarios para formar una reserva compensatoria.**

Una economía individual que desee renunciar al seguro de vida se verá en la obligación de formar, desde un principio una reserva para obtener la adecuada compensación de las pérdidas sufridas por el acaecimiento de uno a varios de los riesgos inherentes a la vida humana. Dicha suma deberá ser formada lo más rápido posible y no podría ser empleada como capital de trabajo o para otros fines, pues debe ser esencialmente líquida.

Prácticamente, es necesario constituir una reserva igual al valor económico de la vida humana amenazada, o sea, una suma cuyos rendimientos y consumo del capital acumulado sea suficiente para producir un ingreso periódico igual o muy semejante al que percibía el asegurado.

Los costos de oportunidad inherentes a la formación de una reserva necesaria de contingencia y la limitada aplicación de tales recursos, representan para los individuos cargas mucho más onerosas que la prima de seguro de vida, es decir, el costo promedio de los siniestros y de los gastos de administración.

Por otra parte y debido a que en los riesgos asegurados la probabilidad de siniestro es siempre menor que la unidad, porque el siniestro asegurado no ocurre con certeza en casos particulares obvio que la prima de seguro de vida es mucho menor que los aportes necesarios para formar una reserva de contingencia.

- **El asegurado puede obtener crédito más fácilmente y bajo condiciones más favorables.**

La elevación tácita de la tasa de interés neta con el valor de la prima de riesgo solicitada por el prestamista, se reduce a la prima de seguro cuando el riesgo está asegurado, principio general aplicado también a los seguros de vida. Considerando la importancia que reviste el crédito para cualquier actividad económica, en general, y para las economías domésticas, en particular, no es difícil deducir los efectos favorables del seguro de vida en este aspecto.

Es por ello que en la vida económica se nos presentan multitud de ocasiones, en las cuales solamente es posible obtener crédito si el riesgo de muerte está cubierto por una póliza de seguro de vida.

Tanto la banca como las cajas de ahorro u otras instituciones de crédito en muchas economías exigen para la concesión de préstamos, especialmente si son de índole hipotecaria, una garantía colateral mediante una póliza de seguro de vida para el caso del fallecimiento prematuro del deudor.

- **La celebración de un contrato por cuenta ajena puede ser provechosa para posición competitiva de una microeconomía.**

Este es el caso del seguro para suscriptores, el seguro de las lavanderías, el seguro de pensiones, etc., así como el llamado seguro de protección de empresas, mediante el cual se garantiza el pago de una indemnización para el caso de fallecimiento del personal de alta dirección de una empresa, habida cuenta que al tratarse de personalmente altamente cualificado y experimentado su sustitución puede estar ligada con altos costos. Igualmente, una variante de este seguro de vida contratado en cabeza de un socio de una empresa familiar o PYME, prevé el pago de los respectivos impuestos de sucesión del socio fallecido y/o la compra a la viuda o herederos de su participación, evitando que la sociedad tenga que liquidarse para atender a dichos pagos.

El seguro puede emplearse, pues, para obtener una ventaja competitiva frente a la concurrencia. Común es también en el mundo anglosajón, el aseguramiento en caso de muerte de los altos ejecutivos de una empresa, como medio de garantizar mediante fichajes costosos su sustitución y lucro cesante.

El seguro de vida aumenta la productividad y disminuye el peligro de crisis económica, a causa de su efecto compensador y estabilizador. Si bien es cierto, tener un seguro no nos garantiza una vida fuera de riesgos, pero si hace soportable aquellas eventualidades que generan un desembolso significativo a nuestra economía. Este efecto reviste también gran

importancia en la conservación del patrimonio personal, familiar e incluso nacional y, lo que es más significativo.

Por citar un ejemplo: en un siniestro cualquiera del que nadie está exento una persona natural activamente económica, puede enfrentarse ante una enfermedad devastadora o una calamidad que le genere incurrir en altos gastos para sobrellevarla, tratarla o reponerse; lo cual generaría a falta de capital la demora del tratamiento o atención a la misma o en su defecto buscar medios de financiamiento “ordinarios” que lo dejarían con altas tasas de interés y largos años de deuda. El panorama de esta persona sería completamente distinto si estuviese asegurado, asegurarse es “curarse en sano”, es velar por la estabilidad económica presente y futura.

El seguro de vida a más de asistir nuestras calamidades, nos permiten conversar nuestra situación económica o “status”, y protegernos con solvencia durante nuestra inoperancia en las actividades que desarrollemos, todo esto porque la institución del seguro facilita el capital necesario y asume los principales riesgos en aquellas situaciones que por su índole resultan muy azarosas para los empresarios.

Al transformar el riesgo en costo fijo y tasable, el seguro permite, además, un cálculo racional y con ello una buena gestión económica, así como la elaboración de planes económicos y financieros, ya sea a nivel empresarial o nacional.

Estas consideraciones han inducido a muchos tratadistas a calificar la institución del seguro como costo del crecimiento económico, o sea, como sistema tasable, calculable y racional de compensar las pérdidas ocasionadas por el azar; efectivamente, solo a través de la industria del seguro, basada técnicamente en la ley de los grandes números, el caso fortuito y aleatorio se convierte para los empresarios y economías domésticas en un costo fijo y libre de apreciaciones subjetivas, más o menos erróneas, sobre su magnitud y valor.

1.5 Funciones macroeconómicas del seguro.

1.5.1 El seguro compensa y atenúa el acaecimiento de los riesgos sobre la vida humana.

Es de conocimiento de todos que las Compañías de Seguros tienen cláusulas limitativas, y manejan estrictas estipulaciones sobre los deberes de los asegurados, contenidas en las pólizas de seguro de vida, tales como las revisiones médicas periódicas para promover y estimular la salud que impiden, en cierto modo, que se presente un mayor número de siniestros, contribuyen a aumentar el bienestar corporal de sus asegurados y su esperanza de vida, descubriendo enfermedades ocultas o a tiempo. No hay que olvidar las medidas tendientes a la rehabilitación, conservación de la salud y la actividad productiva.

Por otra parte, al indemnizar oportunamente, el seguro evita que los daños aumenten en dimensión y se produzcan pérdidas adicionales. Las indemnizaciones en caso de enfermedad impiden que ésta se agrave y con ello un perjuicio mayor o la muerte.

1.5.2 El seguro de vida canaliza el ahorro para ponerlo a la disposición de la economía general con fines productivos.

Según la teoría Keynesiana de la demanda de Dinero hay tres motivos para retener el dinero:

1. Motivo de transacciones
2. Motivo Precaución
3. Motivo Especulativo.

Motivo de transacciones:

El dinero facilita las compras corrientes o previstas, y permite enfrentar adecuadamente los desfases entre los ingresos y los gastos. Se evidencia la diferencia entre la demanda transaccional de dinero de las familias del de las empresas.

Motivo Especulativo:

“El dinero aunque no rinde intereses sirve también como una reserva de valor”, que a diferencia con otros activos, como bonos y las acciones, que aunque rinden intereses o utilidades no tienen riesgos que puedan ocasionar pérdidas de capital.

Motivo de Precaución:

Básicamente para hacer frente a los gastos inesperados futuros, como gastos en medicinas o para aprovechar una buena oportunidad de compras que no se sabe cuándo se va a presentar.

El seguro disminuye el motivo precaución liberando y poniendo a disposición de la actividad inversionista una mayor suma de capital, hecho que no deja de tener sus consecuencias sobre la tasa de interés reinante en el mercado de capitales.

Evidentemente, para ahorrar hay que tener renta disponible algo que para la mayoría de las personas en estos momentos es muy complicado. El Seguro de Vida no es la receta para hacernos ricos, pero sí una alternativa de ahorro estable para que, sin ser rico, se genere una cultura de ahorro idónea para las familias ya que permite ir acumulando las pequeñas cantidades que mes a mes vamos retirando, tiene fórmulas de liquidez por si en algún

momento se necesita hacer uso del dinero y, a diferencia de la mayoría de los productos, el dinero no corre riesgos o éstos están muy controlados; más bien se convierten en auténticas alcancías, donde el dinero siempre está protegido, no se pierde pase lo que pase en los mercados financieros, y además va creciendo día a día con la rentabilidad que ofrece el Seguro; por lo que el seguro es también un eficaz agente financiero, capaz de canalizar tu dinero, lograr rentabilidad y ofrecerte una senda de ahorro sin sobresaltos y con ventajas fiscales.

El Seguro encierra un importante elemento de solidaridad, inexistente en las otras modalidades, porque con las primas de los no fallecidos se pagan las prestaciones en caso de muerte y con aquéllas de los no sobrevivientes las de los receptores de rentas vitalicias y temporales.

Este elemento es único entre todos los instrumentos de ahorro personal y familiar y constituye la razón fundamental de que en la mayoría de los países se le otorgue un tratamiento tributario más favorable, de tal manera que cuando se habla de neutralidad fiscal es absolutamente necesario tomar en cuenta este elemento diferenciador. En otras palabras, neutralidad fiscal sólo puede existir entre instrumentos iguales.

El seguro de vida como potente instrumento del ahorro personal y contractual es imprescindible en la movilización de los recursos financieros que garanticen el crecimiento económico y el bienestar social. Se debe a su satisfactorio desarrollo en buena parte una estructura financiera más moderna y acorde con la globalización, porque como intermediario financiero que es en el sentido más amplio de la expresión desacopla el proceso de ahorro del de inversión profesionalizando su gestión y asumiendo riesgos que en muchas ocasiones no desean hacerlo los asegurados por sus propios medios.

Las Compañías de Seguros ofrecen las mismas ventajas que otros intermediarios financieros en la canalización del ahorro doméstico hacia la inversión nacional, motivo por el cual las aseguradoras de vida revisten

especial relevancia en el desarrollo económico del país. Sus compromisos a largo plazo y su flujo estable y generalmente positivo de liquidez constituyen una fuente ideal de recursos financieros para el gobierno y las empresas.

Cuando al ahorro personal se refiere en cualquier economía a cumplir dos funciones esenciales: una económica o financiera y una social.

La función financiera radica en su importancia como fuente de recursos, por lo general a largo plazo, para satisfacer las necesidades del sector público y privado, fomentando con ello el mercado de capitales y la consolidación financiera de las empresas y de toda la economía nacional. Se entiende por consolidación financiera a la transformación, por parte de la industria, de sus deudas a corto y mediano plazo por obligaciones a largo plazo, es decir, por capital de participación representado en acciones o capital ajeno en forma de bonos, bonos convertibles, etc.

Este proceso de transformación al que se hace referencia se efectúa a través del mercado de capitales y representa un elemento importante para la estabilidad monetaria.

La no existencia de un mercado eficiente de capitales, alimentado por los ahorros personales e institucionales, el sector público y privado obligaría a recurrir al crédito a corto plazo de los bancos comerciales, política peligrosa como lo demuestra la crisis bancaria de Alemania en el año de 1931.

La carencia de un mercado de capitales eficiente representa un verdadero problema para los bancos comerciales y el sector empresarial, quienes no pueden transformar sus obligaciones a corto plazo por capital a largo plazo, lo cual repercute, lógicamente, en la financiación de nuevas inversiones.

Es el ahorro captado por las Compañías de Seguros, básicamente capital a largo plazo, es evidente que ellas cumplan una función muy importante como conciliadoras del sistema financiero, impulsando así el crecimiento económico.

El Balance de una aseguradora evidencia que entre el 85-95% de su pasivo total está constituido por la llamadas reservas matemáticas o provisiones técnicas, o sea, por el ahorro acumulado de sus asegurados, cuya contrapartida en el activo está representada por la cartera de inversiones a largo plazo.

La probabilidad de muerte depende mucho de la edad; por tanto es creciente, aunque la curva se haya suavizado durante las últimas décadas por el alargamiento de la vida humana. Así como también es creciente en función de la edad la probabilidad de invalidarse y, la más importante de todas, la probabilidad de sobrevivir, o sea, el aumento de la longevidad.

Por tal motivo, ya en los años 20 del siglo pasado, se afirmaba acertadamente que el ramo de seguros más desarrollado por estar basada la determinación de las primas y de las reservas matemáticas en un cálculo muy sofisticado de probabilidades era el seguro de vida, aunque objetivamente el seguro de vida, tanto cuando cubre el riesgo de muerte como de sobrevivencia, es en realidad un instrumento para cubrir la pérdida de ingresos más que la muerte en sí.

El resultado de aplicar probabilidades crecientes en los cálculos de la prima de riesgo se refleja en el hecho de que el coste del respectivo seguro (tasa de prima) sea también creciente en función de la edad y, por consiguiente, a lo largo de la vigencia del seguro, pudiendo llegar a ser prohibitivo su coste en edades avanzadas, en la cuales es indispensable mantener vigentes las coberturas del seguro de vida, porque en la mayoría de ocasiones a medida que se avanza en edad disminuye la capacidad adquisitiva y de pago de los asegurados.

Para evitar estas situaciones, la técnica actuarial trata de mantener constante el coste del seguro de vida, ya sea en términos absolutos o relativos, recurriendo a la llamada nivelación de la prima periódica.

El objetivo es fijar una tasa de prima que durante un periodo inicial de la vigencia del seguro sea mayor que la actuarialmente necesaria, constituyendo con la diferencia una reserva matemática, la cual, capitalizada a la tasa de interés estipulada, es utilizada para financiar posteriormente el faltante entre la prima actuarialmente requerida y la que se está percibiendo de los asegurados, garantizando así un coste fijo. Adicionalmente a este riesgo creciente, muchas modalidades del seguro de vida, como son las de capital o renta diferida, traen aparejada una prima específica de ahorro.

Por tratarse de operaciones generalmente a largo plazo, las compañías de seguros de vida y sociedades de capitalización obtienen, año tras año, un superávit entre sus ingresos y egresos, el cual está destinado a alimentar las reservas matemáticas suficientes para garantizar los compromisos adquiridos.

En el gráfico a continuación se intenta evidenciar la transformación, a través de la economía del seguro, del dinero, es decir, de los recursos a corto plazo, en capital, o sea, de recursos financieros a largo plazo para la inversión.

Es a través de las aseguradoras (en cuanto a seguros de vida se refiere) y las sociedades de capitalización que el dinero de consumo es transformado en capital de inversión y de trabajo; este proceso de acumulación de capital se realiza continuamente y en él radica la gran importancia de la institución seguro en el proceso de desarrollo.

Gráfico No 3

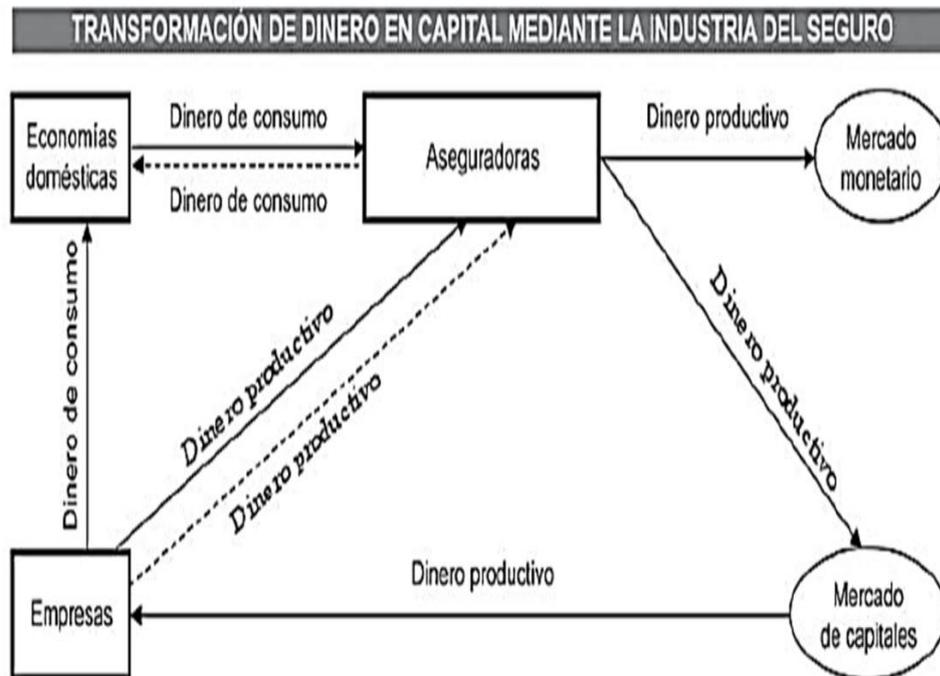


Diagrama según Wagenführ, H Wirtschaftskunde de Versicherungswesens, Stuttgart 1938.

1.5.3 Otras consideraciones macroeconómicas

Hoy el seguro de vida goza de una excelente reputación en el mundo por ser el único vehículo de planificación. En su forma más simple, el indemniza al tomador del seguro de las pérdidas financieras incurridas como resultado de la muerte del asegurado, probablemente no hay en ningún país del mundo otro instrumento financiero que provea tantos beneficios, por los siguientes motivos:

Primero: El seguro de vida es un excelente vehículo de Acumulación de Riqueza

Segundo: El seguro de vida es también un excelente vehículo como Preservador de la Riqueza, porque protege los activos o deudas contraídas

Tercero: El seguro de vida en un eficiente Transferidor de la Riqueza, por ejemplo, en caso de muerte”.

Estudios han encontrado una relación a largo plazo entre el desarrollo del tamaño del mercado de seguros y el crecimiento económicos respecto a todos sus componentes.

La actividad aseguradora en el mercado, tanto como intermediario financiero como proveedor de indemnizaciones y transferencia de riesgo, puede contribuir al crecimiento económico al permitir la gestión más eficiente de los riesgos y movilizar el ahorro doméstico, constatando que los países de mayor renta obtiene estos resultados en el caso del seguro de vida.

Existe una correlación positiva entre el nivel de desarrollo de un país y la cobertura de seguro. Ello se releja tanto en el volumen de primas generado como porcentaje del PIB – penetración del seguro – como en la prima per cápita – densidad del seguro. Como un servicio de infraestructura, el seguro juega un papel primordial en el desarrollo económico.

Un sector de seguros funcionando bien facilita la eficiente asignación del capital del país y la canalización del ahorro hacia la inversión, concluyendo con la afirmación de que dado su papel dual tanto como servicio estructural y comercial, el sector afecta directa e indirectamente las actividades de los individuos y de los negocios.

Capítulo 2: Seguros de Vida y sus derivados en Ecuador.

2.1 Historia de las Compañías de Seguros en Ecuador.

“Son 44 aseguradoras que prestan sus servicios en el país en la actualidad. Entre estas se reparten un mercado relativamente pequeño, considerando el tamaño de la población. Sin embargo, para la época republicana, cuando se

instauró el seguro en el Ecuador, las historia era diferente, según Rodrigo Cevallos, presidente de la Asociación de Compañías de Seguros del Ecuador”.

Diario HOY, publicado el 29 de febrero del 2008.

2.2 Organismos de Control en el Ecuador.

La Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, es el ente de supervisión y control del sistema financiero ecuatoriano, incluido el sistema de seguro privado y el sistema nacional de seguridad social.

La Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, es un organismo técnico, con firmes valores institucionales, que tiene como principales objetivos, la vigilancia y control de manera transparente, veraz, legal, íntegra y ética de las instituciones del sistema financiero, seguro privado y de seguridad social ecuatoriano, con el fin de que estos realicen sus funciones bajo las leyes establecidas

2.3 Reseña Histórica de la Superintendencia de Bancos.

El Ecuador tras conseguir su independencia en 1830, tenía una economía poco monetizada, en la que circulaban monedas de oro y plata acuñadas de acuerdo con sucesivas leyes de moneda.

Nuestro naciente país se caracterizaba por ser agrícola y comercial, actividades orientadas en gran parte al comercio exterior, debido a a estas actividades enfrentó una insuficiencia de recursos monetarios.

La exportación de monedas, la falsificación e incluso la emisión de billetes por establecimientos particulares determinó que en 1832 se dicte por

primera vez una Ley de Monedas en la República del Ecuador, para regular la acuñación de dinero y plata.

En 1869 se promulgó la Ley de Bancos Hipotecarios, cuya vigilancia, a pesar de ser incompleta, se mantuvo durante más de cincuenta años.

Fue en 1899 cuando se elaboró una Ley de Bancos que disponía lo concerniente a los bancos de emisión, que operaban en la fabricación de moneda y en el manejo de los negocios bancarios del país. Llegaron a ser seis las entidades que emitían dinero.

Por primera vez se nombró una autoridad de supervisión de los bancos, mediante decreto ejecutivo en 1914, cuando se creó el cargo de Comisario Fiscal de Bancos, Su misión era vigilar la emisión y cancelación de los billetes de bancos, medida que entonces se dictó como de emergencia.

En 1927, bajo inspiración de la Misión Kemmerer (1925 - 1927), llamada así porque la presidió el doctor Edwin Walter Kemmerer, produjo en el país una verdadera transformación en el ramo bancario y financiero al expedir: La Ley Orgánica de Bancos, la Ley Orgánica del Banco Hipotecario (Banco Nacional de Fomento) y la Ley Orgánica del Banco Central, que afianzaron el sistema financiero del país, así como otras leyes que regularon el manejo de la Hacienda Pública.

Desde entonces, se estableció la supervisión de las operaciones bancarias mediante la creación de la SUPERINTENDENCIA DE BANCOS el día 6 de Septiembre de 1927”

(Superintendencia de Bancos y Seguros, vigente).

Visión

“Ser una Institución técnica de regulación y supervisión de alta productividad, prestigio y credibilidad para satisfacer con calidad los servicios que presta a los actores externos e internos, con recursos humanos competentes y tecnología de punta”. (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, vigente)

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”. (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, vigente)

Capítulo 3: El Riesgo.

Hay toda una amplia materia a desarrollarse bajo la premisa que es necesario conocer los riesgos y tipos de riesgos ante los cuales nos vemos frecuentemente expuestos y de los que prescindimos viéndolos muy ajenos o por falta de conciencia de la realidad en la que nos vemos envueltos; “no se puede hablar de la medicina si no se expone la enfermedad”; por tanto es indispensable identificarlos, categorizarlos y prevenirlos sobre todo.

El riesgo acompaña al hombre y forma parte de su naturaleza, aunque no todos los riesgos son iguales ni comparables puesto que es muy distinto el riesgo que se corre en un avión durante un viaje al de una calamidad doméstica durante las tareas de una ama de casa o en una navegación por diversión y turismo en el océano; más aún si se trae a mención las que pueden dar en el marco de la rutina diaria en la calle, situaciones de las que nadie está exento y nos desestabilizan a varios niveles, por mencionar los mayor impacto: psicológico, físico y económico.

Es preciso conocer la contraparte de los SEGUROS, que son los RIESGOS, puesto que si los segundos en mención no existiesen no tendría sentido el primero.

3.1 Características del Riesgo

A) El acontecimiento ha de ser posible:

El riesgo es una posibilidad, es decir que es un situación que “ha de poder ser o suceder”, por lo que si el acontecimiento es imposible que suceda entonces no hay probabilidad de que exista un riesgo.

B) El acontecimiento ha de ser incierto:

No se puede estar seguro de que ocurrirá.

C) El acontecimiento ha de ser fortuito o accidental:

Se produce independientemente de la voluntad del hombre. En todo caso la actitud normal debería ser prevenirlo o evitarlo.

D) El acontecimiento tiene consecuencias económicas negativas:

El suceso debe comprometer una pérdida; y este punto es importante enfatizar, puesto que va de la mano con la afectación al capital o programación económica con la que contamos según nuestros ingresos y planificaciones. Por lo que siempre tendrá un impacto negativo, que si no prevemos puede ser devastador.

3.2 Clasificación de los Riesgos:

Existe gran cantidad de riesgos de diferente naturaleza, por lo que es preciso clasificarlos para conocerlos. Para clasificarlos se manejan distintos criterios:

A) Por la Naturaleza de las pérdidas:

Consiste en la pérdida valores monetarios de Patrimonio que origina un evento desafortunado.

B) Por su Origen y Alcance.

Según a quienes pueda afectar los riesgos o quienes puedan originarlos.

C) Por su sistema de Valoración.

El sistema de valoración de riesgos depende de su frecuencia de aparición. Son riesgos que se repiten frecuentemente y pueden llegar a ser estudiados para tener conocimiento suficiente tanto de sus posibilidades de ocurrencia en un lugar y tiempos determinados, como de la intensidad de los daños que puede producir.

3.3 Aspectos peculiares de los Seguros de Vida.

La naturaleza y principios de los seguros personales difieren notablemente del resto. Considerando las siguientes razones:

- En los seguros personales no existe una valoración objetiva, sino subjetiva. Hay que tener muy en cuenta que en este caso “el bien” asegurable es la propia persona como sujeto expuesto al riesgo, y esto no admite una única cuantía o baremo sino tantas como situaciones pueda contemplar.
- Es evidente que la vida o el fallecimiento no valen igual para todas las personas, por tanto no se puede hablar de indemnizar un daño concreto con un coste equivalente para todos los casos. Cada padre de familia representa un valor monetario distinto para todos los que dependen de él.
- Basándonos en esto, las sumas aseguradas se fijan atendiendo a las necesidades y posibilidades económicas de cada cual. En definitiva no se trata tanto de resarcir un daño como de proporcionar al

asegurado una protección, un respaldo monetario ante las diferentes circunstancias.

- Con este componente de subjetividad es posible, por ejemplo, contratar cualquier capital en un seguro de vida (a expensas de los criterios de selección de riesgos y suscripción determinados por cada entidad) o ser titular de más de una póliza para cubrir un mismo hecho como el fallecimiento. Esto no es factible en los seguros patrimoniales.
- El riesgo a asegurar siempre recae sobre una persona en concreto, con la exigencia de que si el tomador es diferente del asegurado, se requiere el consentimiento de este último para la contratación.
- El evento cubierto no es necesariamente una circunstancia dañosa. Existen modalidades de seguro de vida que no buscan compensar económicamente al titular, sino canalizar un ahorro para su futuro o prestarle un servicio asistencial. En este sentido actúan muchas veces como fórmulas complementarias a la acción protectora.

El asegurador podrá garantizar como riesgos principales sobre la vida del asegurado, los de muerte, supervivencia o cualquier combinación de ambos, y como riesgos complementarios los de invalidez, fallecimiento accidental o cualquier otro que tenga por objeto cubrir los riesgos que puedan afectar a la existencia o integridad corporal del asegurado.

Las prestaciones y sus cuantías quedarán fijadas en las condiciones especiales y particulares suscritas por el tomador y el asegurado.

Por lo tanto, puede afirmarse que un seguro de vida resuelve, de modo genérico, tres necesidades:

1. La protección económica del asegurado y de su unidad familiar ante imprevistos graves, como el fallecimiento prematuro y la invalidez.
2. El ahorro a medio y largo plazo, de cara a generar ingresos suficientes en el futuro para hacer frente a situaciones concretas (complemento de la jubilación) o aún poco definidas en el momento de la contratación (por ejemplo, estudio de los hijos).
3. Ambas de manera simultánea.

En definitiva, el seguro de vida resuelve los problemas económicos que provocan todas aquellas situaciones que reducen o impiden nuestros ingresos, ejerciendo una importante función social de previsión tanto en lo que respecta a los propios asegurados como a sus familias, las cuales dependen de ellos en muchas ocasiones.

El objetivo por consecuencia, no es tanto, reparar un daño puntual, sino prevenir o preparar con tiempo suficiente las consecuencias económicas o asistenciales de un riesgo que puede afectar directamente a la calidad de vida de cualquier ciudadano.

La gran competencia en el mercado financiero y la propia evolución del seguro de vida en las últimas décadas, han propiciado una cuarta finalidad. Se trata del seguro de vida planteado directamente como instrumento de inversión, en el que el objetivo fundamental es conseguir la mayor rentabilidad para un capital aportado inicialmente, teniendo en cuenta el plazo y el riesgo que desee el titular.

El seguro de vida beneficia a la sociedad, a ello se debe que los gobiernos, conscientes de su necesidad, hayan establecido incentivos fiscales para su

contratación, sometiendo a las primas de seguros o a las indemnizaciones a un régimen tributario estimulante.

Las aseguradoras de vida adquieren una creciente importancia al relevar de sus cargas a los sistemas públicos de pensiones”, lo cual implica menos cargas financieras para los contribuyentes y, mejor dicho, la sustitución de las mismas por ahorro.

Son las aseguradoras de vida quienes al ofrecer planes de pensiones empresariales e individuales y simultáneamente son expertas en áreas como la de los riesgos de longevidad y ‘asset-liability management’ las que pueden contribuir a proteger adecuadamente el ingreso de las personas en la vejez.

Para que el sistema se conserve y mantenga, debe establecerse una combinación adecuada de financiación entre reparto y capitalización. En vista de ello, los sistemas privados de pensiones representan una condition sine qua non para la estabilidad, continuidad y equilibrio del seguro de pensiones de reparto, constituyendo, por decirlo así, un elemento idóneo y necesario con el fin de que todo el sistema pueda absorber más fácilmente las adversas tendencias demográficas y se pueda mantener un nivel adecuado del Estado de Bienestar.

Al analizar la importancia de la formación de patrimonio privado como instrumento de previsión social, los mencionados autores argumentan que, a diferencia de las transferencias sociales, una de las principales ventajas del patrimonio productivo radica en que no sólo significa una participación del ahorrador en la creación de valor o de riqueza, sino también en que contribuye activamente a ella, porque el inactivo que dispone de un patrimonio productivo no es verdaderamente inactivo. Su única diferencia con el económicamente activo es que su contribución a la creación de riqueza no se traduce en trabajo remunerado.

1. Facilita las transacciones comerciales.

Mediante la cobertura de los diferentes riesgos, el seguro facilita las transacciones comerciales. Basta recordar la exigencia de muchas entidades prestamistas de que la deuda contraída esté asegurada en caso de fallecimiento del deudor antes de su cancelación. En los seguros generales los ejemplos son muy numerosos.

2. Movilización del ahorro.

Desde hace varios años se ha suscitado en muchos países un importante debate académico sobre la incidencia de los regímenes de Seguridad Social en el comportamiento del ahorro personal y sus repercusiones en el mercado de capitales.

Aunque no en todos los países se ha demostrado una evidenciado correlación, muchos opinan que la sustitución del ahorro privado por un sistema estatal de protección que la mayoría de los ciudadanos percibe erróneamente y está convencida que se trata también de un ahorro, engendra tendencias negativas, a corto, medio y largo plazo, en el nivel de ahorro personal.

Para cualquier nivel de ingreso, patrimonio y régimen jubilatorio, cada dólar adicional de cotización a la Seguridad Social implica, aproximadamente, un dólar menos en las reservas de los fondos privados de pensión. Finalmente, llega a la conclusión de que la Seguridad Social ha inducido una reducción del ahorro y la acumulación de capital, habiéndose producido, simultáneamente, una reducción dramática en el ahorro relativo canalizado a través de los fondos privados de pensión. El sistema de Seguridad Social afecta en forma adversa al ahorro personal; sin embargo, no resulta claro de si la causa primaria es debida a la perspectiva de recibir pensiones o beneficios cuyo valor actual es mayor que el valor de las futuras cotizaciones o a causa de las actuales cotizaciones.

Por otra parte, al sentirse ampliamente protegida una persona a través de mecanismos estatales de pensiones, es obvio que ella disminuya en su presupuesto aquellas partidas destinadas al ahorro en sus diferentes formas, porque los sujetos económicos no son conscientes de que todo el mecanismo financiero de las pensiones públicas descansa en el sistema de reparto que no genera ahorro.

A ello se añade, en el caso de que el sistema cuente con un fondo de reserva, de que el continuo alarde sobre su cuantía refuerza en la ciudadanía la sensación de estar ahorrando para la jubilación. No existe cultura de 'previsión para la vejez', ha desaparecido para una creciente parte de la población, porque el individuo puede asegurar su vejez solamente con sus cotizaciones sin necesidad de tener hijos, de formar un patrimonio y de trabajar mucho tiempo.

Estudios que se resumen fácilmente en la conclusión de que cuanto mayor es el gasto público en pensiones, expresado en porcentajes del PIB, tanto menor es la formación de patrimonio privado, incluyendo aquél destinado a la previsión de la jubilación, de tal manera que la generosidad de los sistemas de pensiones públicos es contraproducente para el ahorro familiar y, por consiguiente, para el ahorro nacional y la financiación de las inversiones.

Para tratar de cuantificar hasta qué punto los sistemas públicos de pensiones influyen en la decisión de jubilarse, o sea, representan un estímulo para ello, la investigación económica moderna ha desarrollado y acuñado el concepto de Pension wealth – riqueza o patrimonio pensional – siendo, a nuestro juicio, la expresión de riqueza ficticia mucho más acorde con la realidad, porque se trata de una deuda del Estado, no documentada, no fungible y que no devenga interés alguno, no contabilizada, sin amortización prevista y que adolece de la más mínima transparencia.

Pese a los cálculos actuariales para su determinación no deja de ser una ficción o magnitud nocional por la sencilla razón de que se trata del valor

presente o actual de los lujos financieros que en forma de pensión recibirá durante su vida un jubilado. En el fondo, según nuestra opinión, ella expresa cuantitativamente la anotada sensación o percepción del respectivo sujeto económico de haber ahorrado o estar ahorrando.

3. Permite una gestión más eficiente del riesgo.

Los sistemas e intermediarios aprecian el riesgo y proveen sus transformaciones, asociación y reducción, funciones fundamentales para el buen funcionamiento de la economía. Los aseguradores aprecian los riesgos a dos niveles. En primer lugar valoran la pérdida o siniestro potencial y en función de ella determinan la prima a cobrar.

En segundo término, mediante su actividad inversora valoran el riesgo de crédito de las diversas opciones de inversión disponibles, actividad que enriquece a los mercados de capitales, independientemente de la existencia de las agencias calificadoras. Esta es la causa por la cual las técnicas de inmunización de carteras fueron desarrolladas inicialmente por los actuarios de las aseguradoras de vida.

La tasación y apreciación de los riesgos por parte del sector de seguros conduce a una mayor transparencia de los mercados, de la cual se benefician empresas, inversores, prestamistas, empleados, etc., facilitando la transformación de los riesgos que gravitan sobre su vida y propiedades. Especialmente el seguro de vida permite esta transformación de sus ahorros a los niveles y perfil deseados de riesgo, liquidez y seguridad.

La agrupación de los riesgos y de los recursos financieros representativos de las reservas matemáticas en los seguros de vida reduce la volatilidad ocasionada por la incertidumbre sobre la ocurrencia de los riesgos, representando el precio de ello, la prima de riesgo, una magnitud fija y positiva en un análisis de coste/beneficio.

Pero la gestión de los riesgos exige también su transformación, siendo las aseguradoras las instituciones por excelencia para desempeñar esta función en beneficio de las personas y el sector empresarial. Simultáneamente, mediante la combinación de apreciación del riesgo y su transformación, las aseguradoras permiten que sus pólizas y productos se adapten a las necesidades y posibilidades de los asegurados. Por último, encontramos la importante función económica y financiera consustancial al aseguramiento y consistente en asociar y aminorar los riesgos.

Mediante la agrupación de riesgos homogéneos y la determinación del precio de su cobertura – la prima de seguros - la actividad aseguradora hace viable la aplicación de la denominada Ley de los Grandes Números, o sea, del cálculo de probabilidades, principio sin el cual no serían asegurables.

Esta función de agregación de riesgos encuentra su contrapartida en el activo del balance de las aseguradoras y está materializado en las inversiones realizadas con los recursos captados, hecho notorio en las operaciones de seguro de vida y poco significativo en las de seguros generales.

4. Estimulo de la prevención del riesgo.

Una típica actividad de la industria del seguro es aquella relacionada con la prevención y reducción de los riesgos inherentes a la vida humana y la actividad económica. Su conocimiento más detallado sobre las causas que conducen a su ocurrencia y sus bases estadísticas sobre su frecuencia les permiten desplegar campañas eficientes de prevención que muchas veces conducen a reducciones significativas en el coste del seguro.

5. Asignación más eficiente de los recursos de capital.

La información financiera y económica a disposición de las aseguradoras les permite una evolución más precisa de las empresas, proyectos y personal directivo y, con ello, una orientación más eficiente en la colocación de los fondos captados. Como inversores institucionales que son suelen intervenir activamente en beneficio propio y de sus asegurados al buen gobierno empresarial y la aplicación de normas estrictas de inversión y ética.

El análisis del seguro de vida como instrumento de ahorro contractual, resulta importante distinguir entre las operaciones de vida individual y aquéllas de seguros colectivos o de grupo, en vista de que las primeras exigen costes operativos y administrativos más elevados, lo cual no es el caso de las segunda, cuyo tomado del seguro suele ser la empresa para grupos numerosos e importantes de asegurados.

El crecimiento económico constituye un coste y el seguro un instrumento adecuado para absorberlo y compensarlo en una forma racional y con una buena relación coste/beneficio, en este análisis es posible resaltar en su verdadera magnitud la contribución del seguro al desarrollo económico y social sostenible, distinguiendo para ello entre los costes materiales y los humanos.

La concepción según la cual el riesgo representa un motor de la economía no es incompatible con la práctica del seguro que tiende precisamente a reducir los riesgos en la medida de lo posible..

El seguro reduce las necesidades de capital de las empresas; estimula la inversión e innovación; coadyuva a la política pública de pensiones mediante los sistemas complementarios; representa un importante instrumento del ahorro institucional y, en especial, estimula y ayuda a mantener el nivel de consumo a lo largo del ciclo vital.

Capítulo 4: Demanda de los Seguros en el Ecuador.

4.1 Importancia del Seguro de Vida en las personas.

Si hablamos en el término religioso o psicológico se podría comenzar diciendo que cuando se forma una familia se lo hace con el afán de brindarles seguridad plena y amor.

Se tiene el compromiso de protegerlos hasta más allá de la vida es por eso que se creó el seguro de vida y como el futuro de un individuo es incierto es posible con esto disminuir el impacto financiero que conlleva una muerte de un ser querido.

La principal razón del seguro de vida es garantizar el bienestar económico es por eso que se ha dicho en innumerable ocasiones que constituye una inversión o un ahorro para las personas.

Así para distribuir los recursos para lo que sería el consumo o los gastos a lo largo del tiempo o en épocas de bajos ingresos como sería en la inesperada muerte de un miembro familiar y hacer frente de los fondos que nos da el seguro para emergencias y así el ahorro llega hasta sus descendientes o el beneficiario de dicha póliza de seguro.

4.2 Demanda de Seguros en el Ecuador y su evolución.

En Ecuador alrededor del siglo XIX solo habían seguro de transporte y contra incendios, en el año de 1933 se da paso para que la Superintendencia de Bancos sea el Organismo Control para las compañías de seguros y reaseguros.

Es así que hasta el 2006 como evoluciona los seguros en Ecuador

Tabla No 1

Evolución de Compañías de Seguros	
Año	No Compañías
2000	41
2001	41
2002	42
2003	42
2004	42
2005	41
2006	43

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

En el año 2000 teniendo 41 aseguradoras en el Ecuador manteniéndose las misma en el siguiente año. Del 2002 al 2004 aumentaron 1 aseguradora más y hasta el 2006 hubo 43 aseguradoras en el país.

Gráfico No 4



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Como se puede ver en los gráficos anteriores la evolución histórica que se ha tenido esta industria paso de 41 en el 2000 a 43 en el 2006 donde según la Superintendencia de bancos y seguros responden a 8 aseguradoras en lo que respecta a seguros de vida, 20 a empresas mixtas y las demás responden a seguros generales. En el gráfico No 4 se puede apreciar de una mejor manera como ha sido su evolución

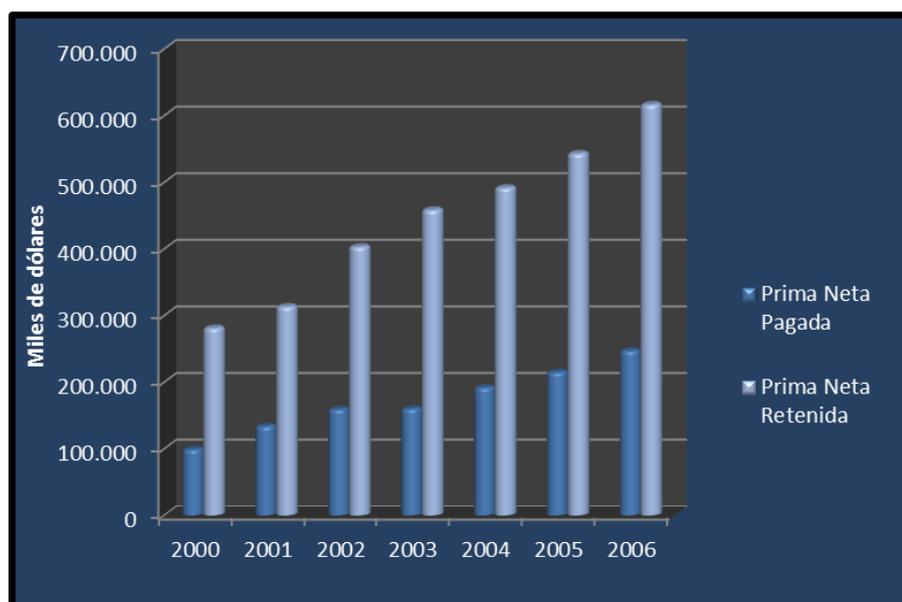
Tabla No 2

Prima de los Seguros En Ecuador Miles de dólares		
AÑO	Prima Neta Pagada	Prima Neta Retenida
2000	98.743	280.895
2001	133.711	313.180
2002	159.135	403.088
2003	159.848	458.379
2004	191.605	491.456
2005	214.747	542.968
2006	247.050	616.485

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Gráfico No 5



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Debido a la evolución que ha tenido y la necesidad de los individuos de asegurar sus bienes o vida por alguna catástrofe, llevó a que esta industria crezca; las cuales llevó a que las primas netas crecieran y la industria se fortalezca cada vez a pasar el tiempo.

Tabla No 3

Año	Suceso
1943	Primera póliza de aviación en Ecuador
1945	Se introduce el Seguro de finanzas de fidelidad
1946	Se introduce el ramo de automotores
1947	Se introduce ramo de accidentes personales y de rotura con fractura
1953	Seguro de garantías y cumplimiento de contratos
1956	Aparece la PÓLIZA ECONÓMICA
2006	Seguros la Union introduce la póliza de exequias

Elaborador por: Paola Aucay Mishell Hurtado

Hasta el año 2006 el sistema de seguros comenzó con 41 empresas las cuales en ese mismo periodo se registraron 2 más terminando en 46 empresas aseguradoras en Ecuador entre ellas dos importantes reaseguradoras que son Universal y la Reaseguradora del Ecuador.

Gráfico No 6

Sistema Privado de Seguros Evolutivo por Principales Rubros								
(En millones de dólares)								
(Variación Anual 2005-2006)								
	Dic-00	Dic-01	Dic-02	Dic-03	Dic-04	Dic-05	Dic-06	% Variación anual.
TOT. ACTIVO	222	268	313	337	373	405	445	10%
TOT. PASIVO	162	184	203	216	234	255	270	6%
TOT. PATRIMONIO	60	84	109	121	139	150	174	16%
PRIMA NETA PAGADA	209	313	403	458	491	543	616	14%
COSTO DE SINIESTROS	44	62	78	90	97	103	117	13%
RESERVAS TECNICAS	51	64	72	74	77	86	91	6%
RESULTADO DEL EJERCICIO	13	15	22	18	20	19	26	37%

Fuente: Página Web Superintendencia de Bancos y Seguros, series estadísticas

Elaboración: Superintendencia de Bancos y Seguros, Dirección Nacional de Estudios, Sub Dirección de Estudios

Como observamos en el gráfico del año 2000 al 2006 el total de activo de las empresas de seguro paso de 222 millones de dólares a 445 millones teniendo como variación anual aproximadamente 10% en resultado de ejercicio siempre favorable creciendo anualmente en 37%. Aunque el sistema ecuatoriano es muy sensible a cambios el crecimiento de esta producción de seguros producirá también aumento en las tasas del PIB.

Gráfico No 7

años	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
En veces y En porcentajes	INDICADORES FINANCIEROS DEL TOTAL SISTEMA						
LIQUIDEZ	1,55	1,16	1,33	1,34	1,35	1,34	1,43
RENTABILIDAD ACCIONISTAS	16,88%	16,54%	18,57%	11,78%	12,44%	9,62%	11,69%
RENTABILIDAD OPERACIONES	4,12%	3,50%	4,07%	2,80%	3,11%	2,44%	2,91%
SEGURIDAD	1,57	1,29	1,39	1,39	1,43	1,40	1,46
ENDEUDAMIENTO	1,25	1,43	1,09	1,11	1,10	1,12	1,03
CESIÓN DE REASEGURO	52,73%	57,31%	60,52%	61,44%	61,01%	60,45%	59,93%
TASA DE SINIESTRALIDAD	54,72%	49,72%	49,79%	51,49%	50,94%	50,06%	48,87%
TASA DE UTILIDAD TECNICA	-1,51%	6,24%	6,45%	6,92%	9,35%	9,23%	13,81%
RESERVAS TECNICAS / SINIESTROS RETENIDOS	110,45%	96,15%	84,47%	74,20%	72,36%	76,43%	66,38%

Fuente: Información remitida a través de estructuras de datos por las compañías aseguradoras y reaseguradoras.

Elaboración: Dirección Nacional de Estudios / Subdirección de Estadísticas

Como se puede observar en este siguiente gráfico aunque la liquidez ha ido disminuyendo a parte del 2006 volvió a incrementarse esto puede deberse a cambios en la leyes o economía del país aunque el endeudamiento ha sido muy fluctuante.

En tanto en el primaje en Iberoamérica a diciembre del 2005 tuvo una producción de 1.225 billones de dólares de los cuales Estados Unidos tuvo el 93% y España el 5%. Por otro lado otras 12 países de la región tuvieron una producción de 54.738 billones de dólares de los cuales solo Brasil y México constituyeron el 67% del total.

Grafico No 8

PRIMA PERCAPITA EN IBEROAMERICA (en dólares)						
PAISES	2000	2001	2002	2003	2004	2005
GUATEMALA	17	18	22	22	23	25
PERU	22	22	25	32	32	36
ECUADOR	17	26	32	36	37	41
REPUBLICA DOMINICANA	47	53	60	46	41	51
COLOMBIA	43	46	48	45	52	60
EL SALVADOR	37	39	50	53	53	51
BRASIL	76	64	72	83	101	129
VENEZUELA	92	111	81	85	101	126
ARGENTINA	191	187	63	86	105	118
MEXICO	101	113	127	107	118	121
PANAMA	129	124	127	130	139	134
CHILE	176	176	166	216	253	282
ESTADOS UNIDOS	3.152	3.266	3.462	3.638	3.755	3.875
ESPAÑA	954	924	1.092	1.196	1.355	1.455
PRIMA NETA PAGADA EN MILES DE U\$	208.895	313.180	403.089	458.381	477.301	542.970

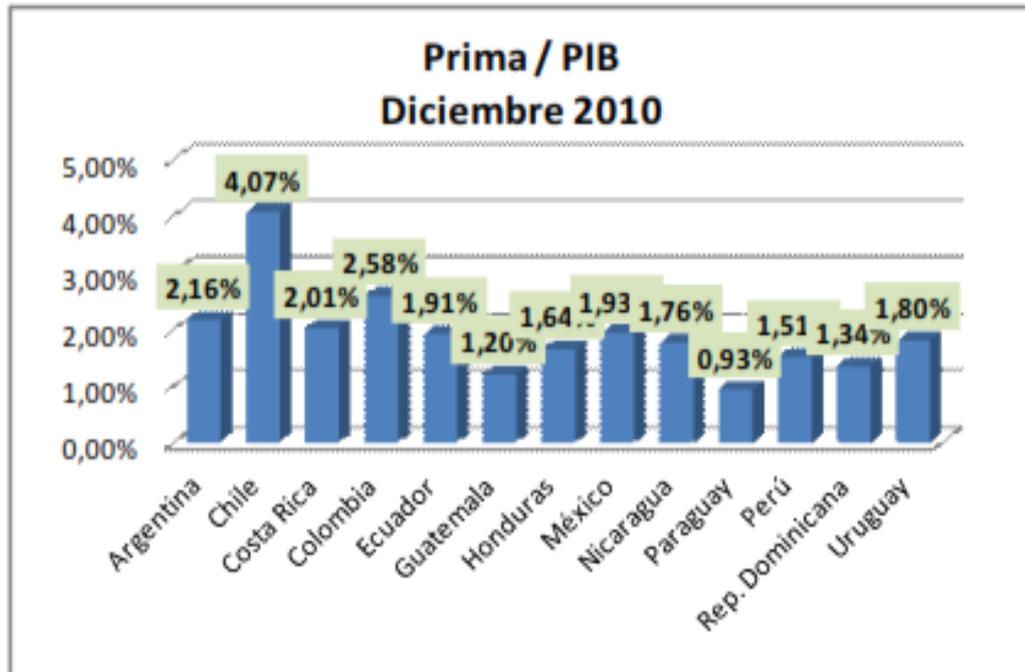
Fuente: www.aach.cl/html/estadisticas/sintesis/excel/pag007.xls
 Elaboración: Dirección Nacional de Estudios / Subdirección de Estadísticas

Hablando de la prima percapita se puede ver que Ecuador tuvo en el periodo de 2000 a 2005 la tercera mas baja de la region y Chile la más alta de latinoamerica. Las más altas en Iberoamerica la tuvieron Estados Unidos con 3875 dólares seguido por España con 1455 dólares.

Ecuador no presentó una buena producción de servicios de seguros durante esa década pero la dolarización hizo que vaya evolucionando por el dinamismo de la economía y la globalización teniendo hasta el 2005 un crecimiento anual de 13.5% superando así el IPC que tenía un crecimiento de 2,87%.

Gráfico No 9

Muestra de Países de América Latina y El Caribe

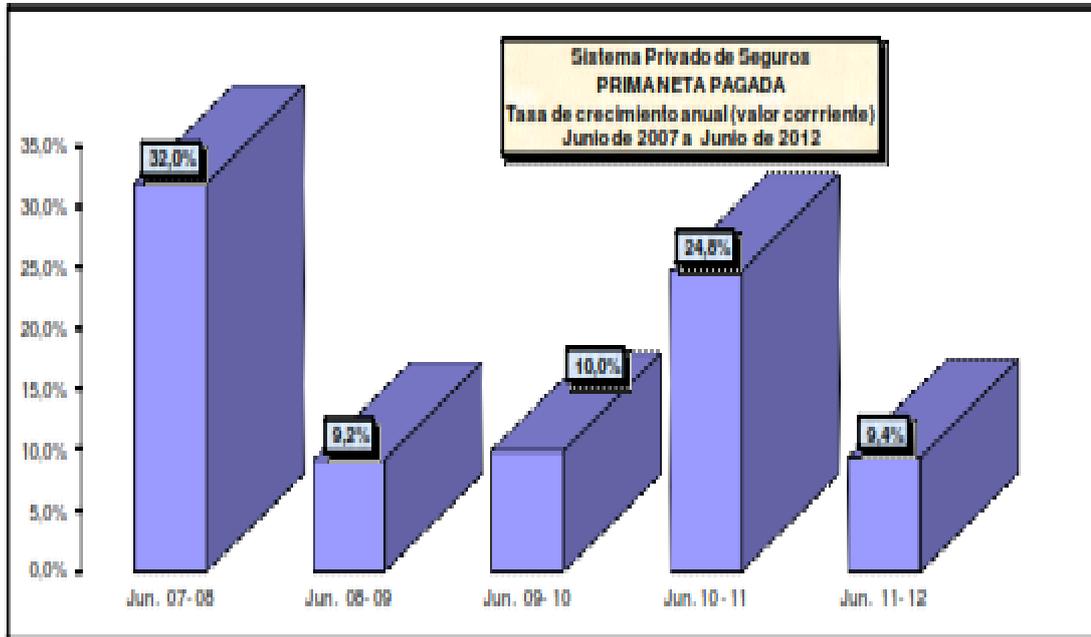


Fuente: Boletín Estadísticas ASSAL WEB
Elaboración: SBS, DNEI, SE

A pesar de algunas limitaciones hasta el 2012 el sistema de seguros ha evolucionado considerablemente y así la economía del país. A pesar de que estaríamos por debajo de economías como la de Chile y Argentina se han visto los frutos de los innumerables esfuerzos por tener un sistema de seguros óptimo.

Cabe destacar la importancia de los seguros en el país y su importante correlación con las cifras económicas que muestra el país. La Superintendencia de banco y seguros ha venido trabajando para la actualización de marco normativo que pueda proveer una mejor solvencia.

Gráfico No 10



Fuente: SBS, DNEI, SES
Elaboración: SBS, DNEI, SE

Los primeros dos meses del año 2012 la industria aseguradora mostró cifras negativas es así que a partir de ellos fue mejorando es por eso que a junio 2012 se ve como disminuyó en aproximadamente 15% respecto al año anterior y también la caída considerable del junio 2008 respecto al 2007 que cayó en casi 23% hasta que logró superarse hasta el 2011 que subió a 24,8% y la caída ya mencionada en el 2012.

4.3 Variables que intervienen en la compra de un seguro.

Para explicar las variables que intervienen en la compra de un seguro es importante saber de dónde vienen y el porqué de su importancia; para esto se explicará el INDICE DE DESARROLLO HUMANO que nos dice y los indicadores que pueden explicarlas.

Comenzando por que es desarrollo humano “el proceso de ampliar la gama de opciones de las personas, brindándoles mayores oportunidades de educación, atención médica, ingreso y empleo, e incluso tiene que ver con el total de opciones humanas, desde un entorno físico en buenas condiciones hasta libertades políticas y económicas”. (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, vigente)

Entonces el Índice de Desarrollo Humano es un indicador que presenta el desarrollo de las personas en una población. Este índice tiene tres elementos básicos que sirven para poder calcularlo: La esperanza de vida de vida al nacer, nivel educacional y el PIB per cápita.

Para la compra de un seguro de vida es importante conocer el nivel de vida de la persona a través del PIB per cápita y la esperanza de vida ya que son unos indicadores que las personas tienen en cuenta cuando obtienen un seguro.

Tabla N° 4

Ecuador			
Años	Tasa de Mortalidad	Esperanza de Vida	PIB per Cápita
2000	5,52	71,06	1.295,55
2001	5,44	71,33	1.702,70
2002	5,36	71,61	1.966,67
2003	5,29	71,89	2.229,76
2004	4,26	76,01	2.505,76
2005	4,24	76,21	2.813,98
2006	4,23	76,42	3.087,78
2007	4,21	76,62	3.270,00
2008	4,21	76,81	3.513,75
2009	4,99	75,3	3.668,97
2010	5	75,52	4.081,56
2011	5	75,73	4.680,07
2012	5,01	75,94	5.011,64

Fuente: Boletín estadístico mensual del Banco Central del Ecuador, Indexmundi

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Se puede observar que la esperanza de vida del individuo así como el PIB per cápita ha aumentado conforme a los años con esto hay que analizar si influye en el poder adquisitivo que una persona tenga al comprar un seguro de vida. Ya que al aumentar el PIB per cápita quiere decir que las personas han aumentado su ingreso.

Si se puede observar la relación indirecta que existe entre la tasa de mortalidad con el PIB per cápita en los primeros años a medida que la tasa de mortalidad ha ido bajando el PIB per cápita comenzó a aumentar y a raíz de eso el poder adquisitivo de los individuos también aumenta y comenzó a aumentar también los ingresos del seguro de vida como lo muestra la Tabla No 5

Tabla No 5

Ingreso de Seguros de Vida

Miles de dólares

Año	Seguros de Vida	PIB
2006	50.870	46.802.044
2007	62.373	51.007.777
2008	78.392	61.762.635
2009	90.568	61.550.427
2010	109.216	67.856.493
2011	135.749	78.189.401
2012	168.769	115.876.692
TASA	22,13%	16,31%

Fuente: Boletín estadístico mensual del Banco Central del Ecuador, Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

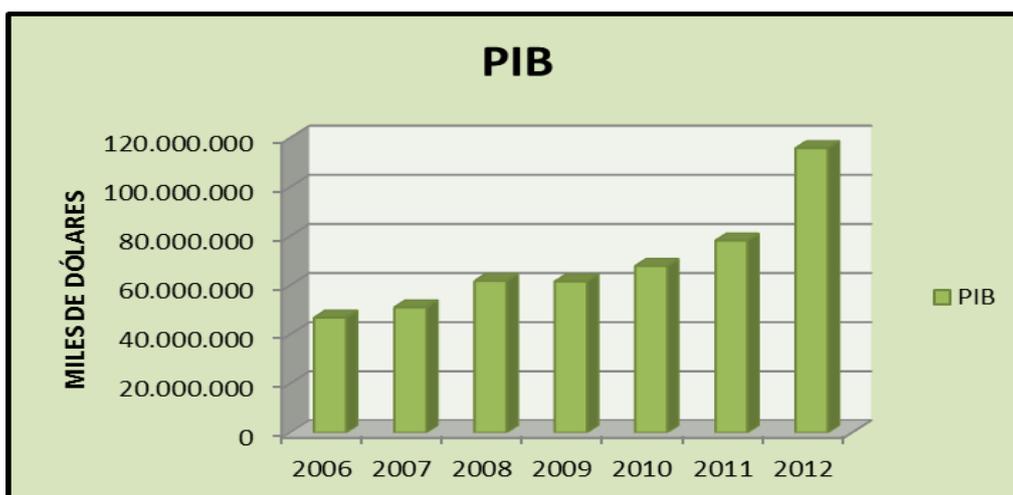
Grafico N° 11



Fuente: Boletín estadístico mensual del Banco Central del Ecuador, Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Grafico N° 12



Fuente: Boletín estadístico mensual del Banco Central del Ecuador, Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Como observamos en la tabla y gráficos podemos observar que la demanda de seguros de vida aumenta año a año con una tasa de crecimiento del 22% aproximadamente esto puede deberse al índice delincencial que existe en los países de América Latina son muy altos hablando en caso concreto de Ecuador pero por otro lado también se incrementa con menos porcentaje el PIB el seguro forma una parte importante en los últimos años a la economía ecuatoriana tanto como inversión (primera variable del PIB) para la economía de las personas así como de las empresas aseguradoras.

4.4 Impacto de los Seguros en la economía del país.

La economía individual de una persona que no tiene un seguro de vida se ve obligado en caso que ocurra una catástrofe a recurrir que sus ingresos con lo cual resulta desfavorable económicamente para los familiares

El costo de oportunidad de no tener un seguro de vida tiene cargas más fuertes que la de la prima del seguro (los gastos del siniestro y los de administración)

El seguro de vida constituye un importante instrumento de ahorro de su desarrollo depende una buena estructura financiera más moderna y que está acorde con la Globalización porque actúa como intermediario financiero ya que asume los riesgos de muerte de las personas. La función del ahorro se la ve a largo plazo y satisface las necesidades del sector público y privado fomentando así el mercado de capitales.

Ya que las empresas aseguradoras captan el ahorro impulsa entonces el crecimiento económico.

Ya que los riesgos ocurren con mayor frecuencia en las empresas pequeñas y medianas es así que con la existencia del seguro sería en mayor el número de microempresas que cierran sus puertas. El seguro también pone a

disposición de la reconstrucción de instalaciones afectadas lo cual es positivo para la producción y el empleo.

El recurso del seguro permite a la población y al mundo de los negocios comprometerse en actividades que en otra forma serían impensables ante la posibilidad de incurrir en pérdidas.

Esto es porque como ya hemos dicho antes el seguro representa un ahorro en caso de catástrofes porque las aseguradoras se hacen cargo de los daños o pérdidas que las personas naturales o jurídicas tengan y ofrecen una estabilidad financiera mediante lo ofrecido en las pólizas del seguro.

El motivo precaución hace que las personas adquieran un seguro aunque no hay teorías específicas sobre esto, ha dado lugar a muchas discusiones. Las inversiones de los seguros son muy importantes para que la economía del Ecuador se desarrolle cada vez más, ya que el dinero de las primas va hacia el mercado financiero.

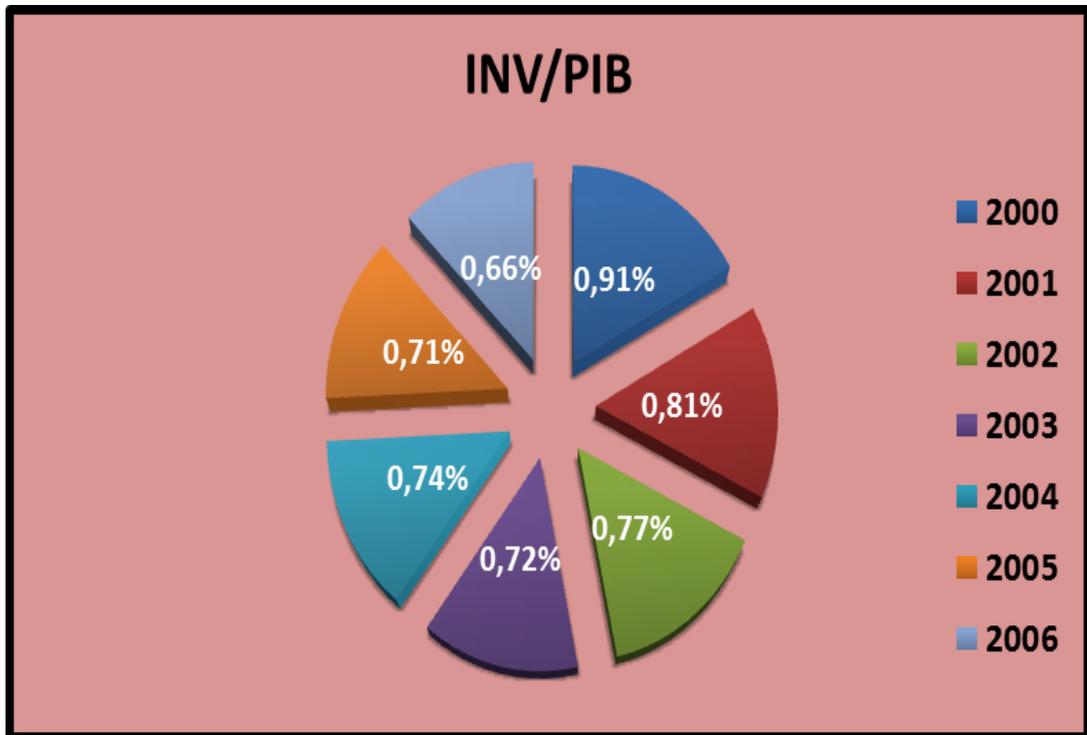
Tabla No 6

Inversiones con respecto al PIB miles de dólares			
Año	Inversiones	PIB	INV/PIB
2000	144.490	15.933.666	0,91%
2001	170.923	21.024.085	0,81%
2002	187.873	24.310.944	0,77%
2003	196.281	27.200.959	0,72%
2004	225.347	30.281.504	0,74%
2005	236.247	33.062.171	0,71%
2006	269.523	40.892.080	0,66%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Gráfico No 13



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Se estudia las inversiones con respecto al PIB para saber si las compañías de seguros tienen un impacto económico al desarrollo del país. Se puede apreciar en la tabla No 6 que a medida que está aumentando el PIB el porcentaje de inversión con respecto al PIB va disminuyendo.

Ya que aunque las inversiones aumentan no lo hace de manera tan contundente y proporcional al PIB para que suba el porcentaje de participación que tiene esta variable al PIB del Ecuador.

Tabla No 7

Ecuador		
Año	Tasa de mortalidad	Esperanza de Vida
2006	4,23	76,42
2007	4,21	76,62
2008	4,21	76,81
2009	4,99	75,3
2010	5,00	75,52
2011	5,00	75,73
2012	5,01	75,94

Fuente: INDEXMUNDI

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Los seguros de vida responden a la necesidad de las personas de sentirse seguros y asegurar a sus seres queridos después de la muerte podemos observar que la tasa de mortalidad en los años estudiados 2006-2012 es creciente a diferencia de la esperanza de vida que ha ido en descenso.

Es por eso que en los últimos tiempos las empresas aseguradoras en el Ecuador se solidifican cada vez ya que al igual que la teoría del ciclo de vida el individuo suaviza su consumo para un ahorro productivo en este caso las empresas se seguros de vida responden como ahorro ya que apoyan económicamente ante un siniestro al beneficiario del seguro.

Tabla No 8

Ingreso de Seguro de Vida
Miles de dólares

Año	Ingreso	PIB
2006	50.870	46.802.044
2007	62.373	51.007.777
2008	78.392	61.762.635
2009	90.568	61.550.427
2010	109.216	67.856.493
2011	135.749	78.189.401
2012	168.769	115.876.692
Tasa	22,13%	16,31%

Fuente: Superintendencia de Banco y Seguros

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Gráfico No 14



Fuente: Superintendencia de Banco y Seguros

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

En el gráfico No 14 podemos ver los ingresos devengados de las empresas de seguros de vida donde vemos como esta industria ha ido creciendo se puede prever que las personas ante la creciente tasa de mortalidad ha optado por adquirir seguros de vida y así beneficiar económicamente a su familia

Tabla No 9

Inversiones de los Seguros de Vida con relación al PIB en miles de dólares			
Año	Inversiones	PIB	INV/PIB
2006	51.561,85	46.802.044	0,11%
2007	51.934,07	51.007.777	0,10%
2008	64.815,52	61.762.635	0,10%
2009	82.538,02	61.550.427	0,13%
2010	111.121,87	67.856.493	0,16%
2011	132.260,42	78.189.401	0,17%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros, Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Gráfico No 15



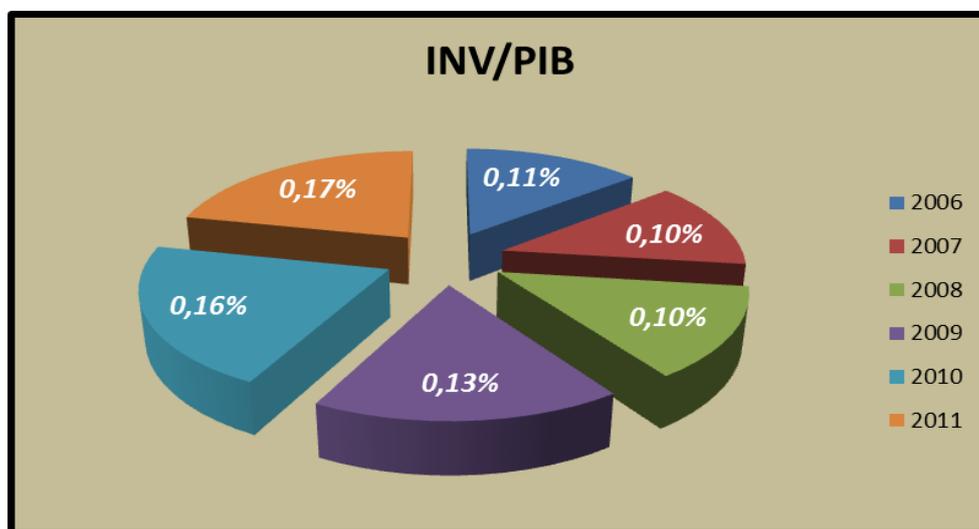
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Las inversiones de los seguros son de vital importancia para la economía ecuatoriana, en este trabajo de tesis se va a basar únicamente en los seguros de vida. El dinero de las primas de estas entidades es captado hacia el mercado financiero y ayuda al crecimiento económico.

Como se puede observar en la Tabla No 10 donde se puede apreciar que las inversiones de seguros de vida en el año 2006 representan el 0,11% para el desarrollo del país y aumenta de manera ascendente tanto como sus ingresos.

Gráfico No 16



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros, Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

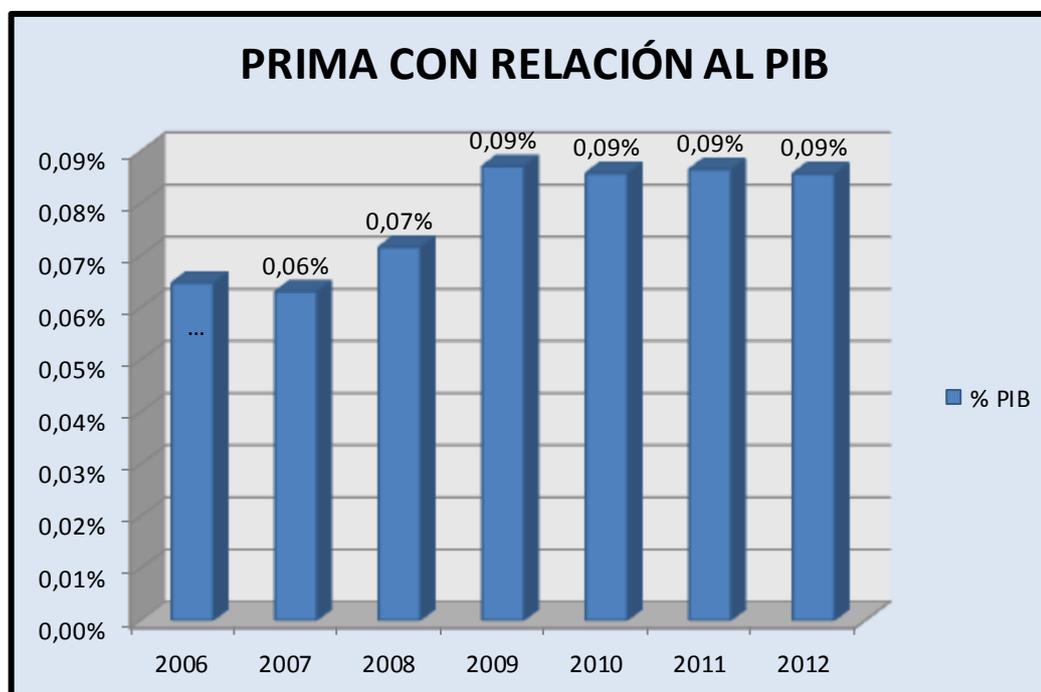
Tabla No 10

Primaje con relación al PIB en miles de dólares			
AÑO	Prima Neta Emitida	PIB	% PIB
2006	30.291	46.802.044	0,06%
2007	32.160	51.007.777	0,06%
2008	44.209	61.762.635	0,07%
2009	53.612	61.550.427	0,09%
2010	58.201	67.856.493	0,09%
2011	67.643	78.189.401	0,09%
2012	73.841	86.166.235	0,09%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros de Ecuador, Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado.

Gráfico No 17



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros de Ecuador, Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado.

Para medir la productividad de los seguros de vida se va a tomar la prima neta emitida con relación al PIB, con lo que se puede apreciar su leve crecimiento que del 2006 la relación prima neta emitida y PIB llego a ser de 0,06% en tanto subió al 2008 tan solo a 0,07%: al 2009 subió 0,09% y estancándose hasta la actualidad.

A medida que ha ido creciendo la prima neta pagada también lo ha hecho el PIB

Tabla No 11

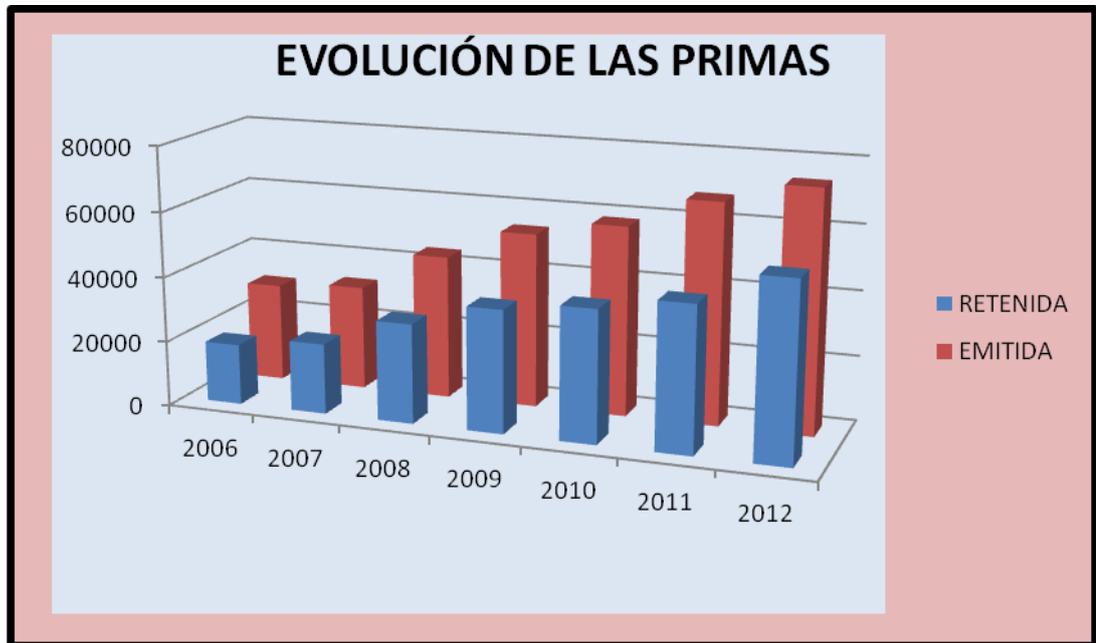
Prima Neta		
Año	Retenida	Emitida
2006	18625	30291
2007	21627	32160
2008	30558	44209
2009	37598	53612
2010	40455	58201
2011	44561	67643
2012	54307	73841

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Tanto en la tabla No. 11 como en el gráfico No. 18 se puede apreciar las prima retenida y emitida van en forma ascendente por el dinamismo de su actividad

Gráfico No 18



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Este dinamismo es porque las personas se han visto en la necesidad de asegurar su vida para beneficio de su familia tratando de aminorar su consumo para un ahorro futuro que en estos tiempos es un componente fundamental para las familias.

Gracias a la dolarización y las empresas de seguros de vida los individuos pueden hacer una mejor planificación de su vida a corto, mediano y largo plazo.

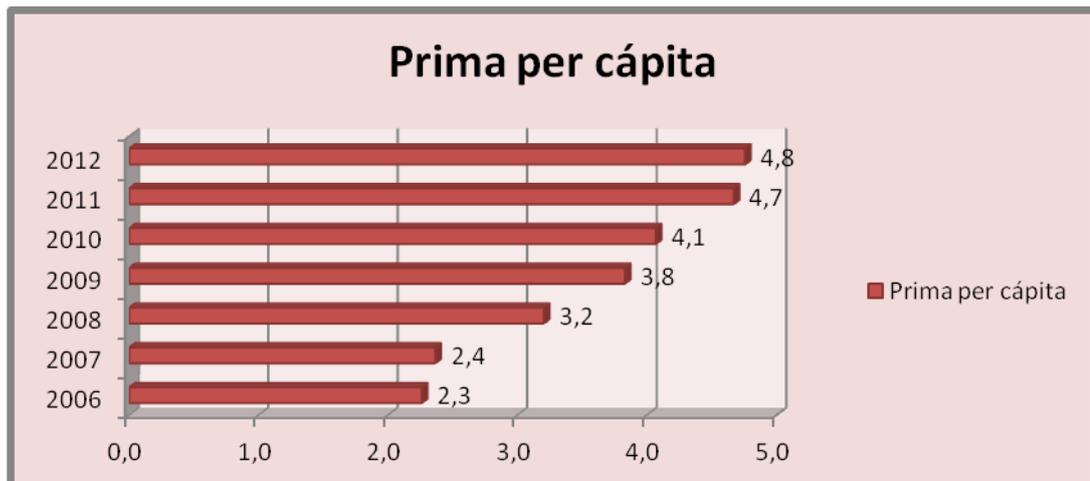
Tabla No 12

Primaje con relación a la Población en miles de dólares y miles de habitantes			
Año	Prima Neta Emitida	Población	Prima per cápita
2006	30.291	13.408	2,3
2007	32.160	13.605	2,4
2008	44.209	13.805	3,2
2009	53.612	14.005	3,8
2010	58.201	14.307	4,1
2011	67.643	14.483	4,7
2012	73.841	15.521	4,8

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Gráfico No 19



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Se ha tomado en consideración la prima neta emitida en relación a la población del Ecuador para ver cómo ha ido evolucionando la prima neta per cápita. Para el 2006 la prima neta per cápita llegó a ser 2,3 miles de dólares yendo en forma ascendente hasta el 2012 a 4,8 miles de dólares por habitante

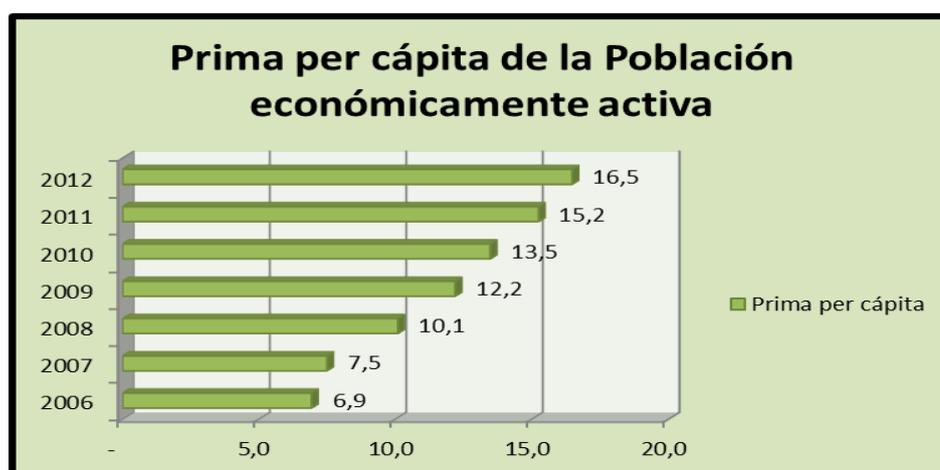
Tabla No 13

Primaje con relación a la Población Económicamente activa en miles de dólares y miles de habitantes			
Año	Prima Neta Emitida	Población	Prima per cápita
2006	30.291	4 373	6,9
2007	32.160	4 293	7,5
2008	44.209	4 384	10,1
2009	53.612	4 397	12,2
2010	58.201	4 319	13,5
2011	67.643	4 437	15,2
2012	73.841	4 482	16,5

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Gráfico No 20



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

En esta tabla estamos observando la prima del seguro de vida en relación a la población económicamente activa la prima per cápita desde el 2006 al 2012 pasó de 6,9 a 16,5 miles de dólares, un incremento bastante importante para este sector.

En el gráfico No. 20 podemos ver su evolución.

La población económicamente activa como percibe una renta tiene una mayor evolución ya que con ese dinero disminuye su consumo para ponerlo en ahorro hacia una aseguradora.

El seguro de vida está concebido para ayudar a estabilizar la situación financiera de los individuos, familias y organizaciones y sin dicha ayuda estarían abocados a buscar soporte de los familiares, amigos o del gobierno. Mediante la protección ofrecida por sus pólizas, el seguro reduce, por consiguiente, la ansiedad, sentimiento que aunque en muchas ocasiones puede ser constructivo o estimulante, en la mayoría de las veces tienen efectos y repercusiones negativas en la actividad económica especialmente cuando se refiere a la posible pérdida de la vida, salud y propiedad, y que bien podría aminorarse mediante la contratación de los seguros pertinentes.

4.5 Análisis comparativo de los seguros de América Latina y el Ecuador.

Para mejor entendimiento del lector se va a proceder a explicar mediante gráficos y tablas de algunos países de América Latina sobre su margen de solvencia y el PIB para ver cómo está la situación económica de las empresas de seguros en los países latinoamericanos

“El Margen de Solvencia es la cantidad requerida por la empresa aseguradora para absorber pérdidas por variaciones extraordinarias en los

resultados, a fin de que cumplan a cabalidad con los compromisos asumidos con los asegurados, beneficiarios o contratantes, y con las cedentes en caso de riesgos aceptados en reaseguro”

Superintendencia de la Actividad Aseguradora de Venezuela

Tabla No 14

Colombia		
Margen de Solvencia de Seguros de Vida		
Miles de millones de pesos		
Fecha	Margen de Solvencia	PIB
2006	540,549	383.898
2007	646,805	431.072
2008	1015,346	480.087
2009	1217,315	504.647
2010	1462,932	543.747
2011	1616,550	615.727
TCA	20,03%	8,19%

Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia, Banco de la República de Colombia

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

El margen de solvencia de las empresas de Seguros de Vida en Colombia se está afianzando cada vez más crece a pasos agigantados vemos que su evolución desde al año 2006 al 2011 crece al 20,03% y el su desarrollo económico crece casi a la mitad del margen de solvencia.

Tabla No 15

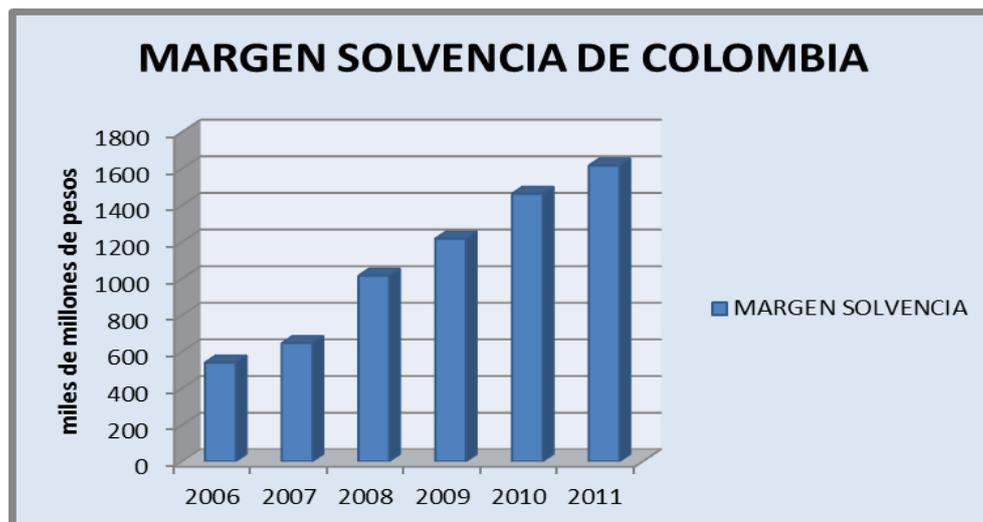
Año	Tasa de Mortalidad	Esperanza de Vida	PIB per cápita US\$
2006	5,58	71,99	8.600
2007	5,54	72,27	7.400
2008	5,54	72,54	8.800
2009	5,54	72,81	9.300
2010	5,24	74,31	9.800
2011	5,26	74,55	10.400

Fuente: INDEXMUNDI

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell hurtado

Tasa de mortalidad de Colombia ha ido disminuyendo año tras año estas variables son importantes para la adquisición de un seguro de vida y su evolución en la economía. El PIB per cápita ha aumentado del 2006 al 2011 de \$8.600 a \$10.400 lo cual es favorable para su desarrollo económico.

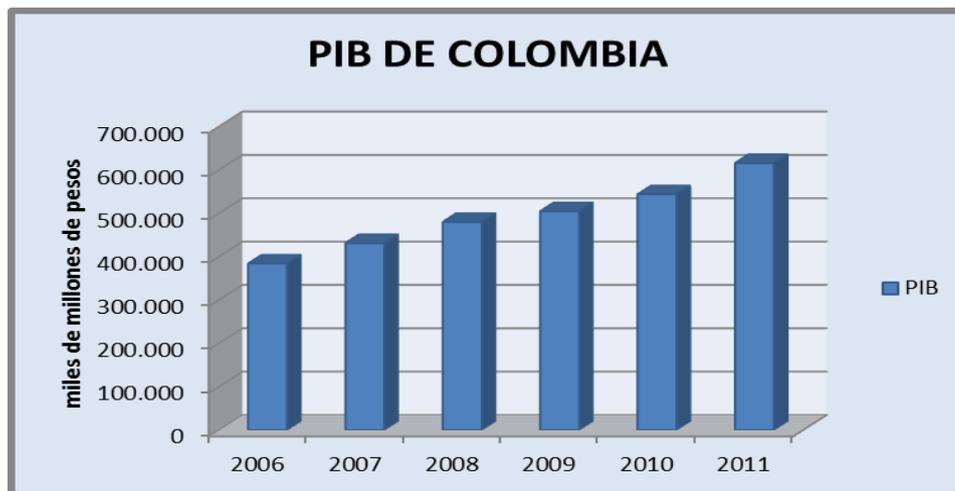
Gráfico No 21



Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia, Banco de la República de Colombia

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Gráfico No 22



Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia, Banco de la República de Colombia

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Cómo ya se dijo en la tabla No 14 el margen de solvencia de las empresas aseguradoras en Colombia crece a una tasa anual de 20,03 puntos porcentuales por consiguiente si tomamos en cuenta que los seguros tienen un impacto en la economía del país se podría aseverar que esto conjuntos otros factores ha hecho que el PIB incremente en un 8,19%. Así como también en el gráfico 22 se puede apreciar mejor su evolución

Tabla No 16

Venezuela		
Margen de Solvencia de Seguros de Vida		
En miles de VEF		
Fecha	Margen Solvencia	PIB
2006	1.612.471,9	51.116.533,0
2007	2.340.223,5	55.591.059,0
2008	3.412.219,0	58.525.074,0
2009	4.117.876,9	56.650.924,0
2010	4.990.783,4	55.807.510,0
2011	6.773.898,9	58.138.269,0
TCA	27,03%	2,17%

Fuente: Superintendencia de la Actividad Aseguradora, Banco Central de Venezuela.

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado.

Tabla No 17

Año	Tasa de Mortalidad	Esperanza de Vida	PIB per cápita US\$
2006	4,92	74,54	7.200
2007	5,08	73,28	12.800
2008	5,1	73,45	13.500
2009	5,12	73,61	13.000
2010	5,14	73,77	12.700
2011	5,17	73,93	12.700

Fuente: Indexamundi

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Gráfico No 23



Fuente: Fuente: Superintendencia de la Actividad Aseguradora, Banco Central de Venezuela.

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado.

Gráfico No 24



Fuente: Fuente: Superintendencia de la Actividad Aseguradora, Banco Central de Venezuela.

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado.

Por otro lado en Venezuela las empresas de seguros son más solvente por el alto índice delincencial que se registra en ese país 27,03% sube cinco puntos porcentuales más que en Colombia y la tasa de mortalidad va en aumento; su PIB crece a un ritmo de apenas 2,17% tomando en cuenta el gráfico No 24 se puede ver que el PIB de Venezuela ha sido fluctuante.

Tabla No18

CHILE		
Inversiones de compañías de seguros		
Millones de pesos		
Año	Inversión	PIB
2006	13171239,00	59890971,00
2007	14878224,00	62646127,00
2008	17020805,00	93847932,01
2009	17570602,00	96443760,98
2010	19168891,00	111007885,68
2011	20919221,00	121492696,74
2012	22866098,00	130526893,77

Fuente: Superintendencia de valores y seguros de Chile, Banco Central de Chile

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Tabla No19

Año	Tasa de Mortalidad	Esperanza de Vida	PIB Per Cápita
2006	5,81	76,77	12.700
2007	5,87	76,96	14.300
2008	5,77	77,15	14.900
2009	5,84	77,34	14.700
2010	5,9	77,53	15.400
2011	5,97	77,7	17.400

Fuente: Indexmundi

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Gráfico No 25



Fuente: Superintendencia de valores y seguros de Chile, Banco Central de Chile

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

Gráfico No 25



Fuente: Superintendencia de valores y seguros de Chile, Banco Central de Chile

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado

En Chile por otro lado podemos ver que la inversión de las aseguradoras crece casi en la misma proporción que lo hace el PIB. La tasa de mortalidad también ha ido en aumento por lo que se podría responder al crecimiento de la inversión de los seguros.

La economía de Chile es una de la más sólidas de Latinoamérica, su PIB es uno de las más altos, por ende su PIB per cápita también es muy alto lo que sí es preocupante es que como vemos la tasa de mortalidad en los países de América Latina va en aumento

Tabla No 20

Perú		
Primas de seguro		
Miles de Nuevos Soles		
Año	Prima	PIB
2006	3544,469	160.145.437
2007	3712,008	174.407.405
2008	4331,088	191.505.210
2009	5190,441	193.155.401
2010	6552,069	210.142.935
2011	7212,103	224.668.716
2012	7905,895	238.773.304
TCA	14,31%	6,88%

Fuente: Superintendencia de Banca seguros y AFP de Perú, Banco Central de Reserva de Perú

Elaborado por: Paola Aucay Mishell Hurtado

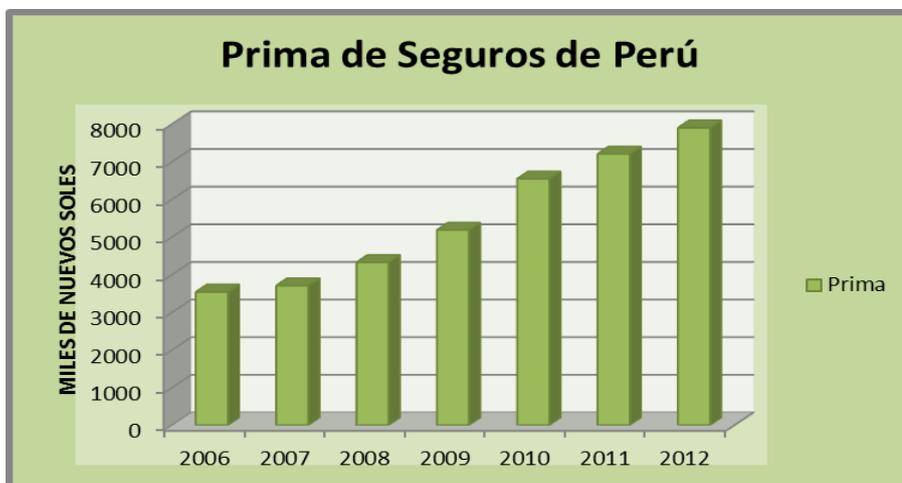
Tabla No 21

Año	Tasa de Mortalidad	Esperanza de Vida	PIB per cápita
2006	6,23	69,84	6.600
2007	6,21	70,14	7.600
2008	6,16	70,44	8.500
2009	6,14	70,74	8.500
2010	6,13	71,03	9.200
2011	5,93	72,47	10.200

Fuente: INDEXMUNDI

Elaborado por: Paola Aucay Mishell Hurtado

Gráfico No 27



Fuente: Superintendencia de Banca seguros y AFP de Perú, Banco Central de Reserva de Perú

Elaborado por: Paola Aucay Mishell Hurtado

Gráfico No 28



Fuente: Superintendencia de Banca seguros y AFP de Perú, Banco Central de Reserva de Perú

Elaborado por: Paola Aucay Mishell Hurtado

Perú tiene las más altas índices de mortalidad aunque ha ido disminuyendo siendo en el 2006 de 6,23% al 2011 de 5.93% la producción de la industria de seguro crece a un 14,31%.

Tabla No 22

Inversiones Latinoamérica				
Millones de dólares				
Año	Países			
	Ecuador	Chile	Argentina	Bolivia
2000	144,49	12.230,00	6.985,96	63,22
2001	170,92	12.370,18	8.299,87	228,06
2002	187,87	12.682,14	5.464,95	285,68
2003	196,28	16.951,45	4.565,84	320,41
2004	225,35	18.421,45	5.670,81	342,60
2005	236,25	22.097,10	6.257,00	376,49
TCA	10,33%	12,56%	-2,18%	42,88%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado.

Si se pueden dar cuenta en esta tabla las inversiones de los seguros en los países de Latinoamérica concuerdan con el desarrollo que tiene cada país en primer lugar Chile.

El ritmo de crecimiento de las inversiones no ha favorecido a Argentina que ha tenido unas inversiones que han fluctuado mucho que del año 2000 al 2001 aumentó de 6.985,96 millones de dólares a 8.299,87 dólares y comenzó a descender hasta el 2004 y volvió a ascender en el 2005 es por eso que su tasa de crecimiento anual es negativa -2,18%.

También hay un crecimiento importante en Bolivia y es el país que ha crecido más que los demás estudiados seguidos por Chile, Ecuador y por último Argentina.

Tabla No 23

Inversiones Latinoamérica Porcentajes				
Año	Países			
	Ecuador	Chile	Argentina	Bolivia
2000	0,91%	16,25%	2,24%	0,77%
2001	0,81%	18,06%	2,78%	2,74%
2002	0,77%	18,84%	6,32%	4,13%
2003	0,72%	22,92%	3,71%	4,27%
2004	0,74%	19,58%	3,88%	3,91%
2005	0,71%	19,16%	3,42%	4,05%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros, Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Paola Aucay, Mishell Hurtado.

En la tabla No 22 muestra la importante participación que tiene las empresas de seguros para con el PIB y un desarrollo económico representa en el año 2000 el 16,25% de las inversiones con respecto al PIB al año 2003 subió 6 puntos porcentuales y bajó un poco los siguientes dos años. Bolivia por otro lado ha ido en forma ascendente también.

Conclusiones y Recomendaciones

CONCLUSIÓN:

En el trabajo investigamos se pudo constatar que la dinámica de los seguros de Vida en el Ecuador tienen un impacto productivo tanto para la economía familiar como para la Economía nacional; proporcionalmente van creciendo el capital de Inversión afectando de la misma manera positivamente el PIB nacional.

Dentro de la población económicamente activa según lo investigado la prima per cápita prácticamente se duplica en el periodo 2006 – 2012; evidenciando así esta significativa evolución de primas que pese a la falta de cultura respecto a la adquisición de seguros de vida; poco a poco la población ecuatoriana va encontrando el lucro que exige educarse en una cultura de ahorro preventivo.

Con lo que podemos concluir que se aprueba la hipótesis dada “La demanda de seguros de vida responde a las necesidades de la población ecuatoriana que genera ahorro económico en las personas y dinamismo en la economía”. Ya que en este caso son las empresas de seguros, quienes cumplen el rol de canalizador económico porque las empresas de seguros retienen una prima para un evento futuro, de la misma forma como lo hacen los bancos; por tanto son promotoras de ahorro.

Los beneficios del seguro de vida son a largo plazo ya que ante el evento de un siniestro los ahorros captados por las aseguradoras te ayudan ante una situación difícil.

El impacto económico por parte de las primas pagadas es como una locomotora que trae consigo un circuito para el desarrollo del país; ya que éstas ayudan a las inversiones llegando a los mercados financieros y reavivando a la economía del país. Los cuadros estadísticos en este trabajo desarrollados evidencian esta relación directa que incrementa anualmente.

Los seguros de vida no sólo permiten disponer de un eficaz medio de protección personal y familiares antes imprevistos graves, como hemos visto en las modalidades de riesgo, sino que también posibilitan canalizar excedentes de renta procedentes de los particulares en diferentes plazos y opciones, según el riesgo que se esté dispuesto a asumir; es decir, los seguros de vida son también instrumentos de ahorro e inversión, existiendo distintas modalidades que buscan de modo genérico obtener o rentabilizar un capital con la mayor seguridad para el cliente en un plazo determinado, y de acuerdo a las características de cada producto en concreto.

El seguro de Vida tiene un objetivo común, para lo cual es necesario tener en cuenta ciertos criterios que considerar en función de hacer opciones económicas acertadas, provechosas y rentables al momento de comprometerse a adquirir uno:

- Existencia o no de una prestación garantizada al vencimiento.
- Es muy importante saber el riesgo asumido por la persona, teniendo en cuenta que existen ciertas modalidades que ni siquiera ofrecen un interés técnico asegurado, y vinculan sus rendimientos a otros activos financieros con un componente variable de riesgo (tales como los fondos de inversión o los índices bursátiles). En estos casos la menor seguridad suele compensarse con una alta expectativa de revalorización, pero es evidente que no son productos para personas con un perfil conservador.
- Posibilidad de incrementar la rentabilidad asegurada en contrato con una participación en beneficios adicional.
- Forma deseada para realizar las aportaciones, es decir, de manera sistemática (primas periódicas) o de una sola vez al suscribir la póliza (lo que se denominan primas únicas), valorando también la opción de aportaciones extraordinarias.

- Finalidad del ahorro, cuestión en la que es fundamental determinar si se trata de complementar la pensión de jubilación o de cualquier otro objetivo (estudio de los hijos en el futuro, cambio de vivienda, puesta en marcha de un negocio, colchón económico para atender una posible situación de desempleo o enfermedad grave, etc...). En el primer caso se refiere específicamente a un ahorro de carácter finalista, a medio-largo plazo, sin liquidez y con mejor tratamiento fiscal, aspectos, todos ellos que deben ser valorados antes de contratar el producto.

El seguro de vida no solo favorece al desarrollo económico del país sino también en el ámbito social y la renta de la nación ya que fomenta la inversión de fondos ajenos y sus costos se capitalizan e invierten.

Por lo tanto, en este tipo de seguros es necesario tener claro que desea hacer cada persona, a fin de que adquiera la opción más ajustada a sus necesidades. Hay que tener en cuenta que estas modalidades compiten directamente con otros productos en el mercado, sobre todo bancarios, y ello obliga a conocer en profundidad cuáles son ventajas diferenciales.

RECOMENDACIÓN

Ante los cuadros investigados y los índices que muestran situaciones económicas favorables frente a la adquisición de un seguro de vida que responde no sólo ante las adversidades sociales sino que también procura guardar el patrimonio; es necesario tomar como medida de activación económica la promoción de este ramo de la amplia gama que el mundo del seguro nos puede brindar, en un trabajo de concientización que vuelque a nuestra cultura conservadora a asumir de forma provechosa nuevas oportunidades de inversión, prevención y desarrollo.

Las compañías de seguros quienes promueven este producto (los seguros de vida), deberían en pro de ellas mismas, de la sociedad a la que pertenecen y del cliente en sí mostrar la coherencia que guarda el seguro de vida con el sentido de ahorro y prevención, un enfoque que toque el bolsillo ecuatoriano que haciéndolo crecer es sin duda alguna más atractivo para el producto final.

Referencias

ANDO, A. y MODIGLIANI, F. (1957). *Teoría del Ciclo de Vida*.

Banco Central de Chile (2013). WEB- <http://www.bcentral.cl/>

Banco Central de Reserva del Perú (2013). WEB- <http://www.bcrp.gob.pe/>

Banco Central de Venezuela (2013). WEB- <http://www.bcv.org.ve/>

Banco Central del Ecuador (2013). WEB- www.bce.fin.ec

Banco de la República de Colombia (2013). WEB- <http://www.banrep.gov.co/>

Cabanellas G. "*Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual*". Buenos Aires, Argentina: Editorial Heliastica S.R.L.

Centro de Estudios y Datos Recuperado de http://www.cedatos.com.ec/detalles_noticia.php

Código de Comercio (2001), Colombia.

Compañías de seguros afianzan su mercado (29 de febrero del 2008). *Diario Hoy*. Recuperado de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/companias-de-seguros-afianzan-su-mercado-290076.html>

Constitución del Ecuador, (año vigente, Art.54)

Diario El Economista de México (7 de abril del 2013)-Web <http://eleconomista.com.mx/>

Diccionario Enciclopédico Océano. Barcelona. España: Ediciones Océano,
S. A.

DONATI, cit. en: Halperin, I (1966) "*Contrato de Seguro*".

En. Economía (Ed.). Prentice Hall, 2009.

Enciclopedia Visor (1999), Universidad de Salamanca, Argentina.

Friedman, M. (1957) *A Theory of the Consumption Function*, Princeton
University Press.

Garrigues, J. (1987) En. "*Curso de Derecho Mercantil*" (IV Ed.). Bogota:
Editorial Temis.

Goñi Avila, N (2008). *El precio: variable clave en marketing*. Centro de
Negocios, Pontificia Universidad Católica del Perú; Pearson
Educacion.

Indexmundi (2013). WEB- www.indexmundi.com

Keynes, J (2003). *Teoría General de la Ocupación el interés y el dinero*,
México: Editorial Fondo de Cultura Económica

Legislación sobre el contrato de seguro de Ecuador, SBS (vigente)

Ley de contrato de seguro de Colombia, SFC (2013)

Ley de contrato de seguros de Venezuela, SAAV (2012)

Ley de seguros de Bolivia, Ley N 1883, LSRB (1998)

Ley general de seguros de Ecuador, No. 1510, SBS (1998)

Mapfre Atlas Compañías de Seguros S.A. WEB

<http://www.mapfreatlas.com.ec>

Montoya Londoño, C (2001), En. *Manual de Seguros*, (primera Ed.)

Montoya Manfredi, U (1986). "Derecho Comercial" Tomo II. Cultural Cuzco
S.A. Lima. Historia del Seguro"

<http://jvseguros.tripod.com.ve/index/id6.html> -

Nicholson, W. En. *Teoría Microeconómica: Principios básicos y Aplicaciones*
(Novena Ed.)

Ossa, E (1984). *Teoría General del Seguro*. Colombia: Editorial Temis
Librería

Pimentel, A (2002), En. *Prácticas Administrativas y Comerciales* (2 da. Ed.),
México.

Programa de Naciones Unidas para el desarrollo, vigente

Recuperado de <http://www.superseguro.com/guia-general/historia-de-los-seguros-ii/>

Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales y Económicas.

Recuperado <http://www.eumed.net/ce/2007b/era05b.htm>

Rosales Obando, J (2000). *Elementos de Microeconomía*. Recuperado de
<http://books.google.com.ec/books?id=62gNCThG6EwC&printsec=fr>

ontcover&dq=elementos+de+microeconomia&hl=es-419&sa=X&ei=LHudUcK3H4fm8wTY84HoAw&ved=0CC8Q6AEwA
A#v=onepage&q&f=false

Seguros EURORESIDENTES (2000) Recuperado
<http://www.euroresidentes.com/seguros/tipos-de-seguros-de-vida.htm>

Sosa, D (2004). *¿Cómo vendo más seguros?*. Editorial LibrosEnRed

Superintendencia de Banca seguros y AFP de Perú (2013). WEB-
<http://www.sbs.gob.pe/>

Superintendencia de Bancos y Seguros de Ecuador (2013). WEB
www.sbs.gob.ec/

Superintendencia de la Actividad Aseguradora de Venezuela (2013). WEB-
<http://www.sudeseq.gob.ve/>

Superintendencia de valores y seguros de Chile (2013). WEB-
<http://www.svs.cl/>

Superintendencia Financiera de Colombia (2013). WEB-
<http://www.superfinanciera.gov.co/>

Glosario

Ahorro: Parte no consumida de la renta disponible de un agente económico.

Impacto Económico: Efecto inmediato o de corto plazo que surge de la alteración de alguna variable económica.

Inversión: Es la aplicación de recursos financieros destinados a incrementar los activos fijos o financieros de una entidad

Margen de Solvencia: Es la cantidad necesaria de recursos para que las empresas de seguros puedan cumplir a cabalidad sus compromisos con los asegurados.

Prima Emitida: Costo del amparo otorgado por la aseguradora por cada póliza expedida.

Prima Neta: Es el importe que cobra la aseguradora por cubrir un riesgo determinado.

Prima Retenida: Valor neto de las primas, retenido por la aseguradora y se obtiene de la siguiente forma: primas emitidas (+) primas aceptadas (-) primas cedidas.

Riesgo: La probabilidad de que una consecuencia se produzca' multiplicada por la 'magnitud de la consecuencia.

Anexos

Legislación sobre el contrato de seguro

DISPOSICIONES GENERALES

SECCIÓN I

DEFINICIONES Y ELEMENTOS DEL CONTRATO DE SEGURO

Art. 1.- 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.

Art. 2.- Son elementos esenciales del contrato de seguro:

1. El asegurador;
2. El solicitante;
3. El interés asegurable;
4. El riesgo asegurable;
5. El monto asegurado o el límite de responsabilidad del asegurador, según el caso;
6. La prima o precio del seguro; y,
7. La obligación del asegurador, de efectuar el pago del seguro en todo o en parte, según la extensión del siniestro.

A falta de uno o más de estos elementos el contrato de seguro es absolutamente nulo.

Art. 3.- Para los efectos de esta Ley, se considera asegurador a la persona jurídica legalmente autorizada para operar en el Ecuador, que asume los riesgos especificados en el contrato de seguro; solicitante a la persona natural o jurídica que contrata el seguro, sea por cuenta propia o por la de un tercero determinado o determinable que traslada los riesgos al asegurador;

asegurado es la interesada en la traslación de los riesgos; y, beneficiario, es la que ha de percibir, en caso de siniestro, el producto del seguro.

Una sola persona puede reunir las calidades de solicitante, asegurado y beneficiario.

Art. 4.- Denominase riesgo el suceso incierto que no depende exclusivamente de la voluntad del solicitante, asegurado o beneficiario, ni de la del asegurador y cuyo acaecimiento hace exigible la obligación del asegurador. Los hechos ciertos, salvo la muerte, y los físicamente imposibles no constituyen riesgo y son, por tanto extraños al contrato de seguro.

Art. 5.- Se denomina siniestro la ocurrencia del riesgo asegurado.

DE LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES

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.

Si la declaración no se hace con sujeción a un cuestionario determinado, los vicios enumerados en el inciso anterior producen el mismo efecto, siempre que el solicitante encubra culpablemente circunstancias que agraven objetivamente la peligrosidad del riesgo.

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 partir del acontecimiento que les dio origen.

DE LOS SEGUROS DE VIDA

Art. 74.- La primera prima es pagadera al momento de la suscripción del contrato de seguro; las demás primas son pagaderas por anticipado o dentro del mes siguiente a la fecha de cada vencimiento. El asegurador no tiene derecho para exigir las por la vía judicial.

La falta de pago de la prima producirá la caducidad del contrato, a menos que sea procedente la aplicación del art. 76 de esta ley.

Art. 75.- Las primas pueden ser mensuales, trimestrales, semestrales o anuales, y las respectivas tarifas deben ser aprobadas por la Superintendencia de Bancos.

Art. 76.- Los seguros de vida no se consideran caducados, una vez que hayan sido pagadas las primas correspondientes a los dos primeros años de su vigencia, sino cuando el valor de las primas atrasadas, o el de los préstamos efectuados con sus intereses excedan el valor de rescate de la póliza. Se exceptúan de esta disposición los seguros temporales en caso de muerte, sean individuales o de grupo, y otros que fueren expresamente autorizados por la Superintendencia de Bancos.

Art. 77.- Las pólizas deben contener la tabla de valores garantizados, aprobada por la Superintendencia de Bancos, con indicación de los beneficios reducidos a que tiene derecho el asegurado al final de cada período anual, a partir del segundo año.

Art. 78.- En los seguros de vida contra el riesgo de muerte, sólo puede excluirse el suicidio voluntario o involuntario del asegurado ocurrido durante los dos primeros años de vigencia del contrato.

79.- Son válidos los seguros conjuntos, en virtud de los cuales, dos o más personas, mediante un mismo contrato, se aseguren recíprocamente, una en beneficio de otra u otras.

Art. 80.- Aunque el asegurador prescinda del examen médico, el asegurado no queda exento de las obligaciones a que se refiere el art. 14, ni de las sanciones a que su infracción da lugar; pero el asegurador no puede alegar la nulidad por error en la declaración proveniente de buena fe exenta de culpa.

Art. 81.- Transcurridos dos años en vida del asegurado, desde la fecha, del perfeccionamiento del contrato o de la rehabilitación, el seguro de vida es indisputable.

Art. 82.- Dentro de los cinco años posteriores a la fecha en que caduca la póliza, el asegurado puede obtener la rehabilitación de la misma, siempre que cumpla con los requisitos que para el efecto debe contener el contrato de seguro.

Art. 83.- En ningún caso el asegurador puede revocar unilateralmente el contrato de seguro de vida.

Art. 84.- El error sobre la edad del asegurado no anula el seguro, a menos que la verdadera edad del asegurado a la fecha de emitirse la póliza estuviese fuera de los límites previstos por las tarifas del asegurador. Si la edad real es mayor que la declarada, el valor del seguro se reduce proporcionalmente en relación matemática con la prima efectivamente pagada; si la edad real es menor, el valor del seguro se aumenta proporcionalmente en la forma antes indicada.