

Sumario

Roberto Junguito	03 EDITORIAL Las contribuciones parafiscales y el sector asegurador
Carolina Soto	07 PERSPECTIVAS La Reforma Tributaria y el Sector Asegurador
Luis Eduardo Clavijo	11 ANÁLISIS JURÍDICO Reflexiones sobre la reticencia en el contrato de seguros de vida
Juan Carlos Aristizábal	15 LEGISLACIÓN Nuevo aire para el Sistema de Riesgos Profesionales
Carolina Soto	19 LEGISLACIÓN La Nueva Ley de Bomberos
Roberto Junguito María José Vargas Daniel Pinzón	23 TENDENCIAS Seguros en América Latina
Inti Gómez	27 ANÁLISIS La experiencia del seguro previsional en Chile: lecciones para el caso colombiano
Daniel Pinzón	31 SALUD Los Planes Voluntarios de Salud y su Impacto Positivo en la Sociedad
Roberto Junguito Carlos Varela	36 SECTOR Gestión de Riesgos de Desastres en Colombia
Fasecolda	41 SUPERVISIÓN El sector asegurador frente al programa de evaluación del sector financiero colombiano
Ana Cristina Sierra	49 ACTUALIDAD TLC: contexto, aprovechamiento y competitividad
Viviana Vanegas	54 AUTOMÓVILES Penetración del seguro voluntario de automóviles Colombia
Ricardo Gaviria Fajardo	61 TERMÓMETRO Los problemas del cargue de información al RUNT
Claudia Vásquez	64 EN EL TINTERO La estabilidad jurídica en el sector asegurador
Carlos Varela	67 SUPERVISIÓN Modelos de estimación de pérdidas por sismo: lecciones del mercado mexicano para Colombia
Daniel Bernal	72 INVITADO Catlin Group se interesa en el mercado colombiano
Jhon Jairo Zapata	74 COYUNTURA La información: beneficios, riesgos y responsabilidades en el sector asegurador



» La autonomía del Congreso y de los ministros sectoriales para establecer rentas de destinación especial debe ser materia de revisión en la reforma tributaria.

* Las opiniones expresadas en los artículos a continuación son responsabilidad exclusiva de los autores y no comprometen a Fasecolda ni a su Junta Directiva.

Revista Fasecolda
Edición No. 147
Carrera 7 No. 26-20 Bogotá
<http://www.fasecolda.com>
e-mail: suscripciones@fasecolda.com

Las contribuciones parafiscales y el sector asegurador

Por:

Roberto Junguito

Presidente Ejecutivo

Fasecolda

En el Informe de la Misión de Finanzas Intergubernamentales llevada a cabo en 1980, su Director y experto en las finanzas públicas colombianas, Richard Bird, calificó nuestro sistema tributario como un “laberinto fiscal”. Con el paso de los años es muy poco lo que se ha hecho para simplificar la estructura colombiana y lograrlo, se tiene entendido, es uno de los objetivos que busca el Gobierno Nacional en la reforma que estaría próxima a presentar al Congreso de la República. En adición a las modificaciones que seguramente se adelantarán en el impuesto a la renta y en el impuesto al valor agregado, cuyo análisis desde la perspectiva del sector asegurador se considera en un artículo de esta Revista, la reforma deberá abocar cambios en el esquema de las denominadas rentas de destinación específica.

Éstas se refieren a los impuestos y cargas que se establecen sobre las personas naturales y jurídicas, dirigidas a beneficiar actividades predeterminadas. En la literatura económica se discute que las rentas de destinación específica crean inflexibilidades en la asignación de los recursos presupuestales y que sólo se justifican, en casos excepcionales, cuando existe una relación de causalidad entre el origen y el destino de la renta.

Atendiendo estos principios y las recomendaciones que en tal sentido había hecho el Informe de 1980, la Reforma Constitucional de 1991 prohibió el establecimiento de rentas de destinación especial, pero dejó consagradas unas excepciones. Entre éstas figuran las participaciones previstas en la Constitución en favor de los departamentos,

distritos y municipios, las destinadas para inversión social y las que, con base en leyes anteriores, la Nación asigna a entidades de previsión social y a las antiguas intendencias y comisarías, así como las denominadas contribuciones parafiscales.

Desde el ámbito conceptual, en líneas generales, las excepciones parecían estar bien orientadas. Pero la realidad es que después de la Reforma Constitucional, las rentas de destinación específica han continuado multiplicándose. De un lado, el extender la excepción a toda inversión social de manera genérica sin definirla y delimitarla ha conducido a legislar rentas para inversión social de todo tipo. Otro problema que surgió es que la prohibición constitucional se aplica exclusivamente a las rentas de carácter nacional que entran al Presupuesto General y no a las rentas locales que engrosan los presupuestos departamentales, distritales o municipales. Así mismo, un vacío adicional que surgió de la reforma constitucional es que sólo se prohibieron las rentas para la asignación del producido de los impuestos y no para otros tipos de rentas de carácter no tributario. Según una sentencia del 2000, la Corte señaló que “una interpretación sistemática del texto constitucional nos lleva a afirmar que la expresión rentas nacionales de destinación específica, se refiere exclusivamente a rentas de naturaleza tributaria o impuestos”. Esto dejó por fuera la destinación de recursos de tasas y contribuciones. Por esta vía, mediante legislación ordinaria por iniciativa parlamentaria o del propio Gobierno, se pueden obtener recursos permanentes que hacen más compleja, onerosa y regresiva la carga fiscal para los consumidores y las empresas, y en cuya asignación no intervienen ni

el Ministerio de Hacienda, por medio de la DIAN, o la Dirección General de Presupuesto, ni el Departamento Nacional de Planeación. Dentro de lo posible, por la vía legislativa, estas válvulas de escape a la prohibición de asignación de rentas de destinación específica, empleadas cada vez con mayor frecuencia, deben corregirse a la par con la reforma tributaria.

En Colombia los congresistas deben obtener el aval o apoyo del Ministro de Hacienda para introducir legislación sobre impuestos y para promover iniciativas de gasto público. De igual manera, se ha buscado que los ministros sectoriales reciban el beneplácito de Hacienda y del Departamento Nacional de Planeación para canalizar recursos presupuestales hacia los sectores a su cargo. Más aún, el establecimiento de transferencias públicas ha sido materia de nivel constitucional. Con estas disposiciones y costumbres se busca conseguir un sano balance entre los poderes del legislativo y el ejecutivo y dentro de la propia rama ejecutiva, dirigido a lograr el equilibrio y la estabilidad de las finanzas públicas nacionales en el mediano plazo. Gracias a esta institucionalidad, nuestro país ha evitado crisis fiscales severas y es reconocido internacionalmente como Nación que maneja bien su economía y atiende, de manera oportuna, sus obligaciones externas, como ocurrió en las épocas críticas de la crisis de la deuda latinoamericana, durante la crisis asiática de fines de los noventa y la crisis financiera internacional de 2008.

Sin embargo, este equilibrio político en materia fiscal y presupuestal no se cumple en el establecimiento de las rentas de destinación especial. Esta situación se debe

fundamentalmente a que, en su mayoría, estas rentas no toman la forma de impuestos sino de contribuciones parafiscales sobre las cuales los congresistas tienen plena autonomía legislativa. De hecho, la proliferación de rentas de destinación específica y sus impactos adversos en la asignación de recursos públicos condujo a que en la reforma constitucional de 1991 se prohibiera su establecimiento, salvo en casos en que existe una relación directa entre el origen y destino de la renta y las dirigidas a la seguridad social. Esta última excepción a la regla, sin una definición precisa y restrictiva de lo que comprende el gasto social, ha convertido al Congreso y a funcionarios públicos en promotores de la creación de rentas y transferencias de recursos entre diferentes grupos de la sociedad, con motivaciones altruistas y de beneficio social, pero que simultáneamente conllevan a la generación paralela de ventajas y beneficios políticos prospectivos para quienes se coaligan en sacar adelante las iniciativas.

Este ha sido el caso en dos leyes - una en espera de sanción presidencial y otra recientemente sancionada- en las cuales se han establecido contribuciones específicas a un sólo sector de la economía, el asegurador y sus consumidores, para beneficiar actividades meritorias de la sociedad que deberían, más bien, financiarse con el producido de los impuestos generales mediante asignaciones del presupuesto nacional, como ocurre en otros países, evitando subsidios cruzados entre diversos sectores y grupos de la sociedad.

Me refiero específicamente a la denominada Ley General de Bomberos, mediante la cual se estableció una

» La autonomía del Congreso y de los ministros sectoriales para establecer rentas de destinación especial debe ser materia de revisión en la reforma tributaria.

contribución del 2% sobre las primas de cuatro ramos de la industria aseguradora con destino al Fondo Nacional de Bomberos y a la Ley de Riesgos Profesionales, donde se dispuso que hasta el 3% de la cotización que hacen las empresas para el aseguramiento frente a la ocurrencia de incapacidades y enfermedades laborales y su prevención se destine al Fondo de Riesgos Profesionales, al cual se le ampliaron funciones para subsidiar cotizaciones y aportes a la seguridad social de trabajadores informales de bajos ingresos. Aunque el beneficio social de apoyar los cuerpos de bomberos y los trabajadores informales es manifiesto, no resulta adecuado que estos apoyos se hagan con cargo a un sector específico de la economía. El tema de la autonomía del Congreso y de los ministros sectoriales para establecer rentas de destinación especial debe ser materia de revisión en la reforma tributaria.

El proyecto de ley 181 (Senado) - 203 (Cámara) del 2011, conocido como la Ley General de Bomberos de Colombia, contempla, de manera acertada, que la prevención de incendios y de las calamidades que se derivan de éstos o de fenómenos naturales, son responsabilidad de todas las autoridades y de los habitantes del territorio colombiano y propone que la gestión del riesgo contra incendio, y la atención de rescates estén a cargo de

las instituciones especializadas o bomberiles. Concluye que estas actividades representan un servicio público esencial a cargo del Estado y que es deber del Estado asegurar su prestación eficiente a los habitantes del territorio nacional, en forma directa a través de Cuerpos de Bomberos Oficiales y/o Voluntarios.

Con el fin de capacitar y dotar a los Cuerpos de Bomberos, el proyecto crea el Fondo Nacional de Bomberos de Colombia como una cuenta especial de la Nación, manejada por la Dirección Nacional de Bomberos, con independencia patrimonial, administrativa, contable y estadística, con fines de interés público y asistencia social y de atención de la gestión integral del riesgo. Establece, además, que los recursos del Fondo sean distribuidos de acuerdo con los proyectos aprobados por una Junta Nacional, con destino a la implementación de planes y programas de educación de la población en materia de gestión integral del riesgo contra incendio, la capacitación de unidades bomberiles, así como la dotación de infraestructura física y equipamiento.

En sus dos versiones de Cámara y Senado se propone que el Fondo Nacional de Bomberos se nutra, por una parte, con recursos de una renta de destinación específica de tipo parafiscal proveniente del sector asegurador, al considerarse que toda entidad o compañía aseguradora que otorgue pólizas de seguros en los ramos del hogar, incendio, terremoto, minas y petróleo deberá aportar al Fondo Nacional de Bomberos una suma equivalente al dos por ciento (2%) liquidada sobre el valor de la prima de cada póliza en esos ramos de seguros. Por otra parte,

siguiendo la experiencia internacional, en el proyecto se prevé que se provean recursos del presupuesto nacional para el financiamiento de los bomberos, precisamente por ser éste un servicio público a cargo del Estado. Al fin y al cabo, la actividad de los bomberos beneficia a toda la sociedad y por tanto, su financiamiento debe provenir principalmente de los impuestos y no de una industria en particular.

La experiencia internacional además señala que la actividad de los cuerpos de bomberos recibe aportes de los municipios y de los fiscos regionales o departamentales, tal como se propone para Colombia en el proyecto de ley. Allí se determina que los Concejos Municipales y Distritales, a iniciativa del Alcalde, fijarán sobretasas o recargos a los impuestos de industria y comercio, impuestos sobre vehículos automotores, impuestos prediales y cualquier otro impuesto de este nivel territorial, según las necesidades y la capacidad fiscal de cada uno.

Se espera que el distinguido grupo de conciliadores del Congreso culmine la aprobación de la ley garantizando la canalización de los recursos del presupuesto nacional para el Fondo Nacional de Bomberos y estipulando una redacción precisa y razonable de las obligaciones impuestas a aseguradoras y a otros sectores. El fortalecimiento de los Cuerpos de Bomberos impulsado por el Congreso reviste gran importancia para el bienestar de los colombianos y exige el apoyo y la contribución de todos los estamentos y sectores económicos de la sociedad.

La Reforma Tributaria y el Sector Asegurador

Por:

Carolina Soto

Vicepresidente Ejecutivo
Fasecolda

En los últimos meses el Ministro y la Viceministra de Hacienda, así como el Director de la DIAN, han presentado los principios y énfasis de la reforma tributaria estructural. Al margen del poco ambiente político que ha llevado al Ejecutivo a replantear su agenda legislativa y a aplazar la presentación de esta iniciativa, resulta de interés revisar los principales aspectos de la reforma y las posibles repercusiones para la industria aseguradora.

En términos generales, la reforma está orientada a simplificar el sistema tributario colombiano (a eliminar distorsiones, tarifas diferenciales, exenciones y descuentos) y a aumentar su progresividad. Para ello, contempla una ampliación de la base tanto para impuestos directos como indirectos, así como una simplificación del formato y los procesos de cálculo y declaración. Se destaca una nueva modalidad para el cálculo del impuesto de renta denominada Impuesto Mínimo Alternativo Nacional– IMAN. Para los grandes

contribuyentes el IMAN es obligatorio y sustituye la renta presuntiva. Para las demás empresas es voluntario, permite depurar costos, intereses financieros, devoluciones y rebajas, ingresos no constitutivos de renta, nómina (condicionado a PILA), bienes de capital y otros impuestos. En materia de IVA se destaca la reducción en el número de tarifas (de siete a tres)¹ y en renta, la reducción de la tarifa máxima, tanto para personas naturales como jurídicas.

1- La reforma propone dejar sólo tres tarifas de IVA: 0%, 5% y 16%.

Dentro de los aspectos conocidos de la reforma, que atañen a la industria aseguradora, llaman la atención el tratamiento propuesto a los productos y gastos de salud, al ahorro voluntario y al sector agrícola. Frente a la liberalización del mercado de seguros, que se inicia en julio de 2013, no se contemplan por ahora modificaciones al estatuto tributario.

En el caso de los planes voluntarios de salud se plantean modificaciones tanto en materia de IVA como de renta. Estos productos, hoy gravados a la tarifa de 10% en IVA, pasarían a la tarifa general del 16%. Si bien esta modificación contribuye a la simplificación administrativa del impuesto, deja de lado consideraciones importantes en relación con las contribuciones parafiscales en materia de salud, su carácter altamente progresivo (quizás en exceso) y sus implicaciones sobre el sistema obligatorio de salud. En materia de renta, se eliminaría la deducción de los pagos por planes voluntarios de salud, que hoy se permite hasta por el 15% del impuesto gravable, junto con los pagos por educación privada.

» Dentro de los aspectos conocidos de la reforma, que atañen a la industria aseguradora, llaman la atención el tratamiento propuesto a los productos y gastos de salud, al ahorro voluntario y al sector agrícola. Frente a la liberalización del mercado de seguros, que se inicia en julio de 2013, no se contemplan por ahora modificaciones al estatuto tributario.

Causa curiosidad el tratamiento diferencial que se está proponiendo entre los pagos privados a la educación y la salud, ambos derechos fundamentales de rango constitucional. Mientras se mantienen los estímulos al primero, se desincentiva el segundo.

El fundamento para un tratamiento tributario favorable a los planes voluntarios de salud radica en la necesidad





de estimular el uso de prestaciones alternativas al plan obligatorio, con cargo a recursos privados, de forma que se reduzca la presión de gasto en el sistema público. Parte de reconocer el hecho de que quienes tienen un plan voluntario, ante una necesidad, generalmente optan por este seguro frente al plan público por razones de oportunidad y calidad del servicio. De acuerdo con información de dos compañías de seguros, las personas que cuentan con pólizas de salud le cuestan al sistema obligatorio cerca de 50% menos que las que sólo tienen POS. Este porcentaje estaría alrededor de 30% en el caso de quienes cuentan con planes de medicina prepagada. Cabe señalar que estas mismas personas aportan 12,5% sobre su salario al Sistema General de Seguridad Social en Salud (SGSSS), contribución muy superior a la tarifa efectiva promedio de renta (5,2% según la DIAN). Así las cosas, para quienes sustituyen el plan obligatorio por el privado, la contribución al SGSSS se asemeja a un impuesto puro. Este tipo de

» Aunque la reforma planteada constituye sin duda un avance en términos de equidad, progresividad y simplicidad del sistema impositivo, para el sector asegurador resulta imperativo revisar el tratamiento a los planes voluntarios de salud y la armonización tributaria frente al comercio internacional de seguros.

consideraciones han llevado a que los planes privados de salud reciban un tratamiento tributario diferencial, no sólo en Colombia sino también a nivel internacional.

La reforma también buscará estimular el ahorro voluntario de largo plazo con vocación de complemento al ahorro pensional obligatorio, independientemente del vehículo empleado. Es decir, que el incentivo tributario se perdería si el ahorro, que puede estar en cualquiera de los productos de largo plazo que el mercado ofrece, es retirado antes de iniciar la etapa de desacumulación del ahorro pensional obligatorio. De ahí la eliminación propuesta de la exención actual de renta para pensiones voluntarias cuyo beneficio se materializa al cabo de cinco años. Desde esta perspectiva, los seguros privados de pensiones constituyen un mecanismo de ahorro idóneo para el estímulo propuesto. Las pensiones por su parte, estarían gravadas en alguna de sus fases, probablemente en la de desacumulación.

La reforma contempla además una interesante propuesta para la inclusión de pequeños comerciantes a la economía formal, a través de un régimen especial.

Perspectivas

Esta propuesta se articula con la reglamentación e implementación de los Beneficios Económicos Periódicos – BEPS. Bajo el esquema de BEPS, y según el nivel de ingreso, el contribuyente recibirá un seguro exequial y/o un seguro de vida, hasta que cuente con los ingresos suficientes para pertenecer y mantenerse en el régimen común. Cabe señalar que la industria aseguradora ha venido estudiando la estructuración de los BEPS con el Ministerio de Trabajo y el DNP.

De otra parte, en el sector agropecuario se mantienen y amplían los beneficios tributarios. En renta gozará de una “tasa de despegue” por diez años, consistente en una tarifa reducida para actividades primarias (cultivos y cría de animales), excluyente de otros beneficios en renta. Y en IVA la tarifa aplicable para insumos y maquinaria será del 5%. Esta misma tarifa aplicaría al seguro agropecuario.

Por último, en relación con la armonización tributaria que debería adoptarse para los seguros que se comercialicen desde el exterior, con ocasión de la apertura del mercado a partir de julio de 2013 en virtud de la ley 1328 de 2009, la reforma no contempla aún modificaciones a las normas vigentes. No obstante, uno de los pilares de la reforma es la adaptación a estándares internacionales bajo el cual se debería analizar la armonización tributaria para el sector. La industria ha sido convocada para

presentar sus propuestas al respecto, que básicamente se concentran en el tratamiento del IVA y el registro de la información.

Si bien el Gobierno se encuentra en proceso de discusión y consenso de esta reforma tributaria de carácter estructural, la cual en principio no tiene propósito fiscalista ya que las finanzas públicas parecen no tener afugias de corto plazo, el sistema propuesto se encuentra calibrado para no afectar el flujo de caja y para mantener la premisa (y la promesa) de no aumentar tarifas. De manera que el margen para ajustes, fruto de la socialización del texto, parece limitado.

Aunque la reforma planteada constituye sin duda un avance en términos equidad, progresividad y simplicidad del sistema impositivo, para el sector asegurador resulta imperativo revisar el tratamiento a los planes voluntarios de salud y la armonización tributaria frente al comercio internacional de seguros. Así mismo, es necesario considerar en el análisis el impacto de las rentas parafiscales de destinación especial, de iniciativa parlamentaria o de los ministros del gasto, que terminan elevando la tasa de tributación efectiva de distintos sectores y grupos de contribuyentes, como ha sido el caso de la industria aseguradora con las leyes de bomberos y riesgos laborales, recientemente aprobadas.

Reflexiones sobre la reticencia en el contrato de seguros de vida

Por:

Luis Eduardo Clavijo

Vicepresidente Jurídico

Fasecolda

En reciente fallo emitido por la Corte Suprema de Justicia, se ha abordado con acierto y rigor el alcance interpretativo de la nulidad relativa del contrato de seguro por reticencia o inexactitud del asegurado al formular la declaración de asegurabilidad, según lo estipula el artículo 1.058 del Código de Comercio.

En Sentencia de la Corte Suprema de Justicia del pasado 25 de mayo de 2012, Sala de Casación Civil, referencia 3103-001-2006-00038-01 y cuya magistrada ponente fue la doctora Ruth Marina Díaz Rueda se resuelve una controversia referente a la pretensión de pago de la suma asegurada más los intereses moratorios en un seguro de vida grupo con ocasión al fallecimiento del asegurado y que fue objetado por la compañía de seguros alegando nulidad relativa del contrato de seguro por el ocultamiento de las adicciones al alcohol y de tabaquismo del occiso con anterioridad a la celebración del contrato, no obstante

que las mismas fueron indagadas en el cuestionario de asegurabilidad formulado por la aseguradora.

Se resalta en este fallo que la Corte con un buen juicio desestima la posición del Tribunal de segunda instancia que pretendía anularle valor probatorio al formulario de declaración de asegurabilidad mediante una errónea interpretación del artículo 1.058 del Código de Comercio. En efecto, sostenía el Tribunal que, al ser la declaración de asegurabilidad un formato preimpreso elaborado por el asegurador y ser comercializado por intermedio

de una entidad bancaria, no podía tener la calidad de cuestionario propuesto por la compañía conforme al artículo del Código de Comercio ya mencionado.

Es importante anotar que el razonamiento del Tribunal se hizo sin considerar la claridad con la que en la declaración de asegurabilidad se hacía referencia a que en la actualidad no se sufría síntomas, enfermedades crónicas o adicciones que pudieran incidir en el estado de salud, la firma de dicha declaración por parte del asegurado afirmando tales circunstancias y la verificación en su historia clínica de los padecimientos de tabaquismo y alcoholismo desde hacía 41 años.

Una línea de razonamiento en este sentido puede llevar al absurdo de entender que una declaración de asegurabilidad tendría fuerza vinculante como cuestionario formulado por una Compañía de Seguros en los términos del artículo 1.058 del Código de Comercio, sólo si es formulada directamente o en su defecto por un intermediario de seguros con capacidad de representación de la aseguradora, con lo cual los sistemas de comercialización de pólizas, como el de Bancaseguros, únicamente podrían formular declaraciones de asegurabilidad si los funcionarios de la compañía interrogan al candidato a tomador y/o asegurado sobre las condiciones del estado del riesgo asegurable, circunstancia que, a todas luces, es ajena a la dinámica mercantil propia del contrato de seguro.

Por lo anterior, la Corte, citando sentencias de años anteriores¹, hace un excelente análisis del alcance del

» Los formularios elaborados por las compañías de seguros, ponen de manifiesto el cumplir con el deber de indagar por las circunstancias del estado del riesgo de cara a su decisión de celebrar el acuerdo contractual.

artículo 1.058 del Código de Comercio poniendo de manifiesto la importancia del cumplimiento de la carga de información del estado del riesgo como quiera que permite que la aseguradora conozca la dimensión del riesgo que va a asumir en virtud del contrato, que determine o el límite de las obligaciones recíprocas de los contratantes y que por ende cuando el asegurador formula este tipo de cuestionarios los aspectos objeto de pregunta dan cuenta de la relevancia que tiene para determinar su consentimiento en el contrato.

Así mismo analiza cómo el artículo 1.058 de Código de Comercio es un concreción del principio de buena fe inherente al contrato de seguros, “pues esta modalidad negocial supone que el interesado declare sinceramente cuál es el nivel de riesgo que asumirá la entidad aseguradora, comoquiera que esa manifestación estructura la base del consentimiento acerca de la concesión del amparo y no sólo eso, contribuye a establecer el valor de la póliza, en función de la probabilidad estadística de que el riesgo asegurado acontezca”².

1- Sentencia de 1º de septiembre de 2010 exp. 2003-00400-01, Sentencia de 3 de febrero de 2008, exp. 2004-00037-01, Sentencia de 1º de junio de 2007, exp. 2004-00179-01

2- Sentencia de 1º de septiembre de 2010 exp. 2003-00400-01



La Corte es enfática en afirmar que los formularios elaborados por las compañías de seguros, así sean preimpresos ponen de manifiesto la diligencia de la compañía de seguros al suministrar información al candidato a tomador y, por ende, de cumplir con el deber de indagar por las circunstancias del estado del riesgo de cara a su decisión de celebrar el acuerdo contractual.

Con estas consideraciones, la Corte da cuenta de que el suministro de información veraz por parte del asegurado no sólo es importante para que la compañía dimensione el riesgo para suscribir un contrato de seguro en particular sino que también es un mecanismo de protección de la operación en conjunto, toda vez que

con el cumplimiento de este deber precontractual se logran unas adecuadas tarificaciones de los contratos, blindando, a su vez, a la mutualidad asegurada de una eventual insuficiencia de prima para cubrir sus obligaciones.

Por último, es de resaltar que con este fallo, en mi entender, la Corte ajuste alguna interpretación dada en Sentencia del pasado 28 de noviembre de 2011³ en la cual dicha entidad haciendo una errónea interpretación del artículo 1.058 del Código de Comercio desestimó una reticencia en contrato de seguros de vida referida al ocultamiento de una hospitalización por parte del asegurado. En efecto en esta sentencia la Corte Suprema pareciera que pretendiera darle relevancia sólo a las

3- Sentencia Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, 28 de noviembre de 2011, magistrado Ponente Arturo Solarte Rodríguez, Expediente, referencia Ref.: 76001-3103-015-2005-00099-01

Análisis Jurídico

reticencias o inexactitudes que tuvieran algún grado de conexidad con las circunstancias en que ocurrió el siniestro.

Esta posición, por fortuna corregida en la Sentencia del 25 de mayo de 2012, sería de muy negativas consecuencias para la operativa aseguradora toda vez que el alcance del artículo 1.058 del Código de Comercio no fundamenta la nulidad relativa del contrato en la causalidad que puedan tener los hechos omitidos o formulados de manera inexacta, sino que, por el contrario, buscando proteger la operación en conjunto, establece que la sanción de la inexactitud o reticencia es la nulidad relativa del contrato precisamente porque las circunstancias no conocidas

por el asegurador y, a su vez ocultas por el asegurado de haber sido conocidas lo habrían llevado a tomar un decisión diferente en relación con la celebración del contrato, ya sea porque se hubiera retraído de contratar o lo hubiera hecho en circunstancias diferentes, es decir, con una fijación de prima en condiciones más onerosas.

Por lo todo lo analizado, es de celebrar que la Corte Suprema de Justicia en fallos como el del 25 de mayo de 2012 afirme una adecuada interpretación del artículo 1.058 del Código de Comercio y corrija posiciones interpretativas a todas luces peligrosas para la estabilidad de la operación aseguradora.

Ellos
son un regalo
para
mi vida,
asegurarme
es un regalo
para
la suya



VIDA

AUTOS

SALUD

HOGAR

EDUCACIÓN



En SURA tenemos soluciones pensadas en el amor que le das a tu familia y en todo lo que haces por ellos para que nunca les falte nada.

Consulta a tu asesor. LÍNEA DE ATENCIÓN Bogotá, Cali y Medellín: 437 88 88. Resto del país: 01 800 051 8888

Únete a nuestras redes:



Para más información visita www.sura.com

Seguros | **sura** 

Nuevo aire para el Sistema de Riesgos Profesionales

Por:

Juan Carlos Aristizábal Gómez

Subdirector Cámara Riesgos Profesionales

Fasecolda

Después de varios intentos y mucha experiencia recogida, Colombia cuenta con la Ley 1562 del 11 de julio de 2012, la cual regula e introduce cambios al Sistema General de Riesgos Profesionales, que a partir de ahora será conocido como el Sistema de Riesgos Laborales.

Se hace camino al andar

Debemos recordar que la gestación de esta Ley parte hace siete años cuando la Corte Constitucional derogó algunos artículos del Decreto Ley 1295 de 1994 por exceso en el uso de las facultades otorgadas por el Legislativo al Gobierno Nacional. Mediante diferentes sentencias fue declarando inexecutable diferentes aspectos importantes para el Sistema de Riesgos, tales como la definición del

Ingreso Base de Liquidación necesario para que las ahora Administradoras de Riesgos Laborales paguen las prestaciones económicas generadas por el accidente de trabajo o la enfermedad laboral, antes enfermedad profesional, con la Sentencia C-1152 de 2005. Luego fue la definición del Accidente de Trabajo con la Sentencia C-858 de octubre 18 de 2006. Igualmente hizo con la definición de la Enfermedad Profesional (Sentencia C-1155 de 2008), entre otros.

Con motivo de estos vacíos normativos, se presentaron tres proyectos de Ley los cuales tuvieron muchos análisis, discusiones y debates:

- El PL 256 de abril de 2007, de iniciativa gubernamental (Ministerio de la Protección Social), que fue archivado en junio de 2008.
- El 103 de agosto de 2008 (de iniciativa de la Senadora Gloria Inés Ramírez), archivado en junio de 2010 por no haber tenido el último debate en los tiempos establecidos¹.
- Y el proyecto de Ley 217/11 Cámara – 067/10 Senado, también de iniciativa de Senadora Gloria Inés Ramírez, radicado en el Senado de la República el 4 de agosto de 2010. En noviembre 10 de 2010 se aprobó en primer debate y hasta abril 5 de 2011 se surtió el segundo debate. El tercer debate (en la comisión séptima de la Cámara) se realizó en abril 10 de 2012, un año después del segundo debate. Por su parte, el cuarto debate y su conciliación respectiva, se llevaron a cabo en junio 12 de 2012.

Algunos aspectos para resaltar de la nueva ley

Buscando un concepto más incluyente del Sistema de Riesgos para los trabajadores por prestación de servicio, se cambió el nombre del Sistema General de Riesgos Profesionales, por el de Riesgos Laborales. Un cambio que probablemente demore en tener recordación debido al posicionamiento que tiene el actual nombre en el aparato productivo colombiano.



De la misma manera, pensando en estructurar la acción conjunta entre empleadores y trabajadores en la aplicación de las medidas de salud, higiene y seguridad en el lugar de trabajo, al Programa de Salud Ocupacional se le cambió el nombre por el de Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST el cual tiene un enfoque hacia el mejoramiento continuo de las condiciones de salud y trabajo de los trabajadores, mediante el control eficaz de los riesgos y peligros en el lugar de trabajo.

En cuanto a los afiliados, se amplían los trabajadores que deben estar obligatoriamente vinculados al sistema:

- Todo trabajador vinculado con un contrato formal de prestación de servicios mayor superior a un mes,

1- H.S. Ramírez R. Gloria Inés, Tamayo T. Fernando, Merlano M. Eduardo Carlos. Ponencia Para el Primer Debate al Proyecto de Ley 67 de 2010 Senado. Honorable Senado de la República. Bogotá. 2010

Legislación

siendo el pago de aportes por cuenta del mismo trabajador.

- Los trabajadores independientes que laboren en actividades de alto riesgo (de acuerdo con el decreto 2090 de 2003), en quienes el pago de los aportes será por cuenta del empleador.
- Todos los trabajadores vinculados por una Cooperativa o una Precooperativa de trabajo asociado. Estas entidades son responsables por la afiliación y pago de aportes al sistema de Riesgos Laborales de cada asociado. Los estudiantes que deban ejecutar trabajos que signifiquen fuente de ingresos para la respectiva institución, o que tengan que realizar un entrenamiento o actividad formativa como requisito para la culminación de sus estudios y que involucra un riesgo ocupacional.
- Los voluntarios de la Cruz Roja, la Defensa Civil y los Bomberos, miembros activos del Subsistema Nacional de Primera Respuesta (Ley 1505 de 2012).

Y los afiliados en forma voluntaria, con la condición de una previa afiliación al régimen contributivo en salud, podrán ser los trabajadores independientes (diferentes a los definidos como obligatorios) y los trabajadores informales, para quienes se debe desarrollar una reglamentación específica.

De otra parte, las tasas para el cálculo de la cotización se mantienen iguales (0,348 % al 8,7 % del Ingreso Base de Cotización), y se establece que exista la posibilidad de variar dicha tasa dentro de las cotizaciones mínimas y máximas para cada clase de riesgo, al cumplir ciertos requisitos en el desarrollo del SG-SST, y la necesaria

» Se entiende por enfermedad profesional: a la enfermedad “contraída como resultado de la exposición a los factores de riesgo inherentes de la actividad laboral o del medio donde se ha visto obligado a trabajar”

reducción en la frecuencia y severidad de los accidentes y enfermedades laborales (ATEL) en la empresa, lo cual deberá establecer el Ministerio de Trabajo para cada clase de riesgo. Vale la pena hacer un llamado de atención sobre la necesidad de tener una reglamentación clara y estricta para esto, como por ejemplo que se tomen los resultados de tres a cinco años seguidos, para evitar que haya una tendencia a preferir bajar la tasa de cotización.

Ahora bien, se establece el procedimiento para constituir la mora cuando el empleador no cumpla con su obligación de hacer los aportes por todos y cada uno de sus trabajadores, y le da la posibilidad a la ARL para que haga una liquidación de los dineros que debe el empleador, incluidos los intereses de mora y todos los gastos asumidos al tratar los casos de ATEL presentados durante el tiempo de la mora, la cual presta mérito ejecutivo y le permite iniciar todas las acciones legales tendientes a recuperar la deuda. Sin embargo, este procedimiento puede ser muy complicado y costoso para ejecutar con los trabajadores independientes y los informales, por lo que será importante trabajar en mecanismos para evitar la mora en ellos.

Con respecto a la definición del accidente de trabajo, se retoma la definición del decreto 1295 de 1994, pero se deja explícito que las perturbaciones psiquiátricas

Legislación

pueden ser consecuencia de un accidente de trabajo. Además, se incluyó el accidente ocurrido en ejercicio de la función sindical.

La definición de enfermedad laboral cambió de *“un estado patológico que sobreviene como consecuencia obligada y directa de la clase de trabajo que se desempeña”, a la enfermedad “contraída como resultado de la exposición a los factores de riesgo inherentes de la actividad laboral o del medio donde se ha visto obligado a trabajar”* la persona. Solo a través de su aplicación por parte de las Juntas de Calificación, sabremos si los trabajadores ganan o pierden derechos con este cambio.

Para las actividades de promoción de la salud y prevención de los accidentes y enfermedades laborales, se contempla que las Administradoras de Riesgos Laborales deben destinar, por un lado el 5% del total de la cotización para unas actividades determinadas en la misma norma y de otro lado el 10% del 92% del total de la cotización para otras actividades igualmente definidas. Dentro de estas actividades se

deben incluir los mecanismos o acciones tendientes a realizar prevención secundaria en caso de incapacidad permanente parcial e invalidez, que lleven a una rehabilitación integral del trabajador.

Igualmente establece la obligatoriedad de entregar anualmente los planes de trabajo en Salud Ocupacional de las empresas y que las ARL realicen un seguimiento semestral a dichos planes, cuyo resultado se entrega al Ministerio de Trabajo. Estos formatos deberán ser únicos, para efectos de poder consolidar cifras. También se consagran multas hasta por 500 salarios mínimos mensuales por incumplir con las normas de promoción y prevención, así como sanciones que pueden ir hasta el cierre definitivo de la empresa.

El trabajo debe continuar

Como vemos, se trata de un gran paso, pero ahora viene un trabajo intenso y consensuado por parte de todos los actores del sistema para reglamentar esta Ley.

La Nueva Ley de Bomberos

Por:

Carolina Soto

Vicepresidenta Ejecutiva

Fasecolda

En la legislatura pasada fue aprobada por el Congreso de la República la modificación a la Ley 322 de 1996 que creó el Sistema Nacional de Bomberos y el Fondo Nacional de Bomberos. La nueva norma incrementó la contribución del sector asegurador al citado Fondo del 1% de las primas emitidas en la cobertura básica del ramo de Incendio, al 2% de las primas emitidas de los ramos de Incendio, Terremoto, Hogar y Minas y Petróleos.

El siguiente artículo relaciona los pormenores del proceso de aprobación de la norma, así como las consideraciones de orden técnico expuestas por el gremio durante su trámite.

Antecedentes: la Ley 322 de 1996 y la financiación del Fondo Nacional de Bomberos

La Ley 322 de 1996 fue una norma pionera en su momento que se encargó de darle una estructura funcional a los cuerpos de bomberos del país,

mediante la creación del Gobierno Corporativo para la actividad, el Sistema Nacional de Bomberos y el Fondo Nacional de Bomberos (FNB), entre otros aspectos. La financiación del FNB fue reglamentada por el Decreto 2211 de 1997. A pesar de contar con diversas fuentes, el FNB se sufragaba principalmente del 1% de las primas recaudadas por el sector asegurador en la cobertura básica del ramo de incendio. Según cifras de Fiduprevisora, en 2011 las compañías de seguros giraron al Fondo la suma de 1.931 millones de pesos, 22,8% más de lo girado en 2010.

La propuesta del Gobierno Nacional y la respuesta del gremio

Con el apoyo de varios congresistas, el Gobierno Nacional bajo el liderazgo del entonces Ministerio del Interior y Justicia, radicó un proyecto de reforma integral a la Ley 322 de 1996. El proyecto contemplaba aumentar la contribución del sector asegurador al FNB, del 1% de las primas de la cobertura básica de incendio al 2% de las primas emitidas de los ramos de daños. Esto implicaba pasar de un aporte anual de \$1.500 millones de 2010 a \$138.000 millones, incluyendo SOAT.

La respuesta del gremio a esta propuesta se fundamentó en varios aspectos técnicos expuestos a lo largo de las discusiones con el Gobierno Nacional y con los congresistas. Los puntos sobre los que llamó la atención el sector asegurador fueron: i) responsabilidad compartida de todas las autoridades y los habitantes del país frente a la gestión del riesgo, tal como lo estipula el proyecto de ley; ii) financiación principal por parte del Estado (presupuesto nacional y/o de los presupuestos locales) como lo muestra la experiencia internacional; iii) conexidad entre el origen y destino de la contribución (ramos gravados y acción de los bomberos); iv) generación de riesgo (evaluación de actividades que generan riesgo y que pueden ser gravadas con el propósito de financiar la actividad de los bomberos); y v) equidad, dada la baja penetración de los seguros, el aporte sobre las primas llevaría a concentrar la financiación del FNB en las pocas personas que, precisamente, han tomado la determinación de protegerse contra las pérdidas potenciales por eventos de la naturaleza y/o antrópicos.

Basados en estos cinco puntos, Fasecolda dio inicio a una ardua labor de cabildeo con los congresistas y con

el Gobierno Nacional, para discutir con más profundidad el tema y tratar de no afectar a los pocos consumidores de seguros en el país, al tiempo que apoyó el espíritu de la norma propuesta.

Las cuentas perdidas del Fondo Nacional de Bomberos

Causó extrañeza al sector asegurador que en ninguna de las discusiones y debates de la norma, ni el Ministerio del Interior y Justicia ni los ponentes, entregaron algún tipo de información que permitiera establecer la necesidad real de recursos del FNB. Esta información es determinante para diseñar mecanismos de financiación adecuados.

Es más, de acuerdo con información del Ministerio de Hacienda y Crédito Público, el FNB no había ejecutado gran parte de sus recursos. A diciembre de 2010 el Fondo contaba con \$4.041 millones, de los cuales \$3.645 millones correspondían a los aportes hechos por las aseguradoras nacionales desde años anteriores y \$157 millones a sus rendimientos.

No parece tener lógica entonces la urgencia de aumentar la financiación del Fondo, sin tener una idea clara de sus proyectos y con una baja capacidad de ejecución de los recursos disponibles.

El trámite de la norma

Con base en los argumentos mencionados, Fasecolda consiguió el apoyo de varios de los ponentes de la norma para depurar los ramos gravados. De igual manera, algunos congresistas apoyaron la tesis de que la financiación de la actividad de los bomberos no podía recaer en un solo sector. Fue así como durante el trámite del proyecto de ley en el Congreso de la República se



trabajó sobre varios textos y se planteó por parte de los ponentes recursos de origen distinto a las primas de los seguros.

En el primer debate se redujo el aporte a siete ramos, Automóviles, SOAT, Incendio, Terremoto, Hogar, Minas y Petróleos y Transporte y se logró el apoyo del Gobierno para no aprobar una propuesta que incrementaba la tasa al 4%. En el segundo debate se limitó el aporte a los ramos de Incendio, Terremoto, Hogar y Minas y Petróleos, pero se prohibió expresamente trasladar el costo a los usuarios o tomadores, texto que se eliminó en el tercer debate. En el último debate, sin lugar a discusión, se agregaron los términos “pyme, empresarial” a los cuatro ramos contemplados, términos que fueron eliminados en la conciliación del proyecto. En cuanto a otras fuentes de financiación, mientras en la Cámara de Representantes se aprobaron contribuciones a los sectores de energía y gas, éstas fueron eliminadas en el Senado, texto que

» Resulta contradictorio y paradójico que se desincentive el aseguramiento de las personas y las empresas contra los riesgos naturales y antrópicos gravando los seguros que, precisamente, se encargan de estos riesgos.

acogió la conciliación, dejando cómo únicas fuentes para el FNB los aportes de las primas de seguros y del presupuesto nacional.

En síntesis, se pasó de una redacción que tenía la vocación de gravar a todos los ramos de daños a gravar los ramos de Minas y Petróleos, Incendio, Terremoto y Hogar. Es de resaltar que el gremio, en cabeza del Presidente Ejecutivo y su equipo técnico, lideró múltiples discusiones y reuniones con los Ministerios involucrados,

la Alta Consejería para la Gestión Pública y Privada, y los Congresistas de diferentes partidos, que permitieron ajustar la redacción del texto de la norma con el propósito de que la misma fuera lo más técnica y clara posible.

Conclusiones

Si bien Fasecolda encontró apoyo en diferentes parlamentarios y en el Gobierno Nacional representado para este tema en la Alta Consejería para la Gestión Pública y Privada, es claro que varias consideraciones técnicas no fueron tenidas en cuenta.

A pesar de que la norma establece que la actividad de los bomberos es una responsabilidad de todos los colombianos, en especial del Gobierno Nacional y los gobiernos locales, el sector asegurador termina financiando la mitad de los recursos del Fondo. Los gobiernos locales mantienen la potestad de financiar los cuerpos de bomberos.

Resulta contradictorio y paradójico que se desincentive el aseguramiento de las personas y las empresas contra los riesgos naturales y antrópicos gravando los seguros que, precisamente, se encargan de estos riesgos. En

ausencia del seguro, es el Estado quien debe atender con sus recursos estos eventos.

Tampoco es clara la relación entre el origen de la contribución y el destino de la misma. A pesar de las explicaciones entregadas por el sector, los ramos que se gravan tienen diferentes coberturas que no están relacionadas con la actividad de los bomberos. Por ejemplo, el ramo de hogar tiene coberturas de hurto, responsabilidad civil, daños a contenidos, entre otros, que en nada se relacionan con la labor de los bomberos. En las diferentes discusiones sobre el tema fue evidente el desconocimiento de la forma en que opera el sector asegurador tanto para ciertos funcionarios del Gobierno Nacional como para los Congresistas.

Un elemento positivo para el sector asegurador en esta nueva norma es la inclusión de Fasecolda como miembro de la Junta Nacional de Bomberos, organismo decisor de los recursos del FNB y asesor de la Dirección Nacional de Bomberos. La inclusión del gremio en este organismo es una oportunidad para plantear proyectos y políticas que de manera efectiva ayuden al mejoramiento de la actividad de los bomberos en el país.

Seguros en América Latina

Por:

Roberto Junguito

María José Vargas

Daniel Pinzón

Fasecolda

América Latina participa con el 3% del mercado asegurador mundial, porcentaje muy inferior al que tiene nuestra región frente al Producto Interno Bruto mundial donde alcanza niveles del 8%.

Esta participación de los seguros, no obstante, se ha venido incrementando de manera lenta pero sostenida desde inicios de la década, cuando se tiene en cuenta que para el 2000 ascendía al 2%. Al comparar la dinámica del crecimiento de las primas de seguros con otras regiones se observa que durante el último decenio éste fue mayor en América Latina que en los países más avanzados. Sin embargo, el crecimiento de la actividad aseguradora de nuestra región fue inferior al del conjunto de los países emergentes y, principalmente, a la registrada en los países del Asia Emergente. Este resultado lleva a concluir que la convergencia frente a los países más avanzados,

en lo que se refiere a aseguramiento, es más lenta en Latinoamérica que en otros mercados emergentes.

Los indicadores comúnmente utilizados para medir el desarrollo de la actividad aseguradora en los países y regiones son los índices de penetración y densidad. La penetración se mide como la relación entre las primas emitidas y el Producto Interno Bruto del país o región, en tanto que el correspondiente a la densidad se refiere a la compra de seguros por habitante. Según se advierte en el cuadro adjunto, la penetración alcanza el 2,8% para el promedio de América Latina, siendo ligeramente

Tendencias

más baja para Colombia (2,3%). Respecto al indicador de densidad, la compra de seguros por habitante en la región se estima alcanzó US\$261 frente a tan sólo US\$163 en Colombia. En los países más avanzados dado su mayor nivel de ingreso, la compra de seguros por persona es cercana a los US\$2.000 en Europa y supera los US\$3.500 en Norteamérica.

» La convergencia frente a los países más avanzados, en lo que se refiere a aseguramiento, es más lenta en Latinoamérica que en otros mercados emergentes.

Indicadores de penetración y densidad en América Latina - 2011

País	Penetración % Primas / PIB	Densidad Gasto en dólares por habitante
Brasil	3.2	398
Chile	4.1	559
México	1.9	193
Colombia	2.3	163
Uruguay	1.8	256
Venezuela	3.4	367
Latinoamérica y el Caribe	2.8	261

Fuente: Swiss Re – Revista Sigma

Cuando se analizan los seguros por tipos se encuentra que en América Latina se da una mayor penetración en daños que en vida. Además, mientras las primas de vida representan el 42% del total, en Asia y en África son cerca del 70% del mercado. Cuando se analiza la distribución de las primas excluyendo la seguridad social se identifican grandes diferencias entre los países latinoamericanos. Por ejemplo, en Colombia los seguros de vida, excluyendo seguridad social, sólo representan el 27% del mercado, en Brasil su importancia relativa es del 50%. Esto quiere decir que en Colombia se ha desarrollado muy poco el ramo de vida frente a otros países de la región. En resumen, se encuentra que la penetración de los seguros en América Latina es muy inferior a la de los países más avanzados y a la registrada

en los asiáticos. Los indicadores de densidad también muestran que la compra de seguros por habitante es menor a la de Asia, Europa y los Estados Unidos. Entre los países de la región también se registran grandes diferencias tanto en los indicadores de penetración como de densidad. Estas diferencias residen, principalmente, en el desarrollo comparativo de los seguros de vida y de la seguridad social.

La evidencia estadística indica que la crisis financiera internacional 2007-2009 tuvo un impacto adverso en la actividad aseguradora mundial. El crecimiento en las primas de seguros en los ramos de daños y en vida se redujo notablemente, llegando a ser nulo e inclusive negativo en los países avanzados. La desaceleración en la actividad aseguradora se atribuye principalmente a la caída en el crecimiento económico. Las compañías también vieron afectados adversamente sus resultados de portafolio.

Para América Latina se proyecta una ligera desaceleración en 2012 como consecuencia de la actividad económica mundial, pero se prevé una recuperación a partir del 2013. En cuanto a los ramos de daños, se espera que en los países de mayor ingreso per cápita de la región, el crecimiento del aseguramiento de automóviles tienda

Tendencias



a desacelerarse. El Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito es una demanda sentida y creciente en todos los países. La protección frente a desastres naturales aumentará dada la vulnerabilidad de América Latina. Así mismo, las fianzas o seguros de cumplimiento serán fuente de crecimiento de la demanda dado el atraso en la infraestructura. De otra parte se considera que debido al estado de desarrollo de América Latina, la principal fuente de crecimiento en la demanda de seguros estará en los ramos de vida, personas y seguridad social. Las modalidades de seguro de vida con ahorro, las rentas vitalicias, los seguros de salud y los riesgos profesionales incrementarán su participación en el aseguramiento. También adquirirán especial importancia los microseguros en los ramos de vida y personas.

En torno a los temas relacionados con la supervisión y regulación financiera se contempla que la protección al consumidor financiero estará en el centro de atención de las autoridades. La meta es incrementar la transparencia en las condiciones estipuladas en los contratos y permitir que el comprador del seguro pueda comprender las condiciones bajo las cuales se protege

en caso de siniestro. Las normas orientadas a impedir prácticas discriminatorias y poco equitativas, así como aquellas que garanticen que las comunicaciones y la promoción de productos sean claras para el consumidor, son comunes en los países de la región. La realidad es que en todos se están aprobando leyes y regulaciones de protección al consumidor de seguros. Sin embargo, debe resaltarse que para el consumidor de seguros la principal garantía que debe tener al adquirir una póliza es que la compañía sea solvente y pueda responder con reservas técnicas y capital de manera rápida y eficaz a la reclamación de un siniestro.

Según una reciente encuesta de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros, FIDES, la mayoría de países latinoamericanos están migrando hacia estándares de regulación basados en riesgo (Solvencia II). Otro tema que adquirirá especial trascendencia en América Latina es la educación financiera en seguros. El consumidor de seguros deberá estar en capacidad de evaluar los costos y beneficios de la transacción frente a opciones alternativas de cubrir sus riesgos. Esto es cierto cuando se considera que las comparaciones de las tasas

Tendencias

o costos de los seguros son difíciles de adelantar dado que las cláusulas y condiciones de los contratos difieren de una a otra compañía. De allí se coliga la importancia que el consumidor reciba educación financiera en el tema de aseguramiento. También resulta esencial que el agente de ventas o intermediario de seguros esté debidamente preparado y pueda dar la asesoría que requieren los clientes en el momento de adquirir pólizas de seguros.

Para terminar, cabe hacer unas reflexiones sobre las perspectivas de los seguros en América Latina. Lo primero por destacar es que si bien es cierto que estas perspectivas son positivas y se prevé que la penetración de los seguros continuará en aumento, este

avance dependerá en alto grado de las expectativas de la economía mundial y de las políticas económicas que se adopten en cada uno de los países. En efecto, la economía de América Latina se ve afectada por los acontecimientos de la economía mundial y su historia económica ha sido una de auges y crisis. Sin embargo, no obstante el resurgimiento de la crisis financiera en Europa, las perspectivas de crecimiento para la región, según el Fondo Monetario Internacional, son muy positivas, puesto que los bancos están sólidos, la política monetaria es adecuada, se dispone de altos niveles de reservas internacionales y, más importante que todo, en la mayoría de los países las finanzas públicas se encuentran ajustadas. Este ambiente es propicio para el desarrollo de la actividad aseguradora.

**UNA ORGANIZACIÓN QUE PROGRESA
HACIENDO PROGRESAR**



COLPATRIA
SEGUROS • CAPITALIZADORA • ARP • SALUD

Colpatria tiene todo lo que necesita en protección, salud y ahorro.

Para mayor información consulte a su Asesor de Seguros a la línea de servicio al cliente:
01 8000 512620 o en Bogotá al 423 5757.

www.seguroscolpatria.com

La experiencia del seguro previsional en Chile: lecciones para el caso colombiano

Por:

Inti Gómez

Subdirectora de Seguridad Social

Fasecolda

*A partir del 1 de julio de este año y por los próximos 24 meses, regirá la tercera licitación para el seguro previsional de invalidez y sobrevivencia de Chile. La nueva tasa disminuyó en un 15,4% respecto a la segunda licitación y en un 32,9 % respecto a la primera
¿Qué lecciones nos deja este esquema para el caso colombiano?*

En Chile, desde la Reforma Pensional de 2008 el esquema del seguro previsional de invalidez y sobrevivencia cambió sustancialmente. Antes de la reforma, el seguro estaba a cargo de las AFP lo cual implicaba una serie de riesgos para el sistema. Por un lado, existía una falta de rigor técnico ya que si bien estas ofrecían un seguro, no contaban con las reservas actuariales, las notas técnicas y los márgenes de solvencia característicos de una aseguradora.

Por otro lado, existía una selección de los riesgos al elegir las estrategias comerciales para atraer afiliados. Adicionalmente, el sistema carecía de competencia lo cual no generaba ninguna motivación para disminuir la prima del seguro.

A la luz de este diagnóstico, desde la Superintendencia de Pensiones de Chile se lideró el diseño de un nuevo mecanismo de contratación del seguro el cual se

estructuró bajo el esquema de subasta. El esquema propuesto contiene una mezcla ideal entre participación privada sostenible, administración conjunta y eficiente, economías de escala, competencia y mutualidad.

Funcionamiento del Esquema de Subasta

El primer paso del funcionamiento de la subasta consiste en dividir a todos los afiliados del sistema en dos grupos: hombres y mujeres. Cada uno de los dos grupos se divide en fracciones sobre las cuales las compañías pueden ofertar. La división es porcentual, es decir que no se asigna un grupo de afiliados a cada fracción si no que cada fracción contiene una parte de todos los afiliados. Al momento del pago de los siniestros, éste se hace de acuerdo a la fracción asignada a través de la subasta, de tal forma que existe una mutualidad entre las compañías aseguradoras.

En total se pueden asignar máximo 14 fracciones y mínimo seis para los dos grupos. Cada compañía puede ofertar como máximo a cuatro fracciones para el grupo de los hombres y a dos para el grupo de las mujeres. La oferta debe ser una única tasa para cada grupo

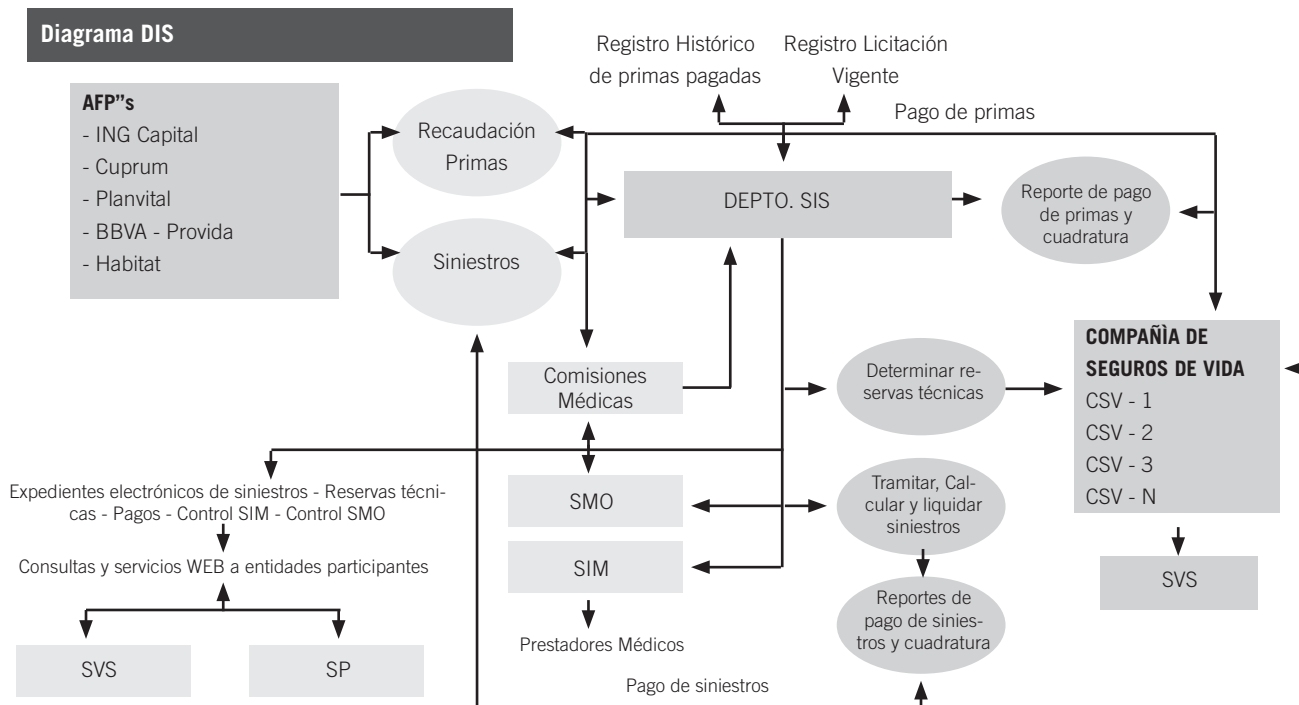
independientemente del número de fracciones para las cuales se haya ofertado. Una vez se reciben las ofertas, se seleccionan aquellas que tienen un menor valor de prima cumpliendo con las restricciones anteriormente mencionadas y asegurando que el 100% de los afiliados queden cubiertos. La tasa del seguro para cada grupo es el promedio de las tasas ofrecidas por las compañías ganadoras, ponderada por el número de fracciones.

A todos los afiliados se les cobra el mismo valor, el cual corresponde a la tasa promedio del grupo de los hombres. En el caso de las mujeres la diferencia entre las dos tasas es consignada a su cuenta de ahorro individual. Las aseguradoras por su parte reciben las primas de acuerdo al valor ofertado.

Todo este esquema está soportado por un ente centralizador, el Departamento de Invalidez y Supervivencia (DIS), quien se encarga de recaudar y pagar las primas, coordinar las comisiones médicas para la calificación, tramitar y calcular los siniestros, reportar y realizar el pago de los siniestros, determinar las reservas técnicas y recopilar la información del sistema.



Análisis



Fuente: Alico Americas

SVS: Superintendencia de valores y seguros de Chile - SP: Superintendencia de pensiones de Chile - SMO: Sistema médico observador

Una de las principales dudas que existían antes de la implementación del esquema de subasta era si el costo del seguro previsional se dispararía. En la primera licitación efectivamente el resultado fue un incremento en la tasa de 1,33 a 1,88, sin embargo con el paso del tiempo se ha visto un decrecimiento importante en la tasa. Para la segunda licitación la tasa fue de 1,49 y para la tercera de 1,26, con una disminución significativa para las mujeres (23%).

Tabla – Resultados de las licitaciones de acuerdo a los grupos

Licitación	Hombres	Mujeres
Tasa Promedio Antes de la Reforma		1.33
Tasa promedio por grupo para la primera Licitación	1.88	0.68
Tasa promedio por grupo para la segunda Licitación	1.49	1.44
Tasa promedio por grupo para la tercera Licitación	1.26	1.11

Fuente: Superintendencia de Pensiones de Chile, Asociación AFP.

- » Contar con un ente centralizador, en el cual el Estado tenga algún tipo de participación, podría generar una mayor fortaleza en el seguro y una mayor percepción de su rol dentro de la seguridad social.

Lecciones para el caso colombiano

El caso del seguro previsional colombiano tiene un diagnóstico diferente al chileno ya que para empezar, éste es ofrecido por compañías aseguradoras, limitando así el riesgo al que estaba expuesto el sistema chileno a través del auto-seguro. No obstante, existen varias lecciones del esquema chileno que vale la pena considerar:

- En la práctica nuestro sistema carece de competencia debido a las condiciones riesgosas bajo las cuales debe operar el seguro previsional (riesgo del incremento del SMLMV, inestabilidad jurídica, condiciones demográficas y financieras, entre otros). Implementar mecanismos que promuevan la competencia puede resultar en un beneficio para los afiliados.
- El seguro previsional no es percibido como parte fundamental del sistema pensional. Esto resulta evidente cuando en los fallos judiciales se obliga a pagar a las compañías aseguradoras por pensiones que no cumplen requisitos sin mención alguna al impacto que esto genera en el propio sistema. Contar con un ente centralizador, en el cual el Estado tenga algún tipo de participación, con reglas estandarizadas para todos los afiliados y en donde el cálculo y la liquidación del siniestro no dependa de la compañía aseguradora podría generar una mayor

fortaleza en el seguro y una mayor percepción de su rol dentro de la seguridad social.

- El mismo ente centralizador permitiría recaudar las primas por los afiliados al Régimen de Prima Media, constituyendo así un cambio del sistema de auto-seguro a cargo de Colpensiones a un sistema de seguro a cargo de las compañías aseguradoras. Esto tiene mayor sentido aún si se toma en cuenta que a diferencia de las pensiones de vejez, en los dos regímenes las pensiones de invalidez y sobrevivencia son idénticas.
- El esquema permite la entrada de otras compañías aseguradoras a competir ya que habrían más fracciones que AFP.
- Contar con un esquema de subasta permite liberar la atadura que existe actualmente entre los gastos de administración de las AFP y la prima del seguro previsional la cual corresponde al 3% del Salario Base de Cotización, permitiendo la generación de ahorros en ambos rubros.
- Se contaría con un sistema de información centralizado y robusto, el cual permitiría tarifaciones y reservas más precisas.

Un sistema de subasta como el chileno puede resolver muchos de los problemas que hoy en día amenazan la sostenibilidad del seguro previsional, sin embargo es importante recordar que el diagnóstico no es idéntico al chileno y por lo tanto existen otros puntos que seguirían siendo una amenaza como la inestabilidad jurídica del sistema pensional y los riesgos derivados del incremento del SMLMV, por lo cual en caso de considerar implementar un esquema se recomienda realizar un diagnóstico detallado de la situación y una adaptación a la realidad colombiana.

Los Planes Voluntarios de Salud y su Impacto Positivo en la Sociedad

Por:

Daniel Pinzón

Investigador Estudios Económicos y Cámara Técnica de Vida
Fasecolda

A nivel mundial, en las últimas décadas se han creado normas para garantizar el bienestar y la salud a todos los individuos. Esto ha llevado a varios países a transformar sus sistemas de salud y a otros a perfeccionarlos cada vez más.

Colombia no ha sido ajena a esta situación, de manera que su sistema de salud evidenció una profunda transformación en 1993, como respuesta a la búsqueda de garantizar su acceso a toda la población, financiándose básicamente por medio de contribuciones provenientes de las personas con capacidad de pago y recursos públicos aportados por el Gobierno Nacional. Este Sistema General Social de Salud (SGSS) se encuentra conformado por dos regímenes: el régimen contributivo y el régimen subsidiado. En el primero de ellos están los empleados

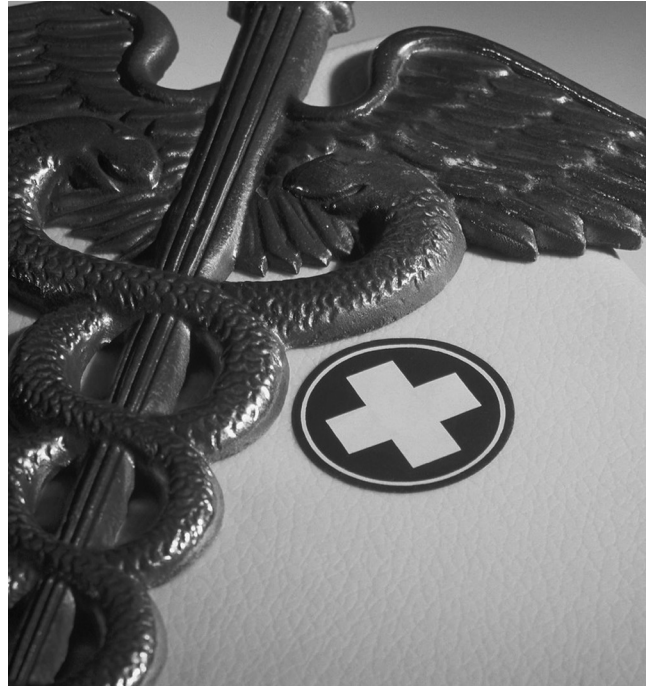
e independientes quienes deben aportar el 12,5% de su salario como contribución al sistema de salud. En el caso de los empleados, este pago se divide entre el empleado y el empleador de manera que el empleado paga el 25% (4% de su salario), y el 75% restante lo paga el empleador (8,5% sobre el salario). En el caso de los independientes, este pago debe hacerlo el individuo en su totalidad. Por su parte, en el régimen subsidiado se encuentran las personas de muy bajos ingresos que no tienen capacidad de pago y necesitan ser financiadas por el Gobierno y por personas con mayores niveles de

- » Los planes voluntarios de salud se convierten en una forma indirecta de capturar recursos adicionales a los obligatorios para la inversión en salud.

ingreso bajo el principio de solidaridad, de manera que hay una transferencia de recursos de las personas con capacidad de pago hacia las personas que no cuentan con ella.

En cuanto a la cobertura, de acuerdo con el DANE (Departamento Nacional de Estadística)¹, el 90,1% de la población colombiana se encuentra afiliada al Sistema General de Seguridad Social en Salud (SGSSS) (régimen Contributivo y Subsidiado), mostrando así que no está tan lejos de lograrse el objetivo de cobertura universal. Sin embargo, la existencia de dos regímenes (contributivo y subsidiado) dejaba en entre dicho la equidad del sistema por las diferencias entre los planes de beneficios (POS) de ambos regímenes; ésta situación cambió desde el pasado 1 de julio de 2012 fecha en la que se unificó el POS (Plan Obligatorio de Salud) contributivo y subsidiado.

En los últimos años, el sistema de salud colombiano ha evidenciado problemas de liquidez y la unificación del POS para ambos regímenes demandará más recursos financieros dado que se aumenta la cobertura para el régimen subsidiado. Es aquí donde juegan un papel muy importante los planes voluntarios de salud, ya que éstos al ser financiados con recursos completamente diferentes a las cotizaciones que por ley deben hacer



los individuos, se convierten en una forma indirecta de capturar recursos adicionales a los obligatorios para la inversión en salud.

Otro de los beneficios de los planes voluntarios de salud es el impacto en la cobertura y calidad de los servicios prestados dado que una persona que cuenta con dichos planes, prefiere usar el plan voluntario al plan obligatorio de salud (POS). Este comportamiento del consumidor de seguros de salud, genera una externalidad positiva ya que se refleja en un porcentaje de ahorro significativo en el POS frente al gasto que hubiera representado si no tuviera el plan voluntario. Así, por la obligatoriedad de la contribución al SGSSS y el efecto sustitución entre el

1- Encuesta Nacional de Calidad de Vida 2011. Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). Comunicado de Prensa, Abril 17 de 2012.


Salud

uso del POS y el uso del plan voluntario, se genera una liberación de recursos financieros que resulta en una redistribución de éstos hacia la población más necesitada.

Así mismo, el sistema de salud colombiano todavía se encuentra en desarrollo y la coyuntura muestra que los recursos públicos (contribuciones e impuestos) son limitados y la demanda por servicios de salud es creciente, generando así un gasto mayor a la restricción presupuestal. Esta situación conduce al aumento del déficit en el sector salud y el deterioro del sistema, de manera que los planes voluntarios funcionan como un medio transitorio para evitarlo. De otra parte, los planes

voluntarios traen beneficios adicionales para el desarrollo del sistema debido a que estos son una herramienta para incentivar la inversión en tecnología, infraestructura e investigación, lo que se traduce en mayor calidad para el sistema de salud.

Cabe destacar también, que la inversión en salud mejora el capital humano de los individuos y así mismo el crecimiento de la economía en general ya que a medida que los agentes son más saludables, se reducen los días de trabajo perdidos por enfermedad y aumenta la productividad de los individuos. Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), la salud del individuo es la



Vive
tranquilo al
lado de los que
más quieres



SEGUROS
BOLÍVAR



Tranquilo,
estamos para que disfrutes lo que haces

base para su productividad laboral y su capacidad de aprendizaje; así mismo, enfatiza que una población con buen estado de salud se refleja en disminución de la pobreza, crecimiento económico y desarrollo económico de largo plazo².

Los planes voluntarios de salud hacen parte de la inversión total en salud, por lo que se debe incentivar su demanda. Esto trae beneficios en productividad, crecimiento económico, desarrollo del sistema de salud y una mayor liberación de recursos públicos porque a medida que más personas lo conviertan en un sustituto del POS, se logra un mayor ahorro en el sistema público y se puede redistribuir una mayor cantidad recursos, mejorando así cobertura y calidad.

El Gobierno colombiano es consciente de la importancia de los planes voluntarios de salud para el sistema y por medio del artículo 39 de la ley 1438 de 2011 busca incentivar este tipo de planes:

“ARTÍCULO 39°. CREACIÓN DE PLANES VOLUNTARIOS Y SEGUROS DE SALUD. El Gobierno Nacional estimulará la creación, diseño, autorización y operación de planes voluntarios y seguros de salud tanto individuales como colectivos”.

» *Los planes voluntarios son una herramienta para incentivar la inversión en tecnología, infraestructura e investigación, lo que se traduce en mayor calidad para el sistema de salud.*

Para cumplir con este objetivo, lo primero y más importante es educar a la sociedad en cuanto a los planes voluntarios de salud creando campañas de promoción, capacitación y educación en las cuales se muestren los beneficios que trae tener este tipo de planes tanto para la sociedad como a nivel individual. Estas capacitaciones también deben informar sobre los diferentes planes que existen en el mercado Colombiano para que de esta manera se incremente la utilización de los mismos.

Igualmente, el Gobierno debe incentivar este tipo de servicios. La experiencia Internacional ha mostrado que la forma de hacerlo es vía incentivos tributarios tales como las deducciones de impuestos y el tratamiento especial en los impuestos con los que se gravan este tipo de servicios (IVA); estas medidas han sido bastante efectivas para incrementar su demanda.^{3 y 4}

2- Macroeconomics and Health: Investing in Health for Economic Development. Report of the Commission on Macroeconomics and Health. World Health Organization (WHO). December 2001.

3- Courtemanche, Charles. He, Daifeng. Tax incentives and the decision to purchase long-term care insurance. Journal of Public Economics. Num. 93, 2009

4- Colombo, Francesca. Tapay, Nicole. Private Health Insurance In Australia: A Case Study. OECD Health working papers no. 8. OECD 2003.



En Colombia, los planes voluntarios de salud se encuentran gravados con una tasa del 10%; esta tasa es mayor a la que se impone en países como Bélgica, Luxemburgo, Francia, Reino Unido y España.⁵ y ⁶ Además de esto, los individuos pueden deducir hasta un 15% de su ingreso gravable por concepto de pagos en salud (Planes Voluntarios) y educación.

Sin embargo, pese a todos los beneficios que traen a toda la sociedad los planes voluntarios de salud y la inversión en

salud, el Gobierno ha planteado acabar estas deducciones tributarias y aumentar la tarifa del IVA del 10% al 16%. Esto eliminaría el principal mecanismo (como lo muestra la experiencia internacional) para lograr el objetivo que se busca en el artículo 39 de la ley 1438 de 2011 de estimular los planes privados. Así mismo, podría desestimular la adquisición de planes voluntarios de salud colectivos que algunas compañías dan a todos sus trabajadores dentro de un paquete de beneficios (60% de las pólizas de seguros de salud) así como la adquisición de planes individuales.

5- Mossialos, Elias and Thomson, Sarah (2001). Voluntary Health Insurance in the European Union. European Observatory on Health Systems and Policies.

6- Colombo, Francesca and Tapay, Nicole (2004). Private Health Insurance in OECD Countries: The Benefits and costs for individuals and Health Systems. OECD Health Working Papers No.15.

Gestión de Riesgos de Desastres en Colombia

Por:

Roberto Junguito

Presidente Ejecutivo

Carlos Varela

Director Cámara Técnica de Incendio y Terremoto

Fasecolda

Luego del reciente Fenómeno de La Niña que afectó a casi todo el territorio nacional y que dejó pérdidas que, según cifras del Gobierno Nacional, alcanzan los 11 billones de pesos, inicia un largo proceso de recuperación que involucra un análisis serio y profundo de la gestión de riesgo en el país. El presente artículo relaciona las principales conclusiones y análisis del gremio de dos documentos: la evaluación hecha por el Banco Mundial a la forma en que Colombia enfrenta los riesgos catastróficos y la estrategia del Gobierno Nacional para reducir su vulnerabilidad fiscal ante desastres naturales.



El análisis del Banco Mundial sobre la Gestión del Riesgo en Colombia

El Gobierno Nacional está comenzando a enfrentar de manera concienzuda y seria el tema de la Gestión de Riesgos de Desastres en Colombia. En un documento recientemente publicado, que es el resultado de un trabajo conjunto con agencias estatales y privadas de Colombia, el Banco Mundial hace una evaluación de los avances institucionales para el manejo del riesgo y discute las responsabilidades de los agentes públicos y privados para el manejo del riesgo frente a catástrofes naturales.

El escrito identifica los factores por los cuales el riesgo de desastres en Colombia ha venido acentuándose. Estos, a su juicio, tienen que ver más con la inadecuada gestión territorial, sectorial y privada que con un incremento en factores externos, como el cambio climático. Argumenta que los avances sobre gestión de riesgo en Colombia no han sido llevados a políticas del estado y afirma que no existe una política nacional de gestión de riesgo. Según el informe, las acciones han sido reactivas y como respuesta a los sismos y calamidades.

Los problemas institucionales son de todo orden. La responsabilidad del financiamiento ha estado en cabeza de la Nación, sin exigirse contrapartidas del nivel municipal. De otro lado, la ambigüedad en las competencias regionales para la planeación y el ordenamiento territorial ha aumentado la exposición al riesgo. Aunque los municipios son responsables de la prestación de los servicios públicos y de la gestión del

riesgo, en áreas tales como la reglamentación del uso del suelo y vigilancia en la construcción, estos no parecen estar cumpliendo adecuadamente su función. También se destaca el riesgo creciente de la vulnerabilidad de las viviendas habitacionales originada en la construcción informal y el incumplimiento de estándares de diseño. Frente a los riesgos agropecuarios también se dice que ha habido falta de estrategias y responsabilidades claras.

La ausencia de una política clara frente a la gestión de riesgos de desastre desincentiva a los ciudadanos y al sector privado a desarrollar medidas de protección. Lo anterior se exagera cuando se considera que el Estado es quien debe entrar a asumir las responsabilidades cuando ocurren siniestros, no obstante que la Constitución y las normas establecen que el Estado debe hacerse responsable sólo cuando se evidencie una falla en las obligaciones a cargo de las entidades públicas. Se concluye que el sector privado y la sociedad civil no son debidamente conscientes de su responsabilidad frente al conocimiento del riesgo y el control del mismo.

Según una encuesta del Banco Mundial, el 18% de los colombianos no se siente expuesto a ningún tipo de riesgo por fenómenos de origen natural que ponga en peligro su vida. Solamente el 61% cree que debe tomar medidas para reducirlo, y únicamente el 35% reporta haberlo hecho. Cerca del 40% de los colombianos considera que es obligación de otros agentes la implementación de medidas de intervención. Sin embargo, el 39% restante considera que dicha responsabilidad es totalmente del Gobierno y de las entidades de socorro y que no es su obligación intervenir.



Producto de los bajos niveles de reconocimiento sobre el riesgo y la necesidad de tomar medidas, en general, no se utilizan los mecanismos de protección y aseguramiento de edificaciones y patrimonio particular, lo que aumenta la presión y el riesgo público (vulnerabilidad fiscal). Según información de Fasecolda, sólo el 7% de los afectados por el fenómeno de La Niña 2010-2011 contaban con un seguro. En Bogotá, sólo el 4,5% del total de las copropiedades están aseguradas y en las demás ciudades de estudio esta cifra puede ser menor. En el terremoto del Eje Cafetero (1999), sólo el 10% de las pérdidas directas estaban cubiertas con un seguro.

El documento establece seis estrategias para aumentar la gobernabilidad en la gestión del riesgo de desastres:

- Convertir la gestión del riesgo en una política de Estado.
- Aumentar la eficacia de las inversiones en gestión del riesgo.
- Fortalecer la capacidad local para la gestión territorial.

- Reducir el riesgo de inundaciones y deslizamientos por medio de la planeación, la inversión y la articulación de los diferentes agentes responsables de la administración de cuencas hidrográficas.
- Reducir la generación del riesgo y el impacto de los desastres.
- Acotar las responsabilidades públicas y privadas en gestión del riesgo y profundizar las políticas de reducción de la vulnerabilidad fiscal del Estado.

Dentro de la estrategia de reducción de la vulnerabilidad fiscal del estado se destacan acciones de especial importancia para el sector asegurador que comprenden:

- La adopción de lineamientos claros de política sobre el nivel de protección que el Estado colombiano y los entes territoriales deben ofrecer a los afectados por eventos peligrosos;
- Ajustar la normatividad para aclarar la responsabilidad del sector privado en materia de gestión del riesgo de desastres y fortalecer la defensa de las entidades

públicas para reducir las contingencias fiscales del Estado por demandas en este tema;

- Diseñar e implementar una estrategia integral de protección financiera del Estado en sus diferentes niveles sectoriales y territoriales, con el fin de garantizar una adecuada respuesta ante la ocurrencia de desastres y proteger el equilibrio fiscal del país a largo plazo;
- Aclarar las formas y mecanismos de participación de los agentes privados en las distintas fases de la gestión del riesgo y;
- Promover e incentivar estrategias municipales y sectoriales para la generación de conciencia y capacidades de la población para la gestión del riesgo.

La estrategia de reducción de la vulnerabilidad Fiscal del Gobierno Nacional

El Ministerio de Hacienda y Crédito Público elaboró un documento llamado “*Estrategia Financiera para Disminuir la Vulnerabilidad Fiscal del Estado ante la Ocurrencia de un Desastre Natural*”. La propuesta contempla el desarrollo de diferentes instrumentos financieros que permitan contar con fuentes de recursos oportunas para atender eventos de alto impacto.

Las acciones que recomienda esta estrategia son fortalecer las medidas de reducción de riesgo especialmente en la infraestructura del Estado, haciendo explícito en la contratación la gestión del riesgo de origen natural; lograr el aseguramiento colectivo de bienes inmuebles públicos propiedad de la Nación que hoy se contrata de manera separada por las diferentes entidades del Estado; implementar la ley de gestión de riesgo de

desastres que crea la Unidad Nacional de Gestión de Riesgos de Desastres, UNGRD; gestionar un nuevo crédito contingente (CATDDO) para Colombia; y realizar una evaluación de la transferencia de riesgos utilizando el mercado de capitales, para aumentar la fuente de los recursos.

De acuerdo con el Ministerio de Hacienda, la implementación de estas acciones generará diferentes instrumentos de financiación y/o protección que, junto con el Fondo Nacional de Calamidades y la creación de un mecanismo que permita la flexibilización de traslados presupuestales en caso de desastres naturales, conformarán la estrategia del Gobierno para reducir el impacto fiscal de este tipo de eventos.

La estrategia planteada por el Gobierno Nacional para reducir la vulnerabilidad fiscal tiene varias implicaciones para el sector asegurador. En la reducción del riesgo en la infraestructura, el Ministerio de Hacienda plantea crear un manual de buenas prácticas de contratación de seguros que mejore la protección de este tipo de obras. Por su parte, la idea de estructurar un aseguramiento colectivo para los bienes de la Nación resulta interesante por las economías de escala que se pueden generar para el Gobierno Nacional. Respecto de la puesta en marcha del Sistema Nacional de Gestión de Riesgo de Desastre, vale la pena mencionar que de acuerdo con la normativa, Fasecolda forma parte del Comité para la Reducción del Riesgo de dicho sistema.

Algunas reflexiones del gremio asegurador

Parece no haber mayor relación entre la evaluación del Banco Mundial y la estrategia de la reducción de vulnerabilidad fiscal desarrollada por el Ministerio de Hacienda y Crédito Público. La citada estrategia contempla de manera concreta el aseguramiento

Sector

colectivo de los bienes propiedad de la Nación, el aseguramiento de la infraestructura, la transferencia de riesgo para escuelas y colegios, junto con la renovación del CATDDO para Colombia. En adición a lo anterior, la estrategia señala la entrada en funcionamiento de la UNGRD sin más detalles sobre la forma de hacerlo o las prioridades que la Unidad debe atender.

El documento del Banco Mundial propone acciones de más fondo, todas ellas tendientes a reducir el impacto de la vulnerabilidad fiscal de la nación entre las que estaban involucrar a los entes territoriales, acotar la responsabilidad del Estado ante este tipo de desastres y la definir del rol de los privados en las diferentes fases de la gestión del riesgo en el país. Estos temas no son tenidos en cuenta en el documento del Ministerio.

Con base en lo anterior se puede establecer que el documento del Ministerio de Hacienda y Crédito público debe revisarse a la luz de las consideraciones del estudio del Banco Mundial. Son precisamente estas consideraciones las que señalan una ruta difícil pero segura para el Estado si quiere enfrentar de manera más eficiente los riesgos a los que está expuesto el país.

Rol de Fasecolda y del sector asegurador en la gestión de riesgo de desastre

El sector asegurador y su gremio están llamados a desempeñar un rol protagónico en la gestión del riesgo de desastre en Colombia. Fasecolda representa a las aseguradoras en la UNGRD como miembro del Comité

para la Reducción del Riesgo. También forma parte de la Junta Nacional de Bomberos. Desde estas posiciones, otorgadas por Ley, el gremio podrá participar en las determinaciones que se tomen para identificar, medir, mitigar, transferir y enfrentar los diferentes riesgos que amenazan al país.

Una de las primeras tareas concretas que deberá acometer el gremio asegurador será recopilar información de las coberturas de incendio, terremoto, ramos técnicos y el ramo de cumplimiento, en adición a las cifras del PUC. Es indispensable conocer el número de riesgos con cobertura, su localización y su tipo (residencial, estatal, comercial, industrial, bienes comunes).

Con base en esta información, lo siguiente es realizar una evaluación del desempeño de los seguros obligatorios creados para enfrentar los riesgos catastróficos, entre ellos, el seguro hipotecario y el seguro de bienes comunes. Se hace necesario identificar si las normas han funcionado como se esperaba, estimar el nivel de penetración de estos seguros y si existe la necesidad de profundizarlos en el mercado. El sector asegurador deberá hacer énfasis en coberturas como los seguros de ingeniería que hoy poco son utilizados por el Estado para proteger su infraestructura.

El sector asegurador está en una posición privilegiada para coadyuvar en el diseño y puesta en marcha políticas públicas para mejorar el nivel de resiliencia del Estado ante desastres naturales. Debemos estar a la altura de esta responsabilidad.

El sector asegurador frente al programa de evaluación del sector financiero colombiano

Por:

Fasecolda

El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, como parte de sus funciones de seguimiento de la economía colombiana y por solicitud del Gobierno en cabeza de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), emprendieron una evaluación del sector financiero, incluyendo el análisis a bancos, compañías de seguros, fiduciarias, fondos de pensiones y corredores de bolsa.

Esta evaluación, que inició en el mes de junio del 2012, se conoce como el Programa de Evaluación del Sector Financiero, o FSAP (Financial Sector Assessment Program, por sus siglas en inglés). Esta iniciativa busca estudiar las fortalezas y debilidades de los sectores financieros alrededor del mundo y ha adquirido especial importancia a raíz de la crisis financiera internacional del 2008. En adición al análisis de la estabilidad y grado de desarrollo del sector financiero para cada uno de los países, la evaluación aborda el cumplimiento de los estándares internacionales en áreas tales como lavado

de activos, normas contables, y supervisión bancaria, de seguros y valores; además del sistema de pagos y el seguro de depósito, administrado por Fogafín.

Desde hace más de diez años, se han adelantado evaluaciones de este tipo en más de ochenta países del mundo, estas se han concentrado en temas como la capacidad de la supervisión de las autoridades, la regulación, el desarrollo de las entidades financieras y sus vulnerabilidades, incluyendo qué tan adecuada es la infraestructura en términos de capacidad de contratación,

información y gobernabilidad, en diferentes sectores del sistema financiero. Estos programas han resultado claves en términos de la formulación de políticas para mitigar y manejar crisis financieras. Un ejemplo de ello son las sugerencias de llevar a cabo los “stress tests” de los bancos internacionales. Desde el punto de vista de las políticas públicas, las recomendaciones de estas evaluaciones han cubierto temas macro, tales como las políticas monetarias, fiscales y de endeudamiento público, así como las propiamente financieras relacionadas con la regulación y la supervisión.

En el caso colombiano ésta es la tercera revisión que se lleva a cabo. La primera, con carácter de programa piloto, se adelantó en el año 2000 y resultó de gran relevancia para la solución de la crisis financiera que enfrentaba el país en ese entonces. La segunda evaluación se realizó en el 2005. En ésta se reconocía que el sector financiero se había recuperado de la crisis y que lucía sólido y estable, gracias a las políticas de recapitalización adoptadas y al fortalecimiento de la supervisión financiera. No obstante, en el documento se adelantaron sugerencias de importancia dirigidas a armonizar la regulación y supervisión financiera, proveer de mayor independencia a la Superintendencia Financiera, mejorar la capacidad del cuerpo técnico encargado de las pensiones y los seguros y la conveniencia de adelantar análisis de la capacidad de los bancos individuales para soportar una situación de estrés. Así mismo, se recomendaba fortalecer los requisitos de capital y las provisiones. En esta oportunidad el FSAP se adelanta en una coyuntura en la cual la economía se encuentra en etapa de recuperación luego de la desaceleración registrada a finales de la década como resultado del impacto de la crisis financiera internacional.

El reporte de la Misión reviste especial importancia en cuanto que es la primera ocasión en que se evaluará a profundidad la regulación y supervisión de los seguros. Fasecolda agradece a la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) la oportunidad que se le concedió para reunirse con el experto en seguros de la Misión Internacional, Michael Grist, para expresar de manera abierta su visión y preocupaciones en torno a los problemas y perspectivas del sector asegurador colombiano, en la materia objeto de la evaluación así como, al cumplimiento de los principios establecidos por la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS, por sus siglas en inglés). En este artículo presentamos las opiniones del gremio expuestas a la Misión del FSAP.

1. La supervisión de la actividad financiera

Con relación al tema de la supervisión se reconoció que tradicionalmente la labor del supervisor en Colombia ha sido destacada en el ámbito latinoamericano y que, de manera creciente, se ha venido prestando mayor atención a los temas de seguros. El análisis adelantado por Fasecolda respecto al cumplimiento de los Principios Básicos de Seguros - PBS¹, publicados por la IAIS, indica que este cumplimiento para nuestro país ha sido bastante adecuado. De hecho se identifica que de los 26 Principios, 17 han sido observados o ampliamente observados y ocho de ellos parcialmente observados. Sólo el principio 21 relativo a la lucha contra el fraude en seguros no se ha desarrollado, según se detalla en el cuadro a continuación².

1- Los Principios Básicos de Seguros (ICP) publicados por la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros proporcionan el marco de referencia mundialmente aceptado para la supervisión del sector asegurador. <http://www.iaisweb.org/Insurance-Core-Principles-material-adopted-in-2011-795>

2- En el documento de Fasecolda “El Sector Asegurador frente al Programa de Evaluación del Sector Financiero Colombiano”, entregado a la Misión del FSAP, se presenta en el Anexo 2 un análisis detallado de cada uno de los Principios Básicos de Seguros.

Supervisión

Principio	Nombre	Evaluación	Comentario
PBS1	Objetivos, poderes y responsabilidades del supervisor	Ampliamente observado	
PBS2	Supervisor	Parcialmente Observado	Es necesario que el supervisor sea independiente política y financieramente. Es recomendable el fortalecimiento del recurso humano en temas de seguros.
PBS3	Cooperación entre los supervisores e intercambio de información	Observado	La SFC participa muy poco en temas de IAIS y ASSAL.
PBS4	Autorización	Ampliamente observado	Todavía es lento el proceso de aprobación de nuevos ramos. Persisten dudas de la industria luego del inicio de la liberalización.
PBS5	Idoneidad de Directivos	Ampliamente observado	
PBS6	Cambios en el control accionario y transferencia de portafolios	Ampliamente observado	
PBS7	Gobierno Corporativo	Ampliamente observado	Las disposiciones en esta materia se encuentran dispersas (EOSF y Sistemas de Administración de Riesgos).
PBS8	Administración del riesgo y controles internos	Parcialmente observado	Falta profundidad en la administración de riesgos técnicos de seguros, no existen rol definido para la función actuarial, ni los actuarios o profesionales responsable de estos roles.
PBS9	Informe supervisor y reporte	Parcialmente observado	La SFC adoptó un Marco Integral de Supervisión, las entidades no conocen las metodologías para el cálculo de los riesgos inherentes y netos.
PBS10	Medidas preventivas y correctivas	Ampliamente observado	
PBS11	Sanciones y medidas para el cumplimiento de las normas	Ampliamente observado	
PBS12	Liquidación y salida del mercado	Ampliamente observado	
PBS13	Reaseguro y otras formas de transferencia de riesgos	Observado	La SFC aún no ha establecido métricas adecuadas ni requerimientos mínimos de modelos para la mayoría de los ramos.
PBS14	Valoración	Parcialmente observado	Sólo se observa para los activos. Se requiere la implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
PBS15	Inversión	Observado	Se requiere mayor flexibilidad en las inversiones admisibles y que los requerimientos de capital dependan del nivel de riesgo que asumen las compañías.
PBS16	Administración del riesgo a efectos de solvencia	Parcialmente observado	Falta una mejor definición, cálculo y alcance de diferentes riesgos (reputacional, legal, operacional). Falta fortalecer la administración de los riesgos técnicos de seguros.
PBS17	Capital adecuado	Parcialmente observado	El cálculo de patrimonio adecuado no parte de un enfoque de balance económico, no reconoce la interdependencia entre los riesgos. Se requiere fortalecer el modelo en lo relativo al riesgo de suscripción.
PBS18	Intermediarios	Parcialmente observado	Existen temas pendientes en idoneidad y supervisión de intermediarios. Urge trabajar en la profesionalización de la actividad.
PBS19	Conducta de negocios	Observado	
PBS20	Divulgación pública	Observado	Es necesaria la implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
PBS21	Lucha contra el fraude en seguros	No observado	No está tipificado como delito, las sanciones no son fuertes, no existe interés del supervisor, ni ha iniciado acciones encaminadas para combatir el fraude en seguros. Se establece a las aseguradoras la obligación de incluir este riesgo en el seguimiento al riesgo operativo.
PBS22	Lucha contra el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo	Ampliamente observado	
PBS23	Supervisión de grupo	Parcialmente observado	Se requiere mayores niveles de coordinación entre la SFC y la Superintendencia de Sociedades.
PBS24	Inspección macroprudencial y supervisión de seguros	Observado	No hay una definición clara y pública de entidades sistémicamente importantes, ni del rol del MIS en este proceso.
PBS25	Cooperación entre los supervisores y coordinación	Observado	
PBS26	Cooperación Transfronteriza y Coordinación para la administración de crisis	Observado	Persisten dudas acerca del comercio transfronterizo de seguros luego del inicio de la liberalización.

2. Desafíos en materia de supervisión y regulación para la industria

2.1. La industria aseguradora no es la prioridad del regulador y el supervisor: Lentitud y débil conocimiento sobre la industria

Respecto a las instituciones y las políticas sobre la regulación de la actividad aseguradora en Colombia, se informó a la Misión que el país dispone de instituciones adecuadas y políticas que van en línea con las grandes tendencias mundiales. No obstante, se destacó que la percepción que tiene en el sector asegurador es que los temas relacionados con los seguros han sido de menor prioridad para las autoridades de regulación y supervisión, particularmente cuando se les compara con la atención prestada a los asuntos de los bancos y pensiones. Aunque el Ministerio de Hacienda ha contado tradicionalmente con un gran equipo técnico, los funcionarios asignados a los asuntos de Regulación Financiera no han sido suficientes para atender debidamente los requerimientos en esta materia de la actividad financiera nacional y en consecuencia, sus responsabilidades exceden su capacidad de análisis y de formulación oportuna para el caso de los seguros.

Esta inquietud viene siendo formulada desde hace varios años y no ha tenido una solución plenamente satisfactoria. Algunos de los ejemplos que sustentan esta visión son el Decreto de Terremoto y la actualización del régimen de reservas técnicas de la industria. En el primer caso, luego de nueve años de análisis, a finales de 2011 fue expedido el Decreto 4865 de 2011 el cual permite que las entidades aseguradoras que explotan el ramo, constituyan sus reservas técnicas con base en los riesgos asumidos; vale la pena recordar que todavía faltan por expedir las circulares reglamentarias que estarán a cargo de la Superintendencia Financiera.

» *El sector tiene la esperanza de que con la creación de la Unidad de Regulación Financiera, se de mayor prioridad a los temas regulatorios de la industria.*

Respecto a la revisión del régimen de reservas técnicas se convino con el Gobierno contratar a una reconocida entidad técnica independiente, Towers Watson, para adelantar un análisis y sugerir las reformas requeridas para alinear el sistema colombiano con estándares internacionales. Se han tomado más de dos años para revisar la propuesta final del consultor antes de expedirse para comentarios el proyecto de decreto, aún cuando durante el proceso de construcción de la propuesta se realizaron intercambios de opinión constantes entre Gobierno, industria y consultor.

En adición a las debilidades en la oportunidad de la expedición de regulación, la industria considera importante fortalecer el conocimiento técnico de la actividad aseguradora tanto a nivel de regulador como de supervisor. La reforma organizacional de la Superintendencia Financiera adoptada a fines de la década anterior dirigida, en principio, a hacer más eficiente el sistema de supervisión al crear una Dirección responsable de los temas normativos, ha enfrentado dificultades en el establecimiento de normas en temas de seguros. Aunque dentro del marco institucional vigente existe una Delegatura de Seguros, el área de la Superintendencia que expide las normativas es la Dirección de Investigación y Desarrollo, la cual no dispone de expertos en el tema de los seguros, lo que origina demoras y conflictos entre las dos áreas. Esto, a juicio del sector asegurador, puede resolverse fortaleciendo el conocimiento técnico en seguros de esa Dirección.

Supervisión



A título de ejemplo sobre los problemas surgidos en el diálogo técnico con regulador y supervisor se ilustraron tres casos. El primero se refiere a la metodología adoptada para calcular el riesgo de mercado para compañías de seguros generales para la cual, no obstante los argumentos y propuestas de la industria, se optó por adoptar una metodología diseñada para entidades bancarias. De otra parte, el Ministerio de Hacienda consideró pertinente que en el régimen de solvencia de la industria se asumiera una correlación perfecta entre los diferentes riesgos (técnico, activo y mercado) debido a la dificultad de estimarla, no obstante lo dispuesto en experiencias internacionales como Solvencia II. Otro caso de discusión técnica con las autoridades surgió de la posición de la Superintendencia sobre la ausencia de transferencia de riesgo mediante la utilización de reaseguros no proporcionales, posición contraria a la literatura académica.

En conclusión, aunque la Dirección de Regulación Financiera del Ministerio de Hacienda y la Superintendencia Financiera de Colombia disponen de los instrumentos legales para cumplir sus funciones, y los directivos de ambas instituciones se han mostrado dispuestos al diálogo y a discutir las políticas a su cargo con el gremio y con las entidades vigiladas, la industria considera que, a juzgar por lo sucedido en los últimos años, estos organismos no cuentan con suficiente personal especializado, ni con la capacidad administrativa y el conocimiento para ejercer oportuna y técnicamente las funciones que les han sido encomendadas y que por lo tanto requieren reforzar su capital humano preparado en los temas de seguros. Se expresó la esperanza de que con la creación de la Unidad de Regulación Financiera (URF) como institución con independencia técnica y financiera del Ministerio de Hacienda, adoptada en una reforma

reciente de la Administración Pública, se logre mejorar su estructura y funcionamiento.

2.2. Regulación y supervisión en seguros: Choque de trenes

Una de las principales preocupaciones de la industria en materia de regulación y supervisión es el hecho de que además de contar con la normativa expedida por el Ministerio de Hacienda y la Superintendencia Financiera, existen otras instituciones del Estado que también tienen a su cargo la expedición de normas y regulaciones que inciden en la actividad aseguradora. En la actualidad se vienen presentando choques de trenes entre diferentes entidades del Gobierno que tienen a su cargo estos temas, con iniciativas atomizadas que impactan al sector.

Se citaron como ejemplos de lo que viene sucediendo con las iniciativas del Congreso de la República de imponer al sector asegurador contribuciones parafiscales, como fue el caso de la Ley de Bomberos que establece una contribución del 2% de las primas de los ramos de hogar, incendio, terremoto, entre otros, para el Fondo Nacional de Bomberos. Sin ningún estudio técnico que evaluara el impacto de esta contribución, se extraen recursos a quienes se aseguran mediante un gravamen.

Un segundo ejemplo de ello lo constituyó el gravamen hasta del 3% a las primas de Riesgos Profesionales con destino al Fondo de Riesgo Profesionales y cuyo propósito será subsidiar a los trabajadores informales con recursos de las empresas formales³. En estos dos casos en particular se resaltó la ausencia del Ministerio de Hacienda y de la Superintendencia Financiera en las discusiones sobre su pertinencia y efectos sobre los

consumidores de seguros y la sostenibilidad financiera de la industria. Esto sin tener en cuenta los efectos perversos que estas iniciativas tienen sobre el aseguramiento, al castigar a quienes utilizan mecanismos formales de transferencia de riesgo.

De otra parte, existen iniciativas sobre temas transversales que, al provenir de diferentes entidades, no apuntan a la misma dirección, dificultando su aplicación por parte de la industria. Este es el caso del tema de manejo de información en el cual la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) y la Superintendencia Financiera cuentan con diferentes visiones en la medida en que el intercambio de información es visto como una amenaza por parte de la SIC, mientras que en la visión de la SFC esta es necesaria para llevar a cabo una tarificación técnica actuarialmente.

Esto mismo ha sucedido con temas como la educación financiera, donde la Superintendencia Financiera, el Ministerio de Educación y el Congreso de la República, mediante proyectos de ley, buscan generar un marco general para la promoción de estos programas desde diferentes ámbitos e iniciativas.

Finalmente la industria considera relevante que el fortalecimiento técnico del regulador y supervisor derive en un mayor análisis de estas entidades en iniciativas relacionadas con la industria aseguradora. Esto es particularmente importante en proyectos de diferentes entes de Gobierno, donde se toman decisiones de aseguramiento sin sustento técnico, teniendo como resultado la incapacidad de la industria para desarrollarlas. Este es el caso del establecimiento de la obligatoriedad del seguro

3- Se aclara que el destino original de este fondo era proteger a sus trabajadores frente a enfermedades profesionales

agrícola para los créditos agropecuarios con recursos de Finagro, donde la carencia de información -entre otras circunstancias- no permitió su puesta en marcha.

2.3. Vacíos normativos: Actividad aseguradora ilegal

La Superintendencia Financiera ejerce inspección, vigilancia y control sobre las entidades aseguradoras. Sin embargo, esta definición deja por fuera de su alcance a las entidades no constituidas legalmente como tales, pero que ejercen la actividad aseguradora. Aunque parecería innecesario este tipo de definición, la experiencia muestra que su ausencia puede tener consecuencias al contar con un mercado de seguros sin regulación ni supervisión, con los efectos que tal situación puede tener sobre el consumidor de seguros.

Este es el caso de las fianzas, las cuales son ofrecidas como seguros de cumplimiento por parte de entidades que no cuentan con reservas técnicas o márgenes de solvencia que permitan garantizar al consumidor que en caso de siniestro, se va a dar la indemnización correspondiente. Así mismo, existen en el mercado entidades funerarias que ofrecen coberturas exequiales directamente, en ausencia del cumplimiento de la normativa que rige a las entidades aseguradoras que ofrecen seguros funerarios.

2.4. Liberalización en la compra de seguros

La Ley 1328 de 2009 estableció que, a partir de julio de 2013, los colombianos podrán consumir productos de seguros en el exterior, con algunas excepciones tales como los seguros obligatorios, aquellos asociados a la Seguridad Social o en los que el tomador, asegurado o beneficiario sea el Estado. Esta apertura unilateral en la compra de seguros requerirá de un enorme esfuerzo en

materia de regulación y supervisión en la medida en que la protección al consumidor financiero y la estabilidad del sistema son las prioridades del Gobierno Nacional.

Dentro de los temas que deben definirse antes de que esta normativa entre en vigencia se encuentra la armonización tributaria entre seguros comprados dentro del territorio colombiano o fuera de él con el fin evitar el arbitraje. Así mismo, vale la pena resaltar que, como se mencionó anteriormente, durante los últimos años el país ha venido avanzando en el fortalecimiento de la protección al consumidor, por lo que será necesario evaluar la forma como se protegerá a los consumidores de seguros del exterior. En esta línea, serán materia de reglamentación las condiciones bajo las que se permitirá el establecimiento de sucursales en el territorio nacional, así como los mecanismos de solución de controversias. Finalmente, otro reto en materia de supervisión estará en el cumplimiento de la ley, según la cual, se permite el consumo de seguros en el exterior más no el ofrecimiento de los mismos en el territorio nacional.

3. Reflexiones finales

Con base en el análisis de los distintos aspectos de regulación y supervisión expuestos anteriormente, a continuación resumimos los principales puntos en los que queremos centrar la atención. Cabe resaltar que la industria aseguradora ha percibido un espacio de discusión abierta y de diálogo permanente tanto con las autoridades de regulación como de supervisión.

- En los años recientes el gremio, conjuntamente con el regulador y el supervisor han adelantado acciones para modernizar los estándares regulatorios de la industria aseguradora.

Supervisión

- Es necesario definir una agenda de trabajo y una hoja de ruta que permitan avanzar de manera ordenada hacia el fortalecimiento y sostenibilidad de la industria aseguradora, teniendo en cuenta el impacto esperado de las distintas iniciativas.
- La nueva Unidad de Regulación Financiera (URF) deberá contar con el equipo humano necesario para abordar los asuntos de la industria de manera técnica y oportuna.
- La URF debe tener la injerencia y el empoderamiento suficiente para garantizar la sostenibilidad del sector frente a las iniciativas de otros organismos del Estado (Congreso, Ministerios, otras superintendencias, etc).
- Se requiere fortalecer el equipo técnico tanto de la Delegatura de Seguros como de la Dirección de Investigación y Desarrollo, procurando una mayor coordinación entre las delegaturas institucionales y las de riesgos.
- Se debe avanzar en la reglamentación de las normas internacionales de información financiera que empiezan a regir en el 2014.
- Su desarrollo generará el escenario adecuado para la adopción del régimen de reservas y un esquema de solvencia con un enfoque de balance económico, acorde con los riesgos a los que está expuesta esta industria.
- Otros temas que merecen atención son los relacionados con el fortalecimiento de los estándares de supervisión para los intermediarios, reaseguros, el control del fraude en seguros, el establecimiento de responsabilidades actuariales, así como la reglamentación de segundo nivel relacionada con el comercio transfronterizo de seguros.

Confiamos en que estas reflexiones, que han sido planteadas en los diálogos entre las autoridades de regulación y supervisión y el gremio, serán abordadas en sus planes de trabajo una vez cuenten con los recursos técnicos requeridos.

TLC: contexto, aprovechamiento y competitividad

Por:

Ana Cristina Sierra

Investigadora Cámara Técnica de Transporte

Fasecolda

El pasado 15 de mayo entró en vigor el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, despertando dudas en todos los sectores sobre la capacidad de Colombia para competir en los mercados internacionales y por lo tanto sobre las consecuencias que tendrá sobre nuestra economía.

Estados Unidos es de gran importancia para el comercio colombiano, siendo su principal socio comercial, con el 39% de las exportaciones colombianas y el 24% de las importaciones. Es además el segundo país importador del mundo, con \$2,3 billones de dólares en el 2011. Las importaciones totales de Estados Unidos sumaron en mayo 231.000 millones de dólares, correspondientes al 12% del comercio mundial. Es además la segunda economía del mundo con un PIB anual cercano a los 15 billones de dólares que corresponde al 20% del PIB mundial y con una

población de más de 310 millones de consumidores con alto poder de compra.

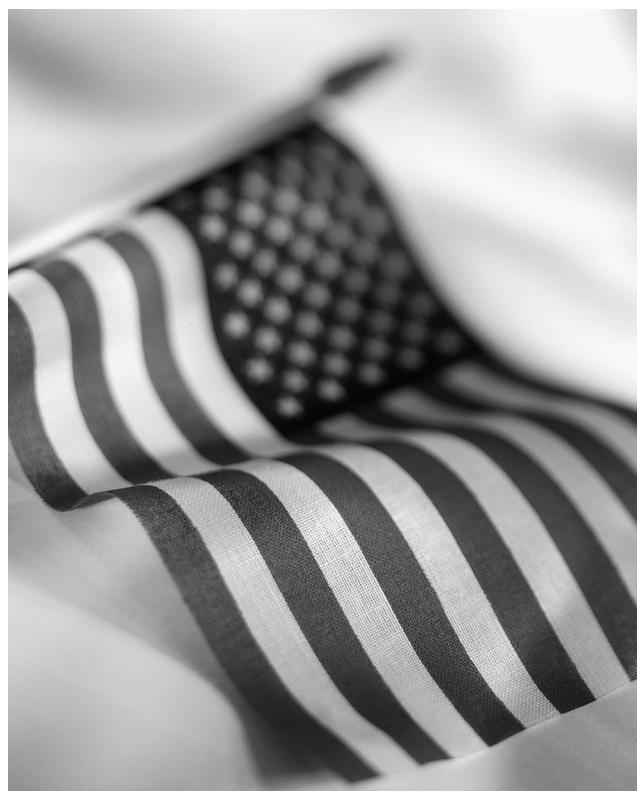
La producción industrial puede aprovechar el gran potencial de esta poderosa economía con la entrada en vigencia del TLC, pues el 99,9% del comercio de bienes industriales que produce Colombia y exporta a los Estados Unidos tendrá acceso inmediato con cero arancel al mercado de ese país. Por su parte, Estados Unidos dispondrá acceso inmediato con cero arancel al 81,8% del comercio de bienes industriales que

PRINCIPALES CANASTAS DE DESGRAVACIÓN DEL TLC

CANASTAS	DESGRAVACIÓN
A	Desgravación inmediata a partir de la entrada en vigor del acuerdo.
B	A cinco años, en etapas iguales, a partir de la entrada en vigor del acuerdo. De esta forma, las mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del primero de enero del año 5.
C	A diez años, en etapas iguales, a partir de la entrada en vigor del acuerdo. De esta forma, las mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del primero de enero del año diez.
D	A 15 años, en etapas iguales, a partir de la entrada en vigor del acuerdo. De esta forma, las mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del primero de enero del año 15.
E	A 17 años: 10 años de gracia y 7 años en etapas iguales. De esta forma, estas mercancías deberán mantenerse en su tasa base entre los años 1 al 10 y posteriormente comenzar su desgravación. Para el año 17 deberán quedar libres de aranceles.
F	Mercancías que continuarán recibiendo un tratamiento libre de aranceles.

exporta a Colombia. De esta última cifra, el 92,5% corresponde a materias primas y bienes de capital no producidos en Colombia, que pueden ser utilizados para producir bienes finales manufacturados potencialmente exportables, comprobando que la complementariedad de los productos estadounidenses puede ser de gran beneficio para el país a través del comercio.

Según los expertos, debido a que las preferencias obtenidas van más allá de las concedidas por el Atpdea, uno de los sectores más beneficiados por el acuerdo será el de textiles y confecciones. Además, quedaron cubiertas líneas que antes no lo estaban, como las confecciones para el hogar, lo que genera un importante potencial para abrir nuevas líneas de exportación. En otros productos, como el calzado y los artículos de cuero, se consolidaron y ampliaron las



preferencias que existían con el Atpdea. Esto genera grandes oportunidades para esta industria compuesta por pequeñas y medianas empresas, que son grandes generadoras de empleo.

- » Sin embargo, aunque la entrada en vigencia del TLC puede generar mayores incentivos a la producción y creación de empresas, para que esto se traduzca en un incremento efectivo del comercio, el país debe contar con la infraestructura y logística de transporte necesarios.

Actualmente entre las principales exportaciones de Colombia a Estados Unidos se encuentran los minerales y combustibles, con el 68% del total de exportaciones a ese país, seguidos por minerales preciosos y joyería, productos agrícolas, químicos y productos agroindustriales (principalmente flores frescas). En cuanto a los nichos de mercado potenciales que se esperan explotar con el TLC, según la Encuesta de Opinión Industrial Conjunta (EOIC) de la ANDI, para los productores industriales colombianos éstos están en los productos alimenticios, los productos para la construcción y en el sector de textiles y confecciones.

Para aquellos productos agrícolas sensibles (como el pollo, el arroz y el azúcar) que pudieran verse afectados por la puesta en marcha del Tratado, se establecieron mecanismos de protección, tales como salvaguardias automáticas, amplios plazos de desgravación, el establecimiento de contingentes arancelarios y los plazos de gracia. Este el caso del arroz, para el cual se pactó una desgravación de 19 años con seis años de gracia, que comenzará con un arancel de 80%, y con un contingente inferior al 3,5% de la producción nacional. En el caso del café, Estados Unidos no podrá procesar y enviar a Colombia café de otros países. Además, el producto con marca “Café de Colombia” garantizará que su contenido sea 100% nacional.

A modo de comparación es útil considerar los casos de otros países con la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos. En Chile, por ejemplo, las exportaciones hacia Estados Unidos aumentaron en 35% en el año inmediatamente posterior a la entrada en vigencia de su TLC con Estados Unidos. En Costa Rica esta cifra fue de 41%, en Perú fue 25%, en los países centroamericanos de 47% y en México de 28%. Ahora bien, estos cambios no sólo se manifestaron en el valor de las exportaciones,

sino también en cantidad y calidad de productos y en número de empresas involucradas. En la actualidad Chile exporta a Estados Unidos más de 2.200 productos, y se han creado 80 empresas exportadoras desde el año previo a la entrada en vigencia del tratado. En el caso de Perú se añadieron 418 nuevos productos exportados (el 96% en sectores no tradicionales), lo que se ha traducido en la creación de 1.312 empresas exportadoras nuevas, la mayoría PYMES que han logrado posicionarse en el mercado norteamericano gracias al TLC. En cuanto a la concepción de los industriales colombianos respecto al aumento proyectado de las exportaciones después de la entrada en vigencia del TLC, según la EOIC de la ANDI, en un año tienen la expectativa de aumentar sus exportaciones en 16% y en los siguientes cinco años dicho aumento se espera que llegue al 26%.

Sin embargo, aunque la entrada en vigencia del TLC puede generar mayores incentivos a la producción y creación de empresas, para que esto se traduzca en un incremento efectivo del comercio, el país debe contar con la infraestructura y logística de transporte necesarios. Además de las condiciones naturales difíciles con que contamos, como la geografía accidentada, la alta dispersión en la población y las largas distancias entre los centros de producción y consumo con los puertos marítimos, tenemos otras dificultades más apremiantes.

Nuestro problema más importante eside en los bajos niveles de modernización de infraestructura de transporte. A pesar de que el Indicador de Inversión en Obras Civiles calculado por el DANE aumentó en 15,7% en el 2011, este crecimiento no se ha visto representado en el mejoramiento de la infraestructura de transporte. De hecho, el índice en el rubro de vías férreas, pistas de aterrizaje y sistemas de transporte masivo disminuyó en 52% para el 2011 y el de carreteras, calles, caminos y

puentes lo hizo en 16%. Por lo tanto, el incremento en la inversión de obras civiles fue impulsado principalmente por un aumento en la inversión en sectores distintos al de infraestructura de transporte, como la construcción de obras de infraestructura minero-energética y de agua.

Por otra parte, se encuentran los problemas relativos a los aspectos logísticos del manejo de carga de los puertos marítimos y aeropuertos, entre ellos, los tropiezos a la cadena logística que generan los cuellos de botella en las vías de acceso a los puertos. Dado que más del 80% de las exportaciones del país a Estados Unidos se realizan por medio marítimo, este tema cobra especial importancia en el marco del TLC. Para resolver este problema, según la Cámara Colombiana de la Infraestructura (CCI), además de la inversión en vías es fundamental desarrollar un sistema multimodal de transporte que contemple vías, ferrocarriles y ríos navegables, debidamente articulados. Esto facilitaría en gran medida el transporte de mercancías para el comercio exterior, en tanto que generaría precios de movilización más competitivos.

Adicionalmente, los costos logísticos y de transporte de las empresas nacionales son especialmente elevados. Según la publicación Doing Business del Banco Mundial, aunque en términos de cantidad de días requeridos para exportar no estamos muy lejanos de los promedios internacionales (14 días, inferior al promedio latinoamericano de 18 días), los costos de exportación por contenedor superan los US\$2.200, cifra muy superior al promedio latinoamericano y al de países de la OCDE. Gran parte de este sobre costo se debe al rubro de transporte interior y manejo de la mercancía.

Otro de los retos importantes a la hora de enfrentarse al TLC es mejorar la competitividad del transporte de carga por medio de la modernización del parque automotor. Además de las dificultades ya mencionadas que aumentan significativamente el tiempo que se demora

un vehículo de carga en entregar la mercancía en los patios, se encuentra el problema de la antigüedad del parque automotor, casi el 60% del total tiene una edad entre 15 y más de 20 años. Según cálculos del Ministerio de Transporte, un vehículo con más de 10 años de antigüedad presenta costos aproximadamente 20% más altos, contribuyendo al sobre costo del transporte interno del país.

La implementación del acuerdo comercial con Estados Unidos puede llegar a ser una gran oportunidad para el desarrollo comercial de Colombia, Sin embargo, únicamente las preferencias arancelarias y exenciones no son suficientes para que el TLC se convierta en una herramienta de desarrollo a través del comercio. La competitividad comercial depende en gran medida de la efectividad del transporte de mercancías, elemento fundamental para la actividad comercial. Sin un adecuado desarrollo de infraestructura y logística se desaprovechará la oportunidad que se nos ofrece para aprovechar a nuestro favor el potencial de una economía tan poderosa como la estadounidense.

Impacto en el sector asegurador

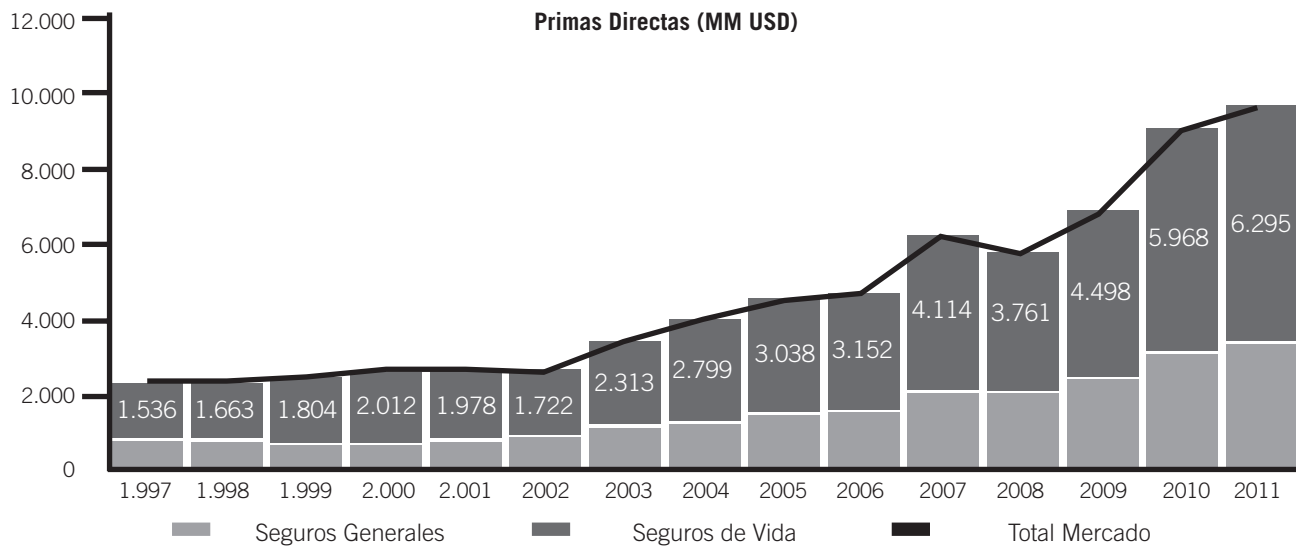
La relación entre un mayor volumen de comercio y el crecimiento económico ha sido ampliamente conocida y estudiada en la literatura económica. Múltiples estudios han demostrado que los países con un mayor indicador de apertura económica tienen una mayor tasa de crecimiento del PIB (Dollar y Kraay, 2001). Esto sucede, entre otras razones, porque las empresas que participan en el mercado exportador tienden a ser más productivas que aquellas que no lo hacen (Fernandes e Isgut, 2005). Así mismo, un mayor crecimiento económico está asociado con una mayor demanda de primas de seguros, debido a que una mayor dinámica económica estimula la compra de seguros. En este sentido, el trabajo de Concha (2011) realizado para

Actualidad

el caso colombiano muestra que un aumento del 1% en el PIB genera un aumento del 2,4% en las primas. De esta forma, es de esperarse que un aumento de las exportaciones motivado por la entrada en vigencia del TLC generará un mayor crecimiento económico (algunas predicciones lo ubican entre 0,5% y 1%), lo que a su vez estimula el sector asegurador.

Como ejemplo ilustrativo se encuentra el caso de Chile, donde en los años previos a la implementación

del TLC las primas presentaban un crecimiento a una tasa promedio del 6,8%, mientras que en los siguientes siete años la tasa promedio de crecimiento fue el doble, consolidándose en un 15,6%, alcanzando algunos años crecimientos del 30%. Por último, la mayor competencia generada por la mayor demanda no repercutió en una baja de los precios de las primas: para el 2010 los precios se mantuvieron a los mismos niveles que en los años previos a la entrada en vigor del TLC.



Fuente: AACH

Referencias Bibliográficas

Dollar y Kraay (2001). Trade, Growth and Poverty. Development Research Group, The World Bank

Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Departamento de Estudios e Informaciones.

Concha, Angela (2011). Seguros y Crecimiento Económico: Un análisis para la región latinoamericana y para el caso colombiano. Tesis para optar por el título de magister en economía de la Universidad de los Andes.

Fernandes, A. e Isgut, A. (2005). "Learning-by-Doing, Learning-by-Exporting, and Productivity: Evidence from Colombia". World Bank Policy Research Working Paper No. 3544.

<http://www.tlcsnegocios.com>

Penetración del seguro voluntario de automóviles Colombia

La Cámara Técnica de Automóviles realizó un ejercicio para analizar el comportamiento de la penetración del ramo de automóviles en el total del parque automotor del país

Por:

Viviana Vanegas

Investigadora Cámara Técnica de Automóviles
Fasecolda

En consideración, se tomaron las pólizas vigentes a diciembre entre los años 2007 y 2011 de los ramos de automóviles y SOAT. Se analizaron modelos de vehículos 2000 a 2012¹.

$$\text{Penetración ramo de autos} = \frac{\text{Vehículos asegurados}}{\text{Parque automotor SOAT}}$$

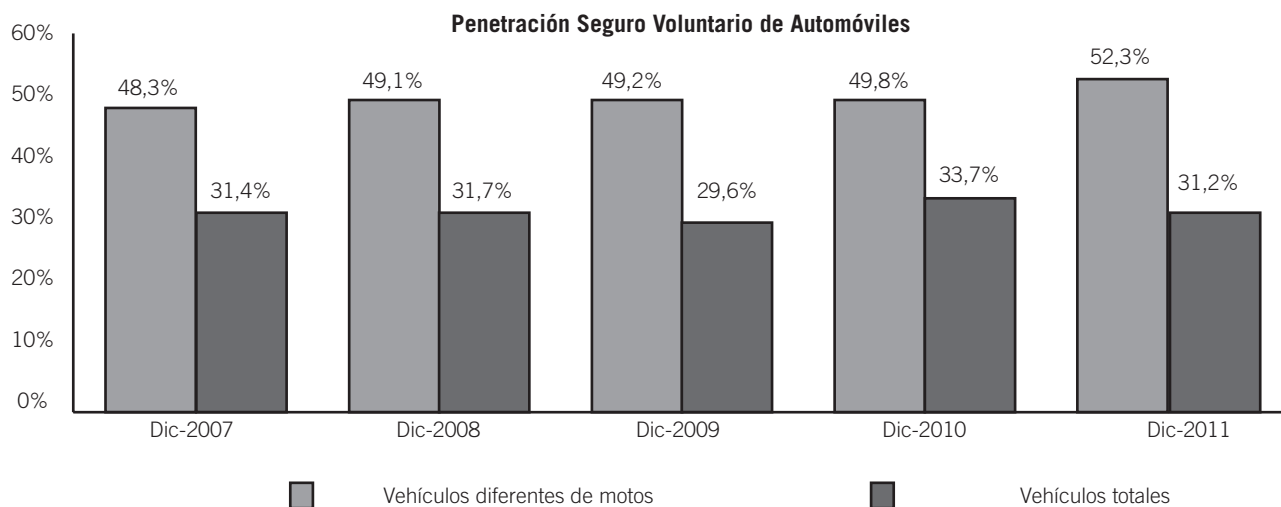
Penetración Ramo de Automóviles

Teniendo en cuenta la ecuación anterior, la gráfica 1 muestra la penetración del ramo de automóviles en el parque automotor SOAT² en el total de vehículos y excluyendo motos.

1- Se tomó como referencia los años 2007 – 2011 y modelos de vehículos 2000 – 2012 dado que a partir de estos años se cuenta con información confiable.

2- Para el presente ejercicio se toman las pólizas vigentes de SOAT como un proxy del total del parque automotor en Colombia. Adicionalmente se hace referencia a esos años dado que a partir de 2007 se tiene información confiable del ramo SOAT.

Automóviles



Gráfica 1. Fuente: Base de datos SOAT y Sistema de Encuestas de Automóviles

Los datos muestran que la relación de vehículos asegurados sobre el número total del parque automotor SOAT se mantuvo relativamente constante alrededor de 31%. Sin embargo, se nota una disminución entre el año 2010 y el 2011 al pasar de 33,7% a 31,2%.

Cuando se toman los vehículos diferentes a motos, los datos indican que el porcentaje de penetración del mercado aumenta entre los años de estudio, pasando de 48,3% en el año 2007 al 52,3% en el año 2011.

Se puede concluir de esta parte del ejercicio que si bien la penetración del seguro voluntario de automóviles en el total del parque automotor SOAT disminuye, esto se justifica por el aumento de las motocicletas en el total de vehículos con SOAT. Los datos indican igualmente

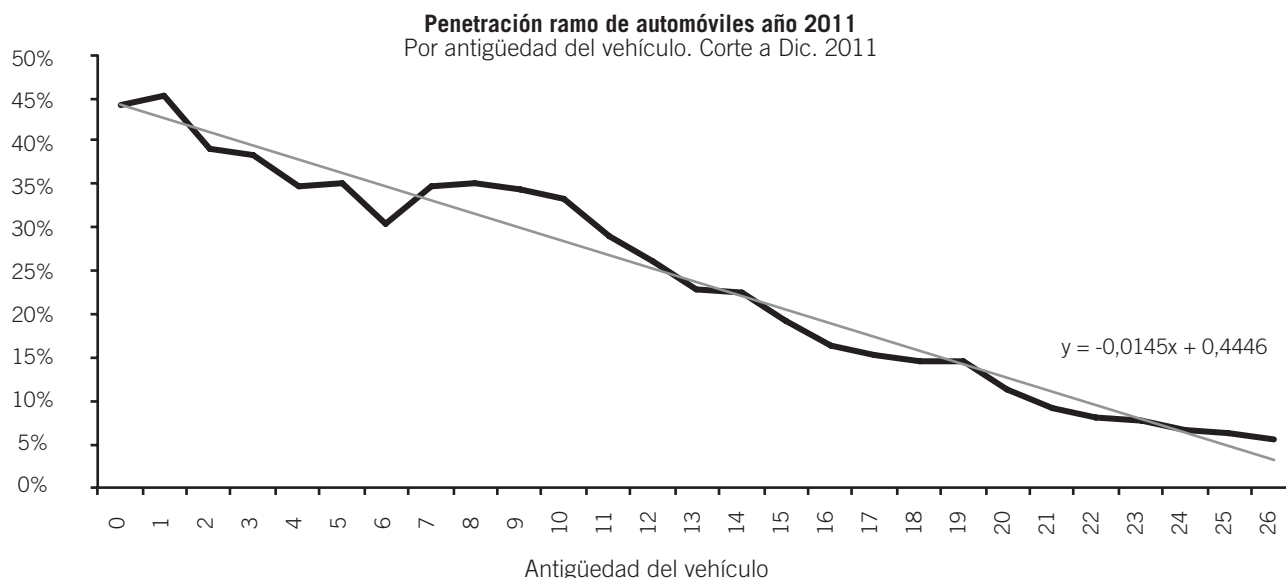
que la penetración del seguro voluntario en el parque automotor SOAT, excluyendo las motos, ha aumentado entre los años 2007 y 2011 pasando de 48,3% a 52,3%.

Con el propósito de realizar un análisis más detallado, se analizó la penetración del ramo teniendo en cuenta la antigüedad del vehículo. Para tal efecto, se tomaron los vehículos con seguro voluntario y los vehículos con SOAT en un año determinado y se analizó la penetración por año de antigüedad.

Con base en lo anterior se construyó una curva con vehículos nuevos hasta los treinta años de antigüedad.

$$\text{Penetración vigentes año}_j = \frac{\text{Vigentes Autos año}_j}{\text{Vigentes SOAT año}_j}$$

Automóviles



Gráfica 2. Fuente: Base de datos SOAT y Sistema de Encuestas de Automóviles

La gráfica 2 muestra los vehículos vigentes a diciembre de 2011 y la penetración del ramo de Autos por antigüedad.

Los datos muestran que los vehículos con seguro voluntario último modelo representan el 44% del parque automotor SOAT. Este porcentaje va disminuyendo a medida que aumentan los años de antigüedad del automóvil. De acuerdo con las cifras, los vehículos con seguro voluntario de cinco años de antigüedad representan el 35% del parque automotor SOAT y automotores con 20 años de antigüedad solo el 11% cuenta con un seguro voluntario de automóviles.

Cuando se tiene en cuenta la totalidad de vehículos (incluyendo motos), los datos indican que cada vez que se incrementa la antigüedad del vehículo en un año, la penetración del ramo de autos cae en promedio 1,45%³.

» Los vehículos con seguro voluntario de cinco años de antigüedad representan el 35% del parque automotor SOAT y automotores con 20 años de antigüedad solo el 11% cuenta con un seguro voluntario de automóviles.

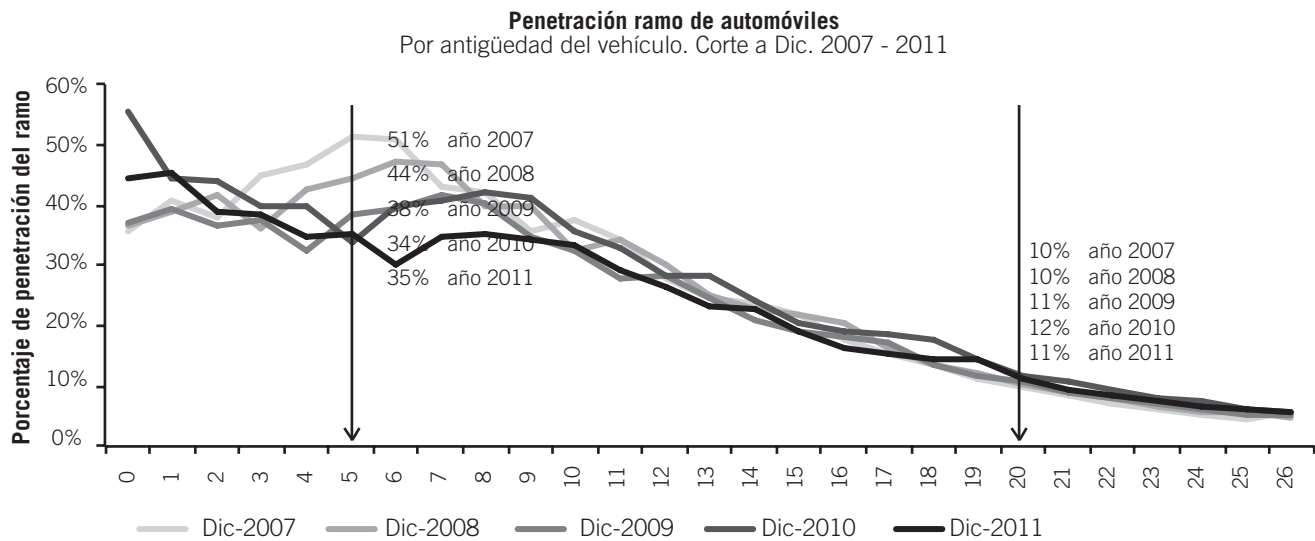
En la gráfica 3 se analizan entre los años 2007 y 2011 vehículos con antigüedad entre 0 y 26 años. Esta gráfica se puede dividir en dos zonas. La primera conformada por los vehículos de 0 a 10 años de antigüedad, Las curvas muestran una disminución de la penetración en los años de estudio (2007 – 2011). Para ilustrar esto de mejor manera se hizo un corte de las curvas con los vehículos de cinco años de antigüedad.

3- Esta tasa se obtuvo de la pendiente de la recta que resulta de hacer una regresión lineal sobre los datos. Esta regresión se hizo para efectos ilustrativos solamente. Es posible que exista una curva que represente de mejor manera los datos.

Automóviles

Como se mencionó, esta disminución en la penetración en los años de análisis está sustentada en una mayor participación de las motos en el total del parque automotor SOAT.

Analizando los vehículos entre los años 2007 a 2011 con cinco años de antigüedad se puede observar que la penetración del ramo de automóviles ha venido cayendo, pasando de 51% en el año 2007 a 35% en el año 2011 (Ver gráfica 3).



Gráfica 3. Fuente: Base de datos SOAT y Sistema de Encuestas de Automóviles

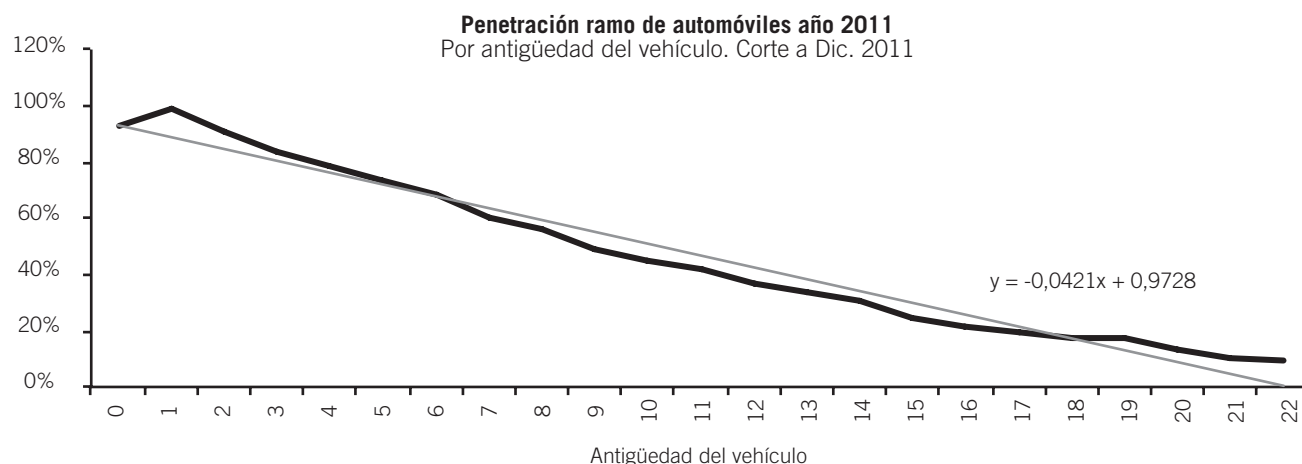


Automóviles

Penetración Ramo de Automóviles⁴

(Vehículos diferentes de motos)

Debido a que el seguro voluntario de automóviles se ofrece principalmente a vehículos diferentes de motos, el siguiente análisis se hace sobre el total de vehículos SOAT excluyendo las motocicletas. A continuación se observa por antigüedad de vehículo diferente de motos la penetración del ramo de automóviles:



Gráfica 4. Fuente: Base de datos SOAT y Sistema de Encuestas de Automóviles. Información excluyendo motos

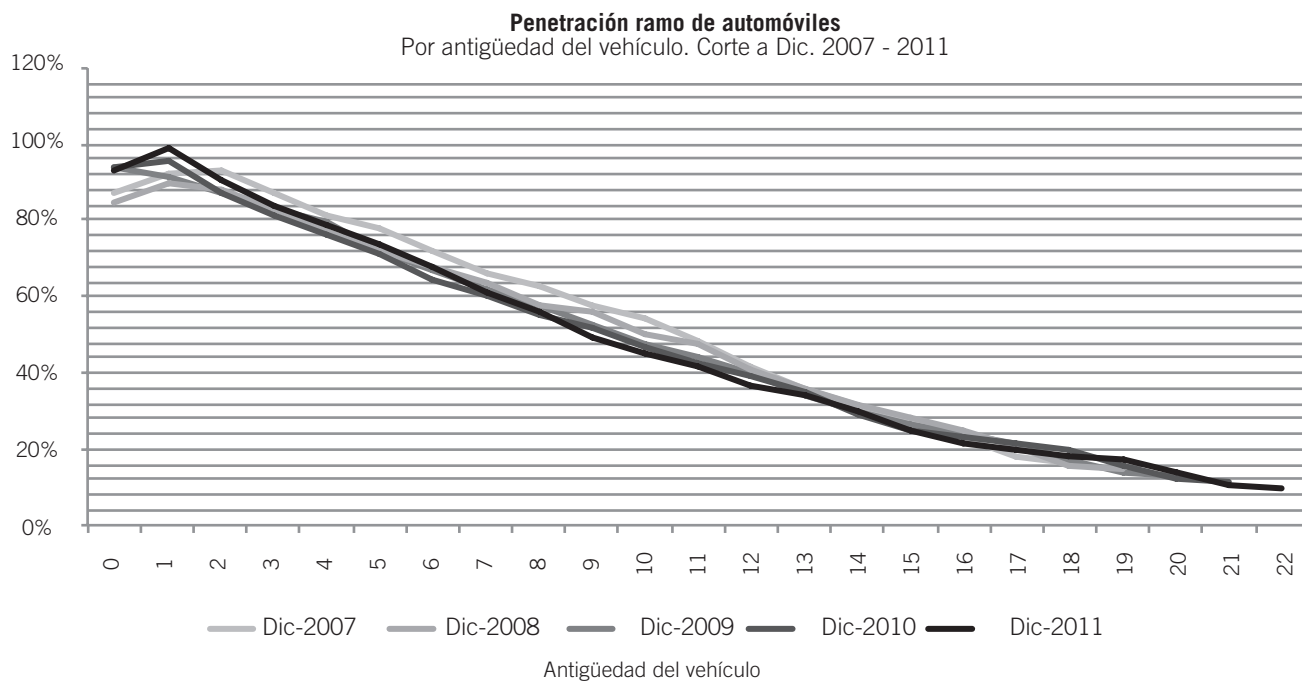
Los datos muestran que durante el año 2011 se encontró una penetración en promedio del 90% para vehículos entre 0 y 5 años de antigüedad en el total del parque automotor SOAT. Esto puede tener sustento en que una parte importante de los automotores nuevos (entre 0 a 5 años de antigüedad) fueron adquiridos utilizando un crédito, que obliga la tenencia de un seguro.

Cuando se excluyen motos, los datos indican que cada vez que se incrementa la antigüedad del vehículo en un año, la penetración del ramo de autos cae en promedio 4,2%.

En la gráfica 5 se observa el comportamiento entre los años 2007 y 2011 de los vehículos diferentes de motos con antigüedad entre 0 y 30 años. En la misma se puede observar que la penetración del ramo de automóviles cae a medida que se incrementa la antigüedad de los vehículos diferentes a motos.

4- Se incluyen la clase de vehículos livianos y pesados.

Automóviles



Gráfica 5. Fuente: Base de datos SOAT y Sistema de Encuestas de Automóviles. Información excluyendo motos

Este análisis permite concluir que, a pesar que la penetración de vehículos asegurados (diferentes de motos) viene aumentando en el país, a medida que el automóvil aumenta en antigüedad su penetración disminuye a una tasa promedio de 4,2% anual.

Automóviles

Anexo 1. PENETRACIÓN RAMO DE AUTOMÓVILES POR ANTIGÜEDAD DEL VEHÍCULO

Fuente: SOAT y Sistema de Encuestas de Automóviles. Se incluyen toda la clase de vehículos.

PENETRACIÓN RAMO DE AUTOMÓVILES

Antigüedad	Dic 2007	Dic 2008	Dic 2009	Dic 2010	Dic 2011
0	36%	37%	37%	55%	44%
1	41%	39%	39%	44%	45%
2	38%	42%	37%	44%	39%
3	45%	36%	37%	40%	38%
4	47%	43%	32%	40%	35%
5	51%	44%	38%	34%	35%
6	51%	47%	39%	40%	30%
7	43%	47%	41%	41%	35%
8	42%	40%	40%	42%	35%
9	35%	40%	35%	41%	34%
10	37%	33%	33%	35%	33%
11	34%	34%	28%	33%	29%
12	28%	30%	28%	28%	26%
13	25%	25%	25%	28%	23%
14	23%	23%	21%	24%	23%
15	22%	22%	19%	20%	19%
16	18%	20%	18%	19%	17%
17	15%	16%	17%	19%	15%
18	13%	13%	14%	18%	15%
19	11%	12%	11%	14%	15%
20	10%	10%	11%	12%	11%
21	9%	9%	9%	11%	9%
22	7%	8%	8%	9%	8%
23	6%	6%	7%	8%	8%
24	5%	6%	6%	7%	7%
25	5%	6%	5%	6%	6%
26	6%	5%	5%	5%	6%
Total Mercado	31,4%	31,7%	29,6%	33,7%	31,2%

Anexo 2. PENETRACIÓN RAMO DE AUTOMÓVILES POR ANTIGÜEDAD DEL VEHÍCULO

Fuente: SOAT y Sistema de Encuestas de Automóviles. En el presente cuadro se incluyen los vehículos diferentes de motos.

PENETRACIÓN RAMO DE AUTOMÓVILES EXCLUYENDO MOTOS

Antigüedad	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Año 2010	Año 2011
0	87%	85%	94%	94%	93%
1	93%	90%	92%	95%	99%
2	93%	88%	87%	87%	90%
3	87%	83%	83%	81%	83%
4	81%	77%	79%	76%	79%
5	78%	72%	72%	71%	74%
6	72%	68%	67%	64%	68%
7	66%	63%	62%	60%	61%
8	63%	58%	57%	55%	56%
9	58%	56%	53%	52%	49%
10	55%	50%	48%	47%	45%
11	48%	48%	44%	42%	42%
12	42%	41%	40%	39%	37%
13	36%	36%	34%	35%	34%
14	31%	31%	30%	29%	30%
15	28%	28%	27%	25%	25%
16	23%	25%	24%	23%	22%
17	18%	20%	22%	21%	20%
18	16%	16%	18%	19%	18%
Total Mercado	48,3%	49,1%	49,2%	49,8%	52,3%

Los problemas del cargue de información al RUNT

Un sistema de información pensado en mejorar y corregir los desórdenes que históricamente ha padecido Colombia en temas de información sobre tránsito y transporte no ha logrado cumplir sus expectativas y aún falta mucho por recorrer.

Por:

Ricardo Gaviria Fajardo

Director Cámara Técnica del SOAT

Fasecolda

En los primeros meses de 2007 diversos grupos esperaban la información definitiva con la cual se adjudicaría una de las licitaciones más importantes para el país, por el impacto que tendría en el manejo de la información relacionada, entre otras, con vehículos, conductores, traspasos, empresas de servicios público, comparendos, etc. Era la materialización de lo dispuesto en la Ley 769 de 2002, que debió esperar hasta el trámite y aprobación de la Ley 1005 de 2006 y de la

que se esperaba pusiera fin al, hasta ese entonces, desorganizado sistema de información en materia de tránsito y transporte.

Hoy, cinco años después de que se firmara el contrato entre el Ministerio de Transporte y el concesionario que ganó la licitación (que no es el mismo que la administra actualmente), el RUNT está en deuda con miles de usuarios y entidades que han creído en la importancia de

- » Hoy por hoy persisten inconvenientes, que ajenos a la gestión que corresponde a las aseguradoras, afectan su imagen y reputación.

contar con un sistema organizado, utilizando tecnología de última generación y facilitando los procesos en beneficio de toda la actividad económica del país. Entre los afectados están las compañías de seguros del SOAT.

Como parte de los registros que conforman el Registro Único Nacional de Tránsito - RUNT, la Ley creó el



Registro Nacional de Seguros, en donde deberán estar consignados los seguros obligatorios que se expidan para vehículos en el país, el SOAT es uno de ellos. Este seguro fue el primero en integrarse a dicho registro, pero el camino que ha debido transcurrir el sector asegurador para la incorporación de los registros, conforme lo establece la Ley 1005 de 2006, no ha estado exento de dificultades y hoy por hoy persisten inconvenientes, que ajenos a la gestión que corresponde a las aseguradoras, afectan su imagen y reputación.

Por desgracia, múltiples han sido las quejas de los usuarios que tratan de hacer un trámite con un vehículo, sea la matrícula inicial o sea un traspaso de propiedad, en la medida en que no pueden adelantarse en un espacio de tiempo razonable. Pero para muchos de los actores que interactúan con el RUNT, la explicación de la traba obedece a la falta de carga del SOAT al sistema. Nada más lejano a la realidad. La Ley 1005 establece un plazo de hasta 24 horas para informar al RUNT la expedición de un SOAT y las compañías de seguros implementaron varios procesos al día en el que reportan todas las novedades que tengan a medida que se van presentando. Con inversiones muy cuantiosas, que implicó entre otras una modernización importante en los sistemas de expedición y la integración de los más de 12.000 puntos de venta que hay a lo largo del país, el sector viene trabajando en el cumplimiento estricto de su deber de informar oportunamente todas las pólizas que les son requeridas por los propietarios de vehículos.

Termómetro



A mayo de 2012 la industria registra la expedición de 5.697.474 pólizas SOAT. Una validación requerida por el Ministerio de Transporte hace que la información del SOAT sólo cargue en el sistema una vez se haya efectuado el registro del vehículo ante el RUNT, proceso que no es competencia de las compañías de seguros y que en muchos casos se realiza días después de expedida la póliza de seguro. Por lo tanto, hasta que no se registre el vehículo en el RUNT, la póliza no carga, aún cuando ha sido documentada al sistema en los plazos definidos por Ley.

No se puede negar que con el RUNT se han podido detectar múltiples irregularidades en los trámites

de vehículos, en la documentación soporte entre otros, y el intenso trabajo que viene adelantando el Ministerio de Transporte para que el RUNT cumpla a cabalidad su misión, por lo que incluso el año pasado se vio en la obligación de imponer multas al Concesionario. Con todo, tenemos la esperanza de que, como el ave Fénix, surja un verdadero sistema que cumpla con lo dispuesto en la Ley y apoye, entre otras, actividades de verificación en el cumplimiento de los requisitos legales que debe cumplir todo propietario de vehículo en el país. Pero por ahora persisten las quejas de los usuarios y es urgente que se corrijan fallas que se vienen documentando semanalmente.

La estabilidad jurídica en el sector asegurador

Por:

Claudia Vásquez

Abogada Vicepresidencia Jurídica
Fasecolda

¿Es una necesidad o una utopía pensar en estabilidad jurídica para el desarrollo de la actividad aseguradora en Colombia?

En la medida en que se abren las fronteras de los países en vía de desarrollo, se genera la necesidad de atraer inversión extranjera, por ello, a partir de 1997 el “Banco Mundial introduce un nuevo vocabulario en sus informes: las instituciones, el buen gobierno y las acciones que permiten generar un clima adecuado para la economía, los negocios y la reducción de la pobreza. En esta perspectiva, la seguridad y la estabilidad juegan un papel fundamental. De ser vistas como producto del buen desempeño macroeconómico y financiero de un país pasan a ser vistas con un lente legal, cultural, organizacional, etcétera; es decir, un lente institucional.”¹

La inversión en mercados internacionales dependerá de la seguridad jurídica con que cuente el inversionista, por tal motivo “la nueva economía institucional advierte que: la seguridad jurídica está relacionada con la confianza que se tenga en las instituciones; la confianza surge de la estabilidad en el tiempo y su efectividad; la confianza no puede imponerse, es decir, surge de algo más fuerte que la misma ley.”² Y es así como todas las variables que afectan la inversión extranjera pueden considerarse variables de tipo normativo- institucional o legal, tal y como se expone en el siguiente cuadro:

Variables que afectan la inversión extranjera³

Variables institucionales	¿Variables económicas?
Incentivos del gobierno	Infraestructura
Calificación de la fuerza laboral	Acceso a mercados de exportación
Talento en la gerencia	Potencial de crecimiento de mercado
Estado de derecho	Tamaño del mercado, costos de producción y trabajo
Transparencia	Calidad de vida
Barreras culturales	Presencia de competencia
Ambiente regulatorio	Régimen impositivo
Sofisticación del consumo	Reformas económicas
Estabilidad política y social	Estabilidad económica y financiera

1- Análisis crítico de la Ley 963 sobre estabilidad jurídica al inversionista Juanita Villaveces Niño Marcela Anzola Gil. Serie de documentos de investigación Universidad del Rosario. 2005

2- Ibidem

3- Ibidem

En el tintero

“El Estado, las instituciones, la cultura, el desarrollo económico y la competitividad juegan un papel central en la atracción de la inversión extranjera” ⁴. Colombia desde la década de los noventa ha generado estrategias que permitan captar el mayor número de inversionistas a través de la *“ley de seguridad jurídica, agencias estatales, reducción de barreras administrativas y propuesta de ley para una reforma tributaria...la adopción de un marco legal competitivo, la protección de las inversiones contra riesgos políticos y la promoción de las posibilidades de inversión.”* ⁵

La liberalización del sector asegurador no es más que una política tendiente a que más personas pongan sus ojos en el país; los inversionistas extranjeros del sector asegurador al venir a Colombia y establecer sucursales, deberán considerar el ordenamiento jurídico al que deben ceñirse. ¿El Estado colombiano les ofrece seguridad jurídica? ¿Qué hacer para que se respeten las normas existentes al momento de entrar al país? ¿Cómo lograr mantener las condiciones iniciales que fueron consideradas para el desarrollo de un producto en la industria aseguradora? ¿Cómo hacer para que el cambio de normas y decisiones judiciales no afecten este mercado?

Vale la pena preguntarse si los interrogantes anteriores se resuelven con la incorporación de cláusulas de estabilidad jurídica o suscripción de contratos de estabilidad jurídica? La respuesta es tal vez, puesto que la ley 963 de 2005 que establece la posibilidad a los inversionistas de suscribir contratos de estabilidad jurídica es por defecto un enorme contrasentido, *“en un Estado de derecho cuya característica fundamental*

es precisamente la garantía de la Ley –rule of law. Más aún, esto lleva a preguntarse ¿quién garantiza que esta Ley se cumpla? ¿Es que acaso no nos encontramos en un Estado de derecho? Y si no es así, éste puede suplirse con instrumentos como el que nos ocupa en este ámbito” ⁶.



En la misma dirección el estudio de *“Qian y Stahan”* de 2005, dirigido a determinar *“las variables legales e institucionales que afectan los contratos financieros”* concluyó: *“las variables determinantes son los derechos de los acreedores, el formalismo legal, los derechos de propiedad y la corrupción del gobierno. Es decir, el clima de seguridad y riesgo está determinado por la seguridad que la ley y su aplicación puede darle a las inversiones y contratos financieros. Adicional a estos factores, los autores evalúan el origen legal de cada país. Aquellos cuya herencia es el sistema inglés consuetudinario tienen más posibilidades de éxito en su diseño y eficiencia legal que los que tienen herencia del sistema legal francés (el caso de Colombia).”*

La razón que está detrás del origen legal es interesante, pues en el sistema inglés prevalece la costumbre, las formas de interrelación social y luego se diseña la norma. En nuestro caso, de herencia francesa, primero se impone la norma que, en muchos casos, es ajena y contradictoria con la costumbre y el tipo de relaciones que ocurren entre los individuos, de ahí surge una dificultad para obtener eficacia” ⁷.

4- Ibidem.

5- Uribe, J.E (1994). Flujos de Capital en Colombia. En: www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra025.pdf

6- Análisis crítico de la Ley 963 sobre estabilidad jurídica al inversionista Juanita Villaveces Niño Marcela Anzola Gil. Serie de documentos de investigación Universidad del Rosario. 2005

7- Análisis crítico de la Ley 963 sobre estabilidad jurídica al inversionista Juanita Villaveces Niño Marcela Anzola Gil. Serie de documentos de investigación Universidad del Rosario. 2005

- » El valor de la seguridad jurídica está condicionado por el realismo económico y por la legitimidad de los derechos que la legislación protege.

Entonces ¿es eficaz la ley 963 de 2005?, de un análisis se define lo siguiente:

“...la ley presenta varias dificultades y contradicciones, incluso frente a políticas más amplias no sólo para la promoción de las inversiones, sino también en el contexto más general del comercio internacional”⁸.

Lo anterior se justifica, cuando por una parte se le impone al inversionista la obligación de listar las normas sobre las cuales desea aplicar el contrato de estabilidad jurídica para que *“... si durante su vigencia se modifica en forma adversa a estos alguna de las normas que haya sido identificada en los contratos como determinante de la inversión, los inversionistas tendrán derecho a que se les continúen aplicando dichas normas por el término de duración del contrato respectivo”⁹*, pero por otra parte, la misma ley permite que el contrato en si mismo pierde toda su eficacia cuando se establece que: *“Los contratos de estabilidad deben estar en armonía con los derechos, garantías y deberes consagrados en la Constitución Política y respetar los tratados internacionales ratificados por el Estado colombiano. No se podrá ceder estabilidad jurídica cuando el Gobierno Nacional decreta bajo estados de excepción; los impuestos indirectos; la regulación prudencial del sector financiero y el régimen tarifario de los servicios públicos. La estabilidad tampoco podrá*

recaer sobre las normas declaradas inconstitucionales o ilegales por los tribunales judiciales colombianos durante el término de duración de los contratos de estabilidad jurídica”¹⁰.

Entonces ¿qué hacer? Las aseguradoras nacionales o multinacionales que desarrollan su actividad en Colombia, ¿podrían establecer en sus contratos cláusulas de estabilidad jurídica con sus clientes? Bajo el escenario de cláusulas de estabilidad jurídica, podríamos argumentar que nuestro ordenamiento jurídico no se opone a las mismas, porque dependen de la voluntad de las partes y el *pacta sunt servanda*¹¹, sin embargo, los contratos de seguros son contratos de adhesión, lo cual podría causar que dichas cláusulas se pudiesen calificar como abusivas, pero y si no fueran parte del clausulado general, estas ¿podrían ser pactadas?

El problema surgiría en la efectividad de las mismas, cuando se lleva una controversia a instancias judiciales, pero se resolvería si las decisiones judiciales reconocen que *“El valor de la seguridad jurídica está condicionado por el realismo económico y por la legitimidad de los derechos que la legislación protege. Si el respeto por la ley no está acompañado por políticas fiscales prudentes la protección de la propiedad de los inversionistas se torna imposible...la seguridad jurídica es útil cuando es funcional a los principios de igualdad ante la Ley y protección del interés general. La estabilidad jurídica no es únicamente una ley. Es el contexto en el cual se toman las decisiones individuales y las interacciones sociales. La estabilidad jurídica es el producto de una combinación de normas y conductas sociales”¹².*

8- Ibidem.

9- Ibidem.

10- Artículo 11 ley 963 de 2005

11- ARTICULO 1602. LOS CONTRATOS SON LEY PARA LAS PARTES. Todo contrato legalmente celebrado es una ley para los contratantes, y no puede ser invalidado sino por su consentimiento mutuo o por causas legales

12- Ibidem.

Modelos de estimación de pérdidas por sismo: lecciones del mercado mexicano para Colombia

Por:

Carlos Varela

Director Cámara Técnica de Incendio y Terremoto
Fasecolda

La Cámara Técnica de Incendio y Terremoto organizó el foro “Modelos de Estimación de Pérdidas por sismo, experiencia mexicana”, que contó con la participación del doctor Luis Álvarez, de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, AMIS.

Este foro que se realizó el pasado 14 de junio se centró en el origen y la evolución de la normativa que obliga a las aseguradoras de ese país a utilizar modelos de sismo para sus carteras. Las principales conclusiones de este evento se convierten en una importante fuente de lecciones que ayudarán a las aseguradoras nacionales y a la Superintendencia Financiera, en el desarrollo de las Circulares que dan alcance al Decreto 4865 que modifica la operación del ramo de terremoto en Colombia.

Las Circulares de Terremoto y el modelo de referencia de la Superintendencia Financiera

De acuerdo con el Decreto 4865 del 22 de diciembre de 2011 emitido por el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, MHCP, por medio del cual se interviene la actividad de las entidades aseguradoras y se dictan normas sobre reservas técnicas para el ramo de seguro de terremoto, la Superintendencia Financiera de Colombia

deberá contar con un modelo de referencia por medio del cual las compañías de seguros puedan realizar los cálculos de la prima pura de riesgo de la cartera retenida, la pérdida máxima probable de la cartera retenida, la pérdida máxima probable de la cartera total y el factor de pérdida máxima probable al que hace referencia el mencionado Decreto.

La definición del modelo de referencia es de especial interés tanto para el Supervisor como para las compañías de seguros, porque el Decreto establece que el régimen de transición de la norma actual a la propuesta será de dos (2) años, contados a partir de la fecha en la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) dé a conocer el citado modelo.

Pero la importancia del modelo de referencia no radica en señalar el inicio de un plazo. El citado modelo deberá cumplir con características especiales que permitan tener confianza en que los resultados de la modelación de los portafolios son representativos del estado real del riesgo de los inmuebles asegurados por las compañías. Debido a que en la actualidad existen diversas firmas especializadas y de reconocida trayectoria internacional que ofrecen modelos de terremoto al mercado colombiano, surge la pregunta de si la SFC optará por construir un modelo propio en adición a la tarea de consignar en las Circulares las características que estos modelos deben tener, para que puedan ser utilizados por las aseguradoras.

Construcción de un modelo propio vs. utilización de modelos existentes en el mercado

El gremio asegurador considera que tanto la opción de construir un modelo propio como la de utilizar modelos existentes en el mercado para determinar el modelo de referencia al que se refiere la normativa, son



» El Decreto establece que el régimen de transición de la norma actual a la propuesta será de dos (2) años.

opciones válidas para el Supervisor. Sin embargo, cada una de estas opciones debe cumplir con una serie de requisitos que deben cumplirse para que no se incurran en los problemas que mercados como el mexicano han experimentado y que han distorsionado el objetivo principal de la utilización de este tipo de herramientas, que es, tener una estimación confiable del riesgo sísmico retenido por las compañías de seguros.

Construcción de un modelo propio

La construcción de un modelo propio utilizando para ello el concurso de terceros expertos en el tema como la academia o la consultoría independiente, es una opción que brinda transparencia y, especialmente, que brinda confianza a la SFC de que la herramienta cumplirá con los requisitos técnicos para la modelación del ramo de terremoto. Esta opinión es compartida por el sector asegurador.

Supervisión



De la revisión de la experiencia mexicana sobre este tema, cuyo Supervisor optó por la elaboración de un modelo propio en su momento, hemos advertido algunos aspectos que, con el paso del tiempo, resultaron ser inconvenientes desde el punto de vista técnico en la modelación de las carteras de terremoto de las aseguradoras en ese país. Los citados inconvenientes se originan, en su mayoría, por la ausencia de un mecanismo en la norma que permita actualizar el modelo de referencia. Fasecolda estima que si la SFC opta por avanzar en la construcción de un modelo propio, se hace imprescindible aprovechar las lecciones que otorga el mercado mexicano sobre el particular.

La falta de un mecanismo con que se permita e, incluso, exija la actualización del modelo de referencia en México ha generado, de acuerdo con lo señalado por la AMIS, los siguientes inconvenientes:

a. El modelo no se ha actualizado desde su imposición en 1997. El aspecto que genera mayor preocupación desde el punto de vista técnico, es que el actual es determinístico, es decir, el sistema escoge el peor terremoto que puede ocurrir en el territorio y le asigna la pérdida máxima probable a éste sismo. Esta metodología está ampliamente superada porque, tal como está sustentado en la teoría, los modelos de pérdida por sismo deben ser probabilistas si se cuenta con la información suficiente¹.

b. No existe un mecanismo que permita actualizar el modelo en sus elementos fundamentales como los resultados de nuevos estudios de amenaza sísmica y/o vulnerabilidad estructural. Esto hace que la producción académica sobre el tema no se incorpore a tiempo en las herramientas de estimación de pérdidas por sismo en el país.

c. En el modelo actual mexicano, los estudios de estimación del daño de contenidos y lucro cesante (o pérdidas consecuenciales) bajo la cobertura de terremoto, no están contemplados en la regulación vigente, a pesar de que existen estudios que permiten incorporarlos en los modelos.

d. Tampoco permite introducir riesgos a primera pérdida de manera adecuada ni permite modelar pólizas con reaseguro a capas (facultativos no proporcionales). Lo anterior limita de manera importante el análisis de resultados de la modelación de las porciones cedidas y retenidas del portafolio de seguros.

e. Los resultados de modelos de comprobada experiencia internacional en el cálculo de las variables

1- De acuerdo con información de la AMIS, el sector asegurador de México y el Supervisor están trabajando de manera conjunta para actualizar el modelo vigente, que incorpora el carácter probabilista que deben tener estas herramientas. Esta actualización incluye nuevos estudios de daños a contenidos y pérdidas consecuenciales.

de riesgo sísmico no son tenidos en cuenta desde el punto de vista normativo. Esto desincentiva la discusión académica sobre las posibles diferencias entre los modelos que puedan operar en el país, lo que redundará en un estancamiento en la adquisición y apropiación de nuevos conocimientos y metodologías por parte del sector asegurador para el cálculo del riesgo sísmico de sus carteras.

Utilización de modelos existentes en el mercado

En el mercado existen diversas firmas que ofrecen a los aseguradores herramientas computacionales para la estimación del riesgo sísmico de sus carteras de terremoto. Firmas como AIR, EQECAT, RMS, ERN e INTEGRAL, tienen comprobada experiencia en el desarrollo de estas soluciones e, incluso, son utilizadas por varias compañías de seguros que operan en el país para establecer el riesgo de sus portafolios, a pesar de que la norma vigente en Colombia no permite utilizar sus resultados para el establecimiento de reservas.

De acuerdo con la Asociación Británica de Aseguradores, ABI, por sus siglas en inglés, es una práctica común que las compañías de seguros utilicen varios de estas herramientas para modelar sus portafolios, contando para ello con el concurso de los brokers de reaseguro, quienes poseen licencias de varias firmas modeladoras. La opción de utilizar los modelos existentes en el mercado como modelos de referencia tiene múltiples ventajas tanto para el Supervisor como para el mercado asegurador en su conjunto. Fasecolda ha identificado algunas de estas ventajas:

a. El Supervisor se puede concentrar en la actualización de los requerimientos técnicos con los que deben contar los modelos y no en la actualización de un modelo propio.

» Si la SFC opta por el desarrollo del modelo de referencia a través de un tercero, es de la mayor importancia revisar estas consideraciones para establecer en la normativa mecanismos que permitan la actualización periódica del modelo.

b. El mercado se favorece de la competencia que se genera entre los terceros desarrolladores de este tipo de herramientas.

c. La incorporación de nuevas metodologías y conocimientos relacionados con el riesgo sísmico estaría en cabeza de los privados interesados en ofrecer sus productos al mercado colombiano y no en el Supervisor.

d. Se generan incentivos para la discusión académica sobre las posibles diferencias entre los resultados de los modelos. Estas discusiones son de particular interés para el sector porque permite un conocimiento profundo de la forma en que estas herramientas llevan a cabo la modelación.

e. Se pueden establecer mecanismos que permitan a un privado presentar y defender su modelo ante el Supervisor. Estos mecanismos pueden involucrar una mesa técnica en donde tengan asiento la academia o consultores privados.

Si la SFC opta por la utilización de los modelos existentes en el mercado como modelos de referencia, es igualmente importante relacionar los mecanismos que exijan su actualización periódica. Sin embargo, como se menciona en el literal a., la SFC se concentraría en el desarrollo de los requerimientos técnicos mínimos que estos modelos deben tener.

Supervisión

Conclusiones

Lo que ocurrió en el mercado mexicano respecto de los modelos de estimación de pérdidas por sismo nos entrega valiosas lecciones. La regulación mexicana, pionera en la región en la utilización de este tipo de herramientas, nos ha allanado el camino para acortar nuestra curva de aprendizaje.

Ya sea que la SFC opte por la construcción de un modelo propio o por la utilización de los modelos existentes en el mercado, los mecanismos de actualización deben ser claramente establecidos para que quienes nos sucedan en el futuro no tengan los inconvenientes anteriormente relacionados.

Es importante mencionar que, a pesar de que el decreto

menciona un modelo de referencia y que las compañías de seguros podrán utilizar los resultados de otros modelos, las Circulares deberían incentivar la utilización de herramientas diferentes al modelo de referencia.

Como se relacionó en un artículo de edición anterior de la revista de Fasecolda, la utilización de varios modelos para la estimación de pérdidas por terremoto en las carteras de las compañías representa una opción que está más acorde con las tendencias de autorregulación relacionadas en Solvencia II. Según la ABI, el objetivo principal de la utilización de varios modelos es que la compañía de seguros pueda desarrollar un punto de vista propio, técnico y sin sesgo del riesgo específico que tiene su portafolio.



ARP | sura

Acompañamos a quienes día a día cuidan el futuro del país.

Catlin Group se interesa en el mercado colombiano

Por:

Daniel Bernal

Analista de medios y comunicaciones

Fasecolda

Stephen Catlin, Chief Executive de Catlin Group Limite, estuvo en nuestro país y nos habló de la experiencia del grupo en materia de aseguramiento.

En entrevista para la Revista Fasecolda Stephen Catlin explicó que la alta calidad profesional de quienes intervengan en el proceso de aseguramiento agrícola, sumada al apoyo gubernamental, son factores fundamentales para expandir la protección de este producto. Adicionalmente, compartió su visión y la del grupo sobre el mercado asegurador en Colombia.

1. Revista Fasecolda: ¿Cuáles son las principales líneas de negocio de Catlin en el mundo y en qué países concentra su actividad?

Stephen Catlin: Catlin es realmente una compañía multinacional. Nosotros actualmente operamos en 57 oficinas en 21 países en el mundo. Como propietarios del sindicato más grande de Lloyd's en Londres, tenemos la posibilidad de suscribir seguros y reaseguros en cerca de 100 países alrededor del mundo, incluyendo muchos en Latino América.

Suscribimos más de 30 líneas de seguros para clientes comerciales de todos los tamaños, y nos esmeramos en mantener una verdadera diversificación del portafolio de negocios. Aproximadamente, la tercera parte de los

negocios realizados en el 2011 corresponden a negocios en reaseguro de diferentes líneas y 21% fueron negocios de Casualty. Un 15% fueron negocios de Energía y Transporte y aliadas, un 11% fueron negocios de Propiedad, 11% Aeroespacial y 10% correspondieron a Líneas Especiales tales como Accidentes y Salud, Equino y Livestock y Riesgos de Guerra, Políticos y de Terrorismo.

2. RV: ¿Cuál es la importancia de Latinoamérica para los resultados de Catlin?

SC: En realidad, los negocios de en este continente representan un pequeño porcentaje de nuestro volumen de primas totales. Sin embargo, esto no significa que no sea un mercado importante para Catlin. Desde que fue fundada hace cerca de 30 años, continuamente hemos trabajado en construir negocios para el futuro. Nosotros creemos que las naciones como Colombia ofrecen una tremenda oportunidad para la compañía, son economías en crecimiento y mercados de seguros locales en evolución. Esperamos que el porcentaje de nuestras primas producidas en América Latina se incremente constantemente durante los próximos años.

Foto Cortesía: Catlin Group



3. RV: ¿Cuáles son los principales productos y países con lo que hacen presencia en Latino América?

SC: Las principales clases de negocios que suscribimos en Latino América son en reaseguro, tanto en facultativos como en tratados, en líneas de propiedad e ingeniería; agricultura y negocios facultativos de energía.

4. RV: ¿Factores como el cambio climático han incrementado la frecuencia y severidad de algunos desastres naturales ¿qué lección les ha dejado?

SC: Las catástrofes de los pasados dos años, incluyendo el terremoto en Chile en 2010, han incrementado de manera importante nuestro conocimiento de los riesgos catastróficos naturales.

Entre las lecciones que nosotros hemos aprendido está el hecho que los modelos catastróficos no son tan exactos como hubiéramos esperado. Por ejemplo, los modelos de terremoto de Japón subestimaron las amenazas derivadas del tsunami que vino después del sismo. De la misma manera, los modelos de terremoto no capturaron con precisión la amenaza de la licuefacción del suelo, un fenómeno en el que el suelo pierde su fuerza después de un terremoto, haciendo que actué como un líquido. La licuefacción resultante de los terremotos de Nueva Zelanda en los últimos dos años ha significado que edificios deban ser demolidos debido a que quedaron inestables y no pueden ser habitados, aún teniendo pequeños signos de daños.

5. RV: ¿Cómo comparan el mercado asegurador colombiano con el de otros mercados emergentes? Cuáles son las principales ventajas y desventajas de Colombia frente a otros países de la región?

SC: Colombia es un mercado desarrollado y maduro, con una buena penetración de mercado. Por otra parte, hemos encontrado que las personas que trabajan en la industria aseguradora de Colombia son muy profesionales y tienen un buen conocimiento del negocio. La única desventaja que hemos visto es que el tamaño del mercado Colombiano es pequeño cuando se compara con otros mercados de seguro o reaseguro, pero esperamos que crezca substancialmente en el futuro.

6. Colombia viene tratando de expandir el aseguramiento agrícola en el país ¿Desde su experiencia cuál es el mejor camino para lograrlo?

SC: La mejor manera de mantener un desarrollo sostenible a largo plazo en programas de seguro agrícola es desarrollar y distribuir productos viables para los agricultores. Se debe contar con agrónomos calificados, con alto grado de especialización, para las inspecciones de campo y ajuste de siniestros, así como con especialistas en control de riesgos, suscriptores y actuarios.

La continua participación del gobierno a través del subsidio de primas o pérdidas es vital para hacer el seguro agrícola más asequible, como también, para promover su crecimiento, la producción y las exportaciones.

Como reasegurador agrícola mundial, Catlin tienen la capacidad de proveer soporte técnico para el desarrollo de producto y gerencia de riesgos en Colombia, adicional a ser un proveedor de soporte de reaseguro.

La información: beneficios, riesgos y responsabilidades en el sector asegurador

Por:

Jhon Jairo Zapata

Gerente

Inverfas S.A.

La sociedad del conocimiento es la evolución de la sociedad de la información, que tiene como objetivo permitir el desarrollo soportado en la generación de oportunidades EQUITATIVAS, en donde lo que es común a todos no es ventaja para ninguno.

Hace algunas décadas las empresas no daban la importancia necesaria al valor de la información como insumo fundamental para la creación de sistemas que registraran los movimientos derivados de su gestión operativa y administrativa, y que a su vez, permitieran tener un mejor conocimiento sobre sus acciones. Bajo estas condiciones, el éxito empresarial estaba soportado en la medición de los recursos tangibles, tales como capital, materia prima, recurso humano y en la consecución de economías de escala.

Actualmente, en una Sociedad de la Información y del Conocimiento soportada en un mundo globalizado, interconectado y móvil, donde el desarrollo de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) representan un porcentaje elevado en el crecimiento de las naciones, se ha generado un cambio de percepción, a tal punto que hoy la Información es el recurso clave,

considerado como uno de los activos más importantes con el que cuentan las organizaciones para la toma de decisiones estratégicas, la gestión del riesgo y el conocimiento de los mercados.

El mundo de los negocios en particular el de los seguros, ha experimentado un nuevo dinamismo que exige cambios y retos relacionados con la avalancha creciente de información que nos llega por todos lados, la innovación tecnológica, la globalización, la evolución de las empresas hacia modelos cada vez más participativos y competitivos y con la entrada en vigencia de acuerdos y tratados internacionales que no sólo brindan a los países la posibilidad de penetrar en nuevos mercados sino que también exigen a los mismos el cumplimiento de algunos compromisos en temas tan importantes como son el manejo de la información, su confidencialidad y la seguridad en su gestión.

Ante esta situación, es imposible considerar en el sector asegurador estrategias que no estén respaldadas con la toma de decisiones basadas en la información y sometidas a los lineamientos que exigen los marcos regulatorios que para su tratamiento y divulgación han sido creados.

La era de los grandes datos ha llegado y es aquí donde los sistemas de información y otras infraestructuras tecnológicas adquieren un potencial antes no imaginado al registrar, almacenar, procesar y analizar altos volúmenes de información estructurada (datos) y no estructurada (imágenes, video, sonido, textos, huellas etc.) que permiten a las empresas estar a un clic de tomar decisiones con la rapidez y certidumbre que exigen sus negocios.

A lo anterior, debemos agregar el desarrollo que se ha evidenciado en servicios que son motor para la generación de información como son internet y las redes sociales, que hoy en día arrojan cifras verdaderamente impresionantes que motivan a cambiar el chip en nuestro sector, frente a la forma cómo se deben replantear y accionar las estrategias para hacer frente a estas tendencias.

Algunas cifras interesantes son:

- Internet cuenta con más de 2.000 millones de usuarios y se proyecta que cerrará el 2012 con una adición de 300 millones de usuarios.
- Internet contribuye con 3,4 puntos promedio de PIB en las economías, explica el 21% del crecimiento del PIB en países desarrollados y crea 2,6 puestos de trabajo por cada uno que elimina.
- Facebook registra más de 900 millones de usuarios que producen aproximadamente 30 mil millones de piezas de contenido por mes.

» ¿Cómo podemos sacar el mayor provecho de la información, controlar sus riesgos y conservar los lineamientos que exige su marco regulatorio para su tratamiento?

- YouTube, con más de 800 millones de usuarios, permite visualizar más de 4 billones de videos diariamente.
- Twitter, con más de 500 millones de usuarios, genera más de 200 millones de Tweets (contenidos individuales de los usuarios) por día.

Basados en estas cifras y en investigaciones adelantadas por diferentes instituciones, se tiene que la información generada a nivel mundial crece un poco más de 3.38 exabytes (260 Bytes) por día o 1.2 zettabytes (270 Bytes) por año. Para comprender mejor esta cifra tenemos que un zettabyte es algo similar a la información digital creada por cada persona en un proceso continuo de envío de mensajes vía twitter durante 100 años.

Ahora bien, ante todo este mar de conocimiento que hoy podemos obtener de la información almacenada en sistemas bien estructurados, y si estamos identificados con que este es uno de los activos más importantes en las organizaciones, nos preguntamos entonces:

¿Cómo podemos sacar el mayor provecho de la información, controlar sus riesgos y conservar los lineamientos que exige su marco regulatorio para su tratamiento?

Para dar respuesta a lo anterior, debemos partir de los beneficios que actualmente recibimos cuando hacemos uso de ella en las organizaciones. Destacamos:

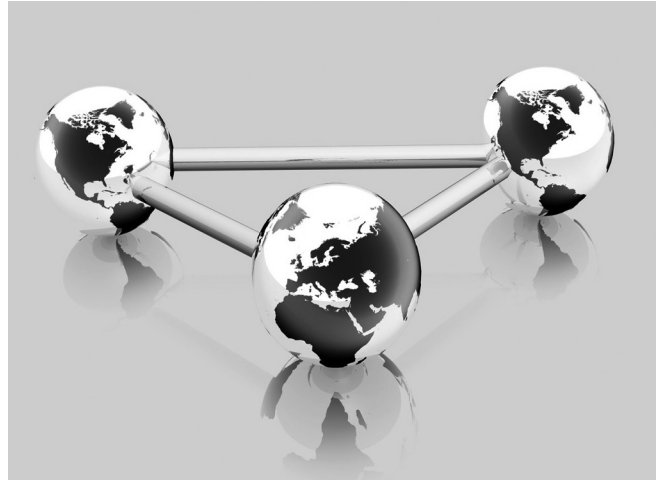
- Disminuir las asimetrías en la información y controlar

mejor el riesgo, atendiendo los cambios demográficos de los consumidores.

- Dotar a las empresas del poder analítico que se puede obtener sobre la información, suministrando datos confiables y eficientes que soporten sus decisiones.
- Disminuir los tiempos en la disposición y visualización de la información para tomar decisiones cada vez más rápidas y eficientes, lo que reduce costos y maximiza las oportunidades.
- Generar ambientes de negocio más competitivos, que promuevan la creación de nuevos productos con nuevas oportunidades en el mercado, lo que conlleva a un ciclo de transformación permanente.
- Contribuir con el desarrollo de un trabajo empresarial de calidad, que permita la automatización de sus procesos y maximicen su conocimiento.
- La eliminación de las barreras geográficas que impiden el flujo normal de información entre los mercados, permitiendo el diseño de nuevos modelos de negocios y el conocimiento profundo de compradores y vendedores.

En consecuencia, si queremos maximizar su uso en las organizaciones debemos alinear las estrategias empresariales a la evolución de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), implementando modelos de transformación permanentes y flexibles, que se adapten rápidamente a los cambios y que permitan la automatización de los procesos y el almacenamiento sistematizado de los mismos, soportados con infraestructura tecnológica de última generación que integre la visión de negocio, los planes y las necesidades actuales y futuras de un mercado como el de los seguros que está en continua evolución y competencia.

En la actualidad, la información cuenta con una cualidad muy importante que contribuye a mejorar la



disponibilidad para su tratamiento como es la ubicuidad, esto es, que puede ser accedida desde cualquier lugar, a cualquier hora y desde cualquier dispositivo electrónico. Esta característica que está ligada al nuevo entorno tecno-social que influye directamente en los sistemas de información no sólo nos trae beneficios, sino que también nos genera responsabilidades y dado que no existe un escenario 100% seguro, al momento de administrar este recurso se está expuesto a una serie de riesgos de tipo tecnológico y de malas prácticas que deben ser controladas por las empresas en aras de garantizar una efectiva protección en temas tan importantes como son: la confidencialidad, la integridad y la seguridad.

En este sentido, si queremos controlar los riesgos asociados a la información debemos identificar primero, dónde se concentran sus amenazas.

Según el escenario donde se originan tenemos:

- **Las internas:** Relacionadas con la divulgación de información confidencial y el mal uso dado a los sistemas corporativos y plataformas tecnológicas por parte de los empleados.
- **Las externas:** Relacionadas con los accesos no autorizados a los sistemas de información (ataques).

Bajo este contexto, y sumado a ello la falta de políticas y controles efectivos que en materia de seguridad de la información debemos aplicar, podemos estar inmersos en grandes riesgos que pueden acarrear costos elevados a las empresas en temas tan importantes como son:

- El riesgo reputacional.
- El riesgo operativo en disponibilidad y continuidad de los servicios.
- El riesgo civil.
- El riesgo penal.
- El riesgo económico.

El sector asegurador debe adoptar la seguridad en las tecnologías de la información y las comunicaciones como prioridad, donde la planeación preventiva, la concientización de los riesgos y la educación, concentren el mayor esfuerzo y así disminuir sus riesgos asociados como componente fundamental en la operación de sus negocios.

No podemos olvidar las responsabilidades que actualmente tenemos y las que a futuro podemos adquirir con la entrada en vigencia de nueva regulación que, para el uso y tratamiento de la información relacionada con los datos personales, el Gobierno Nacional viene liderando que, entre otras cosas, no sólo busca la protección y los derechos asociados a los titulares de la información, los deberes de los operadores, las fuentes y los usuarios,

sino también, implementar sistemas de protección compatibles y reconocidos en el contexto internacional que impriman confianza como puerto seguro para el manejo y control de los flujos de información que se generen como consecuencia de la integración entre los mercados.

Todo lo anterior, implicará al sector asegurador el gran reto de ajustar rápidamente sus estrategias, prácticas y políticas corporativas, que le permitirán en el tiempo mantener un nivel de productividad y competitividad adecuado, alineado al cumplimiento de toda la normatividad vigente para un mercado soportado cada vez más en las tecnologías de la información y las comunicaciones en el que su uso adecuado para la estructuración de sistemas transaccionales o de inteligencia de negocios puede hacer la diferencia entre el éxito y el fracaso en las decisiones tomadas por una organización.

De esta manera, se denota la importancia de la información como generador de la eficiencia económica en los mercados, ya que tener acceso a ella de manera confiable, segura y transparente, mejora los niveles de competencia y, por ende, los beneficios que la sociedad como un todo percibe. Pues, tal como lo sostiene el ganador del Premio Nobel de Economía en 2001 Joseph Stiglitz “Muchos de los problemas de eficiencia en los mercados y otras instituciones, son producto de la información costosa”.

Referencias:

Tomado 26 junio de 2012 de:
<http://internetesmercadeo.com/facebook-supera-en-100-millones-de-usuarios-a-youtube/>

Lorenzo Villegas Consultores, Protección de Datos Personales en Internet, Evento Asobancaria 16 de mayo de 2012

(McKinsey & Cia. “Internet matters: The Net’s sweeping impact on growth, jobs, and prosperity”. Mayo de 2011)

Tomado 26 de junio de 2012 de:
<http://www.revista.unam.mx/vol.10/num6/art37/int37-2.htm> UNAM, México D.F),

Nuevos Libros

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

SEGURIDAD SOCIAL Y PENSIONES

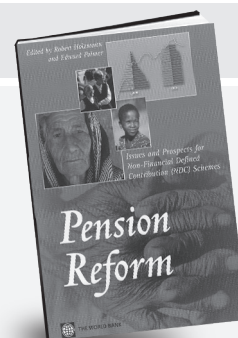
Título: El Derecho Colombiano de la Seguridad Social

Autor: ARENAS MONSALVE, Gerardo

Año: 2011

Contenido: Introducción a la seguridad social: el origen conceptual de la seguridad social; el origen institucional de la seguridad social; aspectos generales de la seguridad social. Aproximación a la seguridad social en Colombia: las etapas de la seguridad social en Colombia; elementos constitucionales de la seguridad social en Colombia; la estructura normativa del sistema colombiano de seguridad social; campo de aplicación y competencia judicial en el sistema integral de seguridad social; la seguridad social y los derechos extralegales. El sistema general de pensiones:

financiación de pensiones y regímenes pensionales en la Ley 100 de 1993; introducción normativa al sistema general de pensiones; la legislación sobre afiliación y cotizaciones en el sistema general de pensiones; la pensión de vejez en el régimen de prima media; el régimen de transición pensional; la pensión de vejez en el régimen de ahorro individual; la pensión de sobrevivientes del sistema de pensiones; la pensión de invalidez del sistema de pensiones; prestación y servicios adicionales a las pensiones.



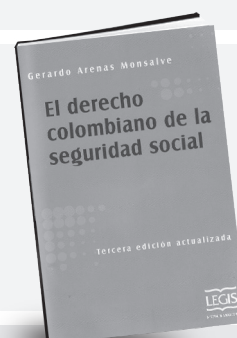
Título: Pension reform: issues and prospects for non-financial defined contribution (NDC) schemes

Autor: HOLZMANN, Robert; PALMER, Edward

Año: 2006

Contenido: The concept of non-financial defined contribution system - variations on a theme; conceptual issues

of design and implementation; lessons from with non-financial defined contribution schemes; the potential of non-financial defined contribution schemes in other countries' reforms.



SEGUROS GENERALES

Título: El sistema financiero del siglo XXI a partir de la Ley 45 de 1990

Autor: BORRÁS POLANIA, Roberto; CALDERON VILLEGAS, Juan Jacobo; DIAZ-GRANADOS ORTÍZ, Juan Manuel; FADUL VERGARA, William R.; LÓPEZ ROCA, Luis Fernando; MARTÍNEZ, Néstor Humberto

Año: 2011

Contenido: La nueva Ley 45: antecedentes y desarrollos; visión introductoria; la Ley 45 de 1990 - la transición de la banca especializada y la banca múltiple; organización de entidades financieras: fusiones, adquisiciones, conversiones, escisiones y cesión de activos y pasivos en la Ley 45 de 1990; el régimen de intereses y la influencia de la Ley 45 de 1990 en la materia; la Ley 45 de 1990 y los límites

a las tasas de interés; evolución del modelo de inspección, vigilancia y control a partir de la Ley 45 de 1990; desarrollo legal Ley 45 de 1990- Ley 1328 de 2009; la crisis financiera internacional y la protección al consumidor financiero; el enigmático significado de la actividad aseguradora como servicio público; el seguro de responsabilidad veinte años después de la expedición de la Ley 45 de 1190 - balance y perspectivas; pasado, presente y futuro del derecho de seguros en Colombia.



Fasecolda se reúne con directivos de Allianz

Con motivo del cambio de imagen de Colseguros a Allianz, el Presidente Ejecutivo de Fasecolda, Roberto Junguito, se reunió el pasado mes de junio con los directivos de la aseguradora, Vicente Tardío, CEO Regional para Latinoamérica, Ignacio Borja Presidente de la Compañía en Colombia, y Helga Jung, encargada de los negocios de seguros de Portugal, España y Latinoamérica. La reunión tuvo como fin revisar algunos temas del sector de seguros en Colombia y la evolución de este en el país.

Tras una década de operación en Colombia, como firma propietaria de Colseguros, Allianz - compañía de seguros líder en el mundo cambió su nombre como señal de compromiso con los colombianos.



- Vicente Tardío, CEO Regional de Allianz para Latinoamérica, Helga Jung, encargada de la compañía para los negocios de seguros de Portugal, España y Latinoamérica, Roberto Junguito, Presidente Ejecutivo de Fasecolda e Ignacio Borja Presidente de Allianz en Colombia.

Presidente Mundial de Mapfre visita Colombia

Antonio Huertas quien asumió en marzo la Presidencia mundial de Mapfre, visitó en el mes de junio Fasecolda para conocer la visión del gremio sobre la economía colombiana y las actividades realizadas por el sector asegurador del país.



- Raúl Fernández, Presidente Mapfre, Roberto Junguito, Presidente Ejecutivo de Fasecolda, Antonio Huertas, Presidente a nivel mundial de Mapfre, Carolina Soto, Vicepresidente Ejecutivo de Fasecolda y Luis Eduardo Clavijo, Vicepresidente Jurídico.

Fasecolda prepara el III Simposio Iberoamericano de Seguros del Transporte

Los días 21 y 22 de noviembre en el Hotel AR Centro de Convenciones Salitre Fasecolda y la Cámara de Seguros del Transporte realizarán el III Simposio Iberoamericano de Seguros del Transporte “Transformación del riesgo en un entorno globalizado.”

El evento se enfocará en atender las necesidades de actualización y capacitación de suscriptores y funcionarios de las áreas de indemnización, a propósito de las nuevas realidades y retos del negocio.

El simposio está dirigido a Suscriptores de Transporte de Compañías de Seguros, Corredores de Seguros, Corredores de Reaseguros, Oficinas de Representación, Generadores de carga, Operadores logísticos, Ajustadores, Abogados, Gremios, Universidades y Autoridades.

Las inscripciones estarán abiertas a partir del mes de Septiembre. Para mayor información visite nuestra página web www.fasecolda.com en la sección de eventos.

Revista de la Federación de
Aseguradores Colombianos

ISSN 0120-1972

Carrera 7 No. 26-20, Pisos 11 y 12

Teléfono: (571) 344 30 80

Fax: (571) 210 70 41

Bogotá- Colombia

e-mail: suscripciones@fasecolda.com

Página web: www.fasecolda.com

JUNTA DIRECTIVA

Presidente

Fernando Quintero Arturo

Vicepresidente

Gilberto Quinche

Principales

Fernando Quintero, Gilberto Quinche,
Mauricio García, Sylvia Luz Rincón,
Santiago Osorio, Alejandro Rueda, Manuel
Obregón, Roberto Vergara,
Jorge Enrique Uribe e Ignacio Borja.

Suplentes

Carlos A. Guzmán, Clemente A. Jaimes,
Eduardo Sarmiento, Jorge Mora, Lilian
Perea, Victoria Bejarano, Rodrigo Uribe,
Jesús Urdangaray, Gonzalo Pérez y José
Alejandro Samper.

COMITÉ EDITORIAL

Presidente Ejecutivo:

Roberto Junguito Bonnet

Vicepresidente Ejecutivo:

Carolina Soto Losada

Dirección de Comunicaciones y Mercadeo:

Ingrid Vergara Calderón

Coordinación y suscripciones:

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

Redacción

Daniel Bernal Garzón
dbernal@fasecolda.com
Teléfono: 3443080 Ext.1805

Diseño, Diagramación, Portada:

www.raulortiz.info

Producción

Fasecolda

Imágenes

Archivo Fasecolda
Jupiterimages - Photos.com
Shutterstock.com

Impresión

Offset Gráfico

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

Compañías afiliadas

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

Vicepresidencias

Vicepresidencia Ejecutiva

Vicepresidencia Jurídica

Vicepresidencia Financiera y Administrativa

Carolina Soto Losada

Luis Eduardo Clavijo

María Claudia Cuevas

Cámaras Técnicas FASECOLDA

Las Cámaras Técnicas son grupos de trabajo conformados por todas las compañías que explotan el ramo o los ramos de seguros, cuyo manejo particular les haya asignado la Junta Directiva para desarrollar acciones en beneficio común de los miembros de dichas Cámaras.

Cámaras

Cámara Técnica de Vida y Personas/Actuaría

Cámara Técnica de Cumplimiento

Cámara Técnica de Incendio y Terremoto/Automóviles

Cámara Técnica de SOAT

Cámara Técnica de Transporte

Cámara Técnica de Seguridad Social y Riesgos Profesionales

Director

Armando Zarruk Rivera

Juan Pablo Araujo

Carlos Varela Rojas

Ricardo Gaviria Fajardo

Leonardo Umaña Munévar

Ricardo Gaviria Fajardo (e)

Direcciones Transversales

Dirección

Dirección de Estudios Estadísticos

Dirección de Estudios Económicos

Dirección de Comunicaciones y Mercadeo

Dirección de Responsabilidad Social

Director

Arturo Nájera Alvarado

María José Vargas

Ingrid Vergara Calderón

Alejandra Díaz Agudelo