

Comisiones a intermediarios en Colombia

El presente artículo pretende mostrar el estado actual de las comisiones de los diferentes tipos de intermediarios en Colombia a la luz de la teoría económica que los respalda, su evolución histórica y algunas experiencias internacionales.

Por:

María José Vargas Mancera

Investigadora económica
FASECOLDA

El mercado asegurador cuenta con diferentes canales de distribución de sus productos, entre los cuales se destacan los corredores de seguros o *brokers* que manejan grandes volúmenes de comercialización. Por otra parte, existen los agentes y agencias de seguros, los cuales pueden hacer parte de la fuerza de ventas de las aseguradoras, y se dedican a la comercialización de negocios individuales y de líneas personales. Todos ellos son independientes y tienen la función principal de servir de interlocutores entre los demandantes y los oferentes de seguros, a cambio, éstos reciben comisiones por parte de las diferentes compañías.

Dentro de estos canales cabe sumar a los agentes dependientes que, en definitiva, no son más que la fuerza de ventas propia que aún tienen algunas aseguradoras. Para efectos y entendimiento de este artículo, a todos los llamaremos intermediarios.

¿Por qué los intermediarios deben ser remunerados?

Las comisiones son la principal forma por la cual los intermediarios de seguros son remunerados. Esta remuneración es consistente con la teoría económica, la cual encuentra tres principales razones por las cuales la función

de los intermediarios es vital para el correcto funcionamiento del mercado de seguros y por ende, ésta debe ser retribuida económicamente.¹

La primera de ellas es la solución al problema de información asimétrica, presente intrínsecamente en el negocio de los seguros. Éste se presenta debido a que los compradores de seguros tienen más información sobre sus perfiles de riesgo que las compañías de seguros, lo que se deriva en la selección adversa, siendo los compradores con mayor riesgo los más asegurados. Los intermediarios solucionan este problema en la medida en que éstos tienen mayor conocimiento de los asegurados, ya que sus procesos de identificación del riesgo (suscripción) están mejor desarrollados. Adicionalmente, los compradores de seguros se benefician de la experiencia de los intermediarios y su conocimiento sobre las compañías de seguros en términos de seriedad, productos, etc.

La segunda razón por la cual los intermediarios deben ser remunerados es porque debido a la estructura de pago por comisiones, éstos tienen incentivos para la exploración y creación de mercados para los seguros. En esta medida, las compañías de seguros no son quienes tienen que diseñar diferentes productos para su comercialización, sino que los intermediarios se encargan de ajustar las necesidades de los asegurados con las combinaciones de productos que ofrecen las compañías.

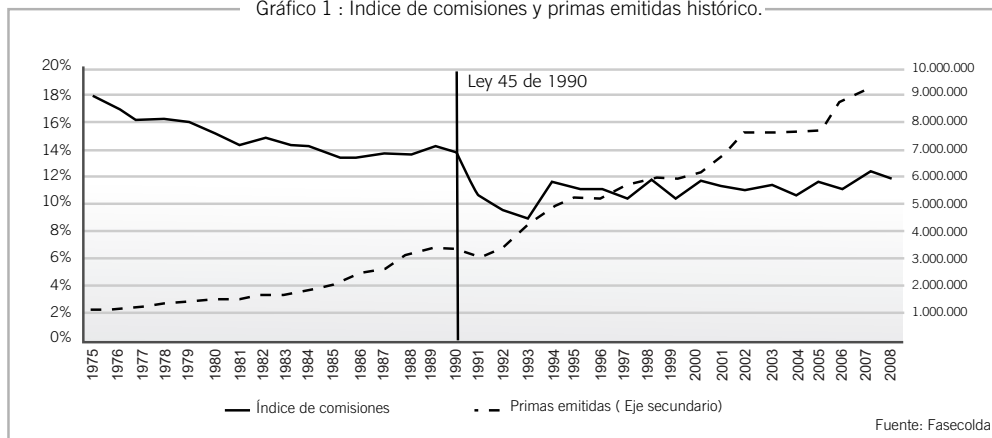
Finalmente se encuentra que los intermediarios disminuyen los costos de búsqueda de los agentes mediante la centralización de la oferta y demanda de seguros, lo cual se deriva en mayores beneficios para las partes. Por parte de los compradores, las ventajas incluyen el hecho de que un potencial comprador no deba visitar todas las compañías de seguros con el fin de tomar una decisión de compra. Por su parte, las compañías de seguros disminuyen su inversión en mercadeo, debido a que la demanda de seguros está centralizada y no es necesaria una estrategia de búsqueda directa de clientes. En otras palabras, el negocio del seguro no se presta para la integración vertical de la comercialización.

Comisiones a intermediarios en Colombia

Internacionalmente, los intermediarios son remunerados vía comisiones, las cuales pueden ser directas (proporción de la prima emitida) o contingentes (dependen del cumplimiento de un indicador como, por ejemplo, de retención o siniestralidad). Aún cuando en el caso colombiano se presentan ambas formas de comisiones, las cifras reportadas a la Superintendencia Financiera sólo discriminan el monto de las comisiones directas.²

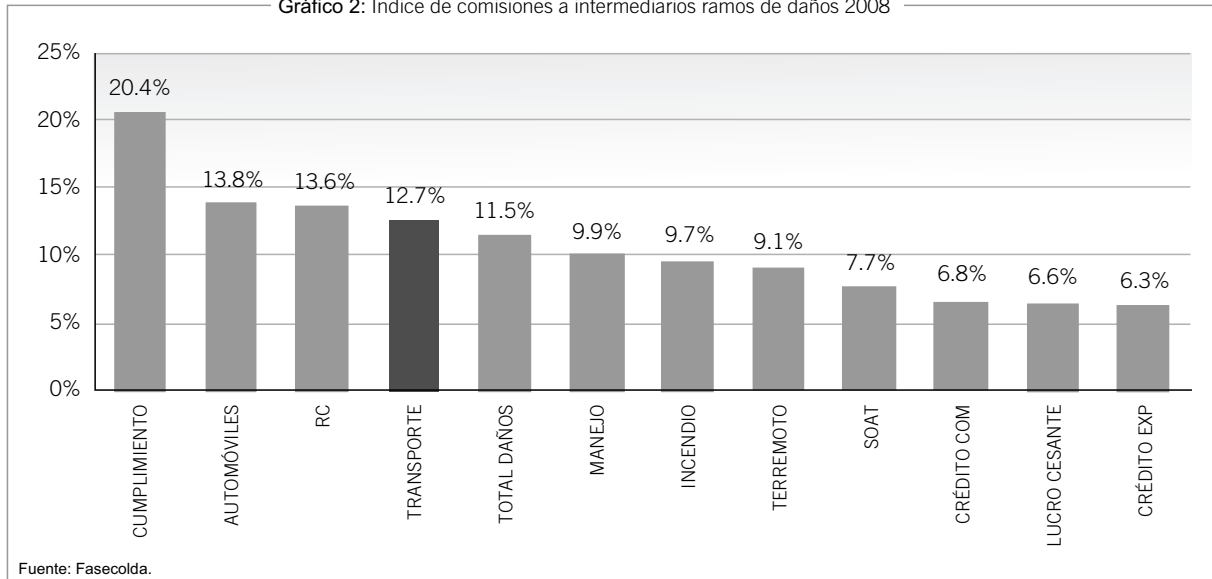
Como se puede observar en el Gráfico 1, el índice de comisiones a intermediarios³ para Colombia muestra un comportamiento relativamente estable durante los últimos 15 años, el cual permanece en alrededor del 12%. Durante el periodo 1975-1990 este índice disminuyó, considerablemente, al pasar del 18% al 14%, con lo que registró

Gráfico 1 : Índice de comisiones y primas emitidas histórico.



» Aún cuando el índice de comisiones se ha mantenido estable durante los últimos años, al examinarlo por ramos de seguros se observa una alta heterogeneidad entre los mismos.

Gráfico 2: Índice de comisiones a intermediarios ramos de daños 2008



una tendencia negativa durante todo el periodo. Para el año 1990, con la liberalización de tarifas del mercado (Ley 45 de 1990), el índice sufrió una importante caída para posteriormente estabilizarse. Esto como resultado del aumento de la competencia y de la entrada al mercado de las primas correspondientes a la seguridad social. Aún cuando el índice de comisiones se ha mantenido estable durante los últimos años, al examinarlo por ramos de seguros se observa una alta heterogeneidad

entre los mismos. El Gráfico 2 muestra el índice de comisiones de los ramos de daños para el año 2008. Se evidencia que si bien los ramos de daños tuvieron un índice de comisiones del 11.5% en el agregado, dentro del grupo hay una alta varianza entre ramos como lo son el caso del ramo de cumplimiento (20.4%) y el de crédito a la exportación (6.3%). Este comportamiento es consistente con la literatura, según la cual este índice refleja la dificultad de suscripción de cada uno de los ramos.

¹ Cummins y Doherty (2005).

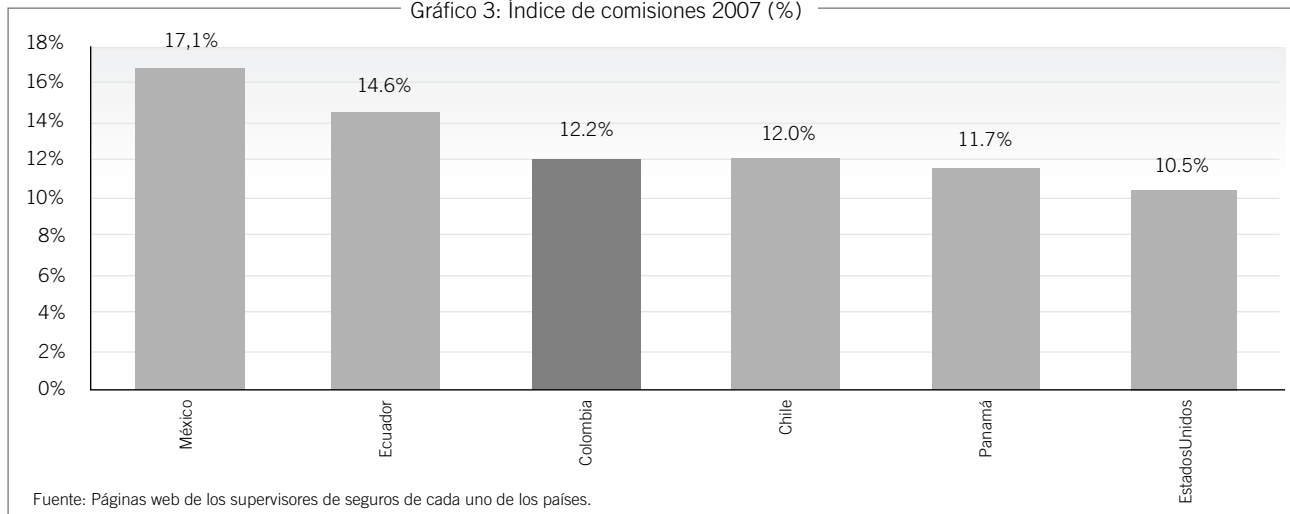
² El presente análisis se basa en este tipo de comisiones.

³ Índice de comisiones: comisiones a intermediarios / primas emitidas.

» Los intermediarios cuentan con un mayor conocimiento de los asegurados, ya que sus procesos de identificación del riesgo (suscripción) están mejor desarrollados por su cercanía con el cliente.



Gráfico 3: Índice de comisiones 2007 (%)



Comparación internacional

Con el fin de comparar los niveles de comisiones a intermediarios en Colombia con la experiencia de otros países, se evaluaron los casos de los ramos de daños en algunos mercados latinoamericanos. Como se puede observar en el Gráfico 3, Colombia registra unos niveles de comisiones similares al promedio de cinco países latinoamericanos (incluyendo a los Estados Unidos). No obstante, cuando se realiza el mismo ejercicio discriminando por ramos se encuentra que en algunos de ellos, el índice de comisiones de Colombia parece ser bajo. Este es el caso del SOAT, automóviles e incendio. Por el contrario, en cumplimiento y transporte, las comisiones se encuentran en niveles cercanos al promedio. Es evidente por lo tanto, que la heterogeneidad en el índice de comisiones dependiendo de los ramos es un fenómeno que se presenta en otros países.

Consideraciones finales

La importancia de los intermediarios para el funcionamiento del mercado asegurador es reconocida en la teoría económica, debido a que solucionan problemas fundamentales del mismo. Por esta razón, las comisiones son entendidas como la retribución a los intermediarios por parte de las compañías aseguradoras.

El índice de comisiones para el caso colombiano corresponde de cerca a los niveles internacionalmente dados. Adicionalmente, la heterogeneidad de este indicador observada a través de los ramos es también un comportamiento experimentado en los mercados aseguradores de países como México, Ecuador y los Estados Unidos, entre otros. Futuros estudios referentes a las posibles hipótesis sobre el razonamiento de esta heterogeneidad deben ser desarrollados con el fin de profundizar en este relevante tema.

Referencias

1. Cummins, J. David y Doherty, Neil. (2005). *"The Economics of Insurance Intermediaries"*. Wharton School, University of Pennsylvania.
2. Insurance Information Institute. (2004). *"Background on insurance intermediaries"*. New York.
3. Muñoz, José M. (2009). *"Los Corredores de Seguros"*. Pontificia Universidad Javeriana y Asociación Internacional de Droit des Assurances, AIDA.

» Colombia registra unos niveles de comisiones similares al promedio de cinco países latinoamericanos (incluyendo a los Estados Unidos).