

# 170

## **Oportunidades de mejora en el mercado de seguros de Panamá**

Estudio realizado por: Gabriella Fernández Andrade  
Tutor: Jorge Cruz

**Tesis del Máster en Dirección de  
Entidades Aseguradoras y Financieras**

Curso 2013/2014

Esta publicación ha sido posible gracias al patrocinio de ARAG SE, Sucursal en España



Esta tesis es propiedad del autor. No está permitida la reproducción total o parcial de este documento sin mencionar su fuente. El contenido de este documento es de exclusiva responsabilidad del autor, quien declara que no ha incurrido en plagio y que la totalidad de referencias a otros autores han sido expresadas en el texto

## Presentación y Agradecimientos

La idea de realizar este trabajo nace del interés generado de conocer el mercado de seguros de mi país, Panamá, ya que pretendo laborar en dicho mercado en el futuro. Durante los meses de estudio de este máster, era para mi inevitable preguntarme cómo se desarrollaba el mercado asegurador panameño ya que tenía muy poco conocimiento del mismo. Sentí la necesidad de saber más de este sector, en el cual, además, mi familia ha trabajado exitosamente por más de 40 años, y que antes de tomar este máster, no había llamado mi atención.

Así nació la idea de presentar un trabajo completo que incluyera información local y de la región que afecta al sector asegurador, cifras, estadísticas, leyes y todo dato relevante, tratando de que fuera un reporte integral del mercado. Modesto, pero lo más completo posible a pesar de toparme con la dificultad de conseguir información que poder analizar porque hay muchos datos que no se conmutan y que no se comparten; algunos inclusive que no se consideran importantes de tabular. Pero esto solo me refuerza la idea de que los profesionales jóvenes tenemos mucho que aportar para mejorar el sector seguros en mi país.

Me gustaría agradecer a Jorge Cruz, tutor de esta investigación, por su orientación, por el tiempo dispuesto, experiencia, conocimientos, motivación y apoyo brindado a lo largo del proyecto.

A la Universidad de Barcelona, por ser mí casa de estudio, a los directores del Máster y a los profesores por transmitirnos sus conocimientos y experiencias; y a mis compañeros de clase por todos los momentos vividos.

A todos los profesionales del sector de seguros en Panamá, quienes dedicaron su tiempo para compartir conmigo sus experiencias y conocimientos, sin los que éste trabajo no hubiese sido posible, en especial a Yarimey Estenoz, Directora Comercial de Ramos Generales.

A mi familia, especialmente a mis padres Jessica y Gilberto, a quien les debo un reconocimiento individual por inculcarme los valores y principios fundamentales para lograr mis objetivos y metas y a mi abuelo Jorge A. Andrade V., a quien dedico este trabajo por ser una de mis mayores fuentes de admiración e inspiración.

Y finalmente pero más importante que todo, a Dios, por darme todas las oportunidades de crecer profesionalmente pero sobre todo como persona, en este hermoso lugar del mundo al que hoy tengo un cariño enorme.



## **Resumen**

En esta investigación se recopilan todos los aspectos principales del mercado de seguros de la República de Panamá y su evolución a lo largo del tiempo hasta el 2013. Dado que el desarrollo económico del país está estrechamente relacionado con el sector de seguros, se incluyen datos de la economía regional y nacional y variables socio-económicas que influyen en el crecimiento del mercado. Basado en el análisis de éstos datos y tomando en cuenta las fortalezas, debilidades y amenazas del mercado, se presentan las posibles oportunidades de mejora en el sector de seguros de Panamá, según los siguientes aspectos: el contexto económico del país, la estructura competitiva del mercado asegurador, los productos ofrecidos por el mercado y su comercialización, tarificación, canales de distribución, información y tecnología, gestión de operaciones y capacitación del recurso humano en el sector.

## **Resum**

En aquesta investigació es recopilen tots els aspectes principals del mercat d'assegurances de la República de Panamá i la seva evolució al llarg del temps fins al 2013. Atès que el desenvolupament econòmic del país està estretament relacionat amb el sector d'assegurances, s'inclouen dades de l'economia regional i nacional i variables socioeconòmiques que influeixen en el creixement del mercat. Basat en l'anàlisi d'aquestes dades i tenint en compte les fortaleces, debilitats i amenaces del mercat, es presenten les possibles oportunitats de millora en el sector d'assegurances de Panamá, segons els següents aspectes: el context econòmic del país, l'estructura competitiva del mercat assegurador, els productes oferts pel mercat i la seva comercialització, tarificació, canals de distribució, informació i tecnologia, gestió d'operacions i capacitatció del recurs humà en el sector.

## **Abstract**

This research gathered all the main aspects of the insurance market of the Republic of Panama and its evolution over time through 2013. As the country's economic development is closely related to the insurance sector, this research presents regional and national economic data and the socio-economic variables that influence the insurance market growth. Based on the analysis of these data, and taking into account the strengths, weaknesses and threats of the market, potential opportunities of improvement in the panamanian insurance market, are presented according to the following aspects: the economic context, the competitive structure of the market, the products offered and their marketing, pricing, distribution channels, information technology, operations management and training of human resources in the sector.



# Índice

Introducción.....	9
1. Entorno económico .....	11
1.1. Regional.....	11
1.2. Nacional .....	13
1.3. Variables socio-económicas.....	19
2. Descriptiva del mercado.....	25
2.1. Legislación .....	25
2.2. Mercado de seguros .....	37
3. Evolución de las principales líneas de negocio.....	47
3.1. Personales.....	47
3.2. Patrimoniales.....	49
4. Análisis de Oportunidades de Mejora .....	55
4.1. Contexto económico del país .....	55
4.2. Estructura competitiva del mercado asegurador.....	56
4.3. Productos de seguro .....	56
4.4. Tarificación.....	57
4.5. Canales de distribución.....	58
4.6. Información y Tecnologías.....	58
4.7. Operaciones .....	60
4.8. Capacitación de los recursos humanos .....	61
5. Conclusiones.....	63
Referencias .....	65
Anexos.....	69
Sobre el Autor .....	75



## Introducción

El **objetivo** principal de este estudio es el de analizar el mercado asegurador panameño desde distintos puntos de vista, con la intención de identificar las principales oportunidades de mejora, teniendo en cuenta sus fortalezas, debilidades y amenazas.

Para lograr el objetivo, fue necesario cumplir con los objetivos generales definidos a continuación: estudiar y analizar el marco regulatorio en cuanto al sector de seguros en Panamá; recopilar datos económicos de la región y del país y definir los más relevantes para este estudio; calcular variables adicionales consideradas relevantes a partir de los datos disponibles, para extender el análisis; identificar las fortalezas, debilidades y amenazas del mercado a partir de las cuales se derivan las oportunidades.

El **alcance** del análisis abarca los aspectos relacionados con el contexto económico del país, la supervisión y control del mercado, los canales de distribución, el diseño de productos, la capacitación de los profesionales del mercado, la gestión de operaciones y el reaseguro. Se pretende identificar los principales puntos de mejora dentro de cada apartado, y reflexionar brevemente sobre estos.

La **metodología** de la investigación se basa en el análisis de información del sector, principalmente de carácter cuantitativo, y en conversaciones mantenidas con distintos profesionales conocedores del mercado. La cantidad de información disponible es limitada, en comparación con otros países, así su grado de actualización, lo cual condiciona en gran medida la profundidad del análisis.

De acuerdo con el objetivo y alcance definidos, el trabajo presentado se divide en cuatro partes.

En la **primera parte** se presenta una descripción del entorno que pretende situar al lector para entender el nivel de desarrollo del país. Empieza con el entorno económico de Latinoamérica, región de la que forma parte Panamá, para luego entrar en el entorno económico del país para lo cual se presentan las variables socio-económicas relevantes para el sector de seguros como lo son demografía, vivienda, vehículos y empresa.

La **segunda parte** abarca la descripción del mercado de seguros panameño, comenzando con la legislación bajo la cual se rige el mercado, una breve reseña de los antecedentes históricos del seguro en Panamá y los puntos más destacables del marco normativo actual. Siguiendo ésta línea, a continuación se presentan los principales indicadores del mercado de seguros de Panamá en cuanto a producción y resultados técnicos en

2013, un avance de los resultados de producción del 2014, las inversiones y el reaseguro.

En el **tercer bloque** se presenta la evolución de las líneas de negocio tanto personales como patrimoniales individualmente para cada ramo, siguiendo la división estadística de los ramos del mercado de seguros panameño, presentada por la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá en sus informes anuales. En la **cuarta parte**, se desarrolla el análisis de posibles oportunidades de mejora en el mercado, dividido en diferentes áreas en las que se puede mejorar.

# 1. Entorno económico

El entorno económico de la región se presenta primero con los datos más relevantes de la economía de la región de Latinoamérica formada por Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Puerto Rico, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. Posteriormente se presenta el entorno económico de la República de Panamá, con las principales variables socio-económicas del país relevantes al mercado de seguros.

## 1.1. Regional

En el 2013, la actividad económica mundial mejoró, estimulada por la apresurada recuperación de las economías avanzadas. Sin embargo, para América Latina, el crecimiento del PIB continuó desacelerándose en 2013 alcanzando un 2,7%, comparado con el 3% obtenido en 2012 y el 4,5% en 2011. La región latinoamericana, en la que habitan 588 millones de personas, alcanzó un PIB de 5,6 billones de dólares en 2013, un valor más elevado que el promedio del PIB mundial, como se observa en el Gráfico 1. Esto se puede atribuir a la mayor flexibilidad de los tipos de cambio y a las inversiones extranjeras que fluyen hacia la región.

**Gráfico 1. Crecimiento del PIB anual (%) de América Latina y el Mundo.**



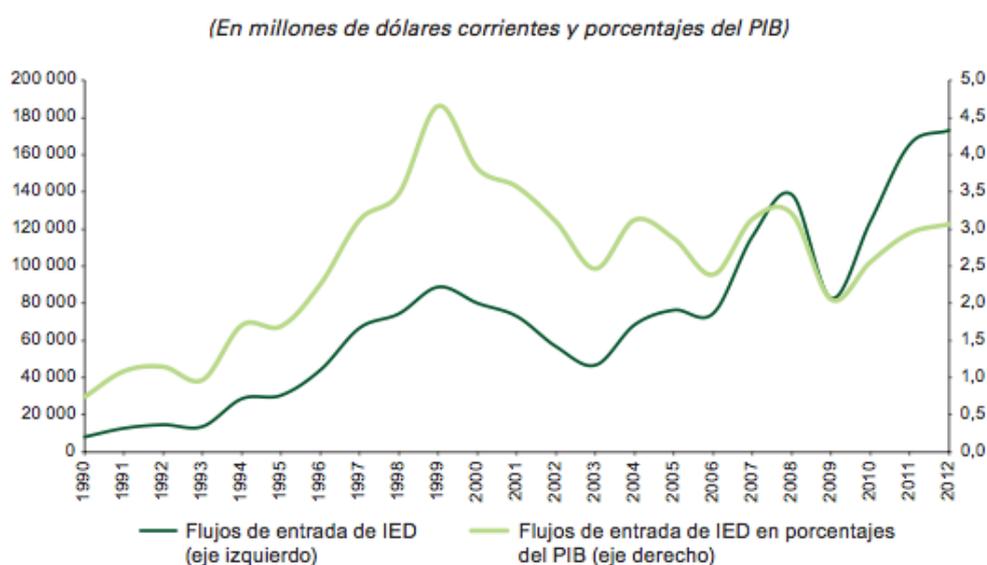
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial

La inversión extranjera en Latinoamérica registró su máximo histórico alcanzando una cifra de 163.000 millones de dólares, representando un 3,0% del PIB (Gráfico 2), según los últimos datos del Banco Mundial y de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> CEPAL (2013). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y El Caribe

A pesar de que es una cifra muy alta, el crecimiento de la inversión extranjera se desaceleró en 2013, y se espera que siga desacelerándose como consecuencia del aumento en los costos de financiamiento y el deterioro de la confianza empresarial debido a las altas necesidades de financiamiento, según el Fondo Monetario Internacional<sup>2</sup>. Esto añadido al hecho de que durante los próximos años se finaliza grandes proyectos especialmente en el sector minero y de servicios en las economías más potentes de la región.

**Gráfico 2. Entradas de inversión extranjera directa en América Latina y El Caribe de 1990 a 2012.**



Fuente: Fondo Monetario Internacional

Durante el 2013, dominaron factores que ocasionaron el atraso del crecimiento en la región. La economía de los países de la región latinoamericana se vio afectada por condiciones externas menos favorables. Según el Fondo Monetario Internacional, dichas condiciones externas incluyen:

- El estancamiento de los precios de la materia prima,
- El debilitamiento de la demanda interna,
- El endurecimiento de las condiciones financieras con tasas de interés cercanas al 0% en Estados Unidos.

La inflación se mantuvo en niveles bajos en gran parte de la región, debido al crecimiento moderado y a la reducción en el precio de los alimentos y otras materias primas. Los mercados financieros de la región sufrieron diversos episodios de volatilidad lo que ocasiono la depreciación

<sup>2</sup> Informe de “Estudios económicos y financieros. Perspectivas económicas. Las Américas.” Fondo Monetario Internacional, Abril 2014.

de las monedas locales, la disminución de reservas internacionales en algunos países y el incremento en las tasas de los bonos emitidos por el gobierno.

En 2013, el balance de riesgos en la región fue bajo, pero de cara al futuro, existe un riesgo alto de que siga aumentando la volatilidad de los flujos de capitales en los mercados financieros. La caída en los precios de las materias primas, como mencionado anteriormente, también es otro riesgo importante a considerar a largo plazo, ya que han venido cayendo en los últimos meses y afecta directamente la economía de los países exportadores de materia prima de la región.

Los balances de los hogares y de los bancos están en buen estado y ha aumentado la emisión de deuda externa corporativa. En cuanto al desempleo, se han alcanzado tasas de desempleo cercanas al mínimo histórico en algunos países de la región, no obstante en comparación con el 2012, año en que la tasa de desempleo fue de 6,4%, la tasa de desempleo disminuyó a 6,3% en 2013.

Los salarios aumentaron moderadamente en 2013, incrementando un 1% en remuneraciones medias reales y 2,6% en el salario mínimo real, lo cual representa menos de la mitad de las cifras registradas en 2012, según la Oficina Internacional de Trabajo en América Latina y El Caribe<sup>3</sup>. En cuanto a protección social en la región, según los últimos datos registrados, la cobertura en la población ocupada (salud y/o pensiones) aumentó al 67% en 2012, comparado con el 66,5% en 2011.

En términos de acceso a las Tecnologías de la Información y la Comunicación en América Latina, según la consultora comScore *“la audiencia online ha crecido 12% en el último año hasta marzo de 2013, la mayor tasa de crecimiento en el mundo.”*<sup>4</sup>

## 1.2. Nacional

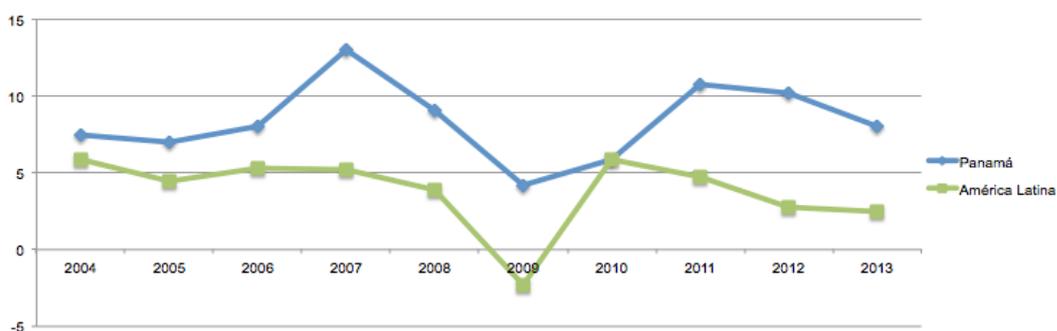
Dentro del panorama de América Latina, presentado anteriormente, Panamá se presenta como una de las economías de mayor crecimiento de la región con una tasa anual promedio que supera el 6% en la última década. En 2013, el PIB real, a precios de 2007, ascendió a 33.573,5 millones de dólares, por lo que la economía creció 8,4%, con respecto al año anterior. El desempeño económico de Panamá estuvo por encima del promedio latinoamericano, convirtiéndose en el segundo país con la mayor tasa de crecimiento de la región (Gráfico 3).

---

<sup>3</sup> OIT EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. Informe de Avances y Perspectivas 2014. 20 de mayo de 2014.

<sup>4</sup> <http://www.prensa.com/impreso/economia/indice-usuarios-internet-informe-asep/191161>

**Gráfico 3. Crecimiento del PIB anual (%) de Panamá y América Latina.**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial

La economía panameña es estimulada por las necesidades del **comercio internacional** más que por la demanda interna de la población. Sin embargo, en el último año, el incremento de la demanda interna, la inversión y el consumo fueron los principales promotores del crecimiento de la economía del país. Debido a la desaceleración del PIB mundial en 2013, mencionado anteriormente, la demanda externa no aportó significativamente al crecimiento de la economía panameña.

La **construcción** fue el motor del crecimiento de la economía panameña en el último año, alcanzando a cubrir in 30,5% del PIB del país (Gráfico 4). Dentro de este sector, los grandes proyectos de infraestructura pública son los que lideran la actividad, entre los cuales está la construcción del Metro de Panamá, las mejoras en la red vial de la Ciudad de Panamá y hacia el interior del país, la expansión y mejora de los aeropuertos y la ampliación del Canal de Panamá. En cuanto al sector privado también se desarrollaron proyectos en minería e hidroeléctrica que contribuyeron, aunque en menor medida, al crecimiento de la construcción en el país.

**Figura 1. Sitio de construcción de las nuevas esclusas para la ampliación del Canal de Panamá.**



Fuente: Autoridad del Canal de Panamá

**Figura 2. Construcción del Metro de Panamá en la Ciudad de Panamá.**



Fuente: Secretaría Nacional del Metro de Panamá

El sector de **transporte**, almacenamiento y telecomunicaciones también creció en 6,1% más que en el 2012. En cuanto al transporte aéreo, este crecimiento fue impulsado por la consolidación del *hub* que opera en el Aeropuerto Internacional de Tocumen, aeropuerto principal de la aerolínea panameña *COPA Airlines*, una de las más grandes de la región. La competitividad en la industria del transporte aéreo y la apertura de

nuevas rutas, conexiones y números de vuelo a destinos nuevos y ya existentes dieron paso al crecimiento de este sector.

Por lo que se refiere al transporte marítimo, los ingresos totales del Canal de Panamá en 2013 sumaron 2.400 millones de dólares. Sin embargo, el ingreso por peajes disminuyó en un 0,4%, debido a que las navieras más grandes se vieron obligadas a transitar por rutas alternativas, para utilizar barcos de capacidad *post-panamax*<sup>5</sup>, que en estos momentos poseen dimensiones mayores a las que pueden pasar por el Canal. Adicionalmente, el Canal de Panamá, como puente de las exportaciones de muchos países a nivel mundial, se vio afectado por la disminución en las exportaciones debido al lento proceso de recuperación de las economías usuarias del Canal después de la crisis mundial.

El aumento en el uso de la telefonía digital, internet y televisión por cable, aportó al crecimiento de las telecomunicaciones. Según los últimos datos de la Autoridad Nacional de Servicios Públicos de Panamá, el porcentaje de la población que es usuaria de internet, aumentó de 40% en 2011 a 42% en 2012, considerando la cantidad de personas por hogar y el promedio de empleados por empresa que utiliza internet. Dado que este informe solo considera a las personas que acceden a internet mediante una computadora, los analistas consideran que el acceso es incluso mayor por el uso de los teléfonos móviles.

Por otro parte, el **comercio al por mayor y menor** creció 3,5% en 2013 (Gráfico 4). No obstante, la actividad comercial al por mayor registró una baja debido a la caída de las reexportaciones de la Zona Libre de Colón. La Zona Libre de Colón es la zona franca más conocida de la región, donde hoy en día, operan más de 1.600 empresas, utilizando sus instalaciones y servicios para importar, almacenar, ensamblar, reempacar y reexportar una amplia gama de productos, desde aparatos electrónicos hasta productos químicos, bebidas, tabaco, muebles, ropa, calzado, joyas y otra gran variedad de artículos. En 2013, el movimiento comercial en la Zona Libre de Colón totalizó 27.421 millones de dólares, un 10,9% menos que el año anterior, debido a la baja en el valor de las importaciones y el de las reexportaciones, éstas últimas como consecuencia de la caída en las ventas a Venezuela, Puerto Rico, República Dominicana y Colombia.

El crecimiento de la actividad al por menor fue el factor impulsor del crecimiento del comercio mencionado anteriormente. Las ventas de autos y combustibles aumentaron, especialmente la venta de autos de lujo que aumentó un 65% con respecto al año anterior según datos del Ministerio de Economía y Finanzas de Panamá<sup>6</sup>. El Impuesto de transferencia de bienes muebles también aumentó un 15,9%, lo cual indica un mayor

---

<sup>5</sup> Los *post-panamax* son un tipo de buque de cuarta generación de 305 metros de largo, con una capacidad de transportar hasta 12.000 contenedores.

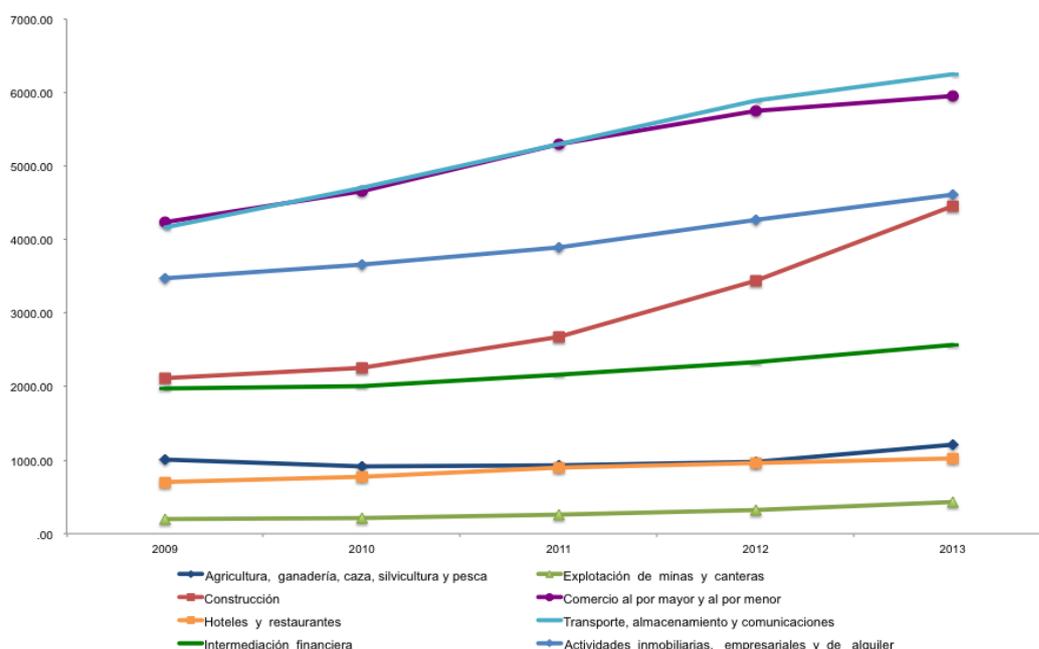
<sup>6</sup> Informe Económico Anual 2013. Ministerio de Economía y Finanzas de Panamá. Enero 2014.

consumo privado en la economía panameña, impulsado por mayores ingresos salariales percibidos por la población trabajadora del país.

El producto interno bruto del **turismo** y restaurantes creció 6,1% comparado con el año anterior debido al aumento en el número de visitantes que llegó al país (53.000 visitantes más que en 2012, lo cual representa un 2,6% más) y a su vez porque incrementó el gasto de los turistas en un 8,1%. La actividad hotelera y de restaurantes representó el 3% del Producto Interno Bruto total en 2013, ha sido impulsada por una mayor disponibilidad de infraestructura hotelera y una continua promoción internacional del país como destino turístico.

La **Intermediación financiera** creció 9,6% en 2013, gracias al incremento de un 12% en el crédito interno, en particular por el de consumo dirigido a los hogares y al Sector Público. Todo esto respaldado por la confianza en el Sistema Bancario, reflejado en el aumento creciente del saldo de los depósitos que en los últimos cuatro años ha sido de 9,2% en promedio.

**Gráfico 4. Evolución del producto interno bruto de Panamá, según actividad económica, 2009-2013.**



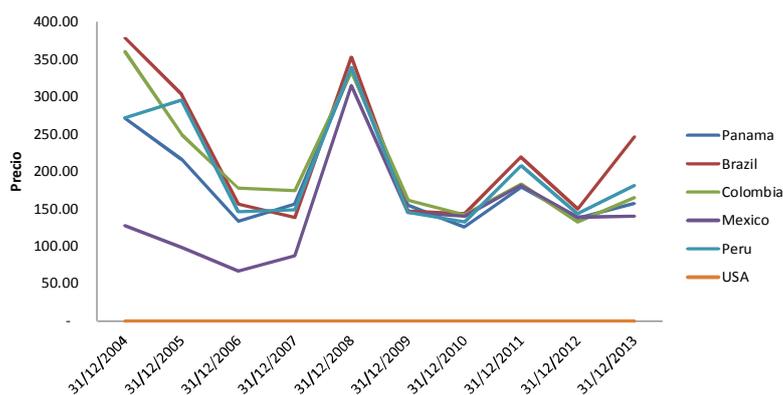
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto Nacional de Estadística y Censo de la Contraloría General de la República de Panamá.

En los últimos 10 años, el Sistema Bancario Nacional ha estado reduciendo las **tasas de interés** crediticias, en diferentes segmentos del mercado nacional, producto de la fuerte competencia que existe entre los bancos por captar clientes y atraer nuevos negocios. Las tasas crediticias al comercio y a la construcción en los últimos 5 años han presentado significativas disminuciones (0,9 y 1,2 puntos porcentuales en promedio respectivamente). El saldo neto de la cartera total de crédito del sistema es de 49.800,7 millones de dólares, un 7,5% más que el año pasado, de los cuales el 73,4% corresponde a la cartera interna (36.575,1 millones de

dólares) y el 36,2% a la externa (13.225,6 millones de dólares), la cual se redujo un 3,2% en comparación al año anterior.

Según un estudio de MAPFRE Panamá, el país ha ido disminuyendo sus brechas de percepción de riesgo versus los países de la región a pesar de que se percibe un alto riesgo a corto plazo. En el largo plazo Panamá inclusive tiene indicadores de riesgo que se asimilan a Colombia, Perú y México (Gráfico 5) y presenta un menor riesgo que Brazil.

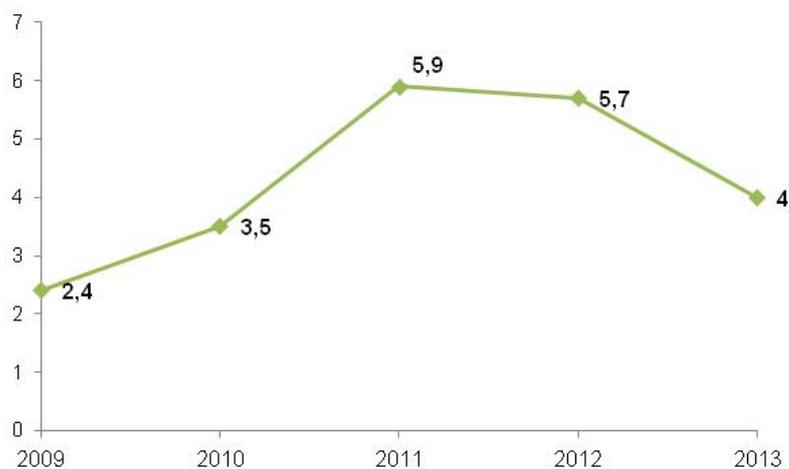
**Gráfico 5. Prima de Riesgo según evolución de Bono soberano a 10 años para algunos países de la región latinoamericana.**



Fuente: MAPFRE Panamá.

Por lo que se refiere a la **inflación**, en 2013, la tasa de inflación medida a través de la variación del índice de precios al consumidor (IPC), fue de 4,0%, lo cual representa una importante reducción en comparación con el año anterior (Gráfico 6). Esta tasa representa la segunda menor tasa luego de 2010, mostrando una mayor estabilidad en las variaciones de los precios.

**Gráfico 6. Evolución porcentual de la inflación a precios al consumidor en Panamá, en los últimos 5 años.**

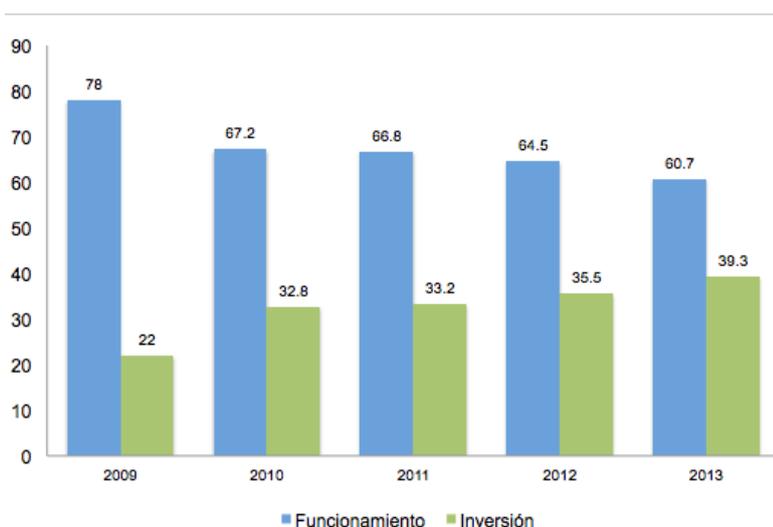


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Economía y Finanzas de Panamá.

En cuanto al mercado laboral, el desempeño notable de la economía panameña durante los últimos años, ha tenido un impacto favorable en el marco laboral. En 2013, la tasa de desempleo alcanzó un mínimo histórico de 4,1%, siendo una de las más bajas de la región. Por género, la tasa de desempleo de las mujeres fue de 5,3% y la de los hombres 3,3%. Esta tendencia de la disminución del desempleo ha significado la generación de empleo para alrededor de 231 mil personas, de las cuales la empresa privada es la principal contratante, concentrando el 69,4% de la población empleada en 2013. Por otra parte, la mediana del salario mensual se incrementó de 514,90 dólares en el año 2009 a 539,70 dólares en el 2013. En cuanto al salario mínimo, fue aumentado en promedio un 16,5% a partir del 1 de enero de 2012, fijándose en promedio en 476 dólares mensuales (5.712 dólares anuales).<sup>7</sup> El salario mínimo de Panamá está por encima del promedio de Latinoamérica, el cual se sitúa en 307 dólares mensuales (3.688 dólares anuales).

Por otro lado, el gasto público social (GPS) en Panamá se ha incrementado durante los últimos años. En 2013 el GPS fue de 8,6 millones, lo cual representa un 18% más que en el 2012, y una suma de 2.225,10 dólares per cápita. Sin embargo, más del 50% se utiliza para el funcionamiento del gobierno (salarios del personal, adquisición de bienes, servicios, entre otros) y el resto, que en 2013 representó el 39,3%, se destina a la inversión social. Este porcentaje destinado a la inversión social ha incrementado durante los últimos años, gracias al esfuerzo del gobierno nacional por reducir el gasto en su funcionamiento. En 2013, la mayor inversión social (32%) se destino al sector salud y en segundo lugar a la educación (Gráfico 7).

**Gráfico 7. Distribución porcentual del gasto público social en Panamá en los últimos 5 años, según tipo.**

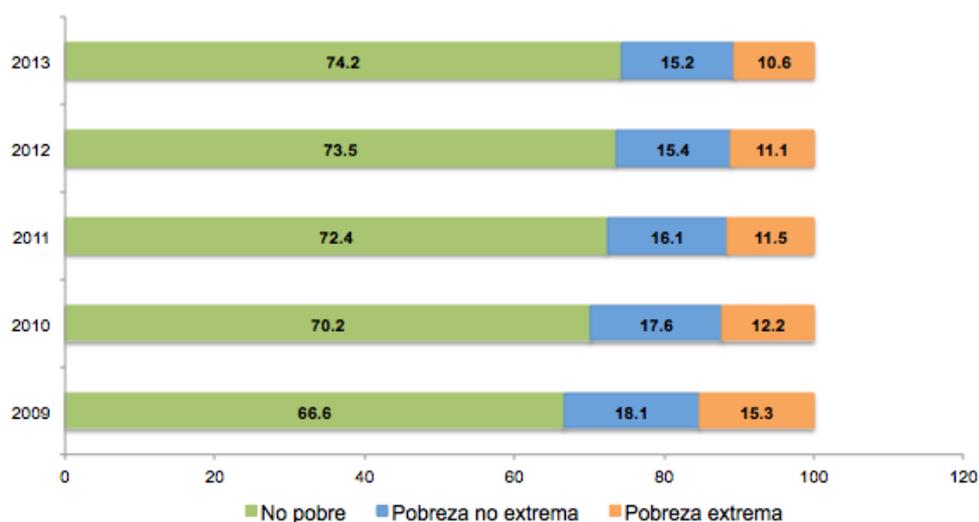


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Economía y Finanzas de Panamá.

<sup>7</sup> Hay que aclarar que en diversos países de Centroamérica, incluyendo Panamá, existen varios salarios mínimos según la actividad o la región donde está empleado el trabajador por lo que se utiliza el promedio.

La pobreza y la pobreza extrema en Panamá, han disminuido su porcentaje en los últimos años 5 años (Gráfico 8). La baja más significativa es en cuanto a la pobreza extrema que en 2009 era el 15% de la población y en 2013 disminuyó al 10,6% de la población.

**Gráfico 8. Evolución porcentual de los niveles de bienestar en Panamá de 1990 a 2013.**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Economía y Finanzas de Panamá.

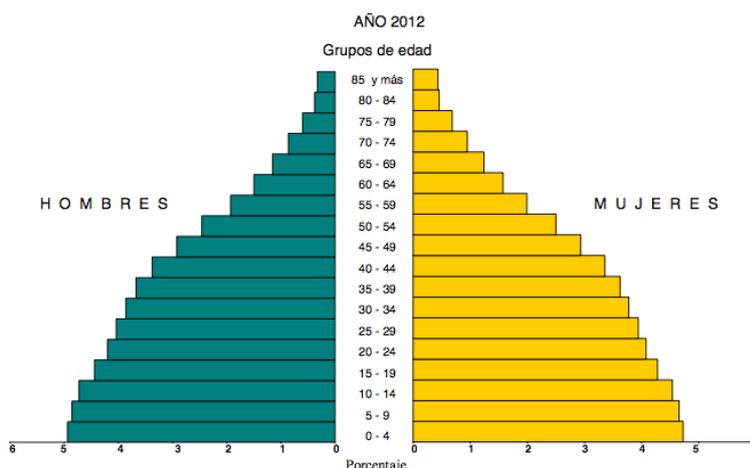
### 1.3. Variables socio-económicas

En este apartado se recopilan as variables socio-económicas de Panamá más relevantes para este trabajo como lo son la demografía, el parque de vehículos, el desarrollo de la vivienda y el desarrollo de la empresa y la industria en el país.

#### 1.3.1. Demografía

De acuerdo con los últimos datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística y Censo de la Contraloría de la República de Panamá (INEC), la población estimada, residente en el país, al 1 de julio de 2012 es de 3,787,511 personas, de las cuales 50,2% son hombres y 49,8% son mujeres. La mayor parte de la población es joven como podemos ver en la pirámide de la población de Panamá (Gráfico 9). La mayor parte de la población se concentra en la Ciudad de Panamá y en segundo lugar en la provincia de Chiriquí.

**Gráfico 9. Distribución de la población panameña según edad y sexo en el 2012.**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo de la Contraloría General de la República de Panamá

La población extranjera conformaba el 3,4% de la población del país en 2010<sup>8</sup>, proveniente principalmente de Colombia, China, República Dominicana, Estados Unidos, Nicaragua, Costa Rica, Perú, España, México e India. Además, se estima un total de 141.100 panameños viviendo fuera del país.

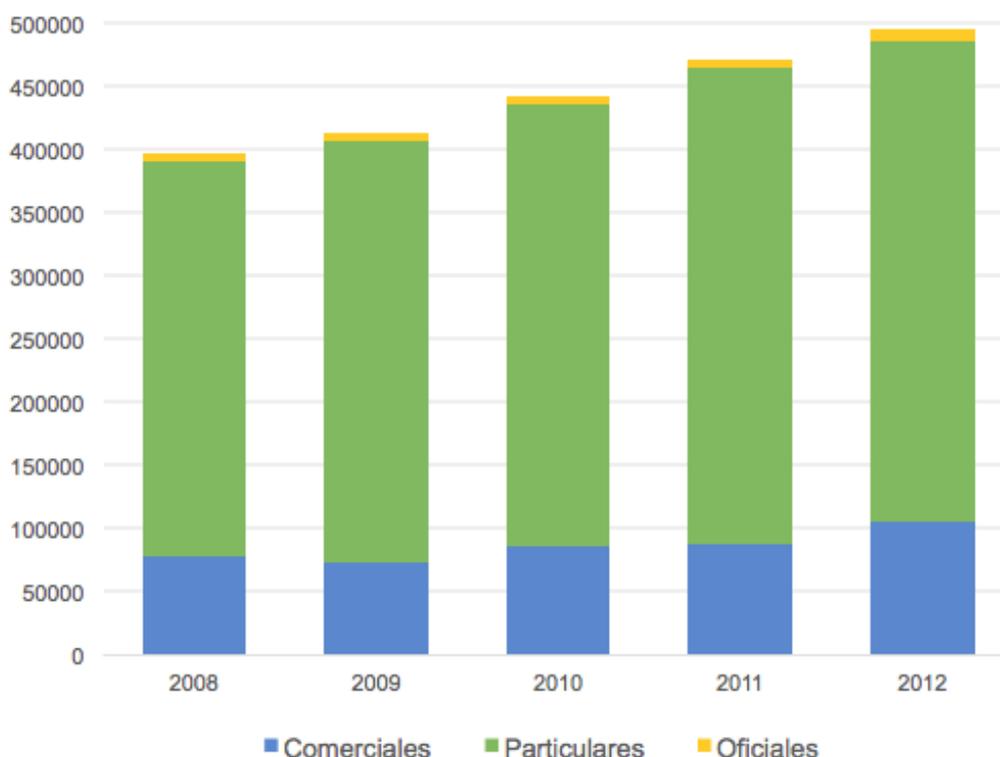
Con respecto a la natalidad, siguió aumentando desde el 2008, mientras que la mortalidad disminuyó con respecto al 2011. Según el INEC, por cada 1000 habitantes hay 19,9 nacimientos y 129,9 muertes. El número medio de hijos por mujer es de 2,5. La esperanza de vida al nacimiento se mantuvo constante durante los últimos 5 años, siendo para los hombres 75 años de edad y para las mujeres 80 años de edad, un promedio de 78 años para la población panameña.

### 1.3.2. Autos

En la República de Panamá se registraron un total de 572,186 vehículos, en 2012, lo que supone un incremento del 15,7% con respecto al año anterior, según los últimos datos registrados por el INEC provenientes de los registros de venta de placas que se llevan en las Tesorerías Municipales de la República (Gráfico 10). Se matricularon 77,832 vehículos nuevos, lo cual supone un incremento del 30% más en nuevos vehículos en comparación con el 2011.

<sup>8</sup> Último datos publicados por la Unidad de Migración y Remesas del Banco Mundial. *The Migration and Remittances Factbook 2011*

**Gráfico 10. Vehículos registrados en Panamá según uso de 2008 a 2012.**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto Nacional de Estadística y Censo de la Contraloría General de la República de Panamá.

Los últimos datos presentados por el INEC corresponden al período 2011-2012, sin embargo, según la Asociación de Distribuidores de Automóviles de Panamá (ADAP), en 2013 se vendieron 56.147 unidades nuevas, lo cual representa un crecimiento del 11% con relación a las ventas en el 2012. Con esta cifra, se puede estimar que el total de vehículos en Panamá en 2013 es de 628.333 vehículos. El crecimiento económico y poblacional de Panamá (impulsado por la migración de ciudadanos extranjeros al país) junto con las facilidades de crédito al consumidor, contribuyen proporcionalmente al crecimiento en venta de autos en el país.

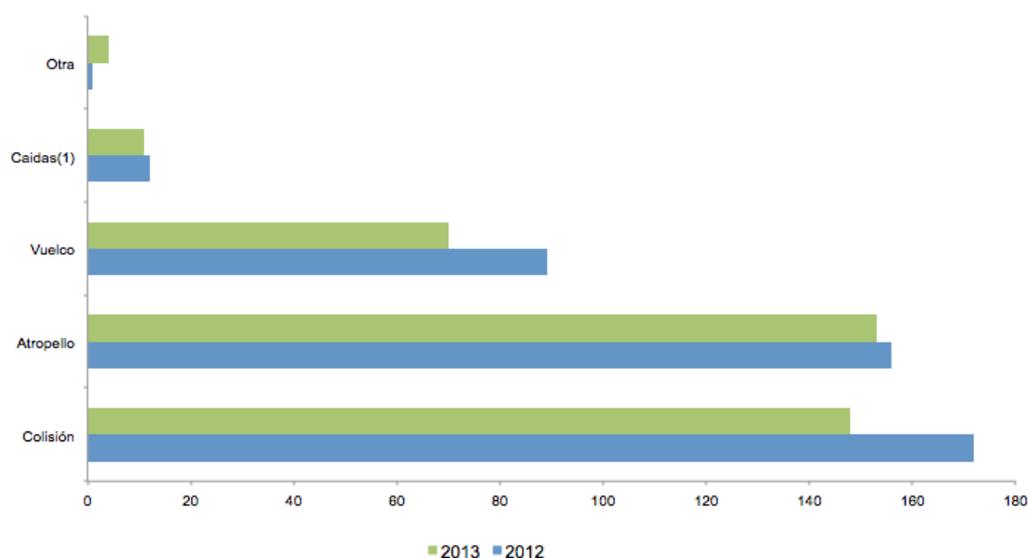
Utilizando esta cifra total de vehículos en Panamá, junto con el total de pólizas emitidas en Panamá en diciembre 2013 (449.598 según el informe mensual de la Superintendencia) podemos calcular que el 70% de los vehículos en Panamá están asegurados lo cual es un porcentaje preocupante, considerando que por ley, todos los vehículos que circulan en el país deben tener un seguro mínimo de daños a terceros.

Para los accidentes de tránsito en Panamá, existen datos más recientes sondeados por el INEC. En el 2013 se registraron 43.829 accidentes de tránsito, un incremento del 8,3% en comparación con el 2012 en donde se registraron 40.203. Además de que ha incrementado el número de autos que circulan en el país, existen otros factores que también han favorecido

el crecimiento de accidentes de tránsito. Entre éstos factores podemos destacar la construcción de la primera línea de metro y las obras de mejora en la infraestructura vial en la ciudad, ya que más del 50% de los accidentes de tránsito ocurridos en 2013 han sido registradas en la Ciudad de Panamá. No obstante, la mayor parte de accidentes por número de vehículos registrados, ocurren en las provincias de Bocas del Toro, Darién y Colón.

Las muertes por accidentes de tránsito se redujeron en un porcentaje no significativo (0,005%) en comparación con el 2012, dejando un total de 386 víctimas en 2013. Esto supone un promedio de más o menos una muerte por día a consecuencia de un accidente de tránsito. Los conductores implicados en los accidentes tienen en su mayoría entre 30 y 39 años de edad, seguido por los de 20 a 29 años de edad y el 85% son hombres según datos publicados por el INEC. La mayor parte de víctimas fatales en los accidentes de tránsito se dan por colisiones y por atropello (Gráfico 11).

**Gráfico 11. Víctimas mortales en accidentes de tránsito en Panamá 2012-2013, según tipo de accidente**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto Nacional de Estadística y Censo de la Contraloría General de la República de Panamá.

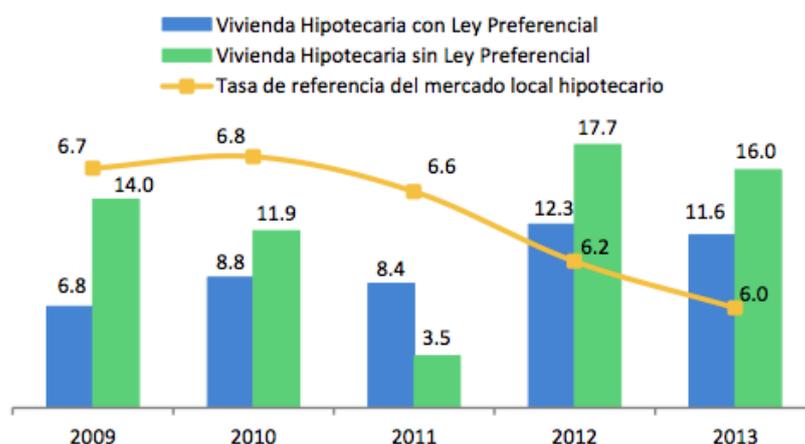
### 1.3.3. Vivienda

En la República de Panamá, el mercado de la vivienda esta en pleno auge gracias al incremento del gasto público en infraestructura y a una amplia liquidez en el sistema financiero, así como el impulso que ha tomado el sector de la construcción como mencionado anteriormente. A esto se suma la llegada de extranjeros a Panamá, quienes invierten en propiedades en el país y han ocasionado un incremento en la demanda del sector, principalmente en el segmento de casas y apartamentos de lujo.

Los últimos datos registrados por el INEC son del 2010, año en el que se registraron 900.413 viviendas ocupadas en el país, lo cual representó, en ese año, un promedio de 3,8 habitantes por vivienda. De ésta cifra, más del cincuenta por ciento (52,7%) de viviendas se concentran en la Ciudad de Panamá.

Según el Ministerio de Economía y Finanzas, el crédito hipotecario fue el mayor impulsor del crecimiento en la cartera crediticia ya que los préstamos hipotecarios aumentaron un 13,5%, con una mayor demanda en los préstamos para viviendas nuevas sin interés preferencial<sup>9</sup> los cuales aumentaron un 16% y los préstamos sin interés preferencial crecieron en un 11,6% (Gráfico 12). Hasta el primer semestre del 2013, la banca panameña otorgó 9.541 millones de dólares en préstamos hipotecarios, lo que representa un incremento de 16% comparado con los préstamos otorgados en 2012 durante el mismo periodo.

**Gráfico 12. Crecimiento porcentual de la cartera hipotecaria de Panamá: Viviendas con y sin interés preferencial y tasa de referencia del mercado hipotecario de Panamá, del 2009 al 2013.**



Fuente: Superintendencia de Bancos de Panamá.

### 1.3.4. Empresas e industria

En la República de Panamá, los últimos datos sobre empresas e industria fueron sondeados en 2009 por el INEC. En este año se registraron un total de 60.444 empresas activas en el país, de las cuales más del 70% corresponden a empresas de naturaleza jurídica individual (Tabla 1).

<sup>9</sup> Mediante la Ley 3 de 20 de mayo de 1985 de Panamá, se crea el interés preferencial para incentivar la construcción de viviendas y mantener la dinámica de inversiones e infraestructuras requeridas y para aliviar y mantener los recursos económicos de la población económicamente activa. Actualmente la ley establece tres rangos de interés preferencial: para viviendas con un precio de US\$0 a US\$40.000 el Estado cubre la tasa de interés de los préstamos hipotecarios al 100%, de US\$40.000 a US\$80.000 el Estado subsidia el 4% del interés y para viviendas con precios de US\$80.000 a US\$120.000, el Estado subsidia el 2% del interés.

**Tabla 1. Naturaleza Jurídica (porcentaje) de las empresas registradas en Panamá al 2009.**

Individual	Limitada	Anónima	Cooperativa	No Lucrativa	Colectiva	Sociedad Civil	Otra
71,0%	0,5%	25,7%	0,4%	1,6%	0,1%	0,7%	0,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto Nacional de Estadística y Censo de la Contraloría General de la República de Panamá.

Del total de empresas, el INEC estima que alrededor del 30% se dedican al comercio al por menor. Otras actividades importantes son los hoteles y restaurantes y la industria manufacturera.

Adicionalmente, en el año 2013 se registraron 95 empresas multinacionales en Panamá, gracias a la promulgación de la Ley No. 41 de 24 de agosto de 2007, por medio de la cual se crea un régimen especial para el establecimiento y operación de Sedes de Empresas Multinacionales (SEM) y la Comisión de Licencias de Sedes de Empresas Multinacionales. Dicha Ley define una SEM como *“una empresa multinacional que desde Panamá realiza operaciones dirigidas a ofrecer los servicios definidos en esta Ley a su Casa Matriz, a sus subsidiaras, a sus filiales o a compañías asociadas, o que fije su Casa Matriz en Panamá, siendo siempre parte de empresas multinacionales con operaciones internacionales o regionales o importantes en su país de origen”*. La ley brinda a las SEM beneficios fiscales, migratorios y laborales. El Ministerio de Comercio e Industrias de Panamá, estima que las SEM en Panamá inyectaron alrededor de 560 millones de dólares a la economía y han generado alrededor de 5.000 empleos tanto para extranjeros como para panameños.

## **2. Descriptiva del mercado**

En este capítulo se describe el mercado de seguros de la República de Panamá, empezando por la legislación con una breve reseña histórica y el marco actual bajo el cual se rige el mercado de seguros en Panamá.

Luego se describe el mercado de seguros de Panamá, los principales indicadores del 2013 en cuanto a producción y resultados técnicos, la estructura del mercado y un avance del 2014.

### **2.1. Legislación**

La Ley 12 del 3 de abril de 2012 es la última ley en vigencia que establece las normas bajo las cuales se rige el mercado de seguros en la República de Panamá. El análisis de esta norma es muy relevante porque sustituye a una norma que estuvo en vigor durante muchos años, y porque introduce novedades que afectan de forma importante al desarrollo de la actividad aseguradora.

En este apartado se presenta una breve reseña histórica y posteriormente, la normativa actual con los puntos considerados más relevantes.

#### **2.1.1. Antecedentes históricos**

En Panamá, la industria de seguros se desarrolla desde el siglo XX con la llegada de compañías norteamericanas y en 1910 se funda la Internacional de Seguros, la primera compañía de capital panameño. Durante estos primeros años de desarrollo de la industria, la actividad aseguradora estaba regulada bajo los parámetros del Código de Comercio.

En 1956 se establece el Decreto Ley No. 17 del 22 de agosto de 1956, como la primera ley por la cual se reglamenta el negocio de seguros y el de capitalización en la República de Panamá. Dicha ley regulaba la profesión de Corredor de Seguros, otorgándose así las primeras licencias de Corredor de Seguros en 1957. Además, se crea la figura de la Superintendencia de Seguros mediante la cual, el órgano Ejecutivo, a través del Ministerio de Agricultura, Comercio e Industria, supervisa la actividad aseguradora.

El Decreto Ley 17 fue modificado en 1970 mediante el Decreto de Gabinete 344 y posteriormente queda derogado en 1985 por la Ley 55 de 20 de diciembre. Uno de los cambios más importantes que trae consigo la Ley 55 es la creación de la Superintendencia de Seguros y Reaseguros

como entidad adscrita al Ministerio de Comercio e Industrias. En esa misma fecha, la Ley No. 56 reglamenta las operaciones de las empresas de reaseguros e impone las normas que regulan todas las operaciones de reaseguros en la República. Mediante dicha Ley, se crea la Comisión Nacional de Reaseguros, adscrita igualmente al Ministerio de Comercio e Industrias y se establece la Superintendencia de Seguros y Reaseguros como entidad encargada de la Comisión Nacional de Reaseguros.

El 29 de julio de 1996 nace la Ley 59, derogando así la Ley 55, mediante la cual se regulan las operaciones de las Aseguradoras Cautivas. A través de la Ley 59 se otorga autonomía a la Superintendencia de Seguros y Reaseguros en búsqueda de la vigilancia y supervisión adecuada de la actividad aseguradora.

La Ley 59 estuvo en vigencia por 16 años hasta que, frente a la expansión acelerada del sector asegurador de Panamá, es derogada por la Ley 12 de 3 de abril 2012, la cual, actualmente, regula la actividad aseguradora en Panamá. La expansión acelerada del sector seguros, ocasiono fusiones y desapariciones de varias compañías de seguro y fue motivada por la llegada de compañías internacionales al mercado panameño, nuevos e innovadores productos tanto de seguros como de pensiones y renta vitalicia, y nuevos canales de comercialización, por lo que fue necesario actualizar la normativa de seguros.

## **2.1.2. Marco normativo actual**

Actualmente la actividad aseguradora en Panamá esta regulada por la Ley 12 de 3 de abril 2012. A continuación se destacan los aspectos más importantes de esta ley en cuanto al Organismo de control, la normativa de acceso y ejercicio de la actividad aseguradora, distribución de seguros, régimen tributario para las aseguradoras, el contrato de seguros, reservas e inversiones.

### **2.1.2.1. Superintendencia de Seguros y Reaseguros**

La ley establece la Superintendencia de Seguros y Reaseguros como una entidad autónoma del Estado, con personería jurídica, patrimonio propio e independencia en el ejercicio de sus funciones, con autoridad para regular, reglamentar, supervisar, controlar y fiscalizar las empresas, personas, y entidades que ejecutan la actividad relacionada con seguros (Artículo 6, Ley 12 de 3 de abril de 2012).

El objetivo fundamental de la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá es el de *“desarrollar actividades tendientes a fortalecer el crecimiento de la industria de seguros, de reaseguros y aseguradoras cautivas en general, así como controlar, regular y fiscalizar las operaciones de las mismas con el fin de brindar al sector financiero nacional e internacional servicios eficientes que rindan beneficios al país”*.

La Superintendencia es dirigida por una Junta Directiva, un Superintendente de Seguros y Reaseguros y un subdirector de Seguros y Reaseguros. La Junta Directiva esta compuesta por siete directores, de los cuales cinco son designados por el Órgano Ejecutivo y dos son designados por las juntas directivas de la Superintendencia de Mercado de Valores de Panamá y la Superintendencia de Banco de Panamá. La Junta Directiva es el máximo órgano de consulta, regulación y fijación de políticas generales de la Superintendencia y sus funciones están establecidas en el Artículo 20 de dicha Ley.

El superintendente es el representante legal y es designado por el órgano Ejecutivo por un periodo de 5 años prorrogable solo una vez (Artículo 6, Ley 12 de 3 de abril de 2012). El subdirector es nombrado por el superintendente, por el mismo período en que éste ejerza su cargo. Las funciones del superintendente están establecidas en los Artículos 12 y 13 de la Ley.

El patrimonio de la Superintendencia consta de las tasas de regulación y supervisión establecidas en la ley; los ingresos percibidos por los servicios que suministra tales como los importes por derechos de inspección, importes provenientes de las multas establecidas en la ley y los ingresos financieros generados de la administración de sus recursos; bienes públicos y donaciones.

### **2.1.2.2. Actividad Aseguradora**

En cuanto a las empresas aseguradoras, la ley establece los requisitos y garantías para ser constituidas, autorización para operar y los canales de comercialización incluyendo en esta ley canales de comercialización alternativos.

Para realizar cualquier actividad u operación relacionada con la industrial del seguro en Panamá, una empresa aseguradora debe obtener la autorización de la Superintendencia. Para obtener dicha autorización la ley establece diversos requisitos descritos en el Artículo 40, entre los cuales figuran la presentación de todas las pólizas y planes de seguros, composición de la junta directiva de la empresa, notas técnicas actuariales, políticas de administración de riesgos, el programa de reaseguro, las medidas de prevención y control de blanqueo de capitales, entre otros. Adicional a esto, anteriormente se exigía un capital mínimo de dos millones de dólares, sin embargo, al entrar en vigencia la Ley 12 se incrementa el capital mínimo exigido a cinco millones de dólares.

Una vez cumplidos todos los requisitos establecidos en la ley, la Superintendencia otorga la licencia para operar en la República de Panamá. Dicha licencia se otorga por separado según los ramos dentro de los cuales quiera operar una empresa, divididos en Ramo de personas, Ramos generales y Ramos de fianzas. (Artículo 47, Ley 12 de 3 de abril

de 2012). Además la ley exige, una vez otorgada la autorización para operar, que la aseguradora presente sus contratos de reaseguros en un plazo de 30 días.

Por otro lado, para dejar de operar, las aseguradoras pueden optar por una liquidación voluntaria, o en cuanto la Superintendencia lo considere, una liquidación forzosa. La liquidación voluntaria debe ser solicitada a la Superintendencia y puede ser requerida por cualquier aseguradora siempre y cuando ésta tenga suficientes activos para enfrentar sus obligaciones y no podrá distribuir el activo entre sus accionistas sin haber cumplido, primeramente, con todos los contratantes y demás acreedores. En caso de que los activos de la aseguradora, no sean suficientes para cubrir sus pasivos, se procederá a la toma de control administrativo de la empresa.

La toma de control administrativo incluye la posesión de los bienes de la aseguradora, y el ejercicio de su administración, para el beneficio de los contratantes, asegurados y acreedores. El superintendente es quien puede decidir, mediante resolución, si el proceso de toma de control debe ser aplicado a una empresa aseguradora. En dicha resolución, la superintendencia nombrará a un administrador temporal (treinta días hábiles prorrogables una sola vez por sesenta días hábiles más), quien controlará toda la administración y operación de la aseguradora.

La liquidación forzosa es ordenada por el superintendente quien decreta que después de una regularización o reorganización (Artículo 85 y Artículo 103 de la Ley 12 del 3 de abril de 2012), ésta es la única vía a proceder. En este caso, la Superintendencia designa a su discreción y en función de la complejidad de la aseguradora, a un liquidador o una junta de liquidación conformada por hasta tres miembros que no tengan relación directa ni indirecta con la aseguradora. El procedimiento completo de liquidación forzosa es explicado y regulado por dicha ley en sus Artículos 112 al 139.

### **2.1.2.3. Canales de distribución**

Una de las novedades de la Ley 12 es que permite que las aseguradoras utilicen otras empresas como canales de comercialización. Las aseguradoras podrán ofrecer sus productos utilizando la red de dichas empresas para el contacto con los clientes y para comercializar sus productos (Artículo 50). Todo esto bajo un contrato entre la aseguradora y la empresa que regule las condiciones bajo las cuales se efectúa la comercialización y establezca las obligaciones y derechos de ambas partes. Este contrato está sujeto a la supervisión de la Superintendencia.

La ley establece los productos que se consideran aptos para comercializar a través de estos canales alternativos en el Artículo 53, siendo productos que cubran los siguientes riesgos: Vida a término individual, Accidentes Personales, Rentas por hospitalización o enfermedad, Enfermedades graves, Atención dental, Gastos funerarios,

Multirriesgo familiar, Incendio, Cancelación de viajes, Renta por muerte o incapacidad, Pérdida de empleo o despido, Pérdida de clientes clave, Rentas temporales o vitalicias, Seguro obligatorio básico de Auto, Robo, Asistencia vial o al hogar y riesgos agropecuarios.

La Superintendencia exige que los contratos de seguros sean de fácil manejo y comprensión por los contratantes y además deja abierto a negociación, la contratación de pólizas de otros riesgos fuera del listado por medio de estos canales de comercialización siempre y cuando considere que puede ser beneficioso para el contratante.

Por otro lado, están los agentes de ventas y agencias de ventas quienes representan otro canal de comercialización novedoso, introducido en esta Ley. Los agentes y agencias, intervienen como mediador comercial entre el contratante y la aseguradora, siendo exclusivamente mediadores de una sola aseguradora pero sin ser empleados de la misma, dedicándose a ofrecer los productos de dicha aseguradora al público en general.

Las aseguradoras negociaran libremente con los agentes y agencias las comisiones a ser pagadas por sus servicios de mediación y además la Ley establece que la aseguradora es responsable por las infracciones y errores cometidos por los agentes y agencias, por lo que las aseguradoras tienen el derecho de elegir a los agentes y agencias con los que desean trabajar. Igualmente, el contratante es libre de elegir el agente o agencia de ventas al contratar su póliza y éste puede ser cambiado en su renovación.

La ley también regula a los corredores y agencias de corredores quienes representan el canal más importante de ventas en Panamá. Se entiende por corredores de seguros y sociedades de corredoras de seguros como los intermediarios entre el contratante y la aseguradora. Deben actuar siempre en beneficio del contratante por lo cual su juicio debe ser objetivo en todo momento. La ley establece los requisitos para optar por la licencia de corredor de seguros o sociedad corredora de seguros, en Panamá, y es expedida por la Superintendencia. Además, la Ley intenta proteger la profesión de corredor de seguros, dictaminando que ninguna persona, natural o jurídica, puede ejercer como corredor de seguros en Panamá sin tener la licencia correspondiente y la Superintendencia se encarga de enviar a las aseguradoras, un informe mensual con los nombres de los corredores autorizados para ejercer sus funciones en el país.

Por otro lado, para protección de los contratantes, la Ley establece una fianza que deben pagar los corredores, sean personas naturales o jurídicas, la cual es destinada a responder por cualquier pérdida que resulte de la actuación negligente o dolosa del corredor y/o para cubrir las sanciones que le pueden ser impuestas por la Superintendencia, por el incumplimiento de la Ley. Esta fianza corresponde al 2,5% de los honorarios o comisiones, generado durante el año anterior, con un mínimo de diez mil dólares y un máximo de un millón de dólares.

Adicionalmente, al igual que las aseguradoras, los corredores de seguros deben pagar una tasa anual a la Superintendencia. En el caso de corredores de seguros personas naturales el monto a pagar es el 0,25% de los ingresos percibidos por honorarios del año anterior con un mínimo de cien dólares y un máximo de diez mil dólares. En el caso de corredores de seguros persona jurídica el monto es del 0,50% de los ingresos percibidos por honorarios del año anterior con un mínimo de quinientos dólares y un máximo de diez mil dólares.

En cuanto a los honorarios, se establece en la Ley que las aseguradoras son libres de negociar los honorarios con los corredores los cuales se deben incluir en la prima. El corredor de seguros, sea persona natural o jurídica, tiene derecho a cobrar los honorarios de toda póliza suscrita, siempre que la aseguradora haya cobrado las primas. En caso de que el contratante cancele la póliza antes del vencimiento de la misma, el corredor tiene derecho a cobrar los honorarios que correspondan hasta la fecha de cancelación de dicha póliza.

La ley también estipula las prohibiciones y restricciones (Artículo 192 y 193) para el ejercicio de la actividad de corredor de seguros sea persona natural o jurídica. Además establece las sanciones por la violación de dichas prohibiciones y restricciones, las cuales incluyen la suspensión y la cancelación de la licencia dependiendo de la gravedad de la falta cometida.

#### **2.1.2.4. Régimen tributario de las aseguradoras**

El régimen tributario estipulado en la Ley 12, dictamina que las aseguradoras deberán pagar un impuesto sobre primas, un impuesto al consumo de seguros, un aporte a la Autoridad de Tránsito y Transporte y una tasa anual de supervisión.

El impuesto sobre primas es del 2% de las primas ingresadas netas de cancelaciones de todas las pólizas emitidas en el país sobre riesgos ubicados en Panamá. Además, por las primas netas de cancelaciones, correspondientes al seguro de incendios, las aseguradoras deben pagar un impuesto adicional del 5%, como aporte al Cuerpo de Bomberos de la República de Panamá.

El impuesto al consumo de seguros es de los 5% de las primas brutas pagadas a las aseguradoras sobre todos los riesgos y fianzas ubicados en Panamá, exceptuando las primas de seguros de vida con valor de rescate, seguros de incendio y seguros agropecuarios.

El aporte a la Autoridad de Tránsito y Transporte Terrestre de Panamá, corresponde al 1% de las primas cobradas en concepto del seguro de auto con el fin de contribuir al funcionamiento de la Dirección del Registro único de Vehículos Motorizados.

La tasa anual de supervisión debe ser pagada a la Superintendencia de seguros y corresponde al 0,50% del monto de las primas suscritas netas de cancelación percibidas durante el año anterior. La ley establece un mínimo de diez mil dólares y un máximo de cincuenta mil dólares.

Las aseguradoras deben pagar todas las tasas anuales dentro de los primeros tres meses de cada año calendario y en caso de no pagarlas en este periodo, se aplicará un recargo del 5% mensual.

### **2.1.2.5. Contrato de seguros**

En cuanto a los contratos de seguros, la Ley 12 establece el régimen de pólizas fianzas y tarifas y la validez y eficacia de las mismas.

Las pólizas requieren autorización previa de la Superintendencia para su comercialización. Sin embargo, hay una excepción en la ley que se refiere a las pólizas hechas a la medida para contratantes corporativos con un nivel superior de conocimiento en materia de seguros y cuando se trate de riesgos especiales o poco frecuentes, siempre y cuando ambas partes estén de acuerdo en no requerir aprobación previa de la Superintendencia. La ley dicta detalladamente cómo deben ser los modelos de póliza y unos requisitos mínimos (Artículo 143), entre los cuales exige que aparezcan resaltados las exclusiones y limitaciones de la póliza y las causales de terminación del contrato.

Las tarifas deben cumplir con los principios técnicos actuariales de equidad y suficiencia y ser producto de la utilización de información estadística que cumpla un mínimo de representatividad y contando siempre con el respaldo de reaseguradores con solvencia técnica y financiera. La Superintendencia es el ente encargado de revisar periódicamente las tarifas comerciales y puede ordenar su modificación cuando éstas no cumplan los principios establecidos por la Ley.

Con respecto a la validez del contrato de seguros, la Ley constituye que la validez del contrato de seguros está sujeta al pago de la prima por parte del contratante (Artículo 148). Es decir que una póliza se considera en vigencia en cuanto el contratante haga el primer pago de la prima acordada. El contrato de seguros se considera, entre otras cosas, un contrato de adhesión y es por esto que no es necesaria la firma del contratante en ningún documento para efectos de la póliza ni para los efectos de la Ley.

Por otra parte, en Panamá, el contrato de seguros se considerará nulo cuando el contratante incumple con el pago total o primer pago fraccionado de la prima pactada. Igualmente si se atrasa, por más del término de gracia establecido en la póliza, en el pago de alguna de las fracciones de prima subsiguientes, se suspenderá la cobertura. La ley establece el periodo de gracia como los treinta días calendario siguiente a la fecha en que el contratante debe realizar el pago, en caso de que este

periodo no esté determinado por la póliza y en caso de que éste sea diferente se tomara en cuenta el más beneficioso al contratante.

Otro punto importante de la ley es que obliga a las empresas, entidades y personas domiciliadas en Panamá a contratar únicamente con aseguradoras autorizadas para operar en el país, todos los seguros sobre bienes y personas situadas en Panamá. A esto se añaden tres excepciones: cuando se trate de seguros por acuerdos internacionales, cuando no exista un seguro que ofrezca las coberturas solicitadas por el contratante en Panamá o cuando el contratante haya sido rechazado por todas las aseguradoras de Panamá para obtener dicho seguro.

### **2.1.2.6. Reservas, inversiones y solvencia**

En la ley 12 se establece que las aseguradoras que operen en la República de Panamá deberán incluir en su pasivo las reservas técnicas y reservas catastróficas y de desviación.

Las reservas técnicas incluyen: las reservas matemáticas, las reservas por riesgos en curso, la reserva de siniestros, la reserva de descalce y las reservas indicadas en casos específicos por la Superintendencia. El cálculo de las reservas técnicas esta explicado en el Artículo 207, de la siguiente manera:

*“Reserva matemática: para los seguros de vida individual, vida industrial, rentas vitalicias y planes de pensiones, se calculará el 100% de las reservas matemáticas sobre todas las pólizas vigentes según los principios actuariales generalmente aceptados. Se incluyen en este cálculo las reservas para dividendos a los asegurados, para los planes con participación.*

*Reserva técnica por riesgos en curso: para los seguros colectivos de vida, colectivo de crédito, colectivo de desgravamen hipotecario, accidentes personales, salud y transporte de mercancías, como mínimo el 10% y para los seguros de ramos generales, incendio y líneas aliadas, marítimo (casco), automóvil, responsabilidad civil, robo, hurto, vidrio, mortuorio, aviación, coberturas diversas y fianzas en general, como mínimo el 35%. En ambos tipos de reservas, el cálculo se efectuará con base en las primas netas de cancelación retenidas en los doce meses anteriores a la fecha de valuación.*

*Reserva de siniestros: El 100% de la reserva de siniestros correspondiente al monto de las obligaciones por reclamos netos de reaseguros, pendientes de liquidar o pagar al finalizar el año fiscal considerado, avisados (Reservas de Siniestros Pendientes Reportados) y el 100% de la estimación de los siniestro por avisar (Reservas de Siniestros Ocurridos y No Reportados), más los gastos estimados que le correspondan.”*

Para el cálculo de las reservas catastróficas y de desviación, en el Artículo 208, la ley dictamina lo siguiente:

*“1. Reserva de previsión para desviaciones estadísticas y/o de contingencia, que se constituirán de las primas netas retenidas correspondientes, no menor de 1% y hasta un 2 y medio para todos los ramos.*

*2. Reserva para riesgos catastróficos y/o contingencias que se constituirán de las primas netas retenidas correspondientes, no menor de 1% y hasta un 2 y medio para todos los ramos.”*

Además de las reservas técnicas y de las reservas catastróficas y de desviación, la ley obliga a las aseguradoras a mantener un fondo de reserva en el país, que sea igual a un 20% de sus utilidades netas antes de impuestos sobre la renta, para constituir un fondo de dos millones de dólares. Una vez alcanzada esta suma, se pondrá un 10% hasta alcanzar el 50% del capital pagado.

En cuanto a las inversiones, la ley establece que los activos de las aseguradoras deben componerse de inversiones de fácil manejo, lo que quiere decir que sean inversiones que puedan convertirse en líquido fácilmente. Las inversiones están reglamentadas detalladamente en los Artículos 216 de la Ley 12.

En el Artículo 217 la ley especifica la lista de activos admitidos en el Balance de una empresa aseguradora y la manera en que éstos deben ser invertidos, estableciendo el monto límite, en porcentaje, que se puede adjudicar a cada activo. Igualmente, es importante resaltar que la ley exige que las inversiones de una aseguradora no se concentren en un solo grupo económico, por lo que las aseguradoras no pueden invertir más de 40% de sus activos en un solo grupo.

La Tabla 1 muestra la forma en que deben ser invertidos el 50%, como mínimo, de los activos de una empresa aseguradora en Panamá.

**Tabla 2. Activos admitidos y límite establecido por la Ley 12, para las inversiones de las aseguradoras en Panamá.**

Límite establecido por la Ley	Tipo de activo admitido
Hasta 100% del valor de las reservas de capital y técnicas de la aseguradora.	Instrumentos de crédito emitidos por el Estado panameño
Hasta 60% del valor de las reservas de capital y técnicas de la aseguradora.	Instrumentos de crédito emitidos por bancos. Siempre que los depósitos a la vista y los plazos realizados no deben ser más de 30% en una solo banco ni superar el 30% del patrimonio del banco.
Hasta 50% del valor de las reservas de capital y técnicas de la aseguradora.	Instrumentos de crédito emitidos por personas jurídicas que no se negocian en la bolsa de valores de Panamá.
	Préstamos sobre pólizas de seguro cuyos montos estén garantizados al 100% por el valor de rescate
	Préstamos garantizados* siempre que el capital por cobrar no exceda el 70% del valor de la inversión que le sirve de garantía
Hasta 30% del valor de las reservas de capital y técnicas de la aseguradora.	Bienes raíces urbanos de renta situados en el país
	Préstamos sobre bienes inmuebles urbanos de renta situados en Panamá con garantía de primera hipoteca hasta el 80% del valor de cada bien
	Instrumentos de crédito emitidos por personas jurídicas que se negocian en la bolsa de valores de Panamá e instrumentos de capital de compañías que hayan registrado utilidades en los últimos tres años. Siempre que la inversión no supere el 30% del patrimonio de la persona jurídica.
	Otras inversiones previamente autorizadas por la Superintendencia, siempre que no superen el 20% del patrimonio ni de los pasivos de la empresa en que se invierte.

\*Los préstamos deben reunir los requisitos establecidos en los puntos 1,2,3 y 4 del Artículo 216 de la Ley 12 del 3 de abril de 2012.

Fuente: Elaboración propia a partir de lo establecido en el Artículo 217 de la Ley 12.

Adicionalmente, se admiten como activos las primas netas retenidas por cobrar, con morosidad menor a 90 días, primas por cobrar al Estado y las cuentas por cobrar al Estado.

El 50% restante, según la ley, puede ser invertido en mercados internacionales, en instrumentos de crédito de grado mínimo BBB- o el equivalente, otorgado por una calificadoradora de riesgos aprobada por la Superintendencia.

La Superintendencia se encarga de revisar los estados financieros de todas las compañías de seguros operando en la República de Panamá, las cuales están obligadas a presentar dichos estados financieros dentro de los primeros cuatro meses del año siguiente. Es obligatorio que las aseguradoras publiquen sus estados financieros, auditados, en su página web y en cualquier periódico de circulación nacional y que los tengan expuestos y disponibles en un lugar de fácil acceso al público durante todo el año.

La auditoría de los estados financieros debe ser realizada por auditores acreditados en el territorio nacional y el cálculo de las reservas matemáticas debe estar siempre certificado por un actuario externo independiente.

La ley exige que las aseguradoras acrediten su solvencia conforme a la fórmula de cálculo que deseen utilizar pero que debe ser aprobada

previamente por la Superintendencia. Cada aseguradora es libre de modificar dicha fórmula a su manera pero siempre debe contar con la aprobación de la Superintendencia y dicha fórmula deberá ser siempre publicada en cualquier diario de circulación nacional. La penalización por no presentar un margen de solvencia aceptable es el paro de las operaciones de estas aseguradoras así como la toma de control operativo y administrativo de la aseguradora por parte de la Superintendencia.

### 2.1.2.7. Contratante y Asegurado

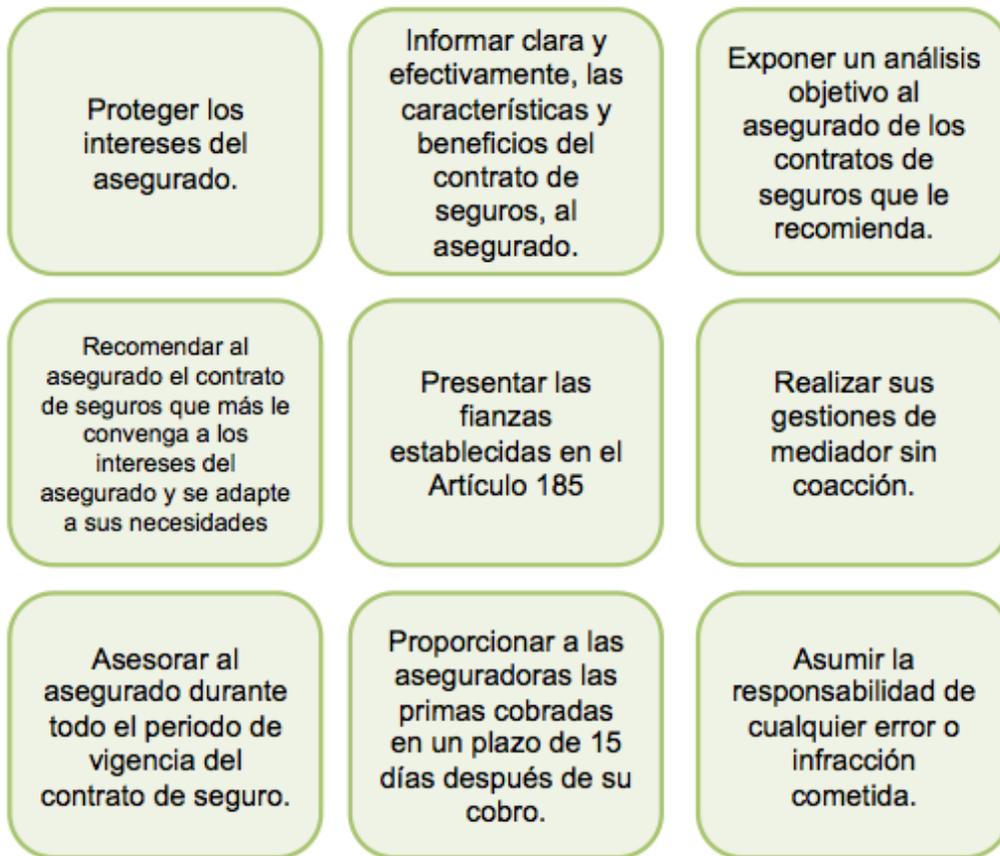
Con el objetivo de garantizar el equilibrio de las partes en el contrato de seguros, los participantes en la elaboración de la ley 12, establecieron las obligaciones y derechos de las aseguradoras, de los contratantes y de los corredores de seguros en los Artículos 241, 242 y 243 de dicha ley. Las figuras 1,2 y 3 muestran un resumen de dichas obligaciones y derechos.

**Figura 3. Obligaciones de las aseguradoras en Panamá.**

Informar al contratante y corredor todas las condiciones del contrato.	No cobrar cargos por servicios no establecidos en el contrato.	Atender con diligencia cualquier consulta, reclamo o petición del asegurado.	Informar los cambios en el contrato y conceder un término al asegurado, para expresar sus consideraciones referentes a dichos cambios.
Informar de cambios en las condiciones generales y particulares de la póliza en el momento de la renovación.	Entregar los informes solicitados de manera rápida y transparente en caso de quejas o consultas.	Proveer al asegurado una copia del contrato de seguro.	Mantener la confidencialidad de la información del asegurado en todo momento.
Informar clara y efectivamente, las características y beneficios del contrato de seguros, al asegurado.	Indicar expresa y visiblemente en el contrato, la forma de pago de la prima y el monto total a pagar.	Informar el estado de la solicitud del contrato de seguros siempre que el asegurado lo demande.	Indicar en el contrato de seguros el plazo para presentar reclamos.
Aplicar los buenos usos mercantiles, la ley y la equidad en el trato con los asegurados.	Asumir la responsabilidad de cualquier error o infracción cometida.	Comunicar al asegurado, con 30 días de anticipación, la fecha de renovación.	Notificar a las partes, la cancelación de la póliza o suspensión de cualquier cobertura con 15 días de anticipo.

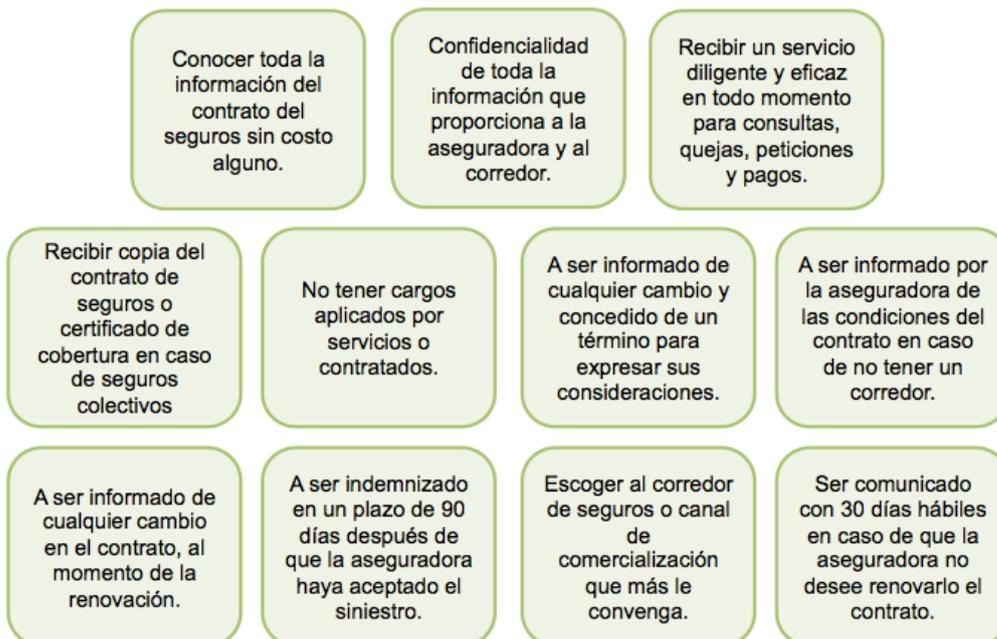
Fuente: Elaboración propia a partir de lo establecido en el Artículo 241 de la Ley 12.

**Figura 4. Obligaciones de los corredores y agencias corredoras en Panamá.**



Fuente: Elaboración propia a partir del Artículo 242 de la Ley 12.

**Figura 5. Derechos de los asegurados en Panamá.**



Fuente: Elaboración propia a partir del Artículo 243 de la Ley 12.

## 2.2. Mercado de seguros

El mercado de seguros en Panamá está en crecimiento, impulsado por la economía del país cuya salud es positiva como hemos observado en apartados anteriores. En este apartado se muestra la estructura de mercado, los principales indicadores, resultados técnicos, ranking de aseguradoras y el reaseguro.

### 2.2.1. Principales Indicadores

#### 2.2.1.1. Producción

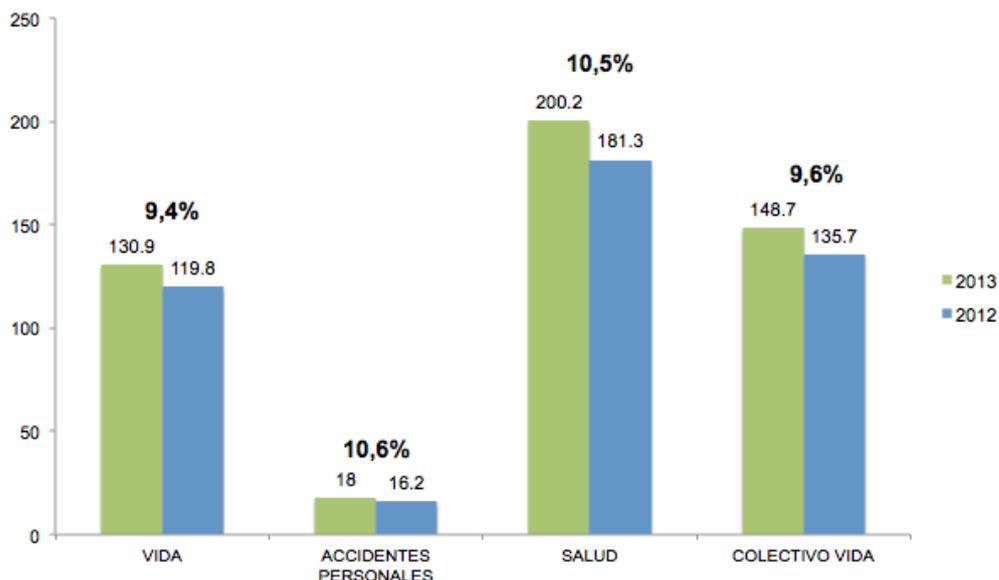
El volumen de primas registrado en el mercado asegurador panameño fue de 1.2444 millones de dólares en 2013 (Anexo I), lo que supone un aumento del 9,3% con respecto al volumen alcanzado en 2012. La industria de seguros en Panamá representa el 3,1% del PIB y el consumo de seguros per cápita es uno de los más altos de América Latina, alcanzando los 355 dólares por ciudadano, de los cuales el 50,7% corresponden a consumo en líneas de negocio de seguros patrimoniales.

El aumento se ha dado tanto en las primas provenientes de los seguros personales como los patrimoniales, siendo más significativos en el primer grupo.

Los **seguros personales** incluyen los ramos de Seguro de Vida, Colectivo de Vida, Accidentes Personales y Salud. En 2013, el volumen de primas total registrado para dichos ramos fue de 497 millones, lo cual representa un incremento del 11,1% con respecto al año anterior. En conjunto, el peso de los seguros personales se mantiene en 2013, conformando el 40% de las primas totales suscritas en el mercado de seguros panameño.

El seguro de Salud registró un total de primas de 200,2 millones de dólares, con un crecimiento del 10,5% (Gráfico 13). El seguro de vida alcanzó un total de 130,9 millones de dólares, con un crecimiento de 9,4% y el Colectivo Vida un total de 148 millones y un crecimiento del 9,6% respecto al 2012. El ramo de Accidentes Personales alcanzó 18 millones de dólares, con crecimiento con un 10,6%, el mayor de los ramos personales.

**Gráfico 13. Volumen de primas suscritas, en millones de dólares, para líneas de negocios personales en Panamá y su variación porcentual, años 2012-2013.**



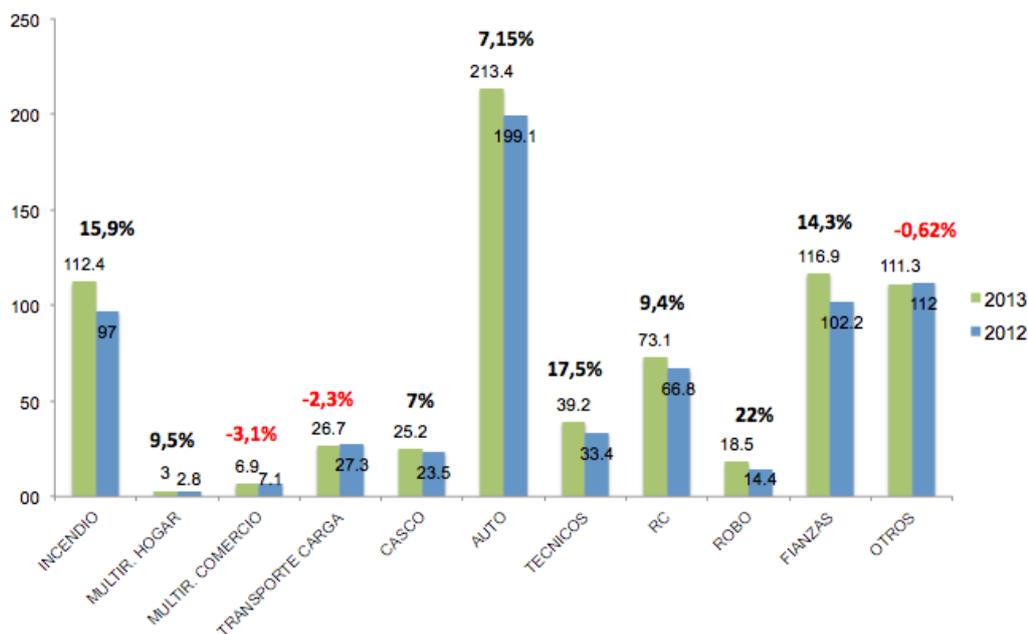
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá.

En cuanto a los **seguros patrimoniales**, el crecimiento del volumen de primas en 2013 fue del 8,8%, con un total de 746,4 millones de dólares. Este incremento en volumen de primas de los seguros patrimoniales fue impulsado por el creciente desarrollo del sector inmobiliario del país al igual que por la contratación de seguros por parte de las grandes empresas que han llegado a situar sus centros operativos, para la región latinoamericana, en Panamá.

A pesar de que los resultados de crecimiento son positivos, dentro de ésta línea de negocio, hay productos cuyo crecimiento disminuyó en 2013. El seguro de Transporte de Carga fue el más afectado con una baja del 2,34% (Gráfico 14). Los seguros Multirriesgo registraron un aumento en el volumen de primas poco significativo (0,48%) con respecto al 2012 y su peso dentro de la línea de negocio de seguros patrimoniales se redujo del 1,35% en 2012 al 1,24% en 2013. La modalidad de Multirriesgo Residencial, aumentó el volumen de primas en 2013 en un 9,5% alcanzando los 3 millones de dólares. No obstante, la modalidad de Multirriesgo Comercial, disminuyó el volumen de primas en un 3,1%, cerrando el año con 6,9 millones en primas.

El seguro de Auto, perdió casi medio punto de peso con respecto al 2012, sin embargo sigue siendo el de mayor peso dentro de la línea de negocio de patrimoniales, conformando el 27% del total del volumen de primas de los seguros patrimoniales, y alcanzó 213,37 millones de dólares en 2013.

**Gráfico 14. Volumen de primas suscritas, en millones de dólares, para líneas de negocio patrimoniales en Panamá y su variación porcentual, años 2012-2013.**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá.

El Seguro de Robo fue el que registró el mayor crecimiento dentro de la línea de negocio de patrimoniales, obteniendo un total de 18,5 millones de dólares en volumen de primas, un 28,7% más que el año anterior. Dentro de este seguro, la modalidad de Fidelidad y DDD (desaparición, destrucción y deshonestidad) es la que mostró un crecimiento notable del 55,9% alcanzando un volumen de primas de casi 8 millones de dólares comparado con los 5 millones registrados el año anterior. El Seguro de Incendio también creció, casi un 16%, en 2013, con un volumen de primas de 112,4 millones de dólares y conformando el 14% del total de la línea de negocio de seguros patrimoniales.

Los Ramos Técnicos, en los que se incluyen, los seguros de Rotura de Maquinaria, Equipo Electrónico, Todo Riesgo Construcción y Todo Riesgo Montaje, crecieron en un 17,5% en comparación con el año anterior, alcanzando un volumen de 39,2 millones de dólares, situándose como el quinto ramo de mayor peso en la línea de negocios de seguros patrimoniales.

El Seguro de Fianzas sigue aumentando su peso dentro de la línea de negocio de seguros patrimoniales, conformando casi el 15% de la misma en 2013, con un volumen de primas de 116,9 millones de dólares.

El seguro de Responsabilidad civil obtuvo un volumen de primas de 73 millones de dólares, lo cual representa un crecimiento del 9,4% con respecto al año anterior. El Seguro de Casco Aviación obtuvo un crecimiento similar (9,3%) con un volumen de primas de 18,1 millones de dólares. En contraste, el Seguro de Casco Marítimo creció

moderadamente un 1,7%. Por último, otros ramos, en dónde se incluyen productos de riesgos diversos y multipólizas, disminuyeron en un 0,62% el volumen de primas para 2013.

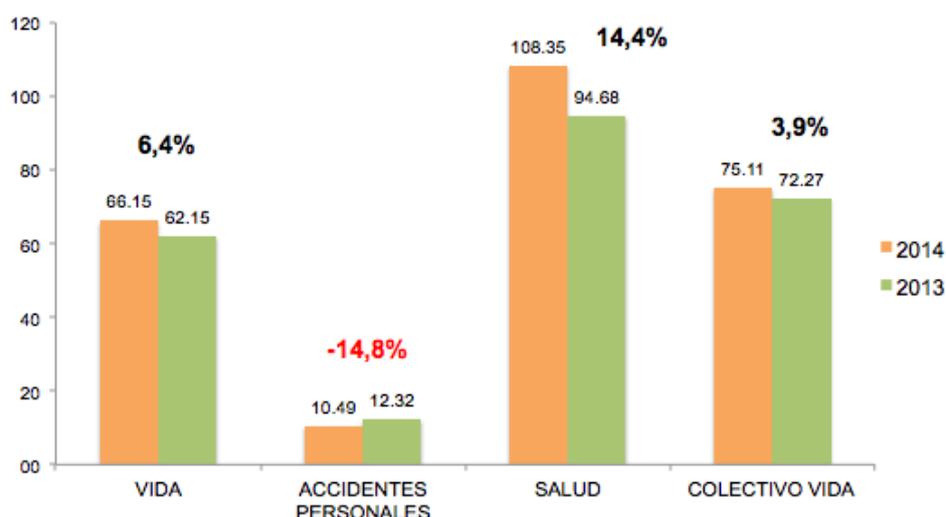
Los ramos con mayor peso en el mercado de seguros panameño en 2013 fueron: Auto, conformando el 17,15% del total de primas, seguido por Salud con un 16,1%, Colectivo de Vida 11,9%, Vida 10,5%, Fianzas 9,4% e Incendio 9%.

### 2.2.1.2. Avance 2014

Durante el primer semestre de 2014, los datos presentados por la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá, siguen mostrando un crecimiento importante comparado con los datos del mismo periodo del año anterior. El volumen de primas registrado para los primeros seis meses de 2014 es de 655,7 millones de dólares, un 11,18% más que en el primer semestre de 2013 (Anexo II).

En la línea de negocios de seguros personales, el ramo de Accidentes Personales, que obtuvo en 2013 el mayor crecimiento dentro de ésta línea de negocio, está cayendo en volumen de primas por casi 15% (Gráfico 15). También dentro de esta línea de negocio, el seguro de Salud sigue creciendo, alcanzando 108,3 millones de dólares en primas suscritas. El Seguro de Vida también ha registrado una disminución, en el primer semestre 2014, de casi 10% en nueva producción pero se mantiene creciendo en cuanto a renovaciones en un 11,4%.

**Gráfico 15. Volumen de primas suscritas al primer semestre de 2014, en líneas de negocios personales en Panamá y su variación porcentual.**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá.

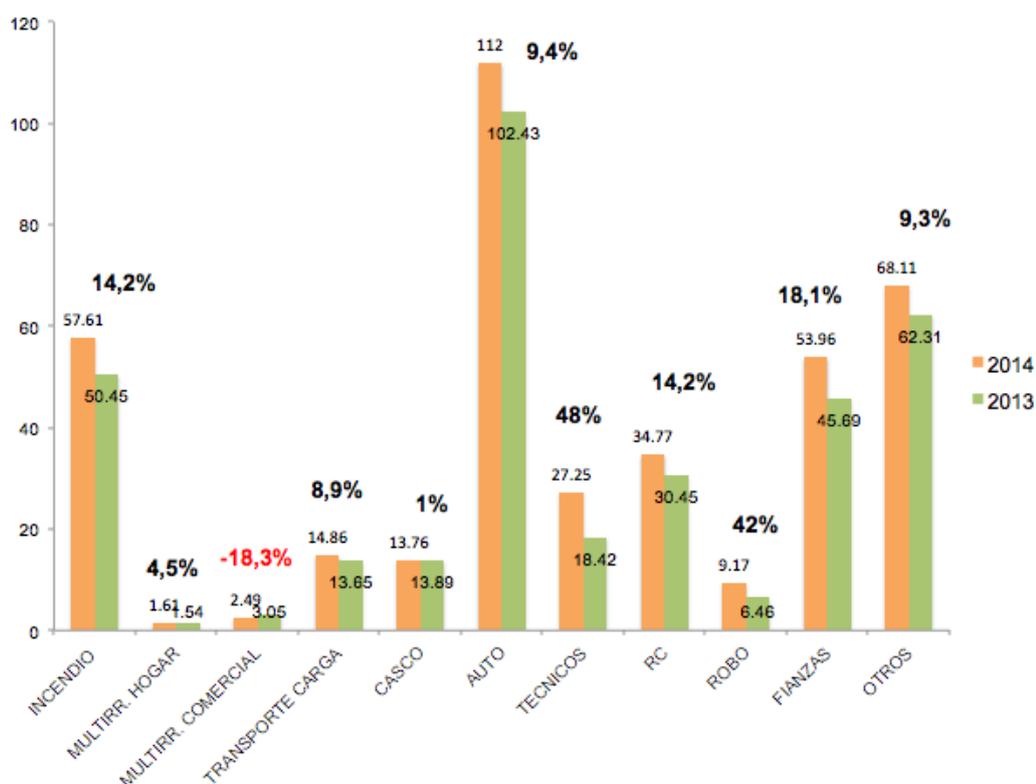
El crecimiento más destacable dentro de la línea de negocio de seguros patrimoniales, es el del Seguro de Ramos Técnicos, tendencia que era de

esperarse debido al auge de la actividad constructora en Panamá y los grandes proyectos. Este seguro ha incrementado su volumen de primas en un 48%, alcanzando los 9 millones de dólares en el primer semestre del 2014 (Gráfico 16).

Seguido de éste, el Seguro de Robo también muestra un crecimiento importante del 42%. Lo que es interesante destacar es que dentro de este seguro, la modalidad de Fidelidad y DDD es la que más ha crecido en general. En el primer semestre de 2013, ésta modalidad generó menos de 1 millón de dólares, y en 2014 al 30 de Junio ya ha generado 5,3 millones de dólares en primas suscritas. En contraste, las modalidades de Seguro de Robo tradicional y Bancaria (BBB) están disminuyendo de manera considerable en un 31% y 29,7% respectivamente.

El Seguro de Multirriesgo Comercial también muestra una disminución al primer semestre 2014 del 18,3% y en contraste el de Multirriesgo Residencial ha crecido en un 4,5%. El Seguro de Auto sigue liderando la línea de negocios patrimoniales con el mayor volumen de primas, alcanzando los 112 millones de dólares y con un crecimiento del 9,4%. El Seguro de Fianzas también sigue creciendo (18%) superando los 50 millones en primas suscritas al primer semestre de 2014.

**Gráfico 16. Volumen de primas suscritas al primer semestre de 2014, en líneas de negocios personales en Panamá y su variación porcentual.**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá.

### 2.2.1.3. Resultados Técnicos

A pesar del crecimiento económico de Panamá y el crecimiento general del sector de seguros, en el 2013 las utilidades netas mostraron una baja del 22% respecto al año anterior, resultado que es atribuible principalmente a la siniestralidad.

Las utilidades netas, después de impuestos, fueron de 71 millones de dólares (Tabla 3.) en comparación con los 91 millones alcanzados el año anterior. Este resultado se obtuvo tras elevarse la producción de primas emitidas totales un 13,5% alcanzando los 1.315 millones de dólares y las primas retenidas un 9,9% obteniendo 731 millones de dólares.

**Tabla 3. Estado de Utilidades vdel mercado de seguros de Panamá, 2012 y 2013 (cifras en dólares).**

	2013	2012
<b>I. INGRESOS</b>		
PRIMAS SUSCRITAS	1,315,916,081.53	1,159,391,704.00
REASEGURO CEDIDO Y RETROCESIONES	584,209,057.53	493,719,632.50
<b>PRIMAS NETAS RETENIDAS</b>	<b>731,707,024.00</b>	<b>665,672,071.50</b>
VARIACIÓN DE LA RESERVA MATEMÁTICA	(13,172,348.21)	(41,284,451.04)
VARIACIÓN DE LA RESERVA TÉCNICA	(11,555,702.83)	(15,526,426.16)
<b>PRIMAS NETAS DEVENGADAS</b>	<b>706,978,972.96</b>	<b>608,861,194.30</b>
<b>II. GASTOS TOTALES</b>		
SINIESTROS INCURRIDOS NETOS REASEGURADORES	342,403,717.13	309,524,493.07
GASTOS INCURRIDOS POR SEGURO DIRECTO	100,652,783.83	88,467,969.04
GASTOS INCURRIDOS POR RETROCESIONES	(3,716,995.30)	(2,160,012.86)
EXCESO DE PÉRDIDA	34,910,032.18	30,323,150.77
PÓLIZAS RESCATADAS	11,410,909.94	10,578,495.54
REEMBOLSO VIDA UNIVERSAL	48,281,404.43	13,100,671.15
DIVIDENDOS A LOS ASEGURADORES	867,414.10	1,252,999.85
RESERVA DE PREVISIÓN DESVIACIONES ESTADÍSTICAS	-	487,152.26
RESERVA RIESGOS CATASTRÓFICOS / CONTINGENCIA	(1.18)	487,152.26
GASTOS ADMINISTRATIVOS	162,055,663.52	136,524,517.31
<b>III. UTILIDAD O PÉRDIDA DE OPERACIÓN</b>	<b>10,114,044.31</b>	<b>20,274,605.91</b>
OTROS INGRESOS	67,831,619.85	78,840,438.81
<b>IV. UTILIDAD O PÉRDIDA ANTES DEL IMPUESTO</b>	<b>77,945,664.16</b>	<b>99,115,044.72</b>
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	6,934,009.39	7,346,838.38
<b>V. UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA</b>	<b>71,011,654.77</b>	<b>91,768,206.34</b>

Fuente: Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá. Boletín Estadístico 2013.

El beneficio neto se obtuvo mediante los resultados técnicos y financieros, aunque ambos resultados expresaron disminución frente a los productos que se obtuvieron en el mismo período un año antes. El área de aseguramiento registró una caída del 50% y el área financiera una disminución del 14%.

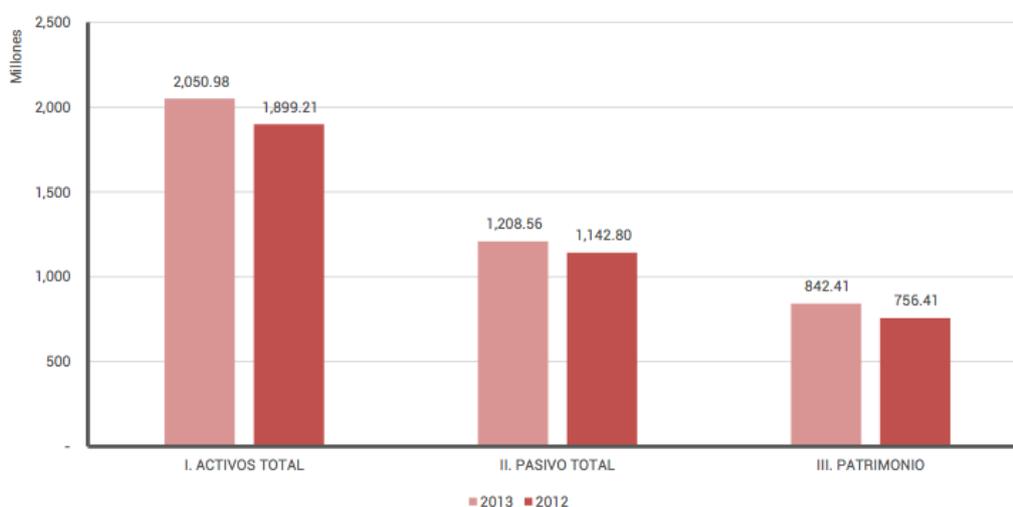
Como expresado anteriormente, el resultado técnico se vio afectado principalmente por los siniestros. El índice de siniestralidad fue del 48,4%. Los siniestros de retención incrementaron el 20,5%, lo cual representa una tasa mayor a la de las primas retenidas y se refleja en el aumento de

la siniestralidad. Los gastos operacionales netos también afectaron el resultado técnico, al crecer un 16,1% respecto año anterior, elevando el índice de gastos de un 38% a un 40,2%. En contraste, la variación de reservas contribuyó a que el resultado técnico del 2013 no descendiera aún más ya que se disminuyó en un 57,2%.

Si lo desglosamos por ramo, el resultado técnico más preocupante es el de los ramos de Incendio y Auto quienes reportaron pérdidas de 12,7 y 12,6 millones de dólares respectivamente, debido a la alta siniestralidad registrada en 2013 (Anexo III).

En cuanto al Balance General (Gráfico 17) en 2013, los activos solventaron los pasivos, resultando un índice de solvencia general de 1,70, indicador que muestra una mejora en comparación con el 2012, año en que el índice de solvencia fue de 1,66. Este índice fue el resultado del incremento de los Activos en un 8% versus el incremento de los Pasivos que fue de 5,8%. Las utilidades netas del 2013 representaron un 3,5% respecto a los Activos totales, índice menor al que se observó en el 2012 (4,8%).

**Gráfico 17. Activos, pasivos y patrimonio del mercado de seguros de Panamá al 31 de diciembre de 2013 (cifras en millones de dólares).**



Fuente: Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá. Boletín Estadístico 2013.

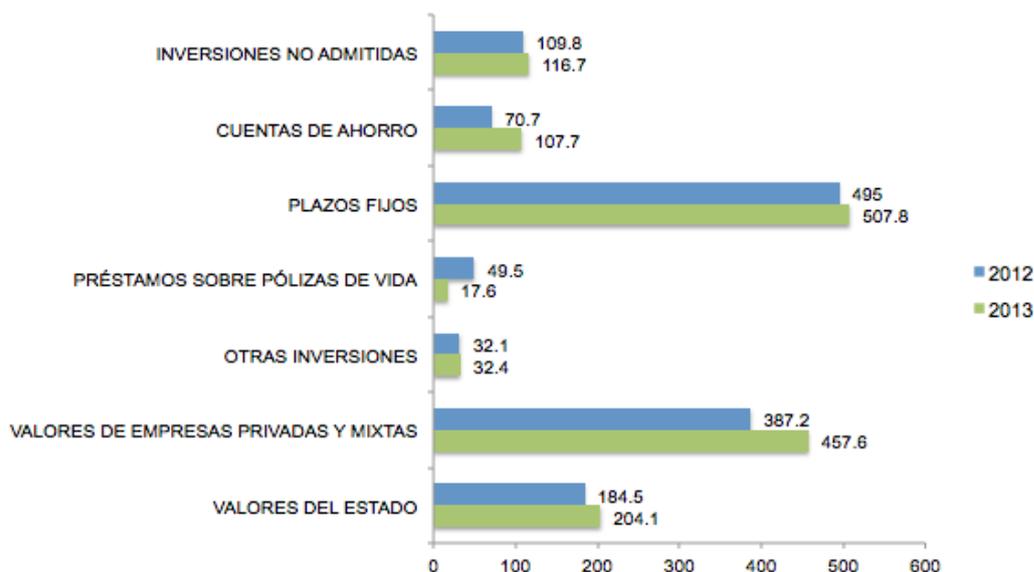
#### 2.2.1.4. Inversiones

En lo que respecta a las inversiones, en 2013, el monto total invertido por las compañías de seguros en Panamá fue de 1.443 millones de dólares, según el informe estadístico 2013 de la Superintendencia.

Más del cincuenta por ciento las inversiones realizadas por el sector asegurador panameño fueron emitidas en Panamá. La mayor parte del capital, lo que representa el 40,7% de la cartera y un monto de 516 millones de dólares, se invirtió en depósitos a plazo fijo y cuentas de ahorros en bancos locales (Gráfico 18) seguido por los instrumentos de

crédito emitidos o totalmente garantizados por el gobierno panameño en donde se invirtió el 19,4% del capital, un monto de 246,3 millones de dólares.

**Gráfico 18. Composición de la cartera de inversiones del mercado de seguros de Panamá, 2012-2013, en millones de dólares.**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá.

## 2.2.2. Estructura del Mercado

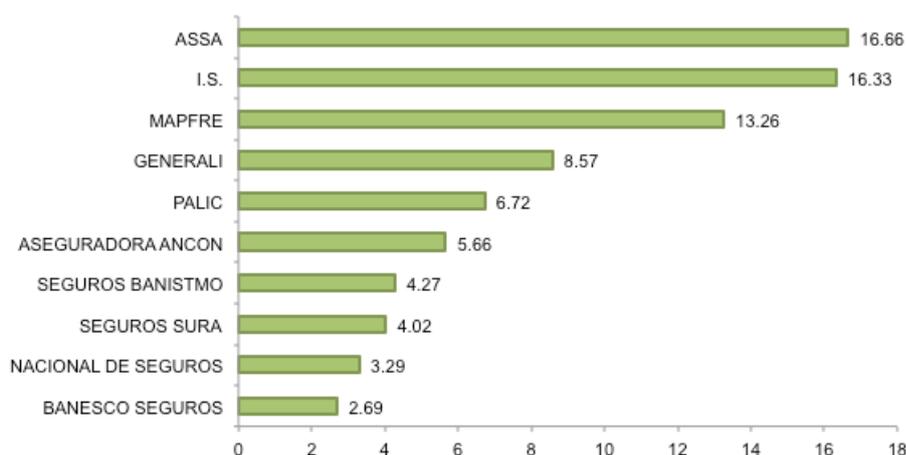
En el mercado de seguros de Panamá participan un total de 30 empresas inscritas en la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá. De éstas 30 empresas, 11 son de capital panameño y 19 son de capital extranjero. A pesar de que un 63% de las empresas en el mercado son de capital extranjero, las dos primeras aseguradoras con más cuota de mercado son de capital panameño (Gráfico 19) y comprenden el 33% del mercado.

Según el ranking de aseguradoras 2013 publicado por la Superintendencia, las empresas que ocupan los primeros cuatro puestos, tienen más del 50% de participación en el mercado panameño. ASSA, Compañía de Seguros, de capital nacional, lidera el mercado con un 16,7% de participación, alcanzando 207 millones de dólares en primas suscritas. En segundo lugar se posiciona la Internacional de Seguros, también de capital nacional, con un 16,3% y un total de 2013 millones de dólares y en tercer lugar se encuentra la compañía de capital español, MAPFRE, con un 13,3% de participación y un total de 165 millones de dólares en primas suscritas (Anexo IV).

En 2013, la Internacional de Seguros desciende a ocupar el segundo

lugar en el ranking después de haber sido líder en el mercado por varios años. MAPFRE mantiene su posición en tercer lugar, en comparación con el año anterior, al igual que Assicurazioni Generali en cuarto lugar y Pan American Life Insurance de Panamá en quinto lugar.

**Gráfico 19. Ranking de aseguradoras en Panamá según volumen de primas suscritas en 2013.**



Fuente : Elaboración propia a partir de los datos de la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá.

Si vemos la distribución de la **cuota de mercado** por ramos en 2013, ASSA lidera en el ramo de Incendio (con una participación en el volumen de primas de 25%), Colectivo de Vida, Transporte y Casco; la Internacional de Seguros lidera en seguros Multipolizas y Riesgos Diversos y también tiene una participación importante en el seguro de Auto (12,7%); MAPFRE es el líder en Vida con una cuota de mercado para este ramo del 18%; Generali tiene la mayor participación en el seguro de Auto (12,8%), Accidentes Personales (27%), Multirriesgo (26%) y una participación significativa en Vida del 16,6%; PALIC lidera en el Seguro de Salud con un 23% de cuota de mercado; Aseguradora Ancón en el seguro de Fianzas (20,2%) y Nacional de Seguros en el Seguro de Robo con un participación del 23% y en Responsabilidad Civil con un 19,8% (Anexo V).

Con respecto a la **mediación de seguros**, según los datos de la Superintendencia en 2013 participaron en el mercado 353 compañías de corretaje de seguros en Panamá y 2.538 corredores de seguros lo que representa un 4,8% más que el año anterior (Tabla 4). Durante el 2013, las comisiones cobradas alcanzaron unos 151,3 millones de dólares, lo que representa el 11,5% del total del volumen de primas suscritas en el año.

**Tabla 4. Número de licencias de corredores vigentes al 31 de diciembre de 2013 en Panamá.**

Periodos	2013	2012
<b>PERSONA NATURAL</b>	<b>2538</b>	<b>2416</b>
VIDA, GENERAL Y FIANZAS	1383	1355
VIDA	931	844
GENERAL Y FIANZAS	224	217
<b>PERSONA JURÍDICA</b>	<b>353</b>	<b>339</b>
VIDA, GENERAL Y FIANZAS	333	321
VIDA	5	4
GENERAL Y FIANZAS	15	14

Fuente: Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá. Boletín Estadístico 2013.

### 2.2.2.1. Reaseguro

El reaseguro en 2013 tuvo un resultado satisfactorio tanto en Panamá como a nivel mundial. Para Panamá, el total de prima cedida al reaseguro alcanzó un volumen de 583,5 millones de dólares, lo cual representa el 44% del total de volumen de primas suscritas en 2013. Este volumen es un 11,6% más alto comparado con el año anterior en donde el volumen cedido al reaseguro fue de 516 millones de dólares.

Durante los últimos años, no se ha dado ningún siniestro de tipo catastrófico o fatal que haya desequilibrado el mercado de reaseguro. En 2012 sucedió el huracán Sandy, el único fenómeno que ha registrado pérdidas significativas pero no tan extensas como en ocasiones pasadas. Bajo estas circunstancias, los precios de las coberturas de reaseguro aun se encuentran relativamente bajos ya que hay un exceso de capital en el mercado. Esto quiere decir que las compañías de reaseguro cuentan con capacidad suficiente y adicional, lo cual se refleja en la bajada de precios. Adicionalmente, se observa la llegada de nuevos competidores en el mercado de reaseguros dada las facilidades financieras y las bajas tasas de interés.

En cuanto al mercado de reaseguro en Panamá, específicamente, los reaseguradores se encuentran preocupados por la alta siniestralidad en el ramo de Incendios de grandes riesgos en la Zona Libre de Colón. En 2013 este hecho fue el de mayor relevancia para el mercado de reaseguros. La experiencia de los reaseguradores con respecto a este fenomenos ha sido mala y ya han advertido la toma de medidas drásticas que inclusive se plantean en suspender las coberturas para toda la zona franca. Esto es un gran desafío para las aseguradoras ya que si el reaseguro toma este tipo de medidas, será imposible que las compañías locales puedan brindar la cobertura a este mercado de la Zona Libre, cuya pérdida sería significativa.

## 3. Evolución de las principales líneas de negocio

### 3.1. Personales

Los ramos de seguros personales en Panamá, representaron, en 2013, el 40% del volumen de primas suscritas, sumando un total de 497,98 millones de dólares, lo que representa un crecimiento del 9,9% con respecto al 2012. A continuación se analizan los ramos de Vida (en dónde se incluye el colectivo), Salud y Accidentes Personales.

#### 3.1.1. Vida

Durante 2013, el ramo de Vida alcanzó un volumen de primas de 279,6 millones de dólares, lo que supone un aumento importante del 9,5% respecto al año anterior (Tabla 5). Este ramo representa el 22,5% del total de primas suscritas.

Hay que destacar que dentro de este ramo, el seguro Colectivo de Vida representa más de la mitad de las primas suscritas, alcanzando un total de 148,7 millones de dólares en 2013. Por otro lado, separando las primas suscritas por negocio nuevo creado en el año (Vida: Primer año) de las primas provenientes de renovaciones, es interesante resaltar que las primas de Vida: Primer año han crecido un 15% en comparación al año anterior y alcanzaron un total de 30,9 millones de dólares. El volumen de primas de Vida por renovación fue de 100 millones de dólares.

**Tabla 5. Volumen de primas suscritas para el ramo de Vida en Panamá, según su modalidad, y variación porcentual, 2012-2013.**

	2013	2012	VARIACION PORCENTUAL
<b>TOTAL VIDA</b>	<b>\$279.706.938,13</b>	<b>\$255.482.240,42</b>	<b>9,5%</b>
VIDA: PRIMER AÑO	\$30.884.550,69	\$26.849.870,08	15,0%
VIDA: RENOVACION	\$100.075.130,10	\$92.901.904,24	7,7%
COLECTIVO VIDA	\$148.747.257,34	\$135.730.466,10	9,6%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá. Anexo I.

En el ramo de Vida en Panamá, la tendencia del mercado se está inclinando hacia la compra seguros temporales de prima nivelada en dónde la prima es más baja y se obtiene una mayor suma asegurada que

en un Vida-Ahorro. Adicionalmente, se percibe que hay otras opciones más rentables de ahorro que las pólizas existentes de Vida-Ahorro en el mercado. Con respecto al Colectivo de Vida, su crecimiento del 9,6% con respecto al año anterior, fue impulsado por el crecimiento económico del país que ha provocado la llegada de grandes empresas quienes son el mercado principal de dicho seguro.

### **3.1.2. Accidentes Personales**

El volumen de primas del ramo de Accidentes Personales en 2013 fue de 18 millones de dólares, situándose como el ramo con el mayor crecimiento (10,6%) dentro de la línea de negocio de seguros personales.

Este crecimiento se puede atribuir, en parte, a que durante el 2013 el gobierno panameño ofrecía un seguro de accidentes gratuito a todos los turistas que llegaban al país como una medida para incentivar el turismo. Dicho seguro estaba subsidiado por el gobierno y fue contratado con GENERALI. Actualmente el nuevo gobierno del presidente Juan Carlos Varela que entró a regir en 2014, no renovó dicho contrato, eliminando este beneficio para los turistas, por el cual se estima que el gobierno panameño pagó más de 8 millones en 2013. Según los datos de la Superintendencia del primer semestre de 2014, el seguro de Accidentes Personales ha decrecido en un 14,8%, en parte como resultado de la eliminación de dicha póliza.

### **3.1.3. Salud**

En 2013, el seguro de Salud aumentó un 10,5% en volumen de primas, alcanzando la cifra de 200 millones de dólares y fue el ramo que más aportó al total de primas suscritas en la línea de negocio de seguros personales, conformando el 40% del mismo, al igual que en 2012. Además en el mercado total, representó el 16,09% del volumen de primas suscritas, posicionándose como el segundo ramo de mayor peso después de auto.

El seguro de Salud siempre ha sido uno de los ramos con más ventas en Panamá. En el país es muy cuestionado el nivel de calidad de la asistencia sanitaria proporcionada por la Seguridad Social Pública, por lo que muchos ciudadanos acuden al seguro privado para proteger su salud. Adicionalmente, en 2013 el crecimiento del seguro de Salud fue impulsado por la salida al mercado de nuevos productos de salud, en los que tanto la prima como la cobertura de la póliza, aumentaron y frente a los cuales el mercado reaccionó de manera positiva. Estos nuevos productos ofrecen coberturas de hasta 2 millones de dólares y de hasta 5 millones de dólares, tanto anual renovable como vitalicio. Anteriormente, en el mercado solo existían productos que cubrían máximo 1 millón de dólares por lo que el aumento en la cobertura ha sido el atractivo principal de éste seguro, siendo el tema de salud una prioridad para muchas familias panameñas.

## **3.2. Patrimoniales**

Los ramos de seguros patrimoniales en Panamá, representaron, en 2013, el 60% del volumen de primas suscritas, sumando un total de 746,5 millones de dólares lo que representa un crecimiento del 8,8% respecto al año anterior. A continuación se analizan los ramos de Vida (en dónde se incluye el colectivo), Salud y Accidentes Personales.

### **3.2.1. Auto**

El seguro de Auto alcanzó en 2013 un volumen de primas de 213,4 millones de dólares, registrando un crecimiento del 7,15% respecto al año anterior. El seguro de Auto continúa teniendo el mayor peso en el sector de seguros patrimoniales, conformando el 26,7% y también el mayor peso del mercado total de seguros, representando el 17,2% del total de volumen de primas en 2013.

Este comportamiento positivo del ramo se debe al crecimiento en la economía del país cuyo efecto principal ha sido el crecimiento en las ventas de autos nuevos (un 11% con respecto a 2012 como mencionado anteriormente). A diferencia de otros seguros, este factor influye en el crecimiento del ramo ya que, como en varios países del mundo, el seguro de Auto es obligatorio para todo vehículo que circule en el país. Este seguro obligatorio únicamente es para Responsabilidad Civil o Daños a Terceros como se le conoce en el mercado y tiene las coberturas mínimas de lesiones corporales y daños a la propiedad ajena.

En el mercado, se distinguen dos segmentos, los seguros de Auto para vehículos particulares y los seguros de Auto para vehículos comerciales. En cuanto al seguro obligatorio de Daños a Terceros, no hay deducible si se trata de vehículos particulares. Sin embargo, para vehículos comerciales sí existe un deducible en todas las pólizas del mercado, que normalmente ronda en un 10% de la prima o un mínimo de 250 dólares.

Para los seguros de Auto con coberturas de daños propios, también existe el deducible y no hay productos en el mercado sin deducible. Igualmente el monto del deducible ronda en un 10% de la prima o un mínimo de 250 dólares y aplica para ambos segmentos, particulares y comerciales. En el seguro de Auto de daños propios se incluyen coberturas por robo, incendio y rayo, gastos médicos y asistencia vehicular. Además muchas compañías ofrecen coberturas y/o servicios adicionales como por ejemplo: servicio de grúa, servicio de ambulancia, servicio de cerrajero, alquiler de auto de sustitución, entre otros.

Con lo que respecta a los resultados técnicos del ramo, éstos fueron negativos en 2013, ya que se vio castigado por la siniestralidad. El desafío en el mercado de hoy es que las compañías están ofreciendo primas muy bajas que no llegan a ser suficientes para liquidar los siniestros y gastos. El resultado técnico del ramo fue de -12,9 millones de dólares (Tabla 6) y la siniestralidad fue del 50%.

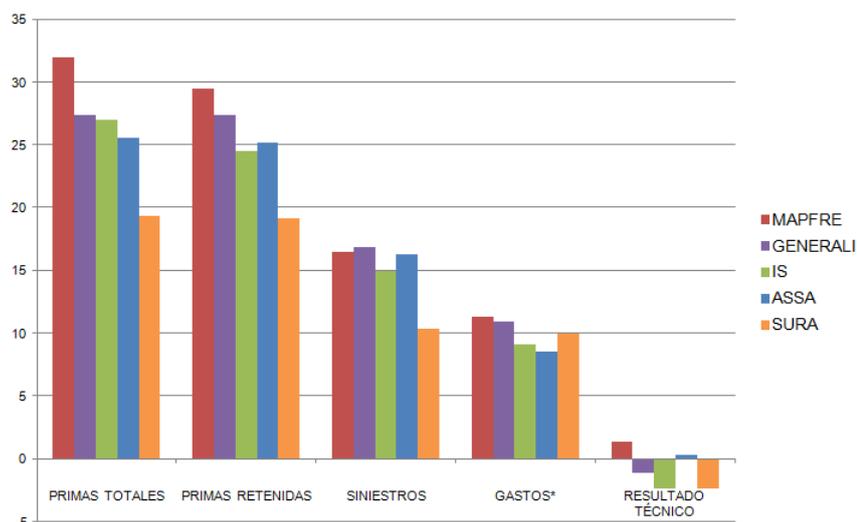
**Tabla 6. Resultado Técnico del ramo de Automóvil en Panamá al 31 de diciembre de 2013 (cifras en millones de dólares).**

<b>PRIMAS SUSCRITAS</b>	<b>230,4</b>
PRIMAS RETENIDAS	198,1
PRIMAS DEVENGADAS	192,9
COSTO ADQUISICION	5,0
COMISIONES CORREDORES	46,8
SINIESTROS INCURRIDOS	116,0
GASTOS ADMINISTRACION	37,9
<b>RESULTADO TECNICO</b>	<b>(12,9)</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá. Anexo III.

Los gastos en el ramo de Auto representan el 45% de las primas retenidas y de éstos gastos la mayor parte se concentra en las comisiones de los corredores. Los datos de las 5 compañías líderes en el ramo de Auto, en cuanto a resultados técnicos, muestran que no todas las compañías están registrando pérdidas. La compañía N°1, MAPFRE, con una cuota de mercado de 2,6%, registró un resultado técnico de 1,4 millones de dólares. Seguido, la cuarta compañía en el ramo, ASSA, con una cuota de mercado del 2,05% registró un resultado técnico de 0,3 millones de dólares.

**Gráfico 20. Resultado técnico de las cinco compañías líderes en el ramo de Auto en Panamá, 2013 (cifras en millones de dólares).**



\*Gastos = Gastos de adquisición + Gastos administrativos + Comisiones Corredores

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá ([http://superseguros.gob.pa/images/documentos/tecnico/2013/SSRP\\_-\\_RESULTADOS\\_TECNICOS\\_2013\\_T4.pdf](http://superseguros.gob.pa/images/documentos/tecnico/2013/SSRP_-_RESULTADOS_TECNICOS_2013_T4.pdf))

### 3.2.2. Incendio

En 2013, el seguro de Incendio aumentó un 15,9% en volumen de primas,

alcanzando la cifra de 112,4 millones de dólares conformando el 15,1% del total de primas suscritas en la línea de negocio de seguros patrimoniales, y el 14% del mercado total, un punto más que el año anterior.

Al igual que el ramo de auto, pese al crecimiento positivo, el resultado técnico del ramo fue negativo en 2013 obteniendo -12,6 millones de dólares. Además la siniestralidad aumentó, especialmente en los grandes riesgos asegurados en el área de la Zona Libre de Colón en donde ocurrieron muchos incendios durante el año. Este fenómeno es de gran preocupación en la actualidad, ya que afecto inclusive a las compañías de reaseguro. De cara a futuro, las compañías aseguradoras tienen un desafío en este ramo y deben trabajar para mejorar la siniestralidad, de pronto con medidas más estrictas de suscripción de riesgos, evaluación del riesgo o inclusive penalizando con el aumento en primas para compensar.

### **3.2.3. Robo**

El volumen de primas suscritas del seguro de Robo en 2013, fue de 18,5 millones de dólares, lo que representa un crecimiento del 28,7% respecto al año anterior. El seguro de Robo registró el mayor crecimiento dentro de la línea de negocios patrimoniales, pese a que sólo representa el 2,5% de la misma. Además sigue creciendo en cuanto a su peso en el mercado total, conformando el 2,3% del mismo en 2013, en comparación con el año anterior en donde conformaba el 1,9%.

La modalidad de Fidelidad y DDD (Desaparición, destrucción y deshonestidad) obtuvo 8 millones de dólares en prima suscrita, siendo la modalidad con el mayor crecimiento (55,9%). El seguro de Robo tradicional y la modalidad de Bancaria (BBB) crecieron 14,5% y 12,7% respectivamente. En cuanto al volumen, la modalidad de Fidelidad y DDD representó el 43% del ramo y la modalidad de Robo y Bancaria (BBB) representaron el 36% cada una.

### **3.2.4. Multirriesgo Residencial y Empresarial**

En 2013, el seguro Multirriesgo registró un aumento en el volumen de primas poco significativo (0,48%) respecto al 2012, alcanzando un total de 9,9 millones de dólares. Su peso dentro de la línea de negocio de seguros patrimoniales se redujo del 1,35% al 1,24%.

La modalidad de Multirriesgo Residencial, creció un 9,5% obteniendo un volumen de primas suscritas de 3 millones de dólares. En contraste, la modalidad de Multirriesgo Comercial, disminuyó el volumen de primas en un 3,1%, cerrando el año con 6,9 millones en primas. No obstante ésta modalidad conforma el 69% del volumen de primas del ramo.

### **3.2.5. Ramos Técnicos**

El ramo de seguros Técnicos cerró el año 2013 con un volumen de 39, 2 millones de dólares en prima suscrita, lo que representa un crecimiento del 17,5% respecto al año anterior. Este ramo representó el 4,9% del volumen total de primas del año. En cuanto al resultado técnico, también fue positivo, alcanzando los 2 millones de dólares y con una siniestralidad del 8%.

Dentro de este ramo, durante los últimos cinco años, la modalidad más vendida es la de Todo Riesgo Construcción. Esto por el crecimiento acelerado del sector de la construcción en Panamá, mencionado anteriormente. De cara a futuro se espera que el ramo siga creciendo debido a la llegada de industrias manufactureras a Panamá, impulsada por las políticas de inversión extranjera que pueda establecer el nuevo gobierno.

### **3.2.6. Fianzas**

El seguro de Fianzas representó el 15% de la línea de negocio de seguros patrimoniales en 2013, con un volumen de primas de 116,9 millones de dólares, lo que significa un crecimiento del 14,3% respecto al 2012. Además, éste ramo sigue incrementando su peso dentro del mercado total, siendo el segundo ramo de mayor peso en volumen de primas con un 14,6% después del seguro de Auto.

Para este ramo, se estima que en los próximos años su crecimiento se estanque o inclusive disminuya debido a la finalización de grandes obras lo que obligará a las compañías a buscar nuevos mercados para explotar dicho ramo.

### **3.2.7. Transporte**

En 2013, el seguro de Transporte de Carga fue el que mostró los peores resultados en cuanto a crecimiento, ya que decreció en un 2,3% respecto al año anterior. El volumen de primas fue de 26,7 millones de dólares, una diferencia de 600 mil dólares en comparación con los 27,3 millones logrados en 2012.

El ramo de Transportes se ha visto afectado principalmente por la baja en las ventas de la Zona Libre de Colón, debido a factores externos que han provocado la disminución de ventas al por mayor. Uno de los factores más importantes es la crisis política que se vive actualmente en Venezuela, ya que este país representaba uno de los principales mercados de exportación para la Zona Libre de Colón. Como consecuencia directa de la disminución en ventas, ha disminuido el transporte de carga tanto en frecuencia como en cantidad, por ende afectando al seguro de Transportes.

Pese al decrecimiento del ramo en 2013, los resultados técnicos fueron positivos ya que la siniestralidad en el ramo no es alta. Este ramo cerró el año con un resultado técnico de 2,4 millones de dólares y una siniestralidad del 7%.

### **3.2.8. Cascos**

El ramo de Cascos obtuvo un crecimiento del 7,3%, con un volumen de primas de 25,2 millones de dólares en 2013. Este ramo representa el 3,1% del mercado total.

Dentro del ramo, la modalidad de Casco Marítimo obtuvo un volumen e primas de 7,1 millones de dólares lo que representa un crecimiento moderado (1,7%) respecto al año anterior y representa un 28% del ramo. En contraste, la modalidad de Casco Aviación conforma el 78% del ramo y creció un 9,3% alcanzando un volumen de primas de 18,1 millones de dólares.

### **3.2.9. Responsabilidad civil**

En 2013, el seguro de Responsabilidad Civil obtuvo un volumen de primas de 73 millones de dólares, lo cual representa un crecimiento del 9,4% con respecto al año anterior. Este ramo no es de los ramos más desarrollados en Panamá, en parte porque la ley no exige, como en otros países como por ejemplo España, que se contraten este tipo de seguros, salvo para autos.

En los últimos años ha crecido debido a la llegada de las multinacionales a Panamá, quienes ya traen culturalmente la idea de que es indispensable éste tipo de seguro, sin embargo, aún es necesario educar al consumidor sobre este ramo y los beneficios que aporta a los asegurados. Existe un mercado potencial que recae en las pequeñas y medianas empresas en Panamá, que aún no cuentan con este seguro por falta de conocimiento del mismo.



## **4. Análisis de Oportunidades de Mejora**

Después de recopilar, seleccionar, plasmar y analizar los datos del mercado de seguros de Panamá y tomando en cuenta las fortalezas del mercado, de los productos de los corredores, las debilidades y las amenazas externas, podemos resaltar las siguientes oportunidades.

### **4.1. Contexto económico del país**

La economía de Panamá es una de las más prósperas y estables de América, con una tasa anual promedio que supera el 6% en la última década. El crecimiento ha estado propiciado por su ventajosa posición geográfica, que ha permitido al país establecerse como una plataforma de interconexión logística internacional. También han contribuido a este desempeño el establecimiento de un Sistema Bancario y Financiero competitivo y la cantidad de proyectos de inversión que se han llevado a cabo durante los últimos años.

Al ser el 2014 un año de elecciones políticas, trae consigo una recesión en el mercado por la incertidumbre de las nuevas medidas que tome el gobierno entrante. Sin embargo, en el medio y largo plazo, se espera que el país siga mostrando una tendencia de crecimiento positiva de su economía, con una curva de crecimiento estable, producto de la consolidación de las inversiones realizadas en el último periodo gubernamental.

En la medida en que la actividad económica y la actividad aseguradora están fuertemente ligadas, la solidez económica constituye sin duda una fortaleza que favorece el desarrollo del mercado asegurador. Sin embargo, a pesar de este crecimiento, según el Banco Mundial, Panamá se encuentra entre los 20 países con peor distribución de la riqueza a nivel mundial. En el año 2011, Panamá tenía un índice Ginni de 0,51. El 20% de la población de menor ingreso de Panamá recibía el 3,3% del total en el país, en tanto que el 20% más alto recibía un 56% del total.

Una oportunidad de mejora sería por tanto el establecimiento de políticas que además de crecimiento y sostenibilidad ambiental, generen un reparto más equitativo de la riqueza. Quizás no sea una mejora sobre la que el mercado de seguros tiene una influencia directa ya que depende de muchos otros factores. Sin embargo, los jugadores del sector pueden influir en que mejore este aspecto del país, a través del peso que dan, por ejemplo, a sus actividades de responsabilidad social empresarial en dónde influyen directamente en la sociedad y trabajan por mejorar el bienestar de los más necesitados. Obviamente, esto repercutiría directamente en el mercado asegurador, puesto que aumentaría la cantidad de población con necesidades aseguradoras. Y además no

únicamente incrementaría el mercado sino también el poder adquisitivo de la población y por ende la necesidad de más productos.

## **4.2. Estructura competitiva del mercado asegurador**

El gobierno panameño, consciente de que la economía del país está basada mayormente en el sector de servicios, está constantemente afilando políticas para atraer inversión extranjera, especialmente para consolidarse como centro estratégico de grandes empresas. Esto ha dado pie a la entrada reciente de empresas aseguradoras extranjeras, principalmente procedentes de Colombia y Venezuela, que ven en el mercado latinoamericano posibilidades de crecimiento y rentabilidad. No es descartable que este fenómeno se potencie en el corto plazo.

Como es lógico, las compañías que operan actualmente en el mercado pueden percibir este fenómeno como una amenaza. Sin embargo, analizado el fenómeno desde un punto de vista de mercado entendido en su totalidad, es indudable que la competencia propicia, en muchos casos la mejora de los mercados, en términos de eficiencia y satisfacción del cliente. Y que por tanto este aumento de competencia constituye una oportunidad de mejora del mercado.

Al igual que existen compañías extranjeras que entran en el mercado panameño, los operadores locales, tanto entidades de seguros como intermediarios, tienen la oportunidad de potenciar el desarrollo de negocios de alcance regional, especialmente en la región de América Central. Es el caso del aseguramiento de flotas de Autos, del seguro de Vida de empleados de empresas multinacionales instaladas en varios países de la región. Actualmente hay pocos operadores que estén atendiendo con solidez este tipo de demanda.

## **4.3. Productos de seguro**

Existen también oportunidades de mejora en cuanto a los productos ofrecidos por el mercado de seguros en Panamá.

El negocio de Autos suele ser uno de los más importantes en cualquier mercado asegurador. Según se analizó, el parque de vehículos nacional es de aproximadamente 600.000 vehículos, y existe un seguro obligatorio de responsabilidad civil. Se identifican dos oportunidades de mejora. Por un lado, es necesario que mejore el control institucional de la obligación de aseguramiento, que actualmente deja mucho que desear. Esto constituye una oportunidad de desarrollo del mercado, al mismo tiempo que garantiza un mayor resarcimiento de los daños ocasionados por accidentes de tráfico. Por otro lado, existe la oportunidad de diseñar productos de acuerdo a las necesidades del cliente ya que se puede percibir que existen clientes que consideran que la actual oferta del mercado es “excesiva” para lo que ellos necesitan, y serían más felices con una oferta menor pero con un mejor precio. En los seguros de Auto generalmente se añaden servicios extra para impulsar las ventas pero

muchas veces éstos servicios pueden resultar costosos para las compañías sin saber si realmente aportan un valor al cliente final. Se hace un gasto puramente comercial, porque “todas las compañías lo hacen” al incluir éstos servicios. Es por esto que se debe mejorar en el conocimiento de las necesidades del cliente y tomar decisiones basadas en ello para no ofrecer servicios que únicamente incrementan costos y no aportan valor.

Con respecto a lo anterior, ya se ha mencionado el desigual reparto de la riqueza en el país lo cual es otro motivo para rediseñar productos asequibles en términos de precio. Al mismo tiempo, es importante que se trate de productos de gran usabilidad. Es decir, productos en los que se facilite al cliente el acceso al servicio cubierto y éstos puedan percibir el beneficio del producto contratado.

Otro producto que llama la atención es el seguro de Responsabilidad Civil general, que año tras año muestra un crecimiento satisfactorio y resultados positivos. Es una gran oportunidad en el mercado, impulsar estos productos y especialmente darlos a conocer porque los consumidores quizás no saben de la existencia de éste producto. Hay una brecha en dónde se puede crear una necesidad en el consumidor, explicándole los beneficios de una póliza de Responsabilidad Civil, especialmente para las pequeñas y medianas empresas quienes representan un mercado potencial y no explotado, ya que las grandes empresas normalmente cuentan con pólizas en dónde se incluyen coberturas de Responsabilidad Civil.

Como ya se ha analizado, la calidad del Sistema sanitario nacional es deficiente, y el seguro privado juega un papel sustitutivo, en lugar de complementario, como ocurre en muchos otros países. El seguro privado de Salud tiene un importante potencial de desarrollo. La mayoría de los productos en el mercado tienen coberturas muy altas, por lo que no atienden las necesidades puntuales o menores de los asegurados, lo cual representa una oportunidad de mejora. Además, no existen compañías que tengan su propia red de centros médicos sino que normalmente las compañías trabajan con una red de médicos que laboran en sus propias instalaciones.

#### **4.4. Tarificación**

Existe una importante oportunidad de mejora en lo que se refiere a la tarificación de negocios masivos. En general, el mercado no aplica técnicas avanzadas, como son los modelos lineales generalizados, para segmentar su cartera de clientes. Un ejemplo claro es el del seguro de Auto, cuyas primas aumentaron en un 12 a 15% para todos los asegurados en 2014, sin discriminar la siniestralidad de los mismos. Tampoco se construyen curvas de elasticidad o modelos de conversión. La utilización de este tipo de técnicas de *pricing* permite mejorar la estructura de precios, generando menor caída de cartera, una mayor

captación de nueva producción, y una mejora en el perfil de riesgos. Existe una gran oportunidad para las compañías de seguros que desarrollen productos tarificados con este tipo de técnicas.

#### **4.5. Canales de distribución**

La mayoría de los corredores de seguros no están especializados y muchas veces se percibe, inclusive, que cualquier persona puede ejercer dicha profesión, lo cual resta mérito a los pocos que se especializan. Aquí existe una gran oportunidad de mejora en cuanto a la capacitación técnica del corredor de seguros. Por otro lado derivada de esta capacitación, los corredores podrán sacar mayor provecho al cliente mediante la venta cruzada, ofreciendo más productos a los clientes existentes.

El sector Bancaseguros no está completamente explotado en Panamá porque anteriormente la ley no permitía que los bancos se dedicaran al sector de seguros. Sin embargo, hoy en día sí es permitido, por lo que las compañías de seguros y los corredores, deben estar conscientes de que es un sector que puede desarrollarse y quitarles mucha cuota de mercado, aprovechando la información con la que cuentan los bancos sobre los clientes. Para los bancos, éste sector es un sector con un desarrollo potencial enorme del cual se pueden lograr grandes beneficios.

Llama la atención la falta de desarrollo de la distribución a través de cadenas de *retail*, con tanto éxito desarrollado en países como Chile. El desarrollo de este canal permitiría el acceso a un importante sector de la población, y por tanto contribuiría al desarrollo del mercado. Esto quizás sea impulsado ahora con las nuevas modificaciones de la ley 12, que introducen la posibilidad de que las compañías de seguros establezcan relaciones comerciales con puntos de ventas definidos para extender al red comercial. Esto por ejemplo incluye la venta de seguros de Auto a través del vendedor del auto o la venta de seguros de Robo e Incendio a través de la inmobiliaria que vende una casa. Esto representa una oportunidad de mejora para que las compañías trabajen en estas alianzas y evalúen la factibilidad de las mismas.

#### **4.6. Información y Tecnologías**

En cuanto a información y tecnologías aún queda un largo camino por recorrer en el mercado de seguros de Panamá. A continuación se identifican varias oportunidades de mejora:

##### **4.6.1. Información**

La principal ineficiencia en información se da por la falta de datos para analizar, como mencionado en la introducción de éste estudio. Es un aspecto que debe mejorar lo antes posible ya que sin información no hay no se puede hacer un análisis adecuado del mercado; sin información no se pueden medir procedimientos ni variables, y lo que no se puede medir

no se puede mejorar. El sector de seguros es un sector que nace y se desarrolla en base a la estadística y que requiere de experiencia, por lo que es necesario y urgente que las compañías compartan su información y se favorezcan con datos y experiencia del mercado. Los beneficios que pueden obtener las compañías por publicar estos datos son más grandes que lo que puedan perder por compartirlos. Es una oportunidad de mejora en la que inclusive deben participar los entes reguladores (la Superintendencia) incentivando a las aseguradoras a aportar más información, lo cual sin duda impulsaría un mayor desarrollo del sector de seguros. Y no únicamente a las aseguradoras, sino también a los corredores, ya que forman una parte importantísima del mercado, siendo quienes tienen contacto directo con el cliente y son de los que menos hay información.

## **4.6.2. Plataformas de comunicación**

En el desarrollo de la actividad aseguradora confluyen multitud de intervinientes que necesitan comunicarse. Podemos destacar los siguientes casos.

### **4.6.2.1. Comunicación entre aseguradoras**

En muchos países, principalmente de la Unión Europea, se han articulado sistemas de compensación directa para la tramitación de siniestros de Autos (Sistemas CIDE/ASCIDE), que funcionan sobre plataformas de comunicación entre compañías (denominada CICOS en el caso Español). La implantación de este tipo de sistemas genera un enorme ahorro de coste de tramitación de siniestros, que en último término se repercute a la prima, propiciando productos más competitivos en precio, y por tanto favoreciendo el desarrollo del mercado de Autos. La implementación de este tipo de sistemas constituye una oportunidad de mejora destacable.

### **4.6.2.2. Comunicación aseguradora – corredor –cliente**

También hay mucho trabajo que hacer en cuanto a los tarificadores de las compañías, en dónde se podrían mejorar los sistemas para facilitar el acceso a los mismos por parte de los corredores y agencias de corredores o integrar las diferentes tarifas de las compañías en una sola herramienta que facilite la gestión de cotización para los comerciales. Tampoco existe en el mercado los conocidos comparadores de precios on line, tan desarrollados en mercados como el británico.

### **4.6.3. Uso de nuevos dispositivos electrónicos**

El uso de herramientas como las tabletas también representa una oportunidad inmensa para la red comercial y esto de hecho en muchos sectores, no solo en seguros. La gestión de clientes cada vez se hace más personalizada y los clientes requieren información en tiempo real, lo cual resulta mucho más fácil de brindar sin papeles y con todo en una herramienta tan poderosa como las tabletas o inclusive en los ordenadores.

## 4.7. Operaciones

Existen en la actualidad ineficiencias operativas en el mercado asegurador, lo cual es una gran oportunidad de mejora tanto para las compañías de seguro como para los corredores e inclusive para el reaseguro. Como referencia, el ratio de gastos de administración de las compañías de seguro, para el conjunto del mercado en 2012, fue del 40% (% sobre primas imputadas), cuando en países vecinos se sitúa en torno al 30% y al 10% en mercados aseguradores más desarrollados.

La ineficiencia en los procesos se puede mejorar entablando una coordinación adecuada entre toda la cadena de suministro del sector de seguros – reaseguro, aseguradora, mediador, cliente – lo cual puede traducirse en una reducción de costos al reducir la duplicidad del trabajo. Muchas agencias de corretaje en Panamá realizan el mismo trabajo que las aseguradoras, cuando en realidad se podría realizar el trabajo una sola vez y trasladar la información mediante la aplicación de herramientas tecnológicas que faciliten la coordinación. Esto puede reducir el tiempo de respuesta de las solicitudes de los clientes y aumentar su satisfacción.

Aplicado a siniestros, por ejemplo, podría mejorar la tramitación de los mismos. Esto se puede aplicar especialmente para los siniestros de Auto, de Incendio o de pólizas industriales, en dónde el proceso puede ser extenso y tedioso tanto para la aseguradora, como para el corredor y para el cliente. Si se realiza un estudio de procesos adecuado, se puede mejorar el tiempo de trámite, reducir el costo del siniestro y brindar un mejor servicio al cliente. Cabe destacar que cuando un cliente tiene un siniestro, es la oportunidad de la aseguradora de brindarle un servicio de calidad, de hacerse notar y que el cliente perciba el beneficio del seguro, por ende, es importante implementar mejoras que trabajen en pro de elevar la perspectiva que tienen los clientes sobre el seguro.

Por otro lado, aplicado al reaseguro también se considera necesario coordinar procesos pero especialmente la información los reaseguradores son los más experimentados y conocedores en cuanto a evaluación de riesgos y toda la metodología que ellos utilizan puede ser trasladada tanto a las aseguradoras como a los clientes, quienes pueden beneficiarse de dichos conocimientos, mejorando la gestión de la actividad a la que se dediquen y disminuyendo el riesgo de tener un siniestro. Esto puede influir en que las aseguradoras tengan una cartera de clientes grandes más saludable y con una menor siniestralidad.

Esto último, puede repercutir en la baja de la siniestralidad de los seguros de Incendio, lo cual constituye uno de los principales desafíos del mercado de cara a futuro. Si la siniestralidad se mantiene o aumenta en este ramo, los reaseguradores no podrán ofrecer la cobertura a las compañías de seguros y por ende éstas no serán capaces de cubrir los riesgos grandes que se encuentran en la Zona Libre de Colón. Esto hace

aún más urgente la mejora en cuanto a suscripción de riesgo y al apoyo que brindan las reaseguradoras a las aseguradoras para la evaluación de riesgos.

#### **4.8. Capacitación de los recursos humanos**

Con el crecimiento económico de Panamá, empiezan a tomar fuerza nuevas industrias en el país, como lo es la industria manufacturera, con las políticas de gobierno que atraen inversión extranjera en este campo. Recientemente se han realizado estudios de factibilidad para establecer empresas extranjeras de producción en Panamá, dada su ventajosa posición geográfica. Frente a esta posibilidad, las compañías de seguros deben estar preparadas para atender las posibles necesidades de cobertura y manejo de riesgos que puedan tener estos nuevos clientes. Hay una gran oportunidad para impulsar los productos industriales, sin embargo, el conocimiento técnico se hace indispensable para poder ser exitoso en éste mercado.

Otro ejemplo lo constituye el personal con formación cuantitativa, tan necesaria para el desarrollo de novedosas prácticas actuariales, sistemas de medición de solvencia o desarrollo de modelos predictivos. En el país no existe apenas formación en estas materias, lo que obliga a los interesados a formarse fuera del país, encareciendo a la postre el coste del recurso y por tanto una presencia más extendida de este tipo de perfiles.

Los corredores de seguros también juegan un papel importante en este aspecto y tienen una gran oportunidad de mejora: profesionalizarse más para poder ofrecer un asesoramiento integral al cliente. En este aspecto, existe actualmente una oportunidad de mejora interesante en cuando al sector de transporte de carga y logística. El sector logística, por ejemplo, es un sector complicado, que requiere de un mínimo de conocimientos inclusive en lo que respecta al seguro de Transporte de Carga y al seguro de Cascos. No hay muchos especialistas en este ámbito en Panamá, por lo que generalmente los corredores recurren a las compañías para asesorar al cliente y muchas veces las compañías incluso tienen que recurrir al reaseguro por no contar con personal capacitado. Se podría mejorar la capacitación técnica de la red comercial, y sacar grandes ventajas de la misma como inversión a largo plazo.

Relacionado con el punto anterior, el punto de mejora en la comercialización de producto también se ve afectado por la capacitación de quienes están en la calle haciendo las gestiones comerciales ya que si estas personas están más capacitadas técnicamente, pueden entenderse mejor con los clientes y ofrecerles una explicación y un asesoría de mayor calidad.



## 5. Conclusiones

Durante los últimos años, la economía de Panamá es una de las más prósperas y estables de América, con una tasa anual promedio que supera el 6% en la última década. Las principales fuentes de crecimiento son el sector de servicios, la construcción y la inversión extranjera. Se espera que el país siga mostrando tendencia de crecimiento positiva de su economía en los próximos años, con una curva de crecimiento mucho más estable, producto de la consolidación de las inversiones realizadas en el último periodo gubernamental.

El desarrollo de la actividad aseguradora está muy ligado al crecimiento económico. El volumen de primas registrado en el mercado asegurador panameño fue de 1.244 millones de dólares en 2013, lo que supone un aumento del 9,3% con respecto al volumen alcanzado en 2012. La industria de seguros en Panamá representa el 3,1% del PIB y el consumo de seguros per cápita es uno de los más altos de América Latina, alcanzando los 355 dólares por ciudadano, de los cuales el 50,7% corresponden a consumo en líneas de negocio de seguros patrimoniales. El volumen de primas registrado para los primeros seis meses de 2014 es de 655,7 millones de dólares, un 11,18% más que en el primer semestre de 2013. Los ramos de seguros personales en Panamá, representaron, en 2013, el 40% del volumen de primas suscritas y el resto corresponde a los seguros patrimoniales. Esto indica que de cara a futuro, el sector de seguros de Panamá seguirá creciendo con resultados positivos.

Obedeciendo a la necesidad de hacer frente al desarrollo reciente del mercado asegurador panameño, caracterizado por la oleada de fusiones y adquisiciones entre compañías, la llegada de compañías extranjeras, y la aparición de nuevos productos y formas de comercialización, en abril de 2012, se promulgó la Ley 12, que regula la actividad aseguradora en Panamá en sustitución de la Ley 59, que estuvo en vigencia por 16 años.

En cuanto a resultados técnicos, las utilidades netas, después de impuestos, fueron de 71 millones de dólares en comparación con los 91 millones alcanzados el año anterior, lo que representa una baja del 22%. En el ejercicio de la actividad en 2013, los activos solventaron los pasivos, resultando un índice de solvencia general de 1,70. Por lo que respecta a la siniestralidad fue de 48,4%, siendo preocupante para el ramo de Incendios y Autos quienes registran la siniestralidad más alta del mercado.

Frente a este escenario, en este estudio hemos querido presentar un análisis del mercado asegurador panameño desde distintos puntos de vista: regulación, economía, producción, resultados, inversiones, la estructura del mercado, comercialización, reaseguro y el comportamiento de las principales líneas de negocio.

Pese a que existe mucha información que no se reporta o que no se subdivide como hubiésemos querido encontrarla, o simplemente no son del dominio público o no se conmutan, se ha trabajado lo mejor posible con lo que arduamente se logró recopilar.

Partiendo de este punto, después de seleccionar, plasmar y analizar los datos del mercado de seguros de Panamá, hemos resaltado y desarrollado las oportunidades de mejora en el sector de seguros según diferentes aspectos del mercado, de la siguiente manera:

- Oportunidades de mejora derivadas del contexto económico del país
- Oportunidades de mejora en la estructura competitiva del mercado asegurador
- Oportunidades de mejora en los productos ofrecidos por el mercado y su comercialización
- Oportunidades de mejora en la tarificación
- Oportunidades de mejora en los canales de distribución
- Oportunidades de mejora en información y tecnología en donde se incluyen las plataformas de comunicación y el uso de nuevos dispositivos electrónicos
- Oportunidades de mejora en la gestión de operaciones
- Oportunidades de mejora en la capacitación del recurso humano en el sector.

El año actual y la perspectiva de cara al futuro, presenta desafíos constantes para el mercado de seguros de Panamá. Para hacer frente a éstos desafíos el mercado debe estar consciente de sus debilidades, de sus fortalezas y de las amenazas que trae consigo el crecimiento acelerado de la economía del país. La única manera de afrontar los cambios y de seguir creciendo de manera sostenible es atendiendo las brechas que existen y que van apareciendo en el mercado, en donde recaen las oportunidades de mejora.

Es evidente que no todas las compañías pueden apostar por todas las oportunidades de mejora presentadas en este estudio. Sin embargo, como futura línea de investigación y con base a este estudio, sería interesante, para las aseguradoras, para los canales de distribución y para los reaseguradores, la identificación y análisis individualizado de sus fortalezas y debilidades, para determinar qué oportunidades pueden explotar y de esta manera aportar al engrandecimiento del desarrollo del sector de seguros en Panamá y en América Latina consecuentemente.

## Referencias

ANTADILLAS, ÁLVARO; “Sector Inmobiliario Industrial En Panamá: ¿Burbuja o Crecimiento?”, Martes Financiero, Edición N.695, 13 de septiembre de 2011.

BERNAL A., RAUL; “Crecimiento del 11% en venta de automóviles”, Diario La Prensa, Sección Economía, Edición del 15 de enero del 2014.

DÍAZ, SHERLY; “Seguro de vivienda, ¿un lujo o una necesidad?”, Martes Financiero, Edición N.832, 1 de julio de 2014.

DÍAZ, SHERLY; “Agro e industria están regazados”, Martes Financiero, Edición N.807, 17 de diciembre de 2013.

FRANCESCHI, GINA; APADEA prevé aumento en precios de los seguros, Sala de Prensa APADEA, 14 de diciembre de 2013.

LUNA, MANUEL; Aseguradores encuentran dificultades para implementar nuevos esquemas de ventas, Capital Financiero, 23 de diciembre de 2013.

SANTANA, ÁLVARO; “Crecimiento económico, pero con desigualdad”, Martes Financiero, Edición N.806, 10 de diciembre de 2013.

POZZI, SANDRO; “El PIB de América Latina y Caribe afronta uno de los peores años de la década”, El País, 8 de octubre de 2013.

Asociación Panameña de Empresas Aseguradoras (APADEA). Información estadística a Abril 2014.

BANCO DE ESPAÑA. Boletín Económico, Informe de Economía Latinoamericana. Octubre 2013.

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL). Anuario Estadístico 2013.

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y El Caribe. Junio 2013.

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL). Estudio Económico de América Latina y El Caribe 2013.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI). Perspectivas económicas. Las Américas. Abril 2014.

FUNDACIÓN MAPFRE. El mercado de seguros español 2012..

FUNDACIÓN MAPFRE. El mercado de seguros latinoamericano 2012-2013.

GOBIERNO NACIONAL DE PANAMÁ. Plan Estratégico de Gobierno 2010-2014.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS DE PANAMÁ (MEF). Informe Económico Anual 2013. Enero 2014.

OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. Informe de Avances y Perspectivas 2014. 20 de mayo de 2014.

Acerca de la Superintendencia de seguros. 2010.  
<http://www.mici.gob.pa/detalle.php?cid=16&id=449>

“A pesar del pesimismo, América Latina puede utilizar el tipo de cambio para pilotear la desaceleración económica” Octubre 09, 2013  
<http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2013/10/09/latin-america-exchange-rate-devaluation-economic-slowdown>

Banco Mundial. Indicadores.  
<http://datos.bancomundial.org/indicador?display=graph>

Banco Mundial. Panamá. Migración y remesas.  
<http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1199807908806/Panama.pdf>

César Alberto Rivera, Sobre el nuevo régimen legal de seguros. 2012.  
<http://www.rbc.com.pa/ActualidadRBC/ActualidadRBC-2012Mayo14.html>

CEPALSTAT. Bases de Datos y Publicaciones Estadísticas  
[http://interwp.cepal.org/cepalstat/WEB\\_cepstat/estadisticasIndicadores.asp?idioma=e](http://interwp.cepal.org/cepalstat/WEB_cepstat/estadisticasIndicadores.asp?idioma=e)

Diccionario MAPFRE de Seguros.  
<http://www.mapfre.es/wdiccionario/general/diccionario-seguros.shtml>

Horst Agata, director general de GenRe. Reaseguro mundial en 2013 y 2014.  
<https://www.youtube.com/watch?v=hEubMjJHrx0>

INESE. MunichRE, mejor reaseguradora 2013 en América Latina.  
[http://www.inese.es/noticias/detalle\\_noticia/-/asset\\_publisher/Cy9o/content/munich-re-mejor-reaseguradora-en-2013-en-america-latina](http://www.inese.es/noticias/detalle_noticia/-/asset_publisher/Cy9o/content/munich-re-mejor-reaseguradora-en-2013-en-america-latina)

La Zona Libre de Colón.

<http://www.zonalibreinfo.com/zonalibreinfo.html>

Panamá: Perfil Nacional Económico

[http://interwp.cepal.org/cepalstat/WEB\\_cepalstat/Perfil\\_nacional\\_economico.asp?Pais=PNM&idioma=e](http://interwp.cepal.org/cepalstat/WEB_cepalstat/Perfil_nacional_economico.asp?Pais=PNM&idioma=e)

Panamá: Sólidas bases para el sector inmobiliario.

[http://www.oxfordbusinessgroup.com/economic\\_updates/panam%C3%A1-s%C3%B3lidas-bases-para-el-sector-inmobiliario](http://www.oxfordbusinessgroup.com/economic_updates/panam%C3%A1-s%C3%B3lidas-bases-para-el-sector-inmobiliario)

Pronóstico: Indicadores clave de la economía de Panamá

<http://www.panamaeconomyinsight.com.pa/economia.html>

Ranking 2013 de desempleo en América Latina. Enero 09, 2014

<http://www.infobae.com/2014/01/02/1534511-ranking-2013-desempleo-america-latina>

Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá. Informe de Resultados Técnicos por Ramo y Compañía al 31 de diciembre de 2013.

[http://superseguros.gob.pa/images/documentos/tecnico/2013/SSRP\\_-\\_RESULTADOS\\_TECNICOS\\_2013\\_T4.pdf](http://superseguros.gob.pa/images/documentos/tecnico/2013/SSRP_-_RESULTADOS_TECNICOS_2013_T4.pdf)

Sede de Empresas Multinacionales.

<http://www.sem.gob.pa/index.php>

**Decreto Ejecutivo No. 527 de 29 de noviembre de 2011**

"Por el cual se nombra a los miembros de la Junta Directiva de la Superintendencia del Mercado de Valores"

**Ley 12 de 3 de abril de 2012**

"Que regula la actividad de seguros y dicta otras actividades"

**Ley No. 3 de 29 de julio de 1996**

"Por la cual se establece un régimen de intereses preferenciales en ciertos préstamos hipotecarios."

**Ley No. 60 de 29 de julio de 1996**

"Por la cual se regulan las operaciones de las Aseguradoras Cautivas"

**Ley No. 63 de 19 de septiembre de 1996**

"Por la cual se regulan las operaciones de reaseguros y las de las empresas dedicadas a esta actividad".

**Ley No. 41 de 24 de agosto de 2007**

"Por medio de la cual se crea un régimen especial para el establecimiento y operación de Sedes de Empresas Multinacionales y la Comisión de Licencias de Sedes de Empresas Multinacionales y dicta otras disposiciones."





## SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS Y REASEGUROS DE PANAMÁ

### Anexo I

Cuadro 01. COMPARATIVO DE PRIMAS SUSCRITAS DE SEGURO DIRECTO Y SINIESTROS BRUTOS INCURRIDOS EN PANAMÁ SEGÚN RAMO  
ACUMULADO DICIEMBRE 2013 (cifras en balboas)

Ramos de Seguros	PRIMAS		VARIACIÓN PORCENTUAL	SINIESTROS		VARIACIÓN PORCENTUAL
	ACUMULADO 2013	ACUMULADO 2012		ACUMULADO 2013	ACUMULADO 2012	
<b>1. Seguro Individual</b>						
- Vida: Primer año	30,884,560.69	26,849,870.08	15.03%	2,369,567.29	2,947,664.08	-19.61%
- Renovación	100,075,130.10	92,901,904.24	7.72%	23,420,806.15	21,270,043.66	10.11%
<b>2. Accidentes Personales</b>	18,006,894.80	16,275,012.74	10.64%	6,126,940.19	2,836,157.53	116.03%
<b>3. Salud</b>	200,268,667.94	181,284,610.99	10.47%	128,361,277.14	118,408,369.32	8.41%
<b>4. Colectivo de Vida</b>	148,747,257.34	135,730,466.10	9.59%	46,196,339.49	46,836,635.55	-1.37%
<b>5. Incendio y Líneas Aliadas</b>	112,367,218.60	96,988,106.03	15.90%	116,114,497.02	82,313,935.78	41.06%
<b>6. Multirisgo</b>						
- Residencial	3,049,276.75	2,784,142.64	9.52%	1,212,939.34	1,087,167.54	11.57%
- Comercial e Industrial	6,869,029.03	7,087,106.41	-3.08%	3,299,793.90	2,766,628.48	19.27%
<b>7. Transporte de Carga</b>	26,662,184.38	27,299,764.88	-2.34%	10,537,782.21	8,143,722.53	29.40%
<b>8. Casco</b>						
- Marítimo	7,097,269.57	6,982,131.25	1.65%	(743,070.61)	4,096,150.70	-116.14%
- Avión	18,063,128.07	16,544,906.56	9.30%	2,513,048.62	3,088,148.57	-18.62%
<b>9. Automóvil</b>	213,370,799.25	199,133,925.21	7.15%	124,683,885.67	112,647,706.03	10.69%
<b>10. Ramos Técnicos</b>	39,186,427.89	33,353,863.15	17.49%	14,831,217.73	69,591,553.13	-78.69%
<b>11. Responsabilidad Civil</b>	73,105,452.29	66,828,526.85	9.39%	12,338,469.96	6,235,317.41	97.88%
<b>12. Robo</b>						
- Robo	6,740,187.30	5,886,537.82	14.50%	2,092,888.58	1,437,480.93	45.59%
- Fidelidad y DDD	7,894,216.23	5,063,671.92	55.90%	(937,422.99)	1,538,308.37	-161.14%
- Bancaria ( BBB )	3,848,366.14	3,413,433.12	12.74%	883,778.21	1,033,689.64	-14.50%
<b>13. Fianzas</b>	116,866,522.34	102,246,504.78	14.30%	13,955,675.10	8,006,052.81	74.31%
<b>14. Otros</b>	111,308,537.56	112,001,295.58	-0.62%	36,116,588.90	26,775,830.24	34.90%
<b>TOTALES</b>	<b>1,244,451,116.27</b>	<b>1,138,635,820.34</b>	<b>9.29%</b>	<b>543,385,001.81</b>	<b>521,053,562.32</b>	<b>4.29%</b>



**SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS Y REASEGUROS DE PANAMÁ**

**Anexo II**

Cuadro 01. COMPARATIVO DE PRIMAS SUSCRITAS DE SEGURO DIRECTO Y SINIESTROS BRUTOS INCURRIDOS EN PANAMÁ SEGUN RAMO  
ACUMULADO JUNIO 2014 (cifras en balboas)

Ramos de Seguros	PRIMAS			SINIESTROS			
	ACUMULADO 2014	ACUMULADO 2013	VARIACION	ACUMULADO 2014	ACUMULADO 2013	VARIACION	
			ABSOLUTA			ABSOLUTA	PORCENTUAL
1. Seguro Individual	13,102,353.10	14,537,422.74	(1,435,069.64)	760,331.83	1,650,420.14	(1,090,088.31)	-58.91%
- Vida: Primer año	53,052,348.99	47,616,226.67	5,436,122.32	15,020,335.81	11,018,146.98	4,002,188.83	36.32%
- Renovación	10,494,334.38	12,316,780.27	(1,822,445.89)	1,920,655.64	3,930,476.13	(2,009,820.49)	-51.13%
2. Accidentes Personales	108,346,975.30	94,680,680.65	13,666,294.65	70,929,618.39	62,079,652.19	8,849,966.20	14.26%
3. Salud	75,105,247.06	72,267,461.09	2,837,785.97	25,466,640.58	25,059,491.34	407,149.24	1.62%
4. Colectivo de Vida	57,610,737.15	50,453,031.57	7,157,705.58	28,914,796.77	37,246,548.92	(8,331,752.15)	-22.37%
5. Incendio y Líneas Aliadas	1,610,446.13	1,541,364.75	69,081.38	1,424,256.68	708,816.28	714,440.40	100.65%
6. Multirisgo	2,491,192.52	3,049,750.93	(558,558.41)	887,176.79	2,179,854.60	(1,292,677.81)	-58.30%
- Residencial	14,864,949.13	13,652,520.77	1,212,428.36	4,346,775.37	5,316,515.40	(969,740.03)	-18.24%
- Comercial e Industrial	3,061,968.58	3,503,265.50	(441,296.92)	798,071.18	(1,306,654.37)	2,104,926.55	-161.07%
7. Transporte de Carga	10,698,046.50	10,395,165.77	302,880.73	14,342,015.47	3,046,161.64	11,295,253.83	370.73%
8. Casco	112,007,555.37	102,426,604.57	9,580,950.80	69,236,241.37	61,376,801.07	7,859,440.30	12.81%
- Marítimo	27,295,356.86	18,416,100.58	8,879,256.28	5,386,051.63	12,068,680.15	(6,682,628.52)	-55.37%
- Avión	34,776,114.24	30,450,770.74	4,325,343.50	2,553,633.36	8,004,472.41	(5,450,839.05)	-68.10%
9. Automóvil	2,679,456.18	3,886,349.01	(1,206,892.83)	1,139,171.71	941,517.17	197,654.54	20.99%
10. Ramos Técnicos	5,333,191.99	924,750.43	4,408,441.56	368,738.05	(2,394,420.38)	2,763,158.43	-115.40%
11. Responsabilidad Civil	1,155,281.57	1,643,071.74	(487,790.17)	(495,032.68)	605,938.59	(1,101,431.27)	-168.90%
12. Robo	53,963,977.91	45,691,223.53	8,272,754.38	4,301,133.79	8,506,059.08	(4,204,925.29)	-49.43%
- Fidelity y DDD	68,108,540.52	62,314,889.24	5,793,651.28	12,846,047.00	18,547,430.43	(5,701,383.43)	-30.74%
- Bancaria (BBB)	655,718,073.48	589,769,400.55	65,948,672.93	260,236,859.73	258,786,767.77	1,450,090.96	0.56%
13. Fianzas							
14. Otros							
<b>TOTALES</b>							

Fuente: Información obtenida de Aseguradoras



## SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS Y REASEGUROS DE PANAMÁ

### INFORME TRIMESTRAL DE RESULTADOS TÉCNICOS, POR RAMO

CONSOLIDADO IV TRIMESTRE DE 2013  
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
	TOTALES	PRIMAS RETENIDAS	PRIMAS DEVENGADAS	COSTO ADQUISICIÓN	COMISIONES CORREDORES	SINIESTROS INCURRIDOS	RESCATES Y DIVIDENDOS	GASTOS ADMINISTRACIÓN	RESULTADO TÉCNICO
VIDA INDIVIDUAL	130,420,845	106,126,854	93,230,803	3,622,884	24,701,573	14,817,546	58,125,680	17,243,675	(25,280,554)
ACCIDENTES PERSONALES	18,892,042	16,715,225	16,717,510	438,202	5,239,730	3,821,380	0	3,464,421	3,753,777
SALUD	208,738,961	175,404,543	171,265,710	178,506	19,595,365	119,529,960	389,124	27,031,459	4,541,298
COLECTIVO DE VIDA	164,273,933	107,896,618	108,114,931	4,140,959	11,855,507	41,546,287	1,982,649	18,742,135	29,847,395
INCENDIO Y MULTIRIESGO	126,037,733	43,415,780	41,074,405	1,654,910	19,994,192	17,746,222	0	14,317,733	(12,638,651)
TRANSPORTE	27,006,951	14,099,347	14,315,908	(648,522)	3,071,781	4,540,186	0	4,991,815	2,360,649
CASCO	24,477,397	3,624,998	3,696,924	(570,281)	755,668	1,011,176	0	1,329,702	1,170,640
AUTOMÓVIL	230,426,675	198,057,968	192,902,998	5,005,570	46,835,112	116,019,354	0	37,903,787	(12,880,825)
RAMOS TÉCNICOS	70,327,024	11,378,463	11,152,123	(5,869,344)	4,727,872	5,367,379	0	4,824,678	2,101,539
DIVERSOS	180,679,945	28,985,045	29,414,892	(4,140,609)	5,730,075	13,333,715	0	11,934,804	2,556,906
FIANZAS	133,442,086	25,491,199	24,498,475	(18,476,353)	8,770,373	3,927,621	69	15,278,709	14,898,055
<b>TOTAL</b>	<b>1,514,723,591</b>	<b>731,198,640</b>	<b>706,384,679</b>	<b>(14,864,959)</b>	<b>151,277,247</b>	<b>341,669,626</b>	<b>60,497,522</b>	<b>157,062,917</b>	<b>10,559,228</b>

#### GLOSARIO DE TÉRMINOS

- A** PRIMAS TOTALES = Primas Suscritas + Reaseguro Asumido
- B** PRIMAS RETENIDAS = Primas Totales - reaseguro cesado
- C** PRIMAS DEVENGADAS = Primas netas +/- variación de Reserva de Primas no devengadas. Para Vida Individual, se agregará en la Prima Devengada, los intereses abonados a la Reserva Matemática
- D** COSTO ADQUISICIÓN = Gastos de adquisición sin incluir la comisión de los corredores + exceso de pólizas + impuestos sobre primas + comisión por reaseguro asumido - comisiones recibidas por reaseguro cesado
- E** COMISIONES A CORREDORES: comisión correspondiente al corredor de seguros persona natural o jurídica cuyo porcentaje forma parte de la prima
- F** SINIESTROS INCURRIDOS = Siniestros Pagados + siniestros por reaseguros asumidos - salvamentos y recuperos - siniestros recuperados de reaseguros +/- variación de reservas de siniestros en trámite por retención
- G** RESCATES Y DIVIDENDOS = Rescates y dividendos pagados a asegurados bajo póliza de Vida y otros ramos
- H** GASTOS DE ADMINISTRACIÓN = gastos de administración imputables al ramo
- I** RESULTADO TÉCNICO = Primas devengadas - Costo Adquisición - Comisiones de Corredores - Siniestros incurridos - Reservas Desviación - Rescates y Dividendos - gastos de Administración

## Anexo IV



SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS Y REASEGUROS DE PANAMÁ

**Cuadro 01. RANKING DE ASEGURADORAS POR PRIMAS SUSCRITAS EN PANAMÁ  
ACUMULADO AL MES DE DICIEMBRE 2013**

POSICIÓN		COMPAÑÍAS DE SEGUROS	TOTAL	
MES ACTUAL	MES ANTERIOR		PRIMAS SUSCRITAS (EN BALBOAS)	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO
1	2	ASSA, Compañía de Seguros, S.A.	207,297,959.01	16.66%
2	1	Compañía Internacional de Seguros, S.A.	203,214,070.18	16.33%
3	3	Mapfre Panamá, S.A.	165,021,270.25	13.26%
4	4	Assicurazioni Generali, S.p.A.	106,646,261.24	8.57%
5	5	Pan American Life Insurance de Panamá, S.A.	83,606,099.67	6.72%
6	6	Aseguradora Ancón, S.A.	70,375,275.23	5.66%
7	7	Seguros Banistmo, S.A.	53,170,732.34	4.27%
8	8	Seguros Suramericana, S.A.	49,976,144.96	4.02%
9	9	Nacional de Seguros de Panamá y Centroamérica	40,928,337.86	3.29%
10	11	Banesco Seguros, S.A.	33,525,071.29	2.69%
11	10	AIG Seguros Panamá, S.A.	32,683,670.60	2.63%
12	12	Empresa General de Seguros, S.A.	27,336,233.21	2.20%
13	14	Worldwide Medical Assurance Corporation	21,264,806.86	1.71%
14	13	Seguros Fedpa, S.A.	20,557,520.90	1.65%
15	17	Seguros Constitución, S.A.	17,863,639.84	1.44%
16	18	Acerta Compañía de Seguros, S.A.	17,395,284.92	1.40%
17	16	Aseguradora Global, S.A.	16,178,119.99	1.30%
18	15	Óptima Compañía de Seguros, S.A.	16,100,738.24	1.29%
19	19	Aliado Seguros, S.A.	11,712,581.29	0.94%
20	20	Del Istmo Assurance, Corp.	10,005,357.03	0.80%
21	21	La Floresta de Seguros y Vida, S.A.	7,361,386.78	0.59%
22	24	Multibank Seguros, S.A.	6,372,554.22	0.51%
23	22	Pan American Life Insurance Company	6,237,943.93	0.50%
24	23	Seguros BBA Corp.	6,168,913.07	0.50%
25	25	ACE Seguros, S.A.	5,416,290.27	0.44%
26	26	Sagicor Panamá, S.A.	3,847,479.76	0.31%
27	27	Medisalud, S.A.	1,919,503.37	0.15%
28	28	Eastern Pacific Insurance Co.	1,143,878.59	0.09%
29	29	Seguros Confianza, S.A.	963,571.91	0.08%
30	30	Vivir Compañía de Seguros, S.A.	128,122.23	0.01%
31	31	La Regional de Seguros, S.A.	32,297.23	0.00%
<b>TOTAL</b>			<b>1,244,451,116.27</b>	<b>100%</b>

NOTA: Color verde indica que subieron de posición y color rojo indica que bajaron de posición con respecto al mes anterior

Fuente: Información obtenida de Aseguradoras

# Anexo V

## SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS Y REASEGUROS DE PANAMÁ

Idio 01. PRIMAS SUSCRITAS DE SEGURO DIRECTO DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS CON PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO POR RAMOS UNULADO AL MES DE DICIEMBRE 2013

COMPAÑÍA	RAMOS																													
	TOTAL	%	Seguro Individual	%	Accidentes Personales	%	Salud	%	Colectivo de Vida	%	Incesario	%	Multigrupos	%	Transporte	%	Casco	%	Autos/veh	%	Remas Titulares	%	Resp Civil	%	Robo	%	Fianzas	%	Otros	%
SEGUROS S.A.	54112927	0.4%	0.00	0.00%	22867.71	0.02%	0.00	0.00%	603867.01	0.1%	2257533.25	0.1%	5157930.00	0.4%	31539376	0.03%	0.00	0.00%	481.72	0.00%	468773.72	0.0%	15362039.91	0.1%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
STA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	173852842	1.6%	328797.23	0.03%	343874.44	0.03%	2832480.63	0.21%	182593.30	0.01%	2343699.44	0.1%	146000.19	0.01%	407833.54	0.03%	850196.26	0.07%	438235.54	0.04%	1727134.88	0.1%	158174.40	0.01%	1037148.88	0.08%	1288304.24	0.1%	0.00	0.00%
SEGURO PANAMA	326830700	2.9%	0.00	0.00%	1546448.06	0.2%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	3154684.02	0.2%	174237.22	0.04%	1019474.39	0.08%	410703.26	0.03%	3154200.17	0.2%	5182494.14	0.4%	6089137.76	0.05%	3682233.66	0.3%	7041910.44	0.6%	728743.81	0.07%
DO SEGUROS S.A.	117258128	0.9%	0.00	0.00%	91105.41	0.00%	0.00	0.00%	783742.20	0.06%	49377.53	0.04%	18450.14	0.00%	89707.52	0.06%	84866.21	0.01%	1080786.39	0.08%	145352.47	0.01%	108465.13	0.01%	1832.44	0.00%	827387.96	0.6%	96250.17	0.00%
SHARDORA ANONIA S.A.	703782723	5.6%	482725.88	0.04%	22687.28	0.02%	11388143.35	0.81%	2501184.85	0.2%	7213813.32	0.5%	357473.80	0.03%	1443796.12	0.1%	383897.70	0.03%	1765888.81	1.4%	241605.86	0.02%	1833315.77	0.1%	181303.39	0.01%	23514537.80	1.8%	103808.29	0.08%
SHARDORA GLOBAL S.A.	161781189	1.3%	0.00	0.00%	10795.45	0.00%	0.00	0.00%	6953776.30	0.5%	710874.66	0.05%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	3418628.83	0.2%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	1381878.04	0.1%	3168205.01	0.3%
L COMPAÑIA DE SEGUROS	207273591	1.6%	20392265.35	1.6%	176517.27	0.1%	28952265.51	2.2%	24256033.88	1.9%	2791045.96	2.2%	86643.05	0.00%	518677.72	0.4%	955077.63	0.7%	2646848.81	2.0%	979357.31	0.7%	801951.50	0.6%	2411242.58	1.9%	1742573.58	1.4%	2019387.96	1.6%
COMPAÑIA GENERALI S.P.A.	1664682124	8.7%	2180331.10	1.7%	4845876.72	0.3%	9355874.51	0.7%	9845788.27	0.8%	13151108.11	1.0%	2800142.50	0.2%	2186171.88	0.2%	2140684.24	0.1%	2738881.31	2.2%	7124883.05	5.5%	248132.60	0.02%	1129741.18	0.09%	248132.60	0.02%	1241378.94	0.1%
ISCO SEGUROS S.A.	333267129	2.6%	532138.30	0.4%	47515.25	0.00%	584743.76	0.05%	2485790.84	0.2%	2760743.55	0.2%	1583897.05	0.1%	777228.45	0.06%	465372.33	0.04%	4260741.36	0.3%	3184896.36	2.5%	151831.26	0.01%	4382035.03	0.3%	3589987.21	0.3%	0.00	0.00%
PANÁ INTERNACIONAL DE SEGUROS S.A.	202476718	1.6%	1837943.10	1.4%	2300300.81	1.8%	3634763.29	2.8%	22104433.03	1.6%	20725692.39	1.6%	31222.27	0.00%	508351.51	0.4%	878538.88	0.5%	2716888.87	2.1%	4241713.78	3.3%	1028505.69	0.8%	162737.27	0.1%	11688619.44	0.9%	3035236.65	2.4%
BTMO ASSURANCE CORP.	100853703	0.8%	0.00	0.00%	12548.87	0.00%	0.00	0.00%	1223.52	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	68884.23	0.0%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
BTMO PACIFIC INSURANCE COMPANY	114328759	0.9%	319285.32	0.03%	7802.87	0.00%	889375.29	0.08%	0.00	0.00%	6693.30	0.00%	67163.30	0.01%	37200.52	0.00%	0.00	0.00%	628185.64	0.5%	6818.81	0.00%	8874.86	0.00%	1800.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
SEA GENERAL DE SEGUROS S.A.	273382321	2.2%	0.00	0.00%	18427.27	0.00%	0.00	0.00%	1231103.48	1.0%	3189200.28	0.3%	66889.80	0.01%	37271.74	0.03%	49331.36	0.00%	2328607.29	1.8%	167164.85	0.1%	504754.87	0.4%	879337.01	0.7%	167168.07	0.1%	3003869.37	0.3%
LORESTA DE SEGUROS Y VIDA	738138878	5.6%	86175.84	0.01%	25414.74	0.00%	2378894.17	0.2%	258132.36	0.02%	1984824.39	1.5%	105028.36	0.01%	328523.53	0.03%	6881.42	0.00%	1889119.39	1.4%	243038.48	0.2%	888883.10	0.6%	200.00	0.00%	1284862.70	0.1%	230175.80	0.2%
ECONAL DE SEGUROS S.A.	3239723	0.0%	0.00	0.00%	302.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	7443.74	0.00%	4347.15	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	20204.34	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
PRE PANAMA S.A.	160217025	1.3%	2019372.35	1.6%	0.00	0.00%	3437568.94	2.7%	1987489.87	1.6%	7164302.82	0.6%	0.00	0.00%	3372138.45	0.2%	3146302.22	2.3%	3126888.12	2.3%	0.00	0.00%	4087818.27	0.4%	304567.05	0.2%	840387.71	0.7%	30324403.87	2.4%
BALDO S.A.	19189337	0.1%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	1918933.37	1.5%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
IBANK SEGUROS S.A.	63725442	0.5%	317.04	0.00%	5258.36	0.00%	0.00	0.00%	3912884.97	0.3%	455599.27	0.4%	1541.52	0.00%	1334.36	0.00%	137719.96	0.01%	919223.02	0.7%	86342.80	0.1%	26712.09	0.00%	22397.45	0.00%	227207.2	0.02%	63818.15	0.05%
MA COMPAÑIA DE SEGUROS	403833736	3.2%	765443.76	0.06%	148883.71	0.01%	0.00	0.00%	428483.37	0.03%	2487191.84	0.2%	0.00	0.00%	2471.88	0.00%	789123	0.00%	4489338.88	3.4%	0.00	0.00%	14488308.69	1.1%	419739.27	0.3%	4310502.09	1.5%	0.00	0.00%
AMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY	62374433	0.5%	6237443.30	0.5%	65.25	0.00%	0.00	0.00%	88888.84	0.07%	200038.28	0.1%	83299.35	0.1%	586542.88	0.4%	298000.87	0.2%	3387282.48	2.7%	462109.17	0.4%	5120806.09	0.4%	334881.42	0.3%	773347.87	0.6%	1344082.74	0.1%
AMERICAN LIFE INSURANCE DE PANAMA	830668887	6.7%	1924284.34	1.5%	2314704.31	1.9%	4534384.52	3.6%	1604568.30	1.2%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
COR PANAMA S.A.	38474776	0.3%	428699.43	0.03%	73145.12	0.01%	2888484.11	2.2%	448180.10	0.04%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
ROS BANSTMO S.A.	531707324	4.7%	456604.76	0.3%	1232840.82	0.9%	1298187.19	1.0%	1810581.86	1.4%	710652.15	0.6%	1465181.35	0.1%	272814.88	0.2%	1343304.53	1.0%	528504.33	0.4%	334584.24	0.3%	2131538.13	0.1%	289184.09	0.2%	164080.21	0.1%	0.00	0.00%
ROS BISA CORP.	61881937	0.5%	34828.46	0.00%	82848.14	0.01%	62871.32	0.01%	127789.24	0.01%	388803.92	0.3%	4808.45	0.00%	328168.22	0.03%	328168.22	0.03%	2100330.14	1.7%	880754.45	0.6%	187781.90	0.1%	18048.88	0.00%	1685244.81	0.1%	0.00	0.00%
ROS COMPANIA S.A.	9851791	0.8%	870.15	0.00%	14262.02	0.00%	0.00	0.00%	37467.87	0.02%	24789.43	0.02%	18882.22	0.00%	0.00	0.00%	2233.00	0.00%	301008.78	0.2%	47180.88	0.02%	28321.90	0.02%	7482.50	0.00%	197886.93	0.2%	1281.20	0.00%
ROS CONSTITUCION S.A.	178838384	1.4%	216629.34	0.02%	26785.52	0.00%	5887.86	0.00%	116787.87	0.01%	0.00	0.00%	53808.19	0.00%	8308.18	0.00%	68622.18	0.05%	317881.59	0.2%	124588.42	0.1%	213788.60	0.1%	191547.73	0.2%	5688249.23	0.4%	2422843.48	0.1%
ROS FERPA S.A. (PROFESA)	265872039	1.9%	20283.35	0.00%	1022432.32	0.8%	28411.13	0.00%	3397388.80	0.3%	238474.17	0.02%	50143.82	0.00%	118589.87	0.1%	1303.26	0.00%	1422219.99	1.1%	5387.17	0.00%	122884.25	0.02%	290442.93	0.2%	189284.34	0.1%	364.2	0.00%
ROS SUPERMORAM S.A.	48974448	4.2%	1202785.19	0.9%	60629.25	0.0%	0.00	0.00%	1565879.30	1.2%	3411388.20	0.4%	1519802.36	0.1%	2283077.33	0.1%	5688.14	0.00%	1928779.145	1.5%	280800.74	0.2%	1186110.33	0.09%	134422.42	0.1%	213333.09	0.1%	173198.89	0.1%
COMPANIA DE SEGUROS S.A.	1281223	0.01%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	58534.96	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
LUNDFE MEDICAL ASSURANCE LTD. CORPORATION	212448886	1.7%	937383.32	0.8%	21304.81	0.00%	20100318.92	1.6%	206300.21	0.02%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
TOTAL	12444511827	100.0%	130898880.79	1.0%	1006884.80	0.01%	200286867.34	1.6%	148474237.34	1.1%	112387218.00	0.9%	918303.78	0.01%	26482184.48	0.2%	25100397.84	0.2%	21330799.25	0.2%	38186427.89	0.3%	751064632.29	5.9%	16482788.87	0.1%	116864232.34	0.9%	111308437.86	0.9%



## **Sobre el Autor**

### **Gabriella Fernández Andrade**

Nacida en Panamá el 8 de agosto de 1989.

Graduada de Ingeniero Industrial de la Universidad Católica Santa María La Antigua de Panamá en 2012. Máster en International Management de EADA, Barcelona, en 2013.

Empecé mi relación con el sector asegurador desde pequeña en la agencia de corretaje de mi familia, establecida en 1981 por mi abuelo Jorge Andrade. Realice una práctica en Generali Panamá por tres meses en el departamento de suscripción realizando inspecciones de seguridad en fábricas y bodegas. En el último año, estuve en el departamento de siniestros de Ferrer & Ojeda.



**COLECCIÓN “CUADERNOS DE DIRECCIÓN ASEGURADORA”**  
Master en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras  
Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Barcelona

**PUBLICACIONES**

- 1.- Francisco Abián Rodríguez: “Modelo Global de un Servicio de Prestaciones Vida y su interrelación con Suscripción” 2005/2006
- 2.- Erika Johanna Aguilar Olaya: “Gobierno Corporativo en las Mutualidades de Seguros” 2005/2006
- 3.- Alex Aguyé Casademunt: “La Entidad Multicanal. Elementos clave para la implantación de la Estrategia Multicanal en una entidad aseguradora” 2009/2010
- 4.- José María Alonso-Rodríguez Piedra: “Creación de una plataforma de servicios de siniestros orientada al cliente” 2007/2008
- 5.- Jorge Alvez Jiménez: “innovación y excelencia en retención de clientes” 2009/2010
- 6.- Anna Aragonés Palom: “El Cuadro de Mando Integral en el Entorno de los seguros Multirriesgo” 2008/2009
- 7.- Maribel Avila Ostos: “La tele-suscripción de Riesgos en los Seguros de Vida” 2009/20010
- 8.- Mercé Bascompte Riquelme: “El Seguro de Hogar en España. Análisis y tendencias” 2005/2006
- 9.- Aurelio Beltrán Cortés: “Bancaseguros. Canal Estratégico de crecimiento del sector asegurador” 2010/2011
- 10.- Manuel Blanco Alpuente: “Delimitación temporal de cobertura en el seguro de responsabilidad civil. Las cláusulas claims made” 2008/2009
- 11.- Eduard Blanxart Raventós: “El Gobierno Corporativo y el Seguro D & O” 2004/2005
- 12.- Rubén Bousó López: “El Sector Industrial en España y su respuesta aseguradora: el Multirriesgo Industrial. Protección de la empresa frente a las grandes pérdidas patrimoniales” 2006/2007
- 13.- Kevin van den Boom: “El Mercado Reasegurador (Cedentes, Brokers y Reaseguradores). Nuevas Tendencias y Retos Futuros” 2008/2009
- 14.- Laia Bruno Sazatornil: “L’ètica i la rentabilitat en les companyies asseguradores. Proposta de codi deontològic” 2004/2005
- 15.- María Dolores Caldés Llopis: “Centro Integral de Operaciones Vida” 2007/2008
- 16.- Adolfo Calvo Llorca: “Instrumentos legales para el recobro en el marco del seguro de crédito” 2010/2011
- 17.- Ferran Camprubí Baiges: “La gestión de las inversiones en las entidades aseguradoras. Selección de inversiones” 2010/2011
- 18.- Joan Antoni Carbonell Aregall: “La Gestió Internacional de Sinistres d’Automòbil amb Resultat de Dany Materials” 2003-2004
- 19.- Susana Carmona Llevadot: “Viabilidad de la creación de un sistema de Obra Social en una entidad aseguradora” 2007/2008

- 20.- Sergi Casas del Alcazar: "El PPlan de Contingencias en la Empresa de Seguros" 2010/2011
- 21.- Francisco Javier Cortés Martínez: "Análisis Global del Seguro de Decesos" 2003-2004
- 22.- María Carmen Ceña Nogué: "El Seguro de Comunidades y su Gestión" 2009/2010
- 23.- Jordi Cots Paltor: "Control Interno. El auto-control en los Centros de Siniestros de Automóviles" 2007/2008
- 24.- Montserrat Cunillé Salgado: "Los riesgos operacionales en las Entidades Aseguradoras" 2003-2004
- 25.- Ricard Doménech Pagés: "La realidad 2.0. La percepción del cliente, más importante que nunca" 2010/2011
- 26.- Luis Domínguez Martínez: "Formas alternativas para la Cobertura de Riesgos" 2003-2004
- 27.- Marta Escudero Cutal: "Solvencia II. Aplicación práctica en una entidad de Vida" 2007/2008
- 28.- Salvador Esteve Casablanca: "La Dirección de Reaseguro. Manual de Reaseguro" 2005/2006
- 29.- Alvaro de Falguera Gaminde: "Plan Estratégico de una Correduría de Seguros Náuticos" 2004/2005
- 30.- Isabel M<sup>a</sup> Fernández García: "Nuevos aires para las Rentas Vitalicias" 2006/2007
- 31.- Eduard Fillet Catarina: "Contratación y Gestión de un Programa Internacional de Seguros" 2009/2010
- 32.- Pablo Follana Murcia: "Métodos de Valoración de una Compañía de Seguros. Modelos Financieros de Proyección y Valoración consistentes" 2004/2005
- 33.- Juan Fuentes Jassé: "El fraude en el seguro del Automóvil" 2007/2008
- 34.- Xavier Gabarró Navarro: "El Seguro de Protección Jurídica. Una oportunidad de Negocio" 2009/2010
- 35.- Josep María Galcerá Gombau: "La Responsabilidad Civil del Automóvil y el Daño Corporal. La gestión de siniestros. Adaptación a los cambios legislativos y propuestas de futuro" 2003-2004
- 36.- Luisa García Martínez: "El Carácter tuitivo de la LCS y los sistemas de Defensa del Asegurado. Perspectiva de un Operador de Banca Seguros" 2006/2007
- 37.- Fernando García Giralt: "Control de Gestión en las Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 38.- Jordi García-Muret Ubis: "Dirección de la Sucursal. D. A. F. O." 2006/2007
- 39.- David Giménez Rodríguez: "El seguro de Crédito: Evolución y sus Canales de Distribución" 2008/2009
- 40.- Juan Antonio González Arriete: "Línea de Descuento Asegurada" 2007/2008
- 41.- Miquel Gotés Grau: "Assegurances Agràries a BancaSeguros. Potencial i Sistema de Comercialització" 2010/2011
- 42.- Jesús Gracia León: "Los Centros de Siniestros de Seguros Generales. De Centros Operativos a Centros Resolutivos. De la optimización de recursos a la calidad de servicio" 2006/2007
- 43.- José Antonio Guerra Díez: "Creación de unas Tablas de Mortalidad Dinámicas" 2007/2008

- 44.- Santiago Guerrero Caballero: "La politización de las pensiones en España" 2010/2011
- 45.- Francisco J. Herencia Conde: "El Seguro de Dependencia. Estudio comparativo a nivel internacional y posibilidades de desarrollo en España" 2006/2007
- 46.- Francisco Javier Herrera Ruiz: "Selección de riesgos en el seguro de Salud" 2009/2010
- 47.- Alicia Hoya Hernández: "Impacto del cambio climático en el reaseguro" 2008/2009
- 48.- Jordi Jiménez Baena: "Creación de una Red de Agentes Exclusivos" 2007/2008
- 49.- Oriol Jorba Cartoixà: "La oportunidad aseguradora en el sector de las energías renovables" 2008/2009
- 50.- Anna Juncá Puig: "Una nueva metodología de fidelización en el sector asegurador" 2003/2004
- 51.- Ignacio Lacalle Goría: "El artículo 38 Ley Contrato de Seguro en la Gestión de Siniestros. El procedimiento de peritos" 2004/2005
- 52.- M<sup>a</sup> Carmen Lara Ortíz: "Solvencia II. Riesgo de ALM en Vida" 2003/2004
- 53.- Haydée Noemí Lara Téllez: "El nuevo sistema de Pensiones en México" 2004/2005
- 54.- Marta Leiva Costa: "La reforma de pensiones públicas y el impacto que esta modificación supone en la previsión social" 2010/2011
- 55.- Victoria León Rodríguez: "Problemática del aseguramiento de los Jóvenes en la política comercial de las aseguradoras" 2010/2011
- 56.- Pilar Lindín Soriano: "Gestión eficiente de pólizas colectivas de vida" 2003/2004
- 57.- Víctor Lombardero Guarner: "La Dirección Económico Financiera en el Sector Asegurador" 2010/2011
- 58.- Maite López Aladros: "Análisis de los Comercios en España. Composición, Evolución y Oportunidades de negocio para el mercado asegurador" 2008/2009
- 59.- Josep March Arranz: "Los Riesgos Personales de Autónomos y Trabajadores por cuenta propia. Una visión de la oferta aseguradora" 2005/2006
- 60.- Miquel Maresch Camprubí: "Necesidades de organización en las estructuras de distribución por mediadores" 2010/2011
- 61.- José Luis Marín de Alcaraz: "El seguro de impago de alquiler de viviendas" 2007/2008
- 62.- Miguel Ángel Martínez Boix: "Creatividad, innovación y tecnología en la empresa de seguros" 2005/2006
- 63.- Susana Martínez Corveira: "Propuesta de Reforma del Baremo de Autos" 2009/2010
- 64.- Inmaculada Martínez Lozano: "La Tributación en el mundo del seguro" 2008/2009
- 65.- Dolors Melero Montero: "Distribución en bancaseguros: Actuación en productos de empresas y gerencia de riesgos" 2008/2009
- 66.- Josep Mena Font: "La Internalización de la Empresa Española" 2009/2010
- 67.- Angela Milla Molina: "La Gestión de la Previsión Social Complementaria en las Compañías de Seguros. Hacia un nuevo modelo de Gestión" 2004/2005

- 68.- Montserrat Montull Rossón: "Control de entidades aseguradoras" 2004/2005
- 69.- Eugenio Morales González: "Oferta de licuación de patrimonio inmobiliario en España" 2007/2008
- 70.- Lluís Morales Navarro: "Plan de Marketing. División de Bancaseguros" 2003/2004
- 71.- Sonia Moya Fernández: "Creación de un seguro de vida. El éxito de su diseño" 2006/2007
- 72.- Rocio Moya Morón: "Creación y desarrollo de nuevos Modelos de Facturación Electrónica en el Seguro de Salud y ampliación de los modelos existentes" 2008/2009
- 73.- María Eugenia Muguerza Goya: "Bancaseguros. La comercialización de Productos de Seguros No Vida a través de redes bancarias" 2005/2006
- 74.- Ana Isabel Mullor Cabo: "Impacto del Envejecimiento en el Seguro" 2003/2004
- 75.- Estefanía Nicolás Ramos: "Programas Multinacionales de Seguros" 2003/2004
- 76.- Santiago de la Nogal Mesa: "Control interno en las Entidades Aseguradoras" 2005/2006
- 77.- Antonio Nolasco Gutiérrez: "Venta Cruzada. Mediación de Seguros de Riesgo en la Entidad Financiera" 2006/2007
- 78.- Francesc Ocaña Herrera: "Bonus-Malus en seguros de asistencia sanitaria" 2006/2007
- 79.- Antonio Olmos Francino: "El Cuadro de Mando Integral: Perspectiva Presente y Futura" 2004/2005
- 80.- Luis Palacios García: "El Contrato de Prestación de Servicios Logísticos y la Gerencia de Riesgos en Operadores Logísticos" 2004/2005
- 81.- Jaume Paris Martínez: "Segmento Discapacitados. Una oportunidad de Negocio" 2009/2010
- 82.- Martín Pascual San Martín: "El incremento de la Longevidad y sus efectos colaterales" 2004/2005
- 83.- Montserrat Pascual Villacampa: "Proceso de Tarificación en el Seguro del Automóvil. Una perspectiva técnica" 2005/2006
- 84.- Marco Antonio Payo Aguirre: "La Gerencia de Riesgos. Las Compañías Cautivas como alternativa y tendencia en el Risk Management" 2006/2007
- 85.- Patricia Pérez Julián: "Impacto de las nuevas tecnologías en el sector asegurador" 2008/2009
- 86.- María Felicidad Pérez Soro: "La atención telefónica como transmisora de imagen" 2009/2010
- 87.- Marco José Piccirillo: "Ley de Ordenación de la Edificación y Seguro. Garantía Decenal de Daños" 2006/2007
- 88.- Irene Plana Güell: "Sistemas d'Informació Geogràfica en el Sector Assegurador" 2010/2011
- 89.- Sonia Plaza López: "La Ley 15/1999 de Protección de Datos de carácter personal" 2003/2004
- 90.- Pere Pons Pena: "Identificación de Oportunidades comerciales en la Provincia de Tarragona" 2007/2008
- 91.- María Luisa Postigo Díaz: "La Responsabilidad Civil Empresarial por accidentes del trabajo. La Prevención de Riesgos Laborales, una asignatura pendiente" 2006/2007

- 92.- Jordi Pozo Tamarit: "Gerencia de Riesgos de Terminales Marítimas" 2003/2004
- 93.- Francesc Pujol Niñerola: "La Gerencia de Riesgos en los grupos multisectoriales" 2003-2004
- 94.- M<sup>a</sup> del Carmen Puyol Rodríguez: "Recursos Humanos. Breve mirada en el sector de Seguros" 2003/2004
- 95.- Antonio Miguel Reina Vidal: "Sistema de Control Interno, Compañía de Vida. Bancaseguros" 2006/2007
- 96.- Marta Rodríguez Carreiras: "Internet en el Sector Asegurador" 2003/2004
- 97.- Juan Carlos Rodríguez García: "Seguro de Asistencia Sanitaria. Análisis del proceso de tramitación de Actos Médicos" 2004/2005
- 98.- Mónica Rodríguez Nogueiras: "La Cobertura de Riesgos Catastróficos en el Mundo y soluciones alternativas en el sector asegurador" 2005/2006
- 99.- Susana Roquet Palma: "Fusiones y Adquisiciones. La integración y su impacto cultural" 2008/2009
- 100.- Santiago Rovira Obradors: "El Servei d'Assegurances. Identificació de les variables clau" 2007/2008
- 101.- Carlos Ruano Espí: "Microseguro. Una oportunidad para todos" 2008/2009
- 102.- Mireia Rubio Cantisano: "El Comercio Electrónico en el sector asegurador" 2009/2010
- 103.- María Elena Ruíz Rodríguez: "Análisis del sistema español de Pensiones. Evolución hacia un modelo europeo de Pensiones único y viabilidad del mismo" 2005/2006
- 104.- Eduardo Ruiz-Cuevas García: "Fases y etapas en el desarrollo de un nuevo producto. El Taller de Productos" 2006/2007
- 105.- Pablo Martín Sáenz de la Pascua: "Solvencia II y Modelos de Solvencia en Latinoamérica. Sistemas de Seguros de Chile, México y Perú" 2005/2006
- 106.- Carlos Sala Farré: "Distribución de seguros. Pasado, presente y tendencias de futuro" 2008/2009
- 107.- Ana Isabel Salguero Matarín: "Quién es quién en el mundo del Plan de Pensiones de Empleo en España" 2006/2007
- 108.- Jorge Sánchez García: "El Riesgo Operacional en los Procesos de Fusión y Adquisición de Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 109.- María Angels Serral Floreta: "El lucro cesante derivado de los daños personales en un accidente de circulación" 2010/2011
- 110.- David Serrano Solano: "Metodología para planificar acciones comerciales mediante el análisis de su impacto en los resultados de una compañía aseguradora de No Vida" 2003/2004
- 111.- Jaume Siberta Durán: "Calidad. Obtención de la Normativa ISO 9000 en un centro de Atención Telefónica" 2003/2004
- 112.- María Jesús Suárez González: "Los Poolings Multinacionales" 2005/2006
- 113.- Miguel Torres Juan: "Los siniestros IBNR y el Seguro de Responsabilidad Civil" 2004/2005

- 114.- Carlos Travé Babiano: "Provisiones Técnicas en Solvencia II. Valoración de las provisiones de siniestros" 2010/2011
- 115.- Rosa Viciano García: "Banca-Seguros. Evolución, regulación y nuevos retos" 2007/2008
- 116.- Ramón Vidal Escobosa: "El baremo de Daños Personales en el Seguro de Automóviles" 2009/2010
- 117.- Tomás Wong-Kit Ching: "Análisis del Reaseguro como mitigador del capital de riesgo" 2008/2009
- 118.- Yibo Xiong: "Estudio del mercado chino de Seguros: La actualidad y la tendencia" 2005/2006
- 119.- Beatriz Bernal Callizo: "Póliza de Servicios Asistenciales" 2003/2004
- 120.- Marta Bové Badell: "Estudio comparativo de evaluación del Riesgo de Incendio en la Industria Química" 2003/2004
- 121.- Ernest Castellón Teixidó: "La edificación. Fases del proceso, riesgos y seguros" 2004/2005
- 122.- Sandra Clusella Giménez: "Gestió d'Actius i Passius. Inmunització Financera" 2004/2005
- 123.- Miquel Crespí Argemí: "El Seguro de Todo Riesgo Construcción" 2005/2006
- 124.- Yolanda Dengra Martínez: "Modelos para la oferta de seguros de Hogar en una Caja de Ahorros" 2007/2008
- 125.- Marta Fernández Ayala: "El futuro del Seguro. Bancaseguros" 2003/2004
- 126.- Antonio Galí Isus: "Inclusión de las Energías Renovables en el sistema Eléctrico Español" 2009/2010
- 127.- Gloria Gorbea Bretones: "El control interno en una entidad aseguradora" 2006/2007
- 128.- Marta Jiménez Rubio: "El procedimiento de tramitación de siniestros de daños materiales de automóvil: análisis, ventajas y desventajas" 2008/2009
- 129.- Lorena Alejandra Libson: "Protección de las víctimas de los accidentes de circulación. Comparación entre el sistema español y el argentino" 2003/2004
- 130.- Mario Manzano Gómez: "La responsabilidad civil por productos defectuosos. Solución aseguradora" 2005/2006
- 131.- Àlvar Martín Botí: "El Ahorro Previsión en España y Europa. Retos y Oportunidades de Futuro" 2006/2007
- 132.- Sergio Martínez Olivé: "Construcción de un modelo de previsión de resultados en una Entidad Aseguradora de Seguros No Vida" 2003/2004
- 133.- Pilar Miracle Vázquez: "Alternativas de implementación de un Departamento de Gestión Global del Riesgo. Aplicado a empresas industriales de mediana dimensión" 2003/2004
- 134.- María José Morales Muñoz: "La Gestión de los Servicios de Asistencia en los Multirriesgo de Hogar" 2007/2008
- 135.- Juan Luis Moreno Pedroso: "El Seguro de Caución. Situación actual y perspectivas" 2003/2004
- 136.- Rosario Isabel Pastrana Gutiérrez: "Creació d'una empresa de serveis socials d'atenció a la dependència de les persones grans enfocada a productes d'assegurances" 2007/2008

- 137.- Joan Prat Rifà: "La Previsió Social Complementaria a l'Empresa" 2003/2004
- 138.- Alberto Sanz Moreno: "Beneficios del Seguro de Protección de Pagos" 2004/2005
- 139.- Judith Safont González: "Efectes de la contaminació i del estils de vida sobre les assegurances de salut i vida" 2009/2010
- 140.- Carles Soldevila Mejías: "Models de gestió en companyies d'assegurances. Outsourcing / Insourcing" 2005/2006
- 141.- Olga Torrente Pascual: "IFRS-19 Retribuciones post-empleo" 2003/2004
- 142.- Annabel Roig Navarro: "La importancia de las mutualidades de previsión social como complementarias al sistema publico" 2009/2010
- 143.- José Angel Ansón Tortosa: "Gerencia de Riesgos en la Empresa española" 2011/2012
- 144.- María Mercedes Bernués Burillo: "El permiso por puntos y su solución aseguradora" 2011/2012
- 145.- Sònia Beulas Boix: "Prevención del blanqueo de capitales en el seguro de vida" 2011/2012
- 146.- Ana Borràs Pons: "Teletrabajo y Recursos Humanos en el sector Asegurador" 2011/2012
- 147.- María Asunción Cabezas Bono: "La gestión del cliente en el sector de bancaseguros" 2011/2012
- 148.- María Carrasco Mora: "Matching Premium. New approach to calculate technical provisions Life insurance companies" 2011/2012
- 149.- Eduard Huguet Palouzie: "Las redes sociales en el Sector Asegurador. Plan social-media. El Community Manager" 2011/2012
- 150.- Laura Monedero Ramírez: "Tratamiento del Riesgo Operacional en los 3 pilares de Solvencia II" 2011/2012
- 151.- Salvador Obregón Gomá: "La Gestión de Intangibles en la Empresa de Seguros" 2011/2012
- 152.- Elisabet Ordóñez Somolinos: "El sistema de control Interno de la Información Financiera en las Entidades Cotizadas" 2011/2012
- 153.- Gemma Ortega Vidal: "La Mediación. Técnica de resolución de conflictos aplicada al Sector Asegurador" 2011/2012
- 154.- Miguel Ángel Pino García: "Seguro de Crédito: Implantación en una aseguradora multirramo" 2011/2012
- 155.- Genevieve Thibault: "The Customer Experience as a Source of Competitive Advantage" 2011/2012
- 156.- Francesc Vidal Bueno: "La Mediación como método alternativo de gestión de conflictos y su aplicación en el ámbito asegurador" 2011/2012
- 157.- Mireia Arenas López: "El Fraude en los Seguros de Asistencia. Asistencia en Carretera, Viaje y Multirriesgo" 2012/2013
- 158.- Lluís Fernández Rabat: "El proyecto de contratos de Seguro-IFRS4. Expectativas y realidades" 2012/2013
- 159.- Josep Ferrer Arilla: "El seguro de decesos. Presente y tendencias de futuro" 2012/2013
- 160.- Alicia García Rodríguez: "El Cuadro de Mando Integral en el Ramo de Defensa Jurídica" 2012/2013

- 161.- David Jarque Solsona: "Nuevos sistemas de suscripción en el negocio de vida. Aplicación en el canal bancaseguros" 2012/2013
- 162.- Kamal Mustafá Gondolbeu: "Estrategias de Expansión en el Sector Asegurador. Matriz de Madurez del Mercado de Seguros Mundial" 2012/2013
- 163.- Jordi Núñez García: "Redes Periciales. Eficacia de la Red y Calidad en el Servicio" 2012/2013
- 164.- Paula Núñez García: "Benchmarking de Autoevaluación del Control en un Centro de Siniestros Diversos" 2012/2013
- 165.- Cristina Riera Asensio: "Agregadores. Nuevo modelo de negocio en el Sector Asegurador" 2012/2013
- 166.- Joan Carles Simón Robles: "Responsabilidad Social Empresarial. Propuesta para el canal de agentes y agencias de una compañía de seguros generalista" 2012/2013
- 167.- Marc Vilardebó Miró: "La política de inversión de las compañías aseguradoras ¿Influirá Solvencia II en la toma de decisiones?" 2012/2013
- 168.- Josep María Bertrán Aranés: "Segmentación de la oferta aseguradora para el sector agrícola en la provincia de Lleida" 2013/2014
- 169.- María Buendía Pérez: "Estrategia: Formulación, implementación, valoración y control" 2013/2014
- 170.- Gabriella Fernández Andrade: "Oportunidades de mejora en el mercado de seguros de Panamá" 2013/2014
- 171.- Alejandro Galcerán Rosal: "El Plan Estratégico de la Mediación: cómo una Entidad Aseguradora puede ayudar a un Mediador a implementar el PEM" 2013/2014
- 172.- Raquel Gómez Fernández: "La Previsión Social Complementaria: una apuesta de futuro" 2013/2014
- 173.- Xoan Jovaní Guiral: "Combinaciones de negocios en entidades aseguradoras: una aproximación práctica" 2013/2014
- 174.- Àlex Lansac Font: "Visión 360 de cliente: desarrollo, gestión y fidelización" 2013/2014
- 175.- Albert Llambrich Moreno: "Distribución: Evolución y retos de futuro: la evolución tecnológica" 2013/2014
- 176.- Montserrat Pastor Ventura: "Gestión de la Red de Mediadores en una Entidad Aseguradora. Presente y futuro de los agentes exclusivos" 2013/2014
- 177.- Javier Portalés Pau: "El impacto de Solvencia II en el área de TI" 2013/2014
- 178.- Jesús Rey Pulido: "El Seguro de Impago de Alquileres: Nuevas Tendencias" 2013/2014
- 179.- Anna Solé Serra: "Del cliente satisfecho al cliente entusiasmado. La experiencia cliente en los seguros de vida" 2013/2014
- 180.- Eva Tejedor Escorihuela: "Implantación de un Programa Internacional de Seguro por una compañía española sin sucursales o filiales propias en el extranjero. Caso práctico: Seguro de Daños Materiales y RC" 2013/2014