

SEGUROS

necesarios, rentables y en expansión



La necesidad de sentirse protegido ante un accidente o una catástrofe ha hecho que la penetración de los seguros en el mundo se profundice. Tanto para temas de vida como de inmuebles, el sistema asegurador tiene un amplio portafolio de coberturas, que van desde la protección a los vehículos o a las casas hasta pólizas para cuidar mascotas o artículos suntuarios. En el Ecuador, el negocio de seguros es saludable y, a pesar de las nuevas exigencias, la cultura del aseguramiento se fortalece cada vez más en un sistema que crece en activos y en emisión de primas. Sin embargo, las nuevas regulaciones inquietan a un sector que busca nuevos nichos para expandirse.

Una empresa aseguradora es aquella cuya actividad económica consiste en producir un servicio de seguridad, cubriendo determinados riesgos económicos (riesgos asegurables) a las unidades económicas de producción, consumo o personas. El estudio Sigma, elaborado por la firma Swiss Re Economic Research & Consulting, da una visión general de la situación de sistema asegurador en el mundo.

Este estudio mide el volumen de primas directas de las compañías de seguros, ya sean propiedad privada o estatal, y no incluye las primas pagadas a entidades de la seguridad social estatal. El informe analiza el volumen de primas de vida y no vida en 147 países y demuestra que en 2013 las primas

< ILUSTRACIONES: MAGGIORINI >

directas suscritas crecieron 1,4% en el mundo, aún por debajo de lo alcanzado en años anteriores.

Este estudio, cuyas conclusiones se presentan a continuación, demostró que las primas directas suscritas en el sector del seguro global crecieron 1,4% en 2013, hasta \$ 4,64 billones, por debajo del 2,5% experimentado en 2012. Las primas de los mercados emergentes alcanzaron un crecimiento de 7,4% en 2013, una cifra ligeramente superior a la del año anterior, mientras que en los mercados avanzados la expansión de las primas se estancó en 0,3%. Esto refleja las tendencias a largo plazo. Es decir, los mercados emergentes se han mantenido, pero las primas en los mercados avanzados han crecido a un ritmo lento desde 2000. Se han producido diferencias entre sectores y países, pero la ausencia de una recuperación sostenida en las economías avanzadas ha hecho mella en el sector del seguro global en los últimos cinco años.

EL PANORAMA DEL SECTOR DEL SEGURO DE VIDA

Las primas de seguro de vida suscritas en todo el mundo sumaron \$ 2,61 billones en 2013 y el crecimiento se redujo desde 2,3% el año previo hasta 0,7%. El declive se debió principalmente al estancamiento de las ventas en los mercados avanzados, a pesar de que se produjo un mayor crecimiento de las primas, aunque por debajo de la tendencia en los mercados emergentes.

Hubo una variación considerable en los patrones de crecimiento entre países. Desde la crisis financiera en 2008, las primas en los mercados avanzados se han estancado en una tasa de crecimiento medio anual de -0,2%, siendo particularmente débil en Norteamérica (-2,9%) y Oceanía (-3,7%), y solo un poco mejor en Europa Occidental (-0,6%). Por el contrario, Asia avanzada¹ ha registrado

tras la crisis un crecimiento medio anual de las primas de 3% debido, en gran medida, a que el sector de vida japonés ha salido de su situación de contracción anterior a la crisis.

Mercados emergentes: mayor fortaleza pero con menor crecimiento

En los mercados emergentes, el crecimiento de las primas de vida ascendió hasta 6,4% en 2013 desde 5,2% en 2012, pero se situó muy por debajo del promedio a largo plazo del 11% anterior a la crisis. La mejora se debió principalmente a una vuelta al lento crecimiento en India y China, los dos mayores mercados de vida emergentes. En Latinoamérica y Caribe, las primas alcanzaron un sólido crecimiento de 12% en 2013, inferior a 18% del año anterior, pero por encima del promedio a largo plazo. La reducción fue causada por mercados clave como Brasil, Chile, México y Argentina.

Los ingresos por primas aumentaron 13% en África y 5,6% en Oriente Medio y Asia Central. En cambio, las primas en Europa Central y Oriental disminuyeron 3,2%. Las primas repuntaron en otros mercados clave de Europa Central y Oriental, y Rusia continuó registrando un fuerte crecimiento (+47%) generado por productos relacionados con el crédito, que estaban respaldados por el fuerte crecimiento de los créditos al consumo.

Perspectiva del sector de seguros de vida

Se espera que el crecimiento de las primas de vida se reanude en las economías avanzadas y mejore en los mercados emergentes en 2014. En Norteamérica las primas volverán a crecer a medida que el mercado laboral y la economía se fortalezcan, mientras que las primas en Asia avanzada y Oceanía mantendrán su senda de crecimiento constante. En los mercados emergentes, la recuperación en India y China retomará un nuevo impulso.

Hace un tiempo, Lloyd's creó una póliza que cubre la **pérdida de los vellos del pecho** que pueda afectar la imagen o carrera de una persona. Para poder cobrarla el beneficiario debe quedarse sin más de 85% del pelo de esa zona, situación que será corroborada por un panel de especialistas.

El crecimiento en Latinoamérica estará respaldado por un repunte en México y un crecimiento estable en el resto de la región. África y Oriente Medio se beneficiarán de la mejora de las condiciones económicas y del incremento de la conciencia de seguro. El crecimiento de las primas en Europa Central y Oriental mejorará principalmente gracias a la fortaleza de la economía y al descenso del desempleo en Polonia.

De acuerdo a Sigma, la rentabilidad del sector se mantendrá bajo presión debido al negocio legado y a un lento crecimiento económico. Se prevé que suban las tasas de interés, aunque esto tardará varios años en traducirse en rendimientos de la inversión. También podrían tener un impacto negativo sobre los beneficios cambios regulatorios como mayores requisitos de capital y reservas.

EL PANORAMA DEL SECTOR DEL SEGURO DE NO VIDA

El crecimiento global de las primas de no vida disminuyó hasta 2,3% en 2013 desde 2,7% en 2012. Las primas totales fueron de \$ 2,03 billones. La expansión de las primas fue muy débil tanto en los mercados emergentes como en los avanzados. En los mercados avanzados, las primas se incrementaron 1,1% en 2013 en comparación con 1,5% en 2012.

¹ Asia avanzada: países desarrollados de Asia.

En Norteamérica, el crecimiento varió ligeramente hasta 1,9% en 2013 (2012: +1,8%) y continuó por debajo de la tendencia a largo plazo. El crecimiento del sector de no vida en los mercados avanzados se ha mantenido bajo desde la crisis financiera, con un incremento medio de las primas de 0,7% en el período posterior a la crisis en comparación con 1,9% en los tiempos anteriores a la crisis. La moderación ha sido más pronunciada en Europa Occidental, donde la tasa de crecimiento media cayó desde 2,9% antes de la crisis a prácticamente cero después de la crisis. En Norteamérica, el crecimiento medio ha caído desde 1,6% antes de la crisis a 0,5% después de la crisis.

Mercados emergentes: sigue la fortaleza de las primas de no vida

En los mercados emergentes, el crecimiento de las primas de no vida se mantuvo fuerte en 2013 (8,3%) después de haber alcanzado 9,3% en 2012. El crecimiento fue sólido en todas las regiones, excepto en Europa Central y Oriental. La expansión en Asia emergente fue respaldada por un fuerte crecimiento sostenido en el sudeste asiático y China.

Sin embargo, el menor crecimiento económico y la menor confianza empresarial afectaron al crecimiento de las primas en India (+4,1% desde +8,9% en 2012). El sector del seguro de no vida se mantuvo robusto en Latinoamérica. Las primas subieron 7,2% en 2013 (2012: +7,8%), con un patrón mixto entre países. Brasil, México y Argentina registraron un mayor crecimiento de las primas, pero en Colombia y Chile disminuyeron ligeramente, mientras que en Venezuela las primas se estancaron.

El crecimiento de las primas en Europa Central y Oriental se redujo hasta 2,5% en 2013 (2012: +4,2%) con una caída significativa en Rusia (+1,5% frente a +13%). Las primas bajaron en la mayoría de los países de Europa Central y Oriental miembros de la Unión Europea. El crecimiento de las primas también se redujo en África debido a la escasa actividad económica en Sudáfrica.

Pérdidas por catástrofes

En 2013 las pérdidas aseguradas y no aseguradas generadas por desastres se estimaron en \$ 140.000 millones, una cifra inferior a los \$ 196.000 millones de 2012 y muy por debajo del promedio de diez años ajustado a la inflación de \$ 190.000 millones. Asia fue el continente más afectado, con unas pérdidas de \$ 62.000 millones. El tifón Haiyan, uno de los tifones más violentos jamás registrado en el mundo, azotó Filipinas en noviembre de 2013.

Globalmente, el sector del seguro cubrió \$ 37.000 millones de pérdidas por catástrofes naturales y \$ 8.000 millones por desastres antropogénicos. Las mayores pérdidas aseguradas provinieron de inundaciones en Europa y Canadá, daños por granizo y múltiples tempestades en Europa, tormentas eléctricas y tornados en EEUU, y el tifón Haiyan en Filipinas.

Perspectiva del sector del seguro de no vida

Se espera que el sector de no vida global mejore en 2014 gracias al aumento moderado de los precios y al crecimiento económico. En Norteamérica, un mayor crecimiento económico aumentará la demanda, pero el lento incremento de los precios en EEUU afectará al crecimiento de las primas. La perspectiva sigue siendo cauta en Europa Occidental, ya que el débil crecimiento económico continúa dificultando el crecimiento de la exposición. La perspectiva de crecimiento económico en Asia avanzada y Oceanía contribuirá a aumentar la demanda de seguro, aunque en Oceanía el sector se enfrenta a problemas regulatorios.

El crecimiento en los mercados emergentes debe continuar robusto, impulsado por la perspectiva económica y una mayor penetración del seguro. En China es posible que se reduzca el crecimiento de las primas a medida que aumente la competencia en el ramo automotor como consecuencia de la apertura del mercado obligatorio de res-

ponsabilidad por daños a terceros para vehículos a las compañías extranjeras.

En Latinoamérica se espera que el crecimiento de las primas siga moderado debido al lento crecimiento económico y a la finalización de las exenciones fiscales para la compra de vehículos en Brasil, junto con una estricta política monetaria para limitar las disposiciones de crédito.

LATINOAMÉRICA: FORTALEZA DE VIDA Y NO VIDA A PESAR DE ECONOMÍA

Seguro de vida

Las primas de seguro de vida en Latinoamérica y Caribe crecieron 12% en 2013, hasta los \$ 80.000 millones, por debajo de 18% en 2012 pero en línea con la tendencia a largo plazo.

El conjunto formado por Brasil, Chile, México y Argentina constituye 90% del mercado de seguro de vida de la región, y todos estos países registraron un crecimiento de primas más débil que en el año anterior. En Brasil el fuerte crecimiento de las primas en los ramos de seguro tradicionales compensó una caída en el seguro de vida colectivo redimible, Vida Gerador de Benefícios Livres (VGBL). Como resultado las primas de vida continuaron registrando un fuerte crecimiento de alrededor de 15% en 2013 (2012: +22%) a pesar de la desaceleración de la economía.

El titubeante crecimiento económico se tradujo, sin embargo, en un pobre resultado en Chile y México, donde el crecimiento de las primas se redujo a 3% y 7%, respectivamente, desde 19% y 9% en 2012. En contraste, el crecimiento de las primas se aceleró en Colombia, Panamá y Perú, reflejando el sólido crecimiento económico.

Seguro de no vida

Las primas de seguro de no vida crecieron 7,2% en 2013, hasta los \$ 103.000 millones, a pesar del enfriamiento de la

economía. El crecimiento aumentó en Brasil, México y Argentina, y se ralentizó en Chile, Colombia y Venezuela. En Brasil los incentivos fiscales para la compra de nuevos vehículos continuaron impulsando las primas del seguro de automóvil. En contraste, la subida de impuestos y la deprimida confianza del consumidor fueron motivos fundamentales para el lento crecimiento de este mercado en México. Chile y Colombia también experimentaron un débil crecimiento en los ramos de automotor y daños, reflejando la lentitud del crecimiento económico y un aumento de la competencia.

En Chile las elevadas tarifas tras el terremoto de 2010 atrajeron capacidad adicional al seguro de daños, lo que ha sentado las bases para el débil mercado actual. En Colombia la retirada de las restricciones a las compañías de seguro extranjeras para realizar negocios transfronterizos en determinados ramos de negocio de no vida (marítimo, aviación comercial internacional) aumentó la competencia. Mientras tanto, las primas crecieron 9,8% en Argentina y permanecieron estabilizadas (-0,1%) en Venezuela en medio de una elevada inflación.

Se prevé que el crecimiento de las primas de no vida se reduzca en 2014 como consecuencia de la debilidad del crecimiento económico.

ECUADOR LOS ACTIVOS DE LAS ASEGURADORAS NACIONALES CRECEN

Por densidad de seguros, es decir, por prima per cápita en dólares, el Ecuador ocupa uno de los últimos lugares de la región, solo superior a República Dominicana y Guatemala. En el país se destina un promedio de \$ 106 por persona en primas de seguros: \$ 18 en seguros de vida y \$ 88 en seguros de no vida. En general, y de acuerdo al estudio Sigma, las primas emitidas (volumen

del negocio) en el Ecuador representan 1,8% del PIB nacional, en comparación con países como Chile o Brasil, donde la penetración de los seguros alcanza 4,2% y 4% de representación del PIB, respectivamente. Así las cosas, en el *ranking* mundial de densidad de seguros, el Ecuador se ubica en el puesto 67.

A marzo de 2014, un total de 37 empresas de seguros estaban autorizadas a operar en el país: 17 de ellas trabajan en seguros de vida y generales (mixtas), 13 se dedican exclusivamente a seguros generales y siete a seguros de vida (Gráfico 1).

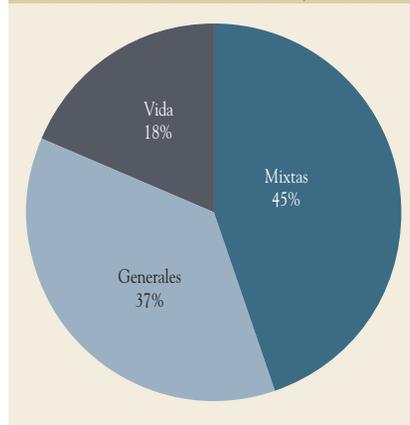
A junio de 2014, este sistema nacional de seguros reportó activos por \$ 1.734,21, un crecimiento de 15,62% en comparación con un año atrás. De este total, de acuerdo a cifras de la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS), Aseguradora Sucre tiene 13,33% de participación en los activos del sistema, seguida de Seguros Equinoccial, con 10,24%; QBE Colonial, con 9,27%; ACE, con 6,22%, y Liberty Seguros, con 5,08% (Cuadro 1).

En esa misma línea, entre junio de 2013 y junio de 2014 (últimos reportes de la SBS), las aseguradoras del país generaron un total de \$ 1.657,6 millones en primas. Según estos números, solo en el primer semestre de 2014 registraron \$ 774 millones, cifra levemente menor a la del último semestre de 2013 cuando llegó a \$ 775,7 millones.

Durante los primeros seis meses de este año, Seguros Equinoccial encabezó el *ranking* de seguros con mayores primas netas emitidas (prima emitida menos primas de coaseguros cedidos, cancelaciones, liquidaciones y rescates) con \$ 85,28 millones, seguido de QBE Colonial que alcanzó \$ 77,46 millones en este rubro, y de ACE, con \$ 60,27 (Cuadro 2). El mismo orden se repite —al menos de los tres primeros lugares— en el *ranking* de los mayores pagadores de siniestros. Equinoccial, QBE Colonial y ACE encabezan la lista de los que más han invertido en el pago de accidentes. A ellos les siguen Aseguradora del Sur, Liberty Seguros, Mapfre Atlas, Unidos y Sucre.

GRÁFICO 1
Compañías participantes en el sistema de seguros privados

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS, A MARZO 2014.



Las más grandes en el tiempo

Revista GESTIÓN, en un esfuerzo para demostrar cómo ha evolucionado el sector asegurador del país, elaboró la lista de seguros generales y seguros de vida más grandes entre el año 2000 y 2014, basándose en los *rankings* que elabora anualmente y que se publican en cada edición de junio de la revista (Cuadros 3 y 4). Se evidencia a continuación que entre 2002 y 2012 Seguros Colonial (hoy QBE Colonial) se ubicó como la aseguradora general más grande del país; lugar al que Equinoccial llegó en 2013 —que había permanecido como segunda desde 2003— y que en 2014 ocupó Aseguradora Sucre.

Mientras que el Cuadro 4 muestra que entre el año 2000 y 2008 Pan-American Life fue la pionera de los seguros de vida más grandes. Para 2009 ese lugar fue ocupado por Seguros del Pichincha, quien cedió en 2010 y 2011 la posición a Equivida, pero la recuperó nuevamente desde 2012 hasta la actualidad.

Las más grandes del último año

En la última edición del *ranking* de las mejores empresas realizado por revista GESTIÓN este año, la lista de los seguros generales más grandes estuvo compuesto por 30 empresas y encabezado por Aseguradora Sucre, seguida de Equinoccial y QBE Colonial. Aseguradora Sucre ascendió del cuarto lugar al primero, tras



El delantero portugués **Cristiano Ronaldo** tiene aseguradas sus piernas en **\$ 100 millones**, más de lo que el Real Madrid pagó por él al Manchester United por su pase.

Los pilotos top de **Fórmula 1** suelen sacar seguros de vida mayores a **50 millones** de libras esterlinas (**\$ 84 millones**), mientras que los pilotos de más bajo nivel están protegidos por **500.000 libras (\$ 843.000)**.



El piloto español **Fernando Alonso** ha asegurado los **dedos pulgares** de sus manos por **€ 10 millones**.

CUADRO 1

Participación de las aseguradoras en los activos del sistema

Entidad	Participación en los activos del sistema a junio 2013	Participación en los activos del sistema a junio 2014
Sucre	6,86%	13,33%
Equinoccial	9,67%	10,24%
QBE Colonial	9,22%	9,27%
ACE	6,68%	6,22%
Liberty Seguros	6,14%	5,08%
Pichincha	4,53%	5,02%
AIG Metropolitana	4,57%	4,69%
Mapfre Atlas	4,71%	4,39%
Unidos	4,45%	4,27%
Ecuatoriano Suiza	2,94%	3,70%
Latina Seguros	3,13%	3,19%
Equivida	3,23%	2,99%
Confianza	1,99%	2,16%
Oriente	2,65%	2,07%
Aseguradora del Sur	2,30%	2,04%
Rocafuerte	1,82%	2,02%
Cóndor	2,39%	2,02%
Generali	2,02%	1,76%
La Unión	1,94%	1,66%
Alianza	1,64%	1,65%
Hispana	1,76%	1,45%
Pan-American Life	1,55%	1,41%
Interoceánica	1,59%	1,30%
Vaz Seguros	1,29%	1,18%
Sweaden	1,29%	1,10%
Coopseguros	1,69%	0,97%
BMI	0,64%	0,77%
Constitución	1,00%	0,71%
Colvida	0,80%	0,68%
Bupa	0,42%	0,60%
Colón	0,48%	0,46%
Topseg	0,56%	0,43%
Coface S. A.	0,35%	0,42%
Balboa	0,41%	0,37%
Latina Vida	0,23%	0,24%
Long Life Seguros LLS	0,14%	0,17%
Bolívar*	2,89%	0,00%
Total sistema	100%	100%

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS.

* SEGUROS BOLÍVAR ENTRÓ EN LIQUIDACIÓN FORZOSA A INICIOS DE JULIO DE 2014, POR LO QUE AÚN CONSTA EN EL RANKING DE LA SBS QUE FUE ELABORADO EN JUNIO DE ESTE AÑO.

CUADRO 2

Ranking de las aseguradoras con mayores primas netas emitidas
 (enero a junio de 2014)

Entidad	Prima neta emitida (en dólares)	Ranking
Equinoccial	85'278.062,37	1
QBE Colonial	77'466.640,79	2
ACE	60'270.254,30	3
Pichincha	43'800.751,72	4
Liberty Seguros	40'940.196,86	5
Sucre	39'496.900,31	6
AIG Metropolitana	37'209.126,64	7
Mapfre Atlas	34'960.389,25	8
Aseguradora del Sur	34'044.615,38	9
Unidos	33'947.619,14	10
Equivida	28'722.416,49	11
Ecuatoriano Suiza	28'332.964,72	12
Latina Seguros	24'994.662,90	13
Pan-American Life	21'426.133,09	14
Alianza	20'433.936,58	15
Rocafuerte	15'698.214,94	16
Generali	15'548.270,99	17
Oriente	15'358.067,30	18
Confianza	15'170.131,72	19
Interoceánica	12'239.453,20	20
Hispana	12'115.607,44	21
Sweaden	10'065.523,06	22
Bupa	8'369.643,24	23
Coopseguros	7'596.449,18	24
Colvida	7'431.161,19	25
La Unión	6'580.666,06	26
Cóndor	6'528.668,91	27
BMI	6'412.469,66	28
Vaz Seguros	6'358.843,88	29
Topseg	3'272.694,48	30
Balboa	2'982.002,69	31
Long Life Seguros LLS	2'937.874,93	32
Coface S. A.	2'486.727,50	33
Constitución	2'336.842,96	34
Colón	1'631.754,36	35
Latina Vida	1'557.125,45	36
Bolívar*	0,00	37
Total sistema	774'002.863,68	

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS.

* SEGUROS BOLÍVAR ENTRÓ EN LIQUIDACIÓN FORZOSA A INICIOS DE JUNIO DE 2014, POR LO QUE AÚN CONSTA EN EL RANKING DE LA SBS QUE FUE ELABORADO EN JUNIO DE ESTE AÑO.

Existe el seguro antifenómenos paranormales:

este curioso seguro tiene su origen en Londres. Terry Meggs, propietario del *pub* Royal Falcon Hotel, temía que la presencia de fantasmas en su local (creencia muy extendida en el barrio donde estaba situado) terminara por producir algún daño físico a sus clientes o a sí mismo. Por ello decidió contratar con Ultraviolet, una agencia de seguros que ofrece el seguro *Spooksafe*, algo así como un seguro antihechizos. Si algún cliente o miembro del personal muere o queda incapacitado por causa de algún aparecido o algún fenómeno anormal en el edificio, el seguro deberá compensar con una importante suma económica al afectado.



David Beckham tiene asegurado todo su cuerpo por **\$ 150 millones.**

CUADRO 3

Seguros generales:
los más grandes de 2000 a 2014, según el ranking de revista GESTIÓN

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Cóndor	1	3	3												
Providencia	2														
La Nacional	3														
ACE		1	2											3	
Panamericana		2													
Colonial			1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3
Equinoccial				2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2
AIG Metropolitana				3	3	3	3	3	3	3	3	3	3		
Sucre															1

FUENTE: RANKING REVISTA GESTIÓN.
LOS DATOS CORRESPONDEN A LOS BALANCES DEL AÑO INMEDIATO ANTERIOR.

CUADRO 4

Seguros de vida:
los más grandes de 2000 a 2014, según el ranking de revista GESTIÓN

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Pan-American Life Insurance	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	3	3	3	3
Seguros del Pichincha	2						3	3	3	1	2	2	1	1	1
Rocafuerte	3	3	2												
Equivida		2	3	3	3	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2
BMI				2	2	3									

FUENTE: RANKING REVISTA GESTIÓN.
LOS DATOS CORRESPONDEN A LOS BALANCES DEL AÑO INMEDIATO ANTERIOR.



La cantante estadounidense **Jennifer López** aseguró su trasero en **\$ 6 millones.**

SEGUROS GENERALES

LOS MÁS GRANDES

Dic. 13	Dic. 12	Compañías de seguros	Índice de tamaño
1	4	Sucre 	1,00
2	1	Equinoccial 	0,97
3	2	QBE Colonial 	0,81
4	3	ACE 	0,63
5	5	Aig Metropolitana 	0,60
6	6	Mapfre Atlas 	0,37
7	8	Unidos 	0,33
8	9	Ecuatoriano Suiza 	0,32
9	7	Aseguradora del Sur 	0,30
10	10	Latina Seguros 	0,29

SEGUROS GENERALES

LOS MÁS GRANDES

Dic. 13	Dic. 12	Compañías de seguros	Índice de tamaño
11	12	Confianza 	0,23
12	13	Cóndor 	0,21
13	17	Rocafuerte 	0,19
14	15	Generali 	0,19
15	22	Alianza	0,16
16	20	Pichincha 	0,15
17	18	La Unión 	0,15
18	-	Liberty Seguros 	0,15
19	19	Hispana 	0,15
20	14	Oriente 	0,14
21	16	Bolívar 	0,12
22	26	Vaz Seguros 	0,11
23	25	Sweaden 	0,11
24	27	Interoceánica 	0,10
25	28	Topseg 	0,07
26	24	Coopseguros 	0,05
27	30	Colón 	0,04
28	31	Balboa 	0,04
29	32	Coface S. A. 	0,03
30	33	Constitución 	0,03

CIFRAS EN MILES \$
 METODOLOGÍA DE TAMAÑO
 METODOLOGÍA PARA OBTENER EL ÍNDICE DE TAMAÑO DE SEGUROS GENERALES
 EL ÍNDICE DE TAMAÑO CORRESPONDE A LA FÓRMULA: $T = [0,5PR + 0,2A + 0,2P + 0,1U]/Zd$
 DONDE:
 X= INSTITUCIÓN • Y= MÁXIMO VALOR PARA CADA COCIENTE • PR= COEFICIENTE RELATIVO DE PRIMAS NETAS RECIBIDAS= X_{PR}/Y_{PR}
 A= COEFICIENTE RELATIVO DE ACTIVOS= X_A/Y_A • P= COEFICIENTE RELATIVO DE PATRIMONIO= X_P/Y_P • U= COEFICIENTE RELATIVO DE UTILIDADES= X_U/Y_U
 Zd= MAYOR ÍNDICE DE TAMAÑO DE LA LISTA
 FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS.

duplicar las primas netas recibidas en 2013 frente a 2012; asimismo tuvo un crecimiento importante de sus activos y patrimonio, aunque las utilidades estuvieron desaceleradas.

En seguros de vida, las tres primeras posiciones del ranking de tamaño de seguros de vida se mantuvieron invariables, la lista estuvo liderada por Seguros del Pichincha que superó a todas las otras compañías aseguradoras, tanto en primas netas recibidas como en activos, patrimonio y utilidades. La segunda posición fue para Equivida. Siguió en tercer lugar Pan-American Life, cuyo tamaño equivale a la mitad del primero, y que si bien maneja una cantidad importante de primas netas, registró pérdidas al cierre de 2013.

El Código Monetario pone a repensar las líneas del negocio

Hoy el panorama de las aseguradoras en el país no está muy claro. Las reformas propuestas en el Código Monetario recién aprobado establecen que el capital mínimo legal para la constitución de las compañías que conforman el sistema de seguros sea de \$ 8 millones y de las compañías que operen en seguros y reaseguros sea de \$ 13 millones.

Patricio Salas, representante de la Asociación de Aseguradoras, señaló a diario Hoy que, en una reunión con la Comisión de Régimen Económico, el sector propuso que se revisen los montos, pues al hacer un estudio comparativo en diversos países latinoamericanos se encontró que la propuesta es superior al promedio del mercado. “Inclusive el valor es más alto que en países en los que el seguro tiene más desarrollo y en los que hay más riesgos como Chile. Hay que analizar los sustentos que manejaron los proponentes del Código para ajustarlos a una realidad ecuatoriana”, dijo Salas en ese momento. El gremio propuso que la cifra se estableciera en \$ 4 millones y \$ 4,5 millones, respectivamente.

Sin embargo, el veto del Ejecutivo al Código no tomó en cuenta esta petición y se ratificó en \$ 8 y \$ 13 millones

Una **compañía cinematográfica** sacó un seguro en Lloyd's por **\$ 1 millón** contra la posibilidad de que su **actriz** central se **enamorese** y **casase** durante el período en el que durara su contrato. También, y aunque resulte extraño en pleno siglo XXI, la aseguradora ofrece servicios a las empresas de cine que las protege de una posible muerte de risa de un espectador en la sala.

de capital mínimo para la constitución de las aseguradoras y reaseguradoras. Asimismo, se señala que la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, en cualquier momento, podrá incrementar los requisitos mínimos de capital.

Otra modificación es que en adelante, a partir de la vigencia del Código, las aseguradoras pasarán a ser controladas por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

El texto aclara que los recursos para el aumento del capital pagado provendrán exclusivamente de aportes de dinero que no sean préstamos u otro tipo de financiamiento directo o indirecto que hayan sido concedidos por la propia compañía, del excedente de la reserva legal, de las utilidades acumuladas o de la capitalización de cuentas de reserva, "siempre que estuvieren destinadas a este fin".

Sobre las reservas técnicas, la norma establece que las compañías de seguros y reaseguros deben invertir sus reservas técnicas, "al menos el 60 por ciento (60%) del capital pagado y la reserva legal, en títulos del mercado de valores, fondos de inversión, instrumentos financieros y bienes raíces en los segmentos y porcentajes definidos por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera". Así, "se prohíbe a las compañías de seguros y reaseguros negociar acciones u obligaciones convertibles con instituciones del sistema financiero".

El sector asegurador aún no se ha pronunciado sobre estos cambios y estaba a la espera de que el Código Monetario se publicara en el Registro Oficial.

SEGUROS DE VIDA

LOS MÁS GRANDES

Dic. 13	Dic. 12	Empresa	Índice de tamaño
1	1	Seguros del Pichincha 	1,00
2	2	Equivida 	0,68
3	3	Pan-American Life 	0,54
4	4	ACE 	0,44
5	5	Sucre 	0,25
6	-	Liberty Seguros 	0,23
7	8	BMI 	0,18
8	17	Ecuatoriano Suiza 	0,18
9	14	Aig Metropolitana 	0,16
10	6	Unidos 	0,16
11	7	Colvida 	0,16
12	11	Bupa 	0,14
13	10	Rocafuerte 	0,14
14	13	Generali 	0,09
15	15	Coopseguros 	0,08
16	20	Bolívar 	0,06
17	19	Hispana 	0,05
18	24	Long Life Seguros LLS 	0,05
19	21	Latina Vida 	0,05
20	23	Mapfre Atlas 	0,02
21	22	Interoceánica 	0,02
22	26	Equinoccial 	0,01
23	27	La Unión 	0,01
24	18	Constitución 	-0,01

CIFRAS EN MILES \$
 METODOLOGÍA POR TAMAÑO
 METODOLOGÍA PARA OBTENER EL ÍNDICE DE TAMAÑO DE SEGUROS DE VIDA
 EL ÍNDICE DE TAMAÑO CORRESPONDE A LA FÓRMULA: $T = (0,5PR + 0,2A + 0,2P + 0,1U)/ZD$
 DONDE:
 X = INSTITUCIÓN • Y= MÁXIMO VALOR PARA CADA COCIENTE • PR= COEFICIENTE RELATIVO DE PRIMAS NETAS RECIBIDAS= XPR/YPR
 A = COEFICIENTE RELATIVO DE ACTIVOS= XA/YA • P= COEFICIENTE RELATIVO DE PATRIMONIO= XP/YP
 U = COEFICIENTE RELATIVO DE UTILIDADES= XU/YU
 FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS.

ENTREVISTA

Andrés Cordovez

GERENTE GENERAL
SEGUROS EQUINOCCIAL

—¿Qué momento vive el sector asegurador?

—Es un sentimiento encontrado porque es un momento de expectativas. El Ecuador, para bien o para mal, no es el mismo que era años antes, pero debido a las regulaciones que vienen, hay una posibilidad de que se reduzca el número de aseguradoras. Esa es la incertidumbre, pues aún no se sabe lo que pueda pasar. Saber que los se quedan van a crecer porque otros se fueron, eso es lo que produce un sentimiento encontrado. La otra parte es la incertidumbre de saber qué va a pasar con el Código (Monetario), qué va a pasar con la Junta de Regulación, cómo van a regular, cuándo van a regular, cómo vamos a funcionar en ese ínterin, desde cuándo funciona el plazo que nos den para acomodarnos a las nuevas normas...

—Estas y otras normas que se han impuesto al sector, como la desinversión y separación de otros negocios financieros, ¿afectaron a las aseguradoras?

—Yo siempre estuve en desacuerdo porque no creo que una ley deba corregir la falta de control. Nosotros fuimos parte de las compañías gestoras de la compra de otras compañías, compramos la de Produbanco y hemos trabajado a lo largo del tiempo con una mentalidad muy clara. Entonces cuando hubo esa oportunidad nosotros tuvimos la capacidad financiera inmediata de comprar. También hubo la decisión del Gobierno de que las empresas públicas trabajen solo con las aseguradoras públicas, y nosotros no tenemos un dólar de negocio público tampoco. Ahora aparentemente hay una decisión del Gobierno de que el SOAT sea manejado por las empresas públicas también; tampoco tenemos un dólar del SOAT. Es decir, hemos quitado el riesgo de las decisiones políticas a la compañía. Ahora que estamos frente a



Foto: William Castellanos

una posibilidad de regulación del Código Monetario y Financiero, realmente no tenemos inconveniente, no tenemos problemas. Es diferente lo que pasa con la compañía de lo que yo siento del mercado. Hemos hecho el deber en el tiempo.

—¿Esto quiere decir, además, que han crecido en clientes y compradores de primas?

—Claro, se ha crecido en algunas áreas. Primero, la gran inversión del Gobierno produce la necesidad de unas garantías, unas fianzas que damos las compañías de seguro. Entonces ha habido un crecimiento importante en esa línea. Todo el tema de automóviles del país sigue creciendo a pesar de la restricción de cupos. Todo el desarrollo inmobiliario genera más oportunidades de venta. Todos los préstamos que se generan tienen seguros. Esas son fundamentalmente las razones por las que crece el seguro. Una de las afectaciones grandes que hemos tenido se debió a la medida de restricción de importaciones; eso redujo el seguro de importaciones. Un área que también ha crecido es el seguro de vida. La gente se ha concienciado más en la necesidad de tener

un seguro de vida y eso le da posibilidad de crecer al sector.

—¿Cuáles son sus proyecciones de crecimiento para este año?

—Siempre funcionamos con un plan de cinco años. La parte complicada de eso es que apenas se termina un año hay que pensar en cinco años adelante. Ventajosamente siempre hemos cumplido en exceso lo que nos hemos fijado para los siguientes cinco años. Así sabemos adónde ir y para qué ir. Nuestro crecimiento para este año está en el orden de 20%.

—¿Y esto va acorde a lo crece el mercado o lo supera?

—Nosotros estamos superando, y una de las cosas que logramos con eso es crecer más que el promedio del mercado, lo que nos lleva a tener más participación.

—Según la Superintendencia de Bancos, en el primer semestre de este año, ustedes se ubicaron como líderes en el ranking de prima neta emitida y también en siniestros pagados, ¿esto qué representa para ustedes?

—Que estemos primeros en primas y primeros en reclamos pagados me hace sentir absolutamente feliz, porque

Seguros Confianza

28 años en el país

la responsabilidad social que tiene esta compañía es asumir los riesgos y pagar cuando sucede alguna pérdida. Así que si estamos primeros a mí me satisface enormemente. Más allá de estar en primer lugar, lo que me preocupa es el índice de satisfacción del cliente que medimos mensualmente. Ahí tenemos que alcanzar los niveles de excelencia que buscamos, porque solo ahí sabremos si estamos haciendo un buen trabajo. Manejamos una estadística formal permanente en el tiempo, tenemos un índice de satisfacción de clientes muy alto, pero todavía no nos deja tranquilos. Estamos buscando la excelencia.

—¿Qué les diferencia de su competencia?

—La gran dificultad que tenemos muchas empresas es que generalmente queremos vender lo que producimos, pero no es lo que el cliente quiere o lo que está buscando. Hay que buscar lo que el cliente quiere e ir satisfaciendo sus necesidades. Nosotros, por concepto, atendemos al cliente siempre que hay un problema, a nadie le gusta un siniestro y debemos estar preparados para entender que el momento que está viviendo el cliente es de alta preocupación. Cuando le chocan el auto, no solo se afectó su bien, sino su vida en general, entonces debemos entender todo eso para dar un servicio de calidad. Lo que nos interesa es entender la posición del cliente. Tratando de pensar que quien está delante de uno es uno mismo.

—¿Qué tan importante es que sea una empresa 100% ecuatoriana?

—Eso es muy importante porque no solo somos 100% ecuatorianos en el capital, somos 100% ecuatorianos en la gente, no tenemos discriminación, pero aquí trabajan 500 personas de las que dependen 500 familias ecuatorianas. Y más importante que eso es que la inteligencia del negocio es 100% ecuatoriana. Lo que quiere decir que somos capaces de llevar adelante un negocio como lo haría cualquier otro. El gran mérito mío, si lo tengo, es tener gente de primera categoría. La capacitación es fundamental, la confianza en la gente es fundamental.

—¿Cree que el trabajo de ustedes ha ayudado a que la imagen que el usuario tiene de las aseguradoras cambie?

—Los análisis y los grandes pensadores dicen que cada persona insatisfecha produce un contagio a diez personas más; en cambio usted cuenta una cosa buena y no se replica por dos y eso pasa con las empresas. Nosotros pagamos 25.000 reclamos de vehículos al año y negamos 150 o 120, pero los negamos porque hay razones para negar. Nuestro departamento no se llama de reclamos, sino de indemnizaciones para que quede claro que ese reclamo está en lista para indemnizar. No estamos para negar. Entonces, queremos que la gente convierta eso en una experiencia y la comente. Todo esto está respaldado por una innovación ambiciosa que tenemos, buscamos que los clientes puedan interactuar con la compañía.

—¿Qué planes de crecimiento tienen?

—No podemos decir que somos ecuatorianos porque estamos en Quito y Guayaquil. Tenemos 13 oficinas a nivel nacional y en los próximos meses abriremos tres más. Estamos haciendo negocios, pero queremos dar la oportunidad a la gente que menos tiene de poder comprar un seguro y que en caso de pérdidas pueda tener un pago seguro. Y ese es el camino: buscar que las personas de menos recursos puedan acceder a estos productos. Estamos con un producto para vehículos de más de 12 años, buscamos hacer negocio, pero también cubrir esa parte de responsabilidad que tenemos.

—¿Usted cree que hay posibilidades claras de invertir en seguros aún?, ¿es un mercado que está en expansión?

—Esa pregunta es difícil. Si usted me pregunta si este momento es el adecuado para invertir, yo le digo que sí, como Seguros Equinoccial, pero si le hablo en francés, lo pensaría dos veces y analizaría bien lo que está pasando. Creo que pueden seguir viniendo compañías o creciendo las que están aquí, pero todo a su tiempo. Tenemos un gran potencial, pero debemos desarrollarlo.

Seguros Confianza cumple 28 años de vida. Esta aseguradora ecuatoriana está especializada en seguro de crédito y fianzas (garantías / cauciones). **Javier Cárdenas**, presidente ejecutivo de la compañía con oficinas en Quito, Guayaquil y Cuenca, afirma que la innovación ha sido la clave en "la expansión e importancia" que ha ganado la empresa en el mercado año tras año.

Entre sus campos de acción, la empresa destaca el cumplimiento de contrato, el buen uso de anticipo, la buena calidad de materiales, el uso de cartera de crédito, la garantía aduanera, la fianza legal, la garantía judicial, la garantía de arrendamiento y la póliza global.

Uno de sus principales productos es la garantía de buen uso del anticipo que se otorga al sector público y privado en la ejecución de obras, fabricación, prestación de servicios y provisión de suministros. Estas fianzas se emiten por el monto total recibido como anticipo. También figura la garantía de cumplimiento de contrato que garantiza el cumplimiento, en tiempo y calidad, de las condiciones estipuladas en el contrato.

Los productos, explica Cárdenas, se diferencian de una póliza de vehículo o de una póliza de incendio porque "brindan garantías a un contratista o a un cliente a favor de un tercero", lo cual implica que los seguros y garantías cubren al cliente en caso de que no pueda cumplir su parte del contrato con un tercero.

Además de productos innovadores, la trayectoria de Seguros Confianza se caracteriza por el apoyo y relación de coparticipación que se establece con los clientes.

Seguros individuales a toda medida

< POR VIVIANA CENTENO >

En el Ecuador no existe una cultura del aseguramiento personal, pues contratar un seguro se considera un gasto innecesario y todo menos prioritario. Una familia promedio podría gastar alrededor de \$ 480 mensuales en este rubro. Hoy hasta las gafas y las mascotas pueden asegurarse.

Tres acontecimientos inesperados cambiaron drásticamente la vida de una joven pareja que poco tiempo antes había comenzado un negocio familiar de distribución de productos de primera necesidad.

Era la noche de Navidad. Santiago A. salió de su casa rumbo a una reunión con la familia de su esposa. Al llegar allí, se dio cuenta de que había olvidado unos dulces para la celebración y decidió regresar a casa, donde también tenía la bodega de sus productos. Llegó rápido, parqueó en la puerta y entró a buscar la funda olvidada. Eso no le tomó más de tres minutos y, al salir, su camioneta ya no estaba.

Abogados, denuncias, investigadores, meses de desesperación y búsqueda no sirvieron para nada. Su camioneta nunca apareció y debió invertir en otro auto.

Meses después, Raquel M., esposa de Santiago, quien estaba en su quinto mes de embarazo, iba en su carro rumbo al banco a depositar el dinero de los



cobros recibidos. Como de costumbre, su hermana le acompañó a realizar esta gestión pues, a pesar de conocer de los posibles riesgos, creían que entre las dos estaban suficientemente seguras. No había pasado nada en años, ¿por qué iba a pasar ahora?

Pero a tres cuadras de la casa, una camioneta doble cabina salió a toda velocidad de una intersección y chocó el auto de Raquel. Tres hombres armados bajaron de la camioneta y encañonaron a las dos mujeres, mientras el tercer asaltante se llevaba las llaves del auto, carteras y celulares.

En cuestión de segundos, el segundo asaltante golpeó a la hermana de Raquel, que había entrado en *shock*, le quitó el dinero y enseguida huyeron. La pérdida fue de más de \$ 10.000 en efectivo sumados a los daños del auto.

Entonces fue necesario contratar un guardia privado para que custodiaran la casa, pero no fue suficiente. A las pocas semanas, dos sujetos armados golpea-

ron al celador, ingresaron al segundo piso y, al igual que la ocasión anterior, se llevaron todo el dinero de las ventas.

En cuestión de pocos meses, la pareja sufrió más de \$ 30.000 en pérdidas y tuvo que pasar por experiencias traumáticas que jamás imaginó y que estuvieron a punto de quebrar su negocio que crecía cada día. Solo entonces la pareja resolvió contratar seguros individuales que les permitiesen caminar con tranquilidad cada día.

Ejemplos como estos suceden a diario pero el ciudadano común prefiere verlo como algo que “a mí jamás me sucederá”. Esto ocurre porque en el Ecuador, al igual que en la mayoría de países de América Latina, no existe la conciencia del riesgo y la cultura de que al riesgo se le enfrenta con un seguro.

David Zapico, vicepresidente comercial de Mapfre Atlas Compañía de Seguros y experto en el tema, explica que este fenómeno pasa por un tema cultural. La gente ve a los seguros como gasto, no como una inversión indispensable.

Hay seguros que son de uso obligatorio, como el conocido SOAT (para cubrir gastos de accidentes de tránsito a terceros, es decir, a personas o vehículos involucrados), y el seguro que viene incorporado con la compra de un vehículo que tiene prenda comercial (es decir, que se paga a crédito), y el cual tiene vigencia idéntica a la deuda.

El mercado de los seguros individuales, dice Zapico, es muy amplio y casi inexplorado en el país, por lo que muchas aseguradoras orientan su trabajo

hacia ese sector. Pero lo importante “no es vender un seguro por vender, sino crear la conciencia de la necesidad de este servicio y ser verdaderos asesores de los clientes para que reciban el beneficio que buscan y a la par fidelizarlos con la empresa”.

COSTOS DE LOS SEGUROS PERSONALES

El costo de un seguro personal, tal como lo han explicado los expertos de las aseguradoras consultadas, dependerá de los requerimientos de cada cliente, pues esa es precisamente la característica principal: ajustarse a la necesidad individual.

El proceso inicia con el asesoramiento. Esto implica conocer qué es lo más importante para el cliente y qué cree que necesitaría para protegerlo. A partir de esos dos principios, se genera una propuesta, indicándole al usuario cuáles son los bienes más importantes a asegurar de acuerdo a su escala.

Por ejemplo, hay personas para quienes su carro es el bien máspreciado porque creen que a su casa no le podría pasar nada. Es allí cuando los asesores explican al interesado la importancia de asegurar la casa primero, pues es un bien mucho más difícil de adquirir y, obviamente, su valor es mucho más alto que el de un vehículo.

Si es una persona casada y con hijos y busca un seguro de vida, se le hará una tabla para saber cuánto dinero necesitaría su familia en caso de que el jefe de hogar faltare: cuánto para cubrir los estudios de los hijos, el alquiler de una casa o pago de hipoteca, los gastos diarios de alimentación, al menos hasta que los hijos sean mayores de edad, etc.

A partir de esa proyección, se calcula el monto del seguro y es el cliente quien decide si desea hacerlo por esa cantidad, por más o por menos.

Existe un seguro diferente para cada necesidad. Los más conocidos son los seguros de vida, de vehículos, de vivienda y de salud. De estos últimos hay

CUADRO 1
Ejemplo de seguro de auto (anual)

	Ideal	Élite
Prima neta	\$ 900	\$ 975
Impuesto Superintendencia de Bancos	\$ 32,50	\$ 34,13
Impuestos seguro campesino	\$ 4,50	\$ 4,88
Derecho de emisión	\$ 3	\$ 3
Subtotal	\$ 939	\$ 1.017,01
IVA 12%	\$ 112,68	\$ 122,04
Total de contado	\$ 1.051,68	\$ 1.139,05

FUENTE: MAFFRE - CONSULTA ONLINE (LOS VALORES ACTUALES PUEDEN VARIAR).

CUADRO 2
Ejemplo de seguro de salud (anual)

	Élite 500	Élite 1	Élite 2
Cobertura máxima	\$ 500.000	\$ 1'000.000	\$ 2'000.000
Prima neta	\$ 930	\$ 1.374	\$ 1.923
Impuesto Superintendencia de Bancos	\$ 32,55	\$ 48,09	\$ 67,31
Impuestos seguro campesino	\$ 4,65	\$ 6,87	\$ 9,62
Derecho de emisión	\$ 3	\$ 5	\$ 5
Subtotal	\$ 40,20	\$ 59,96	\$ 81,92
Total de contado	\$ 970	\$ 1.433,96	\$ 2.004,92

FUENTE: MAFFRE - CONSULTA ONLINE (LOS VALORES ACTUALES PUEDEN VARIAR).

en todas sus modalidades (nacional o internacional, con cobertura para enfermedades catastróficas o no), en un mercado que se ha diversificado para alcanzar a todos los segmentos de la población.

El interesado puede realizar cotizaciones en línea de acuerdo a su necesidad individual. Para dar información referencial a los lectores se realizaron esas consultas y, en promedio, lo que una persona necesitaría al año para asegurarse es lo siguiente:

- Seguro de salud \$ 2.004,92 (incluye cobertura nacional e internacional);
- Seguro de vivienda \$ 1.400 (incluye estructura y los bienes que están en la vivienda);
- Seguro de vehículo \$1.139,05 (cotizado con un Grand Vitara Sz 2012);
- Seguro de estudios \$ 1.200 para estudiar en el extranjero (incluye seguro de viaje, de vida y de estudios).

La suma de estos seguros es de \$ 5.744 (por un año), lo que implica pagar cuotas mensuales de \$ 479. Se consideraron los valores más altos, pues la cobertura es la más completa (Cuadros 1 y 2).

NOVEDADES EN TIPOS DE SEGUROS

En países europeos, como se dijo antes, la cultura del seguro es tan amplia que inclusive existen ofertas para asegurar al perro, al gato o a la mascota exótica de la casa. En el Ecuador la oferta no llega a tanto, pero cada día es más diversificada y hay muchas novedades de seguros, algunos tan simples como para asegurar las gafas hasta oferta para profesionales de la salud para cubrirse de acusaciones por mala práctica médica.

Ace Seguros

- Bienes refrigerados / Cristales / Daños estéticos / Joyas, alhajas y pieles / Palos de golf / Robo y/o daño de computadores.
- **Plan canasta protegida.** Este seguro brinda protección adicional a cualquier seguro que ya posea, ofreciéndole un producto novedoso que protege a sus seres queridos, en caso de que el titular pierda la vida en

un accidente, cubriendo las necesidades básicas de su familia. Ofrece dos planes diseñados para que usted escoja el más conveniente de acuerdo a sus necesidades. Ambos planes le otorgan una indemnización para pagos varios: servicios básicos (agua, luz, teléfono), pago de escolaridad, pago de supermercado, incluye una asistencia exequial completa.

- **Mala práctica médica, línea profesional.** Para individuos e instituciones. Asegura la responsabilidad civil para profesionales en el ámbito de la salud, tanto para médicos independientes como para sus corporaciones, siendo esta cobertura aplicable a clínicas, hospitales, centros de salud, médicos, enfermeras, dentistas, etc.
- **Protección de instrumentos financieros.** Robo en cajeros automáticos / Falsificación o clonación de su tarjeta de débito y/o crédito / Robo de identidad / Pérdida de documentos personales / Protección de compras (ante robo y/o daños accidental de las mismas) / Cartera protegida.

Seguros Colvida

- **Segunda opinión médica.** El asegurado o beneficiarios, en caso de sufrir una enfermedad considerada como gran enfermedad, podrá solicitar a la compañía la organización de una consulta médica, con el médico u hospital elegido por el asegurado, a fin de obtener un segundo diagnóstico médico.
 - Consulta médica para la obtención del segundo diagnóstico médico.
 - Pruebas diagnósticas prescritas por el especialista consultado.
 - Gastos de comunicación para contactar con especialistas, familiares, hospital, etc.
- **Educadores Plus.** Vida Educadores es un seguro exclusivo para los docentes fiscales de las diferentes direcciones provinciales de educación a nivel nacional. Los pagos pueden ser mensuales, trimestrales, semes-

RECUADRO 1

Historia del seguro de vida

Los primeros seguros de vida nacieron junto a los viajes a través de los océanos, pues los piratas vagaban capturando a capitanes de barcos y a sus tripulaciones para cobrar rescates. Así nació el seguro para garantizar las vidas de los viajeros y más tarde también se les aseguró contra la muerte derivada de otras causas durante los viajes.

En la edad moderna, el seguro de daños nació en Hamburgo, aproximadamente en el año 1500, con la creación de cajas especiales cuyo fin era socorrer a quien fuera víctima de un incendio.

En 1538 apareció la primera póliza de seguro sobre la vida del londinense William Gibbons, quien pagó 32 libras de prima y sus herederos recibieron 400.

La primera compañía de seguros sobre la vida, basada en la técnica actuarial, fue fundada en Inglaterra en 1762; tanto la suma asegurada como el importe de la prima se fijaban al suscribir la póliza y dependía de la edad del asegurado. En esa época se pensó ya en la protección de viudas y huérfanos ante la desaparición del jefe de familia y se creó el pago para reducir las penurias de una vejez sin recursos.

En 1809 se introdujo en EEUU la idea del seguro popular para las clases trabajadoras y a partir de allí se dio un crecimiento insólito de las compañías de seguros que inclusive llegaron a valer más que los 100 principales bancos y más de la mitad de las minas de oro de EEUU juntos.

trales o anuales, por vía rol de pagos o débito automático.

- Obtiene indemnización de 100% del monto asegurado por cualquier tipo de fallecimiento.
- Doble indemnización (100% adicional) del monto asegurado por fallecimiento accidental.
- Indemnización por desmembración o inutilización de miembros accidental.
- Indemnización de 100% del monto asegurado por incapacidad total o permanente.
- Renta hospitalaria.

Equivida

- **Becario Senescyt.** Es un producto ideado para las personas que saldrán a estudiar en el extranjero y cumple con todos los requisitos para la obtención de beca en el Senescyt. Brinda una cobertura completa, pues fusiona las ventajas de un seguro de salud con la protección de un seguro de vida y las asistencias más importantes de un seguro de viaje. Permite extenderlo a esposa e hijos y tiene una cobertura de 24/7. Otra

ventaja es que no paga deducible y el costo único es de \$ 1.200 al año.

Tecniseguros

- El bróker Tecniseguros tiene una aplicación para celulares que permite cotizar el seguro del vehículo.
- También tiene un tutorial básico sobre seguros, llamado dedicateavivir.com 



La actriz
Jennifer Aniston aseguró su pelo en
\$ 1,5 millones.