



**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO**  
**Colegio de Administración para el Desarrollo**

**Comercialización de los seguros masivos mediante los  
diferentes canales de distribución**

**Antony Ramiro Trujillo Vega**  
**Mario Andrés Rodas Mancheno**

**Guillermo Borja, MBA., Director de Tesis**

Tesis de grado presentada como requisito  
para la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas

Quito, mayo de 2014

**Universidad San Francisco de Quito  
Colegio de Administración para el Desarrollo**

**HOJA DE APROBACIÓN DE TESIS**

**Comercialización de los seguros masivos mediante los  
diferentes canales de distribución**

**Antony Ramiro Trujillo Vega  
Mario Andrés Rodas Mancheno**

Guillermo Borja, MBA.  
Director de Tesis

.....

Arturo Paredes, M.Sc.  
Coordinador Colegio de Administración

.....

Tomas Gura, Ph.D.  
Decano del Colegio de  
Administración para el Desarrollo

.....

Quito, mayo de 2014

© DERECHOS DE AUTOR

Por medio del presente documento certifico que he leído la Política de Propiedad Intelectual de la Universidad San Francisco de Quito y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo de investigación quedan sujetos a lo dispuesto en la Política.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma:

-----

Nombre: Antony Ramiro Trujillo Vega

C. I.: 1716516693

Firma:

-----

Nombre: Mario Andrés Rodas Mancheno

C. I.: 1715358063

Fecha: Quito, mayo de 2014

## RESUMEN

El seguro masivo o microseguro es un producto financiero que al igual que el seguro regular permite generar cobertura de un riesgo con la obligación del pago de una prima, dadas sus características generales se puede decir que parten del mismo principio del seguro, sus primas se calculan dependiendo del riesgo y suelen ser de una cantidad muy baja.

Se dividen los riesgos al igual que el seguro teniendo los diferentes tipos como son el riesgo puro, riesgo financiero, riesgo de patrimonio, riesgo especulativo, riesgo particular o personal, riesgo catastrófico y riesgo asegurable. En el caso del tratamiento de los riesgos se los percibe al igual que un seguro regular al tratar de eliminarlo o evitarlo, prevenir o controlar, asumir o retener el riesgo y transferirlo a otras compañías de seguro.

La administración de los riesgos se refiere a la planificación de los recursos necesarios de una forma adecuada, que permite evaluar y controlar los riesgos que puedan afectar al personal, activos y utilidades de la compañía, para lograr un equilibrio financiero que pueda contener los diferentes siniestro que se darán durante el periodo de vigencia y operativa de la compañía.

Como se expende a gran escala, principalmente por medio de entidades externas a la compañía como son las cooperativas de ahorro y crédito que en nuestro país son fuerzas financieras que comprenden un gran poder de mercado debido a la cantidad de socios que tienen, con estas se puede ofrecer seguros en cantidades masivas a todos los socios de estas cooperativas así generando un volumen de clientes muy grande con esto se logra que el precio de las primas descienda a un precio extremadamente bajo generalmente en el rango de los 2 a los 6 dólares, dando la posibilidad a que personas con bajos recursos económicos y micro empresarios o ganaderos pequeños puedan disfrutar de estas coberturas sin la necesidad de pagar primas extremadamente altas, incluso los riesgos se los maneja de una forma personalizada para que el cliente opte por una cobertura mas acorde a sus necesidades creando un nivel de satisfacción muy alto.

Por estas mismas razones los microseguros mas solicitados en nuestro país son los de ganadería, accidentes y seguro medico. Los mismos que son los mas necesarios para personas con bajos recursos económicos. El futuro del microseguro en nuestro país es muy prometedor ya que entidades como son las cooperativas siguen creciendo y son los aliados principales de las compañías de seguros para ofrecer masivamente los microseguros a la población.

## ABSTRACT

The micro insurance is a financial product as same as an ordinary insurance that allows the coverage of a risk of a loss with the obligation of payment of an insurance premium. Given the specified general characteristics we can say that both insurances begin with the same point. The premiums are calculated depending on the risk and usually they are small amounts of money.

As the same of the common insurances the risks are divided by different types, such as pure risk, financial risk, heritage risk, speculative risk, personal or particular risk, catastrophic risk and insurable risk.

In the case of risk management they are perceived as equal as a regular insurance in the attempt of avoiding or eliminating them, preventing or controlling, assuming or retaining risk and transferring it to another insurance company.

The risk management is referred to the effective resource planning that allows us to evaluate and control the possible risks that can affect the personal, actives and utilities of the company. To accomplish a financial balance that can contain different causalities during the lifetime of the company.

Because of the reason that is expanded in a big scale, mainly by external entities of the company such as credit unions, that in our country are considered financial forces because of the huge amount of partners or associates that they have, it can be offered by massive insurances. Generating a bigger volume of associates and reducing the costs of the insurance to a very low premium, usually between two to six dollars, giving the possibility to low income people and small entrepreneurs to be part of the insurance coverage without the need to pay high premiums. Even the risks are managed in a personalized way to make the costumer comfortable and by this way they can choose a coverage that best adapts to their needs creating a high level of satisfaction.

Because of the mentioned reasons the micro insurances that are most requested in our country are livestock, agriculture, accidents and medical insurance. That usually are the most needed for low income people. The future of the micro insurance in our country is very promising as entities such as cooperatives keep on growing and are the main allies of the insurances companies to offer massively this micro insurances to the community.

## TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN .....	5
ABSTRACT .....	6
INTRODUCCIÓN.....	8
1. EL SEGURO COMO BASE EXPLICATORIA DEL MICROSEGURO .....	9
2. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS .....	9
3. FORMULAS MÁS USUALES EN EMISION DE PRIMAS .....	10
4. CLASES DE RIESGO .....	12
5. RIESGO PURO .....	12
6. RIESGO FINANCIERO .....	13
7. RIESGO DE PATRIMONIO .....	16
8. RIESGO ESPECULATIVO.....	17
9. RIESGO PARTICULAR O PERSONAL .....	17
10. RIESGO CATASTRÓFICO .....	18
11. RIESGO ASEGURABLE .....	18
12. TIPOS DE RIESGOS EN LA EMPRESA .....	18
13. TRATAMIENTO DEL RIESGO .....	20
14. ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS .....	20
15. EL SEGURO EN EL ECUADOR.....	21
16. CLASIFICACIÓN DE LOS SEGUROS.....	23
17. CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE SEGURO.....	24
18. TIPOS DE SEGUROS .....	25
19. DEL MICROSEGURO: .....	30
20. MODELOS DE CANALES DE DISTRIBUCION Y ENTREGA .....	30
21. PRODUCTOS QUE SE OFRECEN .....	32
22. LAS COOPERATIVAS COMO PRINCIPAL FUERZA DE MERCADO DEL MICROSEGURO .....	32
CONCLUSIÓN .....	35
REFERENCIAS .....	36
ANEXO A: .....	37
ANEXO B: .....	38
ANEXO C: .....	38
ANEXO D: .....	39

## INTRODUCCIÓN

Los seguros masivos son servicios nuevos en el país, actualmente las compañías están explotando este tipo de seguros debido a la gran acogida por parte de las cooperativas y los microempresarios que encuentran en este tipo de pólizas una forma de cubrir sus riesgos sin desembolsar grandes cantidades de dinero. Estos planes de micro seguros proveen una protección personal para individuos con pequeños ahorros e ingresos regulares brindándoles cobertura en ramos como: Incendio, Robo, Accidente, Salud y Desempleo. Todo esto de acuerdo a las necesidades de los clientes que aspiran adquirir este tipo de pólizas.

Actualmente existen compañías que ofrecen este micro seguro con alcance masivo como: ACE Group, AIG Metropolitana, LIBERTY y QBE. Esta última es la pionera en seguros masivos de esta índole en el país y ofrece estos servicios en la actualidad.

Los microseguros en si son seguros en cuestión, con la diferencia que son comercializados masivamente con la ayuda de terceros como cooperativas de ahorro y crédito o cualquier congregación de clientes que obtenga el volumen suficiente para lograr una actividad financiera a gran escala que permita a los clientes pagar por productos mucho mas baratos que de costumbre. Para esto se requiere de diferentes canales de distribución y modelos de operación los cuales se explicara a continuación para lograr una productiva distribución de este producto financiero.

## 1. EL SEGURO COMO BASE EXPLICATORIA DEL MICROSEGURO

El seguro es un contrato mediante el cual una de las partes, en este caso el asegurador, se obliga, a cambio del pago de una prima, a indemnizar a la otra parte dentro de todos los límites convenidos a causa de daños producidos por algún acontecimiento, por el motivo de una pérdida, o pagar un capital o renta si ocurre una eventualidad prevista en el contrato. (Intelecto capacitación integral, 2011)

Así mismo Los micro seguros o seguros masivos son acuerdos financieros que tienen el fin de brindar una protección a personas de bajos recursos económicos que requieran de coberturas contra riesgos específicos, con precios bajos que requieren el pago regular de primas calculadas según la proporción de la probabilidad y del costo del riesgo que se involucra en la prima, estos no se refieren al tamaño en cuanto a la relación entre riesgo y portador ya que algunas son muy pequeñas e informales y otras pertenecen a empresas muy grandes y son gigantescas, el alcance o cobertura de los riesgos son completos y no tienen nada que ver con el tema micro del nombre del seguro.

## 2. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

Las características técnicas del micro seguro son las mismas que el seguro general, la diferencia solamente radica en los precios y el mercado objetivo por esto se debe establecer claramente las características que los seguros tienen y se debe mencionar los elementos clave de los mismos. Entre ellos están el asegurador, el solicitante, se tiene que establecer el interés asegurable, como también el riesgo asegurable. Se establece un monto asegurado y su prima.

La prima es el precio o la contraprestación que percibe el asegurador por el asentimiento del riesgo, los cuales son usualmente calculados por datos estadísticos en función de la mayor o menor peligrosidad siniestral. Un dato importante es que el solicitante del seguro está obligado al pago de la prima en el preciso momento de suscripción del contrato. (Intelecto capacitación integral, 2011)

### 3. FORMULAS MÁS USUALES EN EMISION DE PRIMAS

Prima anual: es la base del cálculo de una póliza respecto a primas, es una ecuación fundamental denominada por<sup>1</sup>:

Siendo; P= Prima

S.A.= Suma Asegurada

T= Tasa

Prima:

$$P = S.A. \times T$$

Por consiguiente la tasa derivada es:

$$T = P / S.A.$$

Para la suma asegurada:

$$S.A. = P/T$$

Para una prima de periodo Corto:

$$P (PC) = S.A. \times T \times \% \text{Tabla}$$

Para una extensión del Seguro

$$P (PC) = P.A.F. \times \text{Días Prorrogados} / 365$$

Prima con aumento o disminución de tasa

$$P (MT) = TC - TN \times S.A. \times \text{Días. Fec. Mod/Fin Vig.} / 36$$

---

<sup>1</sup> ANACSE, *Asociación nacional de agencias colocadoras de seguros del Ecuador*

Cuando se trata de seguros de personas, que sería el caso a analizar, ya que se basa en seguros masivos, la obligación del asegurador está condicionada al cumplimiento de un plazo incierto, esto ocurre debido a que puede existir la muerte del asegurado, la cual es denominada la muerte prematura y se la mide en riesgos. (Escuela de Seguros ANACSE, 1996)

Como en cualquier contrato de seguro se tiene que establecer la póliza de seguro. En el cual deben constar detalladamente el monto asegurado o la persona a la que se va a asegurar, la naturaleza de los riesgos la cual va a ser estimada previamente por el asegurador, fechas de celebración de firmas y demás cláusulas.

Antes de impartir los seguros masivos es necesario especificar las cargas y obligaciones del asegurado, las cuales se remiten a procesos como la declaración objetiva del estado de riesgo, se debe denunciar cualquier siniestro ocurrido, se debe evitar o disminuir en lo posible los daños, seguido se debe dar preferencia a la dirección del proceso por parte del asegurador, y por último y más importante, pagar la prima establecida.

Por el otro lado también existen responsabilidades y cargas por parte de la aseguradora o asegurador. Entre estas están la de pronunciarse respecto al siniestro ocurrido reclamando en el plazo que la ley confiere a dicho efecto. También se debe obligar a pagar el siniestro, el cual difiere de acorde a la modalidad y cláusulas establecidas previamente en el contrato.

Los efectos del siniestro son también denominados hechos jurídicos. Y estos confieren el derecho del asegurado a exigir la indemnización acordada en la póliza del seguro por parte del asegurador. En otras palabras se puede decir es la realización del riesgo asegurado.

Para que en este caso la aseguradora tenga que pagar cualquier indemnización se es necesario la carga de prueba del siniestro. Aquí se incumbe al asegurado a probar la ocurrencia de dicho siniestro. El cual es asumido primeramente como caso fortuito, es decir en la que el asegurado no tiene nada que ver con la incidencia del siniestro. Así mismo se incumbe al asegurado comprobar la cuantía de la indemnización a cargo del asegurador.

Para la aseguradora tiene que existir una forma de pago, es por eso que la indemnización es pagada en dinero o mediante la reparación, reposición o reconstrucción del objeto asegurado, todo esto a opción del asegurador. El monto asegurado se entiende reducido en una cantidad igual a la indemnizada.

Existe un plazo determinado para el pago del siniestro:

“45 días contados a partir de la fecha en que el asegurado o beneficiario le presenten la reclamación por escrito aparejada de la documentación que según la póliza requiera, a menos que la compañía objete el reclamo.”<sup>2</sup>

El asegurador que ha pagado una indemnización de seguro se subroga, esto quiere decir se va a sustituir o reemplazar, en los derechos del asegurado contra terceros responsables del siniestro, todo esto por el ministerio de la ley. Pero si en el caso que el tercero responsable se oponga al asegurador, las mismas excepciones se pueden hacer valer contra el afectado.

#### **4. CLASES DE RIESGO**

El riesgo se clasifica básicamente en dos tipos:

- Por la naturaleza de la pérdida: en riesgo puro y riesgo especulativo
- Por el origen y alcance: en riesgo personal o catastrófico

#### **5. RIESGO PURO**

Significa la posibilidad de que un proceso dañoso ocurra. Este riesgo involucra solamente la probabilidad de pérdida. Dentro del riesgo puro, los mayormente estudiados y ocurridos son: el riesgo financiero y el riesgo patrimonial.

---

<sup>2</sup> PE Freire Valero - 2004

## **6. RIESGO FINANCIERO**

A diferencia de aquellos riesgos que tienen alta incertidumbre en la cual no es posible prever por no tener información o conocimiento del futuro, los riesgos financieros pueden ser más visibles, lo que ayuda al administrador a minimizar sus impactos. Dentro de los principales riesgos financieros tenemos:

### **6.1 Riesgos de crédito**

Se los pone en primer lugar, porque son los más importantes en una empresa o negocio, pues pueden afectar significativamente en las finanzas, llevando hasta a la quiebra. Una mala política crediticia al momento de extender el crédito a los clientes, tal vez generada por contar con un alto grado de liquidez y altos costos de captación o tal vez por una moderada exigencia al momento de evaluar a los clientes sujetos de crédito, suben considerablemente el nivel de las cuentas morosas o poco cobrables, lo que a largo plazo interfiere en el crecimiento de la organización. Por eso hay que tomar en consideración que, en los mejores momentos de la empresa no es necesario dar malos créditos.

### **6.2 Riesgos de mercado**

Este riesgo financiero ocurre por los altos y bajos precios en las materias primas o inclusive por las fluctuaciones extremas de los instrumentos de negociación. Durante un período económico, muchas empresas habrán que se cierran, mientras otras tienen éxito, por tanto será la capacidad empresarial y de gestión la que facilite mirar el futuro y elegir productos o servicios exitosos, de tal manera que se pueda seguir vendiéndolos, con un grado muy bueno de lealtad de sus clientes, manteniendo una excelente imagen y generando confianza.

### **6.3 Riesgo de tasas de interés**

En economías muy débiles, es muy probable que exista una alta demanda de dinero, la misma que crea una especulación en las tasas de interés, las mismas que suben a niveles de crisis, ya que las empresas o personas pueden estar endeudadas a una tasa y de pronto tienen que pagar intereses mucho más altos, lo que genera un espiral inflacionario que ataca a los precios de los productos o servicios vendidos.

Estos riesgos pueden ser inclusive internacionales y afectan inclusive a las empresas transnacionales, por ello es indispensable la toma de un seguro, que cubra esta ocurrencia y no lleve al negocio a la crisis o desaparición.

### **6.4 Riesgo de liquidez o fondeo**

Este riesgo suele ocurrir como una secuela a las continuas pérdidas de cartera, que merman el capital de trabajo. Un crecimiento poco programado de las deudas también puede llevar al riesgo de pérdida de liquidez y su consecuente nerviosismo dentro de la empresa u organización.

### **6.5 Riesgo de cambio**

Este riesgo era bastante ordinario cuando nuestro país se encontraba manejando su propia moneda y ahora se lo puede observar en el resto de países en vías de desarrollo, los cuales tienen el peligro de que crezca su brecha comercial o de balanza de pagos, dando como consecuencia la devaluación de la moneda, que a la vez provoca un tipo de cambio desfavorable para toda la población que requiere divisas.

La desmejora en el nivel cambiario afecta al crédito otorgado en dólares llegando a ser inclusive calificado por los deudores como “impagables” ya que ellos no generan ventas en dólares, pero si tienen que comprar dicha moneda en precios más altos que los pactados por sus deudas. Para protegerse de este riesgo, también se han creado algunos tipos de seguros, los cuales tienen primas altas, pero que al final de cuentas, posibilitan el manejo del crédito o

endeudamiento de modo que pueda ser pagado o cumplido.

### **6.6 Riesgo de Insuficiencia Patrimonial**

El riesgo de insuficiencia patrimonial, es conceptualizado como aquel donde las Instituciones no tienen el tamaño de capital suficiente para cubrir el monto de sus deudas, o a su vez, que el nivel de sus operaciones no alcanza a cubrir su riesgo crediticio.

### **6.7 Riesgo de endeudamiento y estructura de pasivo**

Es el riesgo que tiene como efecto el no contar con las fuentes que generen recursos económicos adecuados para adquirir o endeudarse en los activos que la empresa requiere. Esto incluye, el no poder mantener niveles de liquidez adecuados y recursos a menor costo.

### **6.8 Riesgo legal**

Es un riesgo que ocurre a consecuencia de los cambios legales o inestabilidad jurídica de un país, dejando en desventaja a una empresa en relación a su competencia o a productos sustitutos. Los cambios extremos en la legislación pueden ocasionar problemas muy graves en una empresa, generando desconfianza, desempleo y desorientación de sus directivos, los que a veces puede provocar la liquidación o cambio de domicilio nacional de una empresa.

### **6.9 Riesgo soberano**

Es el riesgo financiero que ocurre, cuando las obligaciones soberanas de un país, son rechazadas, dilatadas o incumplidas, generando la subida del indicador de “riesgo país”, lo que aleja a su vez, las inversiones o entradas de capital en la economía, factor que tiene efectos rotativos o tipo dominó, ya que provoca mayor desempleo, iliquidez de las finanzas e inclusive un desajuste en la Balanza Comercial.

El mal manejo del riesgo soberano, puede desencadenar el aislamiento comercial, factor que siempre será desfavorable para un país pequeño como lo es El Ecuador.

### **6.10 Riesgo sistémico**

Es un riesgo que ha vuelto a dar estragos a nivel mundial, puesto que es aquel que se refiere al conjunto del sistema financiero mismo de un país frente a los golpes internos o externos de la economía global. Ejemplos de este riesgo se han vivido en los países de Sudamérica por efectos de la crisis asiática, del descalabro ruso, del fenómeno del niño, de la crisis norteamericana y últimamente del problema europeo, que ocasionan la volatilidad de los mercados financieros y bursátiles, impactando de mayor manera a las frágiles economías de los países emergentes como lo es el Ecuador.

## **7. RIESGO DE PATRIMONIO**

Bajo este riesgo se han encasillado varias situaciones de peligro como lo son:

- Consecuenciales: Lucro cesante
- De caución
- Responsabilidad civil

Son riesgos que pueden afectar a una o varias operaciones lucrativas o recaer sobre la actividad de una empresa mercantil, provocando la pérdida de beneficios y los gastos generales que el titular de aquella haya de seguir soportando cuando quede paralizada total o parcialmente sus labores comerciales a consecuencia de acontecimientos que pueden ser imprevistos

### **7.1 Riesgo de caución**

Es el riesgo acontecido por el incumplimiento de obligaciones legales o contractuales, que provoca el pago de penalidad por daños patrimoniales sufridos. Ocurre cuando se han

realizado anticipos contractuales, los mismos que no han sido utilizados para el objetivo pactado y por tanto, ocasionan pérdidas de tiempo y dinero.

### **7.2 Riesgo por Responsabilidad Civil**

Es el riesgo nacido por la culpa o la responsabilidad derivada de daños causados accidental o involuntariamente a cosas o personas. El más recurrente de estos riesgos es el automovilístico, de conducción de naves aéreas o marítimas que pueden influir en terceras personas.

## **8. RIESGO ESPECULATIVO**

Es el riesgo donde una persona podría obtener una ganancia o una pérdida. Este riesgo dependerá de las decisiones de inversión de una persona, esto es: si quiere invertir en un negocio, existe la posibilidad de que pierda, de que solo recupere o de que gane dinero en el mismo. Este es un riesgo especulativo. (Madero y Asociados, 2009)

La naturaleza del seguro es solamente protegen procesos que trae como consecuencia una pérdida económica, por lo tanto, los riesgos especulativos no pueden ser cubiertos, encaminando sus esfuerzos solamente al Riesgo Puro, el cual si es asegurable.

## **9. RIESGO PARTICULAR O PERSONAL**

Este tipo de riesgo afecta a una sola persona en particular o en otro caso a unas pocas. Un ejemplo de este riesgo sería el que ocurre cuando una persona tiene que gastar una fuerte cantidad de dinero por los gastos médicos en una operación de apéndice. También se puede poner como ejemplo, la ocurrencia de la muerte del o la jefe de familia, de quien sus miembros subsisten o mantienen su estabilidad económica.

## **10. RIESGO CATASTRÓFICO**

Es un riesgo que ocurre con el carácter de extraordinario por su alta naturaleza anormal o poca ocurrencia, pero muy alto impacto económico por las grandes pérdidas o cuantías por los daños que puedan hacer ocurrido. Los ejemplos de este tipo de riesgo se los ve en los periódicos: huracanes, terremotos, temblores, deslaves, guerras, conmoción social, lluvias torrenciales, inundaciones, etc.

## **11. RIESGO ASEGURABLE**

El riesgo asegurable es el que se mantiene todos los días, es probable de que ocurra o de que no ocurra, pero para prevenir su ocurrencia, se debe tomar una póliza o prima de seguro. Este riesgo tiene una eventualidad o posibilidad de suceder, es algo incierto, pero de ocurrir, traerá consigo pérdidas económicas o desequilibrio en las finanzas para la persona o empresa a la que ha afectado. (Madero y Asociados, 2009)

## **12. TIPOS DE RIESGOS EN LA EMPRESA**

Los riesgos que se podrían presentar en la empresa pueden ser:

- Incendio
- Rayo y fenómenos meteorológicos
- Explosión e implosión
- Vientos tempestuosos, huracán, ciclón, tornado, lluvia, granizada, inundación
- Daños por humo y tizne
- Movimientos de tierra – terremotos
- Erupción volcánica
- Avalanchas, derrumbes y asentamiento
- Derrame de equipo o instalaciones contra incendio
- Colisión de vehículos
- Alborotos populares, huelguistas, actos vandálicos
- Daños durante el transporte, incendio, rayo, explosión, colisión, pérdida

de bulto, por entero, mojaduras, oxidaciones.

- Daños durante el montaje de maquinaria, impericia, descuido, sabotaje, caída de partes, robo o destrucción
- Robo, asalto
- Deformaciones, agrietamientos y quemaduras
- Cortos circuitos, arcos voltaicos
- Corrosión
- Filtraciones
- Congelación de tuberías
- Deshonestidad de empleados, robo, falsificación, hurto, fraude
- Defectos estructurales
- Congelación de tuberías.

### **12.1 Riesgos de trabajo:**

- Son eventualidades dañosas a que está sujeto el trabajador con ocasión o consecuencia de una actividad.

Accidentes de trabajo: Es todo suceso imprevisto y repentino que ocasionan al trabajador o perturbación funcional con ocasión del trabajo que ejecuta.

Enfermedades profesionales: Son afecciones agudas o crónicas causadas de una manera directa por el ejercicio de la profesión o labor que realiza el trabajador y que producen incapacidad.

Tipos de Incapacidades:

- Temporal: Este tipo de incapacidad es ocasionada por un accidente o enfermedad profesional que impide al trabajador laborar durante un período de tiempo no mayor de un año, período justificado por el médico.

- Permanente parcial: Ocasionado por accidente o enfermedad profesional en la que se refleja por la pérdida de alguna parte del cuerpo que es calificada por la Comisión de valuación de las incapacidades de acuerdo al grado de incapacidad y puede generar montepío si falleciera.
- Permanente total: Es cuando se imposibilita totalmente al trabajador para la realización de todas o de las fundamentales tareas de su profesión u oficio.
- Permanente absoluta: Sucede cuando el trabajador es incapacitado totalmente para todo trabajo y requiere cuidado y atención, en este caso tiene derecho a una pensión vitalicia.
- Muerte: Fin de sus funciones vitales ocasionadas por algún accidente o enfermedad y los deudos tienen derecho a una renta vitalicia.

### **13. TRATAMIENTO DEL RIESGO**

- Eliminarlo o Evitarlo.
- Prevenir o Controlar.
- Asumir o Retener el Riesgo.
- Transferirlo (Compañías de Seguros).

### **14. ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS**

Es la planificación efectiva de los recursos necesarios que nos permiten Identificar, Evaluar y Controlar; económicamente aquellos riesgos que puedan afectar al Personal, a los Activos y las Utilidades de la Empresa, permitiendo recuperar el equilibrio financiero y la efectividad operativa después de una pérdida fortuita y de esta forma, obtener a corto plazo una estabilidad del costo de los riesgos y a largo plazo la minimización de los riesgos. (Alvarado, 1997)

Otro concepto de Administración de Análisis de Riesgo: Es una disciplina cuya finalidad es orientar todos los recursos humanos, materiales, técnicos y financieros de un individuo o de una empresa, hacia una misma dirección, con el objeto de evitar al máximo los

efectos desfavorables de los riesgos.

Para las empresas, los presupuestos de “Seguros y Seguridad” forman parte de las cargas necesarias que no se pueden eliminar pero que se puede controlar su evolución para la mejora de eficacia. (Alvarado, 1997)

## 15. EL SEGURO EN EL ECUADOR

Fue la Compañía Ecuatoriana contra Incendio, fundada en Diciembre de 1886, la primera aseguradora constituida en el Ecuador; antes operaban algunas agencias de compañías extranjeras.

Hasta el 18 de noviembre de 1909 las aseguradoras operaban libremente en nuestro país, es en esta fecha que se dicta el Decreto Legislativo No. 1105 con algunas normas elementales. Luego vienen otros decretos en 1911 y 1917, este último contenía una sola norma que facultaba a las aseguradoras a celebrar contratos de seguros dando cobertura a bienes contra incendio, en el Ecuador, sin más requisitos que constituir representantes legales o apoderados domiciliados en el país, con facultad suficiente para contestar demandas y cumplir las obligaciones contraídas en las respectivas pólizas. (Super Intendencia de Bancos, 1998)

Esta norma tiene vigencia en el país durante 23 años ya que en Diciembre de 1933 se le asigna a la Superintendencia de Bancos cierto control de la actividad aseguradora.

Una serie de normas y decretos le suceden hasta que el 28 de febrero de 1967, por Resolución No. 6709-S se configura la Ley General de Compañías de Seguros que rige hasta la presente fecha (Decreto No. 1147).<sup>3</sup>

El sector asegurador del Ecuador está compuesto por:

- **Aseguradoras.-** La ley señala que el negocio de seguros en el Ecuador solo

---

<sup>3</sup> Curso de seguros generales  
Cámara de Comercio (ANACSE)

pueden ejercerlo las Compañías establecidas exclusivamente para tal objeto o que se constituyan con sujeción a la ley, las cooperativas que se organicen exclusivamente con tal finalidad y las compañías extranjeras que cumplan con los requisitos legales. Todas estas podrán operar una vez que cuenten con la respectiva autorización de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

- **Reaseguradoras.-** Las que se establezcan en el país quedan comprendidas en la ley, debiendo sujetarse al capital señalado en el Art. 21 y a las demás disposiciones que se sea aplicables. Esto es lo que señala el único artículo que se refiere a ellas.
- **Las Intermediarias de seguros y reaseguros.-** El concepto de intermediarios engloba tanto a los agentes como a las agencias corredoras de seguros; la Superintendencia de Bancos y Seguros incluye a las de reaseguro que, a pesar de no estar contempladas en la ley, operan en el país. La diferencia entre agencia y agente es que la primera es una persona jurídica o persona natural que realiza una actividad comercial sin dependencia y sujeta su actividad al Código de Comercio, el segundo es siempre una persona natural que trabaja bajo relación de dependencia y sujeto a la normativa de las leyes laborales.
- **Ajustadores de siniestros.-** Es la persona natural o jurídica que actúa como experto a nombre de una compañía de seguros, de un asegurado, o de ambos, con el fin de examinar el origen de un siniestro y determinar la cuantía de la pérdida, de acuerdo con las cláusulas de la respectiva póliza, en forma equitativa y justa
- **Superintendencia de Bancos y Seguros.-** Por disposición constitucional le corresponde a la Superintendencia la vigilancia y control de la actividad aseguradora privada, labor que abarca un amplio campo de acción sintetizada en auditorías, análisis, aspectos técnicos, reglamentarios, preventivos, asesoramiento, resoluciones de conflictos e imposición de sanciones. (Super Intendencia de Bancos, 1998)

## 16. CLASIFICACIÓN DE LOS SEGUROS

Los seguros se clasifican en:

- **Por su duración:** Estos seguros son de acuerdo a la duración de la vigencia de la póliza. Estos pueden ser: Seguros Temporales, seguros anuales y seguros a largo plazo
- **Por la naturaleza del riesgo:** La clasificación más fácilmente comprensible es la que a continuación se detalla y que es de acuerdo al tipo de pólizas utilizadas en el mercado.
  - ❖ Seguros de personas, vida que pueden ser temporal, vida entera, ahorro, mixto o dotal y seguro de desgravamen.
  - ❖ Seguro de Accidentes Personales, en la cual se puede asegurar: Muerte accidental, Invalidez total y permanente, Invalidez temporal, gastos médicos por accidente, costos de sepelio.
  - ❖ Seguros Patrimoniales: Estos pueden ser: Incendio, Robo y/o Asalto, Lucro cesante, Vehículos, Transportes, Casco marítimo, Aviación, Agrícolas, Ganadería.
  - ❖ Ramos técnicos o Ingeniería entre los cuales están: Seguros de Todo Riesgo Montaje, Todo Riesgo Contratistas, Equipo de contratistas, Equipo Electrónico, Rotura de Maquinaria y Lucro Cesante por Rotura de Maquinaria, Responsabilidad Civil.
  - ❖ Seguro de Fianzas y Caucción: entre estas se encuentran: Fidelidad, Garantías Aduaneras, Fiel Cumplimiento de Contrato, Buen Uso de Anticipo, Buena calidad de materiales, y otras
  - ❖ Seguros Especiales
    - **Por el número de asegurados:**
      - ✓ Seguro Individual. Se trata de un solo asegurado
      - ✓ Seguro de grupo o colectivo. Cuando el asegurado consta de numerosos individuos sujetos al mismo riesgo
    - **Por la categoría del Asegurador**
      - ✓ Seguros Públicos
      - ✓ Seguros Privados

- **Por su exigencia de la contratación:** Se divide según la exigencia que haya para que se contrate con una Aseguradora, sin tener en cuenta su categoría pública o privada.
  - ✓ Obligatorios
  - ✓ Exigidos por el estado o por organismos internacionales
  - ✓ Por exigencias financieras
  - ✓ Seguros voluntarios
- **Por la extensión del mercado:** A veces la extensión de una cartera de seguros hace que las primas pierdan un poco la parte técnica que las rodea y se asimilen a conceptos comerciales y se los puede clasificar de la siguiente manera:
  - ✓ Seguros Técnicos o particulares
  - ✓ Seguros Masivos

## **17. CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE SEGURO.**

- Es bilateral. Intervienen 2 partes
- Es de adhesión ya que el asegurado acepta las condiciones por el asegurador a través de la póliza.
- Es de Buena Fe, el asegurador vende un intangible y el asegurado acepta sus condiciones, en cambio el asegurador confía en la descripción del riesgo que hace el contratante o asegurado.
- Es un contrato aleatorio, ya que las partes ignoran en el momento de su conclusión si se verificará el siniestro. Viene ya condicionado por la posibilidad de que ocurra o no un acontecimiento.
- Es un contrato oneroso ya que la prestación del asegurador que se concreta en su obligación de pagar una cantidad si se verifica el siniestro, se corresponde con la del contratante, relativa al pago de la prima.
- Es un contrato de tracto sucesivo o de duración, ya que todo contrato de seguro tiene vigencia durante un período de determinado tiempo y es normalmente renovable.

## 18. TIPOS DE SEGUROS

### Seguro de Personas

- Seguro de Vida.
- Seguro de Accidentes Personales.
- Seguro de Accidentes del Trabajo.
- Seguro de Enfermedad.
- Seguro de Muerte.

### Seguros Patrimoniales

- Seguros de incendio.
- Seguro de Robo con Fuerza en las Cosas.
- Seguro de Perjuicio por Paralización.
- Seguro de Equipos Electrónicos.
- Seguro de Avería de Maquinaria.
- Seguro de Pérdida de Beneficio por Avería de Maquinaria.
- Seguro de Todo Riesgo de Construcción.
- Seguro de Todo Riesgo de Montaje.
- Seguro de Equipo Móvil Contratista/Móvil Agrícola.
- Seguro de Transporte (Terrestre, Marítimo, Aéreo).
- Seguro de Responsabilidad Civil.
- Seguro de Remesa de valores.
- Seguro de Fidelidad Funcionaria.
- Seguro de Vehículos Motorizados.
- Seguro de Medio Ambiente.
- Seguro de Crédito.

**GENERALES**

- Incendio
- Robo
- Vehículos
- Transporte
- Fidelidad
- Lucro Cesante
- Responsabilidad Civil

**TÉCNICOS**

- Construcción
- Rotura de Maquinaria
- Equipo y Maquinaria

**VIDA Y ACCIDENTES**

- Vida (muerte/ invalidez)
- Asistencia Medica
- Accidentes personales

**FIANZAS Y GARANTÍAS**

- Seriedad de Oferta
- Cumplimiento
- Buen Uso

Existe en la ley de contratos de seguros el reclamo administrativo, este se lo plantea ante la superintendencia de bancos cuando la compañía no paga ni objeta un reclamo dentro de pago señalado por la ley. Este reclamo debe ser objetado por el asegurado, beneficiario o representante acreditado si así lo tuviera.

Para la terminación del contrato, sin aplicar a los seguros de vida, se pueden resolver

mediante un acuerdo unilateral de las partes. “El asegurador debe notificar esta decisión con 10 días de anticipación en el domicilio del asegurado o con tres publicaciones en caso de que se desconozca el domicilio. El asegurado debe notificar por escrito a la compañía y devolver el original de la póliza”

La comercialización de los seguros tiene diferentes canales de distribución, pero mediante pasa el tiempo y la tecnología avanza, el poder comunicarse con las personas se ha vuelto más sencillo. Es por eso que las llamadas telefónicas se han convertido en la vías más factible y usada por los vendedores de seguros tanto para brindar información, asesoramiento o lo más importante, la venta de los mismos.

Cuando se ofrece este tipo de ventas, lo que más se oferta son seguros contra robos, accidentes, desgravamen y desempleo. Para desglosar lo que comprende cada uno empezamos con el seguro de robo; se ofrece una indemnización completa por los daños sufridos por desaparición, destrucción, robo o intento de robo de los objetos asegurados. Para el caso de accidentes se establece como lesiones corporales ajenas a la intención del asegurado que le causen muerte o tanto invalidez permanente como temporal.

El seguro de desgravamen tiene como cobertura las deudas contraídas por el asegurado después de su fallecimiento. Así se aseguran los pagos que quedaron pendientes mediante instituciones financieras, cabe recalcar que este seguro es el que va tomando más fuerza en el mercado de seguros. El seguro de desempleo es una prestación que es recibida por toda persona con trabajo en relación de dependencia que es despedida, lo que se busca es que si este es el caso el ex empleador tenga una caída fuerte en el ámbito monetario y tenga un sustento para poder seguir viviendo.

Existen varias empresas involucradas que pretenden vender este tipo de seguros masivamente, entre ellas podemos nombrar entre las más fuertes los bancos, cooperativas de crédito y ahorro que como es conocido manejan un número muy abasto de clientes. También compiten los intermediarios y emisoras de tarjetas de crédito. Se realizan así ventas masivas de estos denominados micro seguros con costos relativamente bajos variando entre \$2 a 6 \$

dependiendo de las cláusulas establecidas.

Lo que básicamente se quiere llegar a lograr es motivar e incluir a la gente de clase baja y media, la cual comprende un porcentaje bastante alto si podemos observar el anexo en el Ecuador la clase baja comprende hasta el año 2012 un 35% y baja un 26% la cual la suma nos da más de la mitad de la población. Así se incentivan las ventas con lo que el consumidor sea, que es seguros inmediatos y económicos.

Los denominados micros seguros pueden ser considerados nichos de mercado, ya que se divide el seguro tradicional en diferentes ramas con diferentes precios que se acomoden más a la necesidad del cliente. Así se tiene como objetivo el de también incluir un nuevo ramo que es el de la salud, cuando se incluya este ramo personas más humildes lograrán ser parte de las redes hospitalarias y podrán gozar de beneficios que antes no constaban con el pequeño pago de una prima de seguro que garantizara seguridad al cliente.

El objetivo principal del proyecto es promocionar este tipo de micro seguros en canales de distribución con bastante acogida también denominados masivos. Estos pueden ser las cooperativas de crédito y ahorro, las cuales están ubicadas en bastantes pueblos, ciudades o cantones del país. Como se puede apreciar en el anexo existen en el Ecuador hasta el mes de diciembre del 2012, 888 cooperativas de ahorro y crédito en el sector financiero y un gran total de 6059 cooperativas y asociaciones juntas en el sector no financiero registradas en la superintendencia de la economía popular y solidaria.

Lo importantes es que se comercialicen estos seguros en las zonas urbanas y rurales, ya que los clientes en estas entidades usualmente no pueden acceder a la banca tradicional ya que los costos son muy altos. Esto los beneficiaria y se sentirían mejor acoplándose a un seguro relativamente barato. Así clientes se sentirán protegidos de los mayores problemas de estos sectores como salud, robo o desempleo.

Así si ocurre la muerte del titular de la tarjeta se cubriría la deuda de este, llegando a un resultado de dos efectos positivos que afectarían no solo a los familiares de la persona

fallecida al evitar que se deba generar un pago por parte de ellos sino que también la entidad que emite la tarjeta obtiene seguridad en los pagos de sus clientes ya que cuentan con este seguro que realizaría el pago inmediatamente, sin la necesidad de recurrir a un cobro forzoso a la familia del fallecido, que muchas veces no se lo llega a cobrar de la mejor manera, las compañías de seguros y demás entidades financieras consideran a este servicio como un extra ya que con anterioridad se lo brindaba sin ningún costo para el cliente ( esto solo en el caso del seguro de desgravamen para poseedores de tarjeta de crédito), esto cambio ya que ninguna entidad tiene la obligación de brindar este servicio gratis, por esta razón Pacificard (las tarjetas MasterCard y Visa ) empezaron a adentrarse en este mercado ofreciendo este servicio de seguro de desgravamen a sus clientes con un costo de 2 dólares al mes, con esto podemos decir que este seguro se volvió opcional y ya no todos los tarjetahabientes lo adquieren. Debido al bajo costo del seguro y sus coberturas regulares los consumidores pueden caer en una suerte de confusión al respecto de las coberturas de este y los beneficios que lo aportan individualmente y esta sería la principal razón de la decisión por parte de muchos usuarios a no apostar por un micro seguro, la respuesta consiste en capacitar a las personas con bajos recursos sobre los beneficios de adquirir un seguro de este tipo ya que sus coberturas son muy completas y el costo es extremadamente bajo y según sus necesidades personales seleccionar la cobertura más adecuada. (EL Comercio, 2012)

En nuestro país se realizó una modificación en la norma que afecta la contabilización de las primas en el año 2010 por parte de la superintendencia de bancos y seguros, esto está vigente desde el año 2011, esta modificación se basa en la contabilización justo en el momento de que una nueva prima es emitida, las pólizas al contabilizarse de esta manera crearon una alteración en las estadísticas nacionales de seguros masivos ya que antes la contabilización se realizaba al momento de cobrarlas no de pagarlas, como resultado se experimentó un crecimiento del 25% entre el mes de abril del 2010 y el mes de abril del 2011. Si bien es un crecimiento exorbitante se debe a este cambio de normativa más que a un aumento en las pólizas anuales del país, con datos de la superintendencia de bancos del Ecuador en el mercado local hubo un movimiento de 1108 millones de dólares en 2010 de los cuales las pólizas de seguros del sector publico comprenden el 40% del total nacional.

## **19. DEL MICROSEGURO:**

Los micro seguros o seguros masivos son acuerdos financieros que tienen el fin de brindar una protección a personas de bajos recursos económicos que requieran de coberturas contra riesgos específicos, con precios bajos que requieren el pago regular de primas calculadas según la proporción de la probabilidad y del costo del riesgo que se involucra en la prima, estos no se refieren al tamaño en cuanto a la relación entre riesgo y portador ya que algunas son muy pequeñas e informales y otras pertenecen a empresas muy grandes y son gigantescas, el alcance o cobertura de los riesgos son completos y no tienen nada que ver con el tema micro del nombre del seguro.

## **20. MODELOS DE CANALES DE DISTRIBUCION Y ENTREGA**

Los canales de entrega tienen una gran variedad de distintos canales que pueden ser a través de cooperativas de ahorro y crédito e instituciones de micro finanza, enormes empresas multinacionales e incluso pequeños proyectos comunitarios. Así como podemos ver existen varios canales de distribución que se diferencian en diferentes modelos, esto es parte de uno de los mayores problemas en la rama de micro seguros ya que la entrega efectiva a los clientes requiere de métodos y modelos específicos que varíen dependiendo del mismo proveedor del micro seguro, la organización e institución al que va dirigido e incluso a los clientes; potenciales que precisaran el seguro.

Dubby Mahalanobis advierte que se debe ser minucioso y cauteloso al momento de realizar las políticas ya que si no se realiza de una forma correcta el micro seguro podrían causar daño y no beneficiar a ninguna de las partes. Para que esto se realice de la mejor manera se usa cuatro métodos generales que ayudan a ofrecer micro seguros de forma correcta y cada uno de estos tiene sus ventajas y desventajas; y son los siguientes: (Microinsurance Network, 2012)

### **Modelo de Agente Asociado**

En este modelo se realiza una asociación entre el esquema del micro seguro (en pareja “MFI”) y un agente que vendría a ser la compañía de seguros o una entidad de salud de terceros. El esquema del micro seguro se responsabiliza tanto de la comercialización de los

productos hacia los clientes como de la entrega y distribución, mientras que el agente se encarga del diseño y el desarrollo de los productos a ofrecer. Este modelo tiene la ventaja de que el riesgo es limitado lo cual es beneficioso para los esquemas de micro seguros, por otro lado tienen la desventaja de que su control es relativamente limitado. Un ejemplo muy claro es Micro Insurance Center, una organización que usa el modelo de agente asociado en sus operaciones. (Micro Insurance Center, 2013)

#### Modelo de servicio completo:

En este modelo el esquema de micro seguro se encarga de todas las operaciones de entrega de productos y diseño, suelen trabajar a la par de los agentes de salud externos para brindar mejores productos a los clientes y así poder brindar un servicio completo. La ventaja en este modelo radica en que se ofrecen esquemas de micro seguros que tienen el control total, y su desventaja es el gran riesgo que se llega a asumir con este modelo.

#### Modelo de proveedor impulsado:

En este caso el profesional o entidad de salud es el esquema de micro seguro, tiene la similitud con el anterior modelo descrito de que este se responsabiliza de todas las operaciones a realizar las cuales son: entrega servicio y diseño del producto. La ventaja de este modelo es que se obtiene un gran control, pero existe una gran desventaja ya que existen grandes limitaciones de los servicios y productos que se brindan.

#### Modelo Community-based/mutual :

Este modelo es muy particular ya que ya que los clientes son los que se encargan de gestionar las operaciones y su propiedad, además de coordinar los trabajos con los proveedores externos de salud. En este caso existe una gran ventaja por su capacidad de diseño y comercialización fácil de productos que llega a ser muy eficaz en la práctica, por otro lado la desventaja consiste en que el tamaño y el alcance de las operaciones es diminuto.

## **21. PRODUCTOS QUE SE OFRECEN**

Los micros seguros ofrecen una gran cantidad de productos con una amplia variedad de riesgos. Algunos ejemplos son los riesgos de propiedad que se refieren a daño y pérdida, así como riesgos de salud que cubren enfermedad, lesiones menores y mayores o la muerte. Existen una gran oferta de micro seguros que logran cubrir todos estos diferentes tipos de riesgos, existen incluso micro seguros que requieren de diversos factores como por ejemplo el seguro de cosechas muy popular en países que experimentan las cuatro estaciones climáticas y que por ende precisan un seguro contra la pérdida de sus cosechas, este no es tan demandado en el país por lo que no se lo ofrece pero seguros como el seguro de ganado, seguro de robo o incendio, seguro médico, seguro de accidente y seguro de vida así como seguro de invalidez y seguro contra desastres naturales son ofrecidos y se están empezando a hacer populares en las cooperativas de todo el país.

Por otro lado en otros países los micro seguros han creado propuestas innovadoras y marcado tendencias muy significativas en el contexto financiero de países como Mali en donde se ha convertido en una ayuda imprescindible para personas de la población rural del país, en concreto ganaderos que requieren de una protección completa a costos extremadamente bajos, en dichos países se han creado asociaciones de ganaderos que invierten en microseguros con un monto de asegurados muy grande. En otros países como Bangladesh por el contrario los micro seguros tienen problemas, un ejemplo es el micro seguro de salud que experimenta una insostenibilidad financiera muy grande ya que los problemas de salud en este país son muy comunes entre la población más pobre del país, pero se ve una mejora en los siguientes años en este tema.

## **22. LAS COOPERATIVAS COMO PRINCIPAL FUERZA DE MERCADO DEL MICROSEGURO**

En el país por el echo de que el microseguro o seguro masivo es relativamente nuevo se a explotado por diferentes canales, y el mas popular actualmente y que a generado mayores ingresos y creado mayor cobertura es por medio de las cooperativas, en el país son un medio muy popular de congregación financiera en la que las personas acceden a créditos y generan

ahorro es por eso que este tipo de entidades financieras están compuestas de miles de socios los cuales acceden a los beneficios de pertenecer a estas entidades y es ahí en donde el microseguro se ofrece ya que se pueden ofrecer paquetes generalas a todos los clientes de la cooperativa, el beneficio se puede apreciar debido al monto de asegurados que esto genera, por ejemplo si una cooperativa tiene 250.000 socios que adquieren el microseguro a pagos mensuales de 2 dólares se genera el suficiente ingreso para cubrir cualquier siniestro que ocurra y la compañía de seguros crea un mercado estable.

Por otro lado la cultura del microseguro en el Ecuador no es muy aceptada por todos y se requiere de una concientización sobre este producto que puede mejorar el estilo de vida de mucha gente que no tiene los recursos necesarios para contar una póliza regular ya que un microseguro se ofrece con una cobertura muy completa, además que los riesgos que cubren son muy personalizados y depende de las necesidades de cada cliente, por ende es muy cómodo para las personas elegir un tipo de seguro específico por cual optar para sentirse más seguro.

Existe mucha confusión en cuanto a que entidades ofrecen microseguros, empresas como Supermaxi y Fybeca tienen muchos clientes afiliados con su tarjeta y se podría pensar en ofrecer a los mismos masivamente estos seguros pero no es posible ya que las personas afiliadas solo acceden a descuentos preferenciales y son externos a la empresa, al no pertenecer a la compañía no se puede crear este tipo de asociación. Esto podría realizarse con los empleados y socios ya que estos si pertenecen a la organización pero sería un mercado mucho más reducido en comparación a las cooperativas que disponen de miles de asociados.

Cooperativas como JEP (la más grande del país) que llega a beneficiar a más de 80 mil familias son las que dan el impulso al mercado del microseguro y ya que la tendencia de crecimiento de estas identidades esta en aumento se pronostica un crecimiento de la demanda del micro seguro en el país.

Hay que recalcar que el micro seguro ha ingresado en el sector asegurador como un nicho de mercado por así decirlo, ya que es una garantía novedosa e innovadora. Cuya

prioridad o enfoque más importante está situado en un enfoque social, es decir para la ayuda del pequeño empresario o gente sin conocimiento de seguros. Se tiene que mencionar que existen un importante número de coberturas y primas, que son los más conocidos. Pero aparte de esto se incorporan algunos elementos no tan conocidos que son específicamente enfocados hacia el segmento o clase social de las personas que optarían por este seguro. Existe menor riesgo, y se promueve la creación de pequeños negocios o proyectos sostenibles económicamente.

## CONCLUSIÓN

En el caso de los microseguros se puede decir que se refiere a una variación de los seguros regulares vendidos a gran escala y precios relativamente bajos, debido a esto el mercado en países como el nuestro es muy grande y potencialmente explotable debido a los problemas que padecen personas que por no tener una estabilidad económica alta no pueden adquirir seguros imprescindibles el día de hoy, por esta razón los microseguros tienen una tendencia de crecimiento para futuros años ya que se está educando a la gente en este ámbito para lograr que la mayor cantidad de personas obtengan estos productos. Una razón de que el mercado sea grande son las cooperativas que permiten por medio de convenios asegurar a una gran cantidad de personas con microseguros.

Actualmente muchas compañías en el país ofrecen microseguros y se está volviendo una gran tendencia en nuestro país se ve un muy prometedor futuro en esta rama de los seguros en países como el Ecuador en donde la demanda crece cada vez más nuevas compañías incursionan en esta forma de distribuir seguros a la población de una forma masiva.

## REFERENCIAS

- Alvarado, I. V. (1997). *Seguros Actualizacion, tecnicas y estrategias*. Asedeprov. Cuenca: Asedeprov.
- EL Comercio. (5 de Septiembre de 2012). *EL Comercio*. Retrieved 7 de Marzo de 2014 from [http://www.elcomercio.com/negocios/Microseguros-abren-paso-pobres\\_0\\_696530545.html](http://www.elcomercio.com/negocios/Microseguros-abren-paso-pobres_0_696530545.html)
- Escuela de Seguros ANACSE. (1996). *Formulas Emiccion Primas*. Anacse. Quito: Anacse.
- Intelecto capacitacion integral. (2011). *Seminario Taller "Contratacion de Seguros y Reclamos por Siniestros"*. Intelecto. Guayaquil: Intelecto.
- Madero y Asociados. (14 de Septiembre de 2009). *Asegurando riesgos*. (Grupo Nacional Provincial) Retrieved 2 de Marzo de 2014 from Grupo Nacional Provincial: <http://www.seguros-seguros.com/asegurando-riesgos.html>
- Micro Insurance Center. (6 de Mayo de 2013). *Micro Insurance Center*. Retrieved 15 de Febrero de 2014 from Micro Insurance Center: <http://www.microinsurancecentre.org>
- Microinsurance Network. (15 de Junio de 2012). *Microinsurance Network*. Retrieved 7 de Febrero de 2014 from <http://microinsurancenetwork.org/es/index.php>
- Super Intendencia de Bancos. (1998). *Reglamento a la ley general de seguros*. Articulo, Quito.

## ANEXO A:

## La prima neta pagada por los clientes

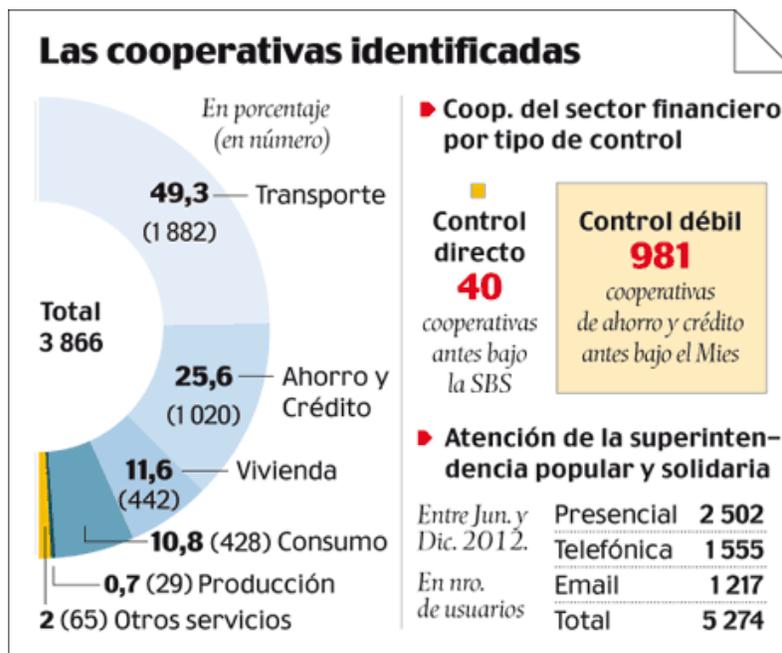
Seguros de vida y generales

En millones de dólares

Compañías	Marzo 2011	Abril 2011
Colonial	48,3	61,6
Equinoccial	28,4	35,6
Aseguradora del Sur	30,2	33,4
Sucre	14,3	28,6
Río Guayas	15,2	27,1
AIG Metropolitana	20,9	26,6
ACE	13,9	20,8
Panamericana del Ecuador	13,0	17,4
Otras	158,2	212,8
<b>Total</b>	<b>342,4</b>	<b>463,9</b>

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros / EL COMERCIO

## ANEXO B:



Fuente: Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria; EL COMERCIO

## ANEXO C:

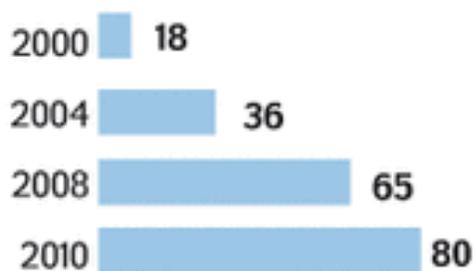


## ANEXO D:

## La penetración

### ► En el Ecuador

Gasto per cápita en seguros.  
En dólares



### ► En la región

El porcentaje de las primas respecto  
al PIB en el 2010



Fuente: Fadecolda/EL COMERCIO