

**Los seguros de los hogares colombianos frente a los riesgos del aseguramiento**

**TRABAJO DE GRADO**

Presentado por:

**Rafael Gustavo Galindez Reyes**

Asesor:

**Julio Alberto Rodríguez Pinzón**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**Sede Presencial Bogotá**  
**2019**

## Contenido

Resumen .....	7
Abstract .....	8
Introducción .....	9
Objetivos.....	11
Objetivo General. ....	11
Objetivos Específicos.....	11
Revisión de la literatura.....	12
Antecedentes Internacionales .....	12
España.....	12
El Salvador.....	14
Argentina.....	14
Costa Rica. ....	16
Perú. ....	16
Ecuador.....	18
Otros referentes a nivel global sobre seguros de hogares.....	18
Colombia.....	20
Marco teórico.....	21
Naturaleza de los seguros de hogares.....	21
Seguros de hogares a término.....	22
Seguro de hogares universal .....	22
Seguro de hogares entera .....	23
Cómo se determina el costo .....	24
Determinar la necesidad de cobertura .....	25
Elegir entre cobertura temporal y permanente.....	25
Elegir el monto de la cobertura .....	25
Marco histórico de los seguros .....	26

Código del rey Hammurabi y el comienzo del seguro. ....	27
Primera forma de seguros de cobertura de grupo.....	28
Los seguros y la navegación hacia el nuevo mundo.....	29
Los seguros para la Protección contra incendios y plagas. ....	30
Los seguros en América. ....	31
La historia de los seguros en Estados Unidos. ....	31
Benjamín Franklin y los seguros en Estados Unidos. ....	31
Seguro de vida personal y protección de la unidad familiar. ....	32
Escándalo, fraude y regulación. ....	33
Los Seguros en Colombia.....	34
Marco jurídico de los seguros en Colombia.....	34
Marco institucional de los seguros. ....	36
Metodología y presentación de Resultados .....	37
Metodología.....	37
Presentación de resultados .....	38
Riesgos y desafíos de los hogares colombianos frente a la necesidad del aseguramiento.....	38
Los seguros como forma de inversión. ....	39
Riesgos de las personas.....	39
Factores de alto riesgo en los seguros de hogares. ....	42
Comportamiento los seguros de hogares en Colombia.....	44
Características socio demográficas de los demandantes de seguros de hogares en Colombia.....	46
Factores socio demográficos. ....	49
Comportamiento, capacidad financiera y razones de cancelación de los tomadores de seguros. ....	55
Discusión de resultados.....	62

Conclusiones .....	65
Referencias .....	67
ANEXO A.....	73

## Índice de tablas

Tabla 1. Comparación de tipos de seguros de hogares .....	23
Tabla 2. Los Seguros en la antigüedad.....	26
Tabla 3. Distribución de hogares asegurados en Colombia .....	46

## Índice de figuras

Figura 1. Matriz de riesgo de las personas .....	41
Figura 2. Tendencia del comportamiento de los seguros de hogares frente a los desafíos del aseguramiento en Colombia para el período 2008-2017 .....	45
Figura 3. Distribución de hogares analizados por FASECOLDA.....	48
Figura 4. Proporción de hogares asegurados y no asegurados según estrato socioeconómico .....	49
Figura 5. Distribución de personas aseguradas y no aseguradas según sexo .....	50
Figura 6. Nivel educativo de las personas aseguradas y no aseguradas.....	51
Figura 7. Rangos de edad entre personas aseguradas y no aseguradas .....	52
Figura 8. Tenencia de hijos de las personas aseguradas y no aseguradas.....	53
Figura 9. Estado civil de las personas aseguradas no aseguradas .....	54
Figura 10. Razones de compra voluntaria de seguros de hogares .....	56
Figura 11. Demanda por seguros de hogares temporal .....	57
Figura 12. Demanda por seguros de hogares dotales .....	58
Figura 13. Razones de cancelación de seguros de hogares.....	59
Figura 14. Razones de no compra de seguros de hogares.....	60
Figura 15. Razones de finalización del proceso de compra de seguros .....	61

## Resumen

En este documento se presenta los principales resultados de investigación consistente en los seguros de los hogares colombianos frente a los riesgos del aseguramiento, planteando como objetivo determinar la importancia y necesidad que tienen las personas y los hogares con respecto a los seguros, sus características socio demográficas y las condiciones de comportamiento de la demanda con respecto a su capacidad financiera, así como las razones más frecuentes de la cancelación de dicho seguro. El desarrollo de esta investigación fue de tipo descriptivo, de análisis documental de bases de datos sobre la temática tanto en el contexto nacional como internacional. Según estudios de FASECOLDA, los resultados demuestran que existen alrededor de 13.5 millones de hogares, de los cuales tan solo 1,4 millones poseen un seguro o sea el 10,3%, con posibilidades frecuentes de cancelación debido a diferentes razones de índole económica, de cultura financiera y de desconocimiento de sus bondades para proteger a la persona y su núcleo familiar. También se logró establecer que dentro del porcentaje de personas que poseen un seguro de vida, gran parte lo tiene por razones de un crédito financiero, un beneficio empresarial y en menor medida de manera voluntaria. En Colombia existe un mercado potencial con grandes desafíos para la industria aseguradora en este tipo de seguros de hogares.

**PALABRAS CLAVE:** Seguros de hogares, Riesgos Personales, Industria de los seguros, Cultura Financiera.

## **Abstract**

This document presents the main results of research consisting of the insurance of Colombian households against insurance risks, with the objective of determining the importance and necessity of individuals and households with respect to insurance, their socio-demographic characteristics and the conditions of behavior of the demand with respect to its financial capacity, as well as the most frequent reasons for the cancellation of said insurance. The development of this research was of a descriptive type, of documentary analysis of databases on the subject both in the national and international context. According to FASECOLDA studies, the results show that there are about 13.5 million households, of which only 1.4 million have an insurance or 10.3%, with frequent cancellation possibilities due to different reasons of economic nature, of financial culture and ignorance of its benefits to protect the person and his family. It was also established that within the percentage of people who have life insurance, a large part has it for reasons of a financial credit, a business benefit and to a lesser extent on a voluntary basis. In Colombia there is a potential market with great challenges for the insurance industry in this type of home insurance.

**KEY WORDS:** Household insurance, Personal Risks, Insurance industry, Financial Culture.

## Introducción

Una sociedad cada vez más desarrollada en términos económicos, de acceso a la información, la ciencia y la cultura, el consumo masivo, el crecimiento de las grandes ciudades, la conectividad, las nuevas formas de trabajo dado el avance tecnológico, también enfrenta situaciones de incremento de riesgos no sólo a nivel del ciudadano, sino también de las organizaciones, los países de la comunidad internacional en general. Riesgos en términos de salud y protección social, de nuevas enfermedades, de protección de la propiedad privada, de riesgos financieros para las organizaciones, de riesgos país para las economías, de crisis financieras internacionales, son algunos de los desafíos que actualmente afectan a la sociedad en general. (Caporale, Cerrato, & Zhang, 2017).

Las compañías de seguros en Colombia, actualmente representan un sector muy dinámico de la economía, por cuanto asumen la transferencia de riesgos de los sectores público y privado, de las personas y familias, de las entidades financieras, permitiendo la protección de bienes, capitales, recursos, protección de salud y bienestar entre otros servicios.

Dentro de la industria aseguradora en Colombia, el sector de los seguros de hogares ha tenido un crecimiento no tan significativo frente a otros tipos de seguros, los cuales han tenido un mayor dinamismo obedeciendo el comportamiento de la economía, según información presentada en el anexo A. Para FASECOLDA, tradicionalmente las personas que demandan seguros de hogares obedecen más a razones de crédito financiero, beneficios de los empleadores para con sus empleados, que decisiones del jefe de hogar para brindar protección a su familia. A pesar que la clase media y en el aumento, junto con la consolidación de estratos superiores, la demanda de seguros de hogares no tiene el dinamismo esperado frente a estos cambios en la estratificación socioeconómica, la preferencia para asegurar bienes (vehículos, vivienda, maquinaria y otros activos), son de mayor preferencia frente a los seguros de hogares, lo que demuestra que la falta de una cultura financiera y de protección, aunado a los vaivenes

de la economía, son algunas de las causas de la poca demanda de este tipo de seguros. (FASECOLDA, 2015).

Las anteriores consideraciones conllevaron a la necesidad de plantear una investigación relacionada con los seguros de los hogares colombianos frente a los riesgos del aseguramiento. Previa aprobación del anteproyecto, se presentan los resultados como respuesta a los objetivos planteados relacionados con determinar la importancia y necesidad que tienen las personas y los hogares con respecto a los seguros de hogares, sus características socio demográficas y las condiciones de comportamiento de la demanda con respecto a su capacidad financiera, así como las razones más frecuentes de la cancelación de dicho seguro.

En primera instancia, se presentan los resultados de la investigación relacionados con la revisión de la literatura sobre la industria de los seguros en el contexto internacional y nacional; una breve descripción sobre la historia de los seguros; la situación de los seguros en Colombia, su marco institucional y jurídico.

En segunda instancia, se presenta la metodología empleada para el desarrollo de esta investigación, así como los resultados en atención al desarrollo y cumplimiento de cada uno de los objetivos específicos planteados.

Finalmente, se presenta la discusión de resultados y las principales conclusiones derivadas de los principales hallazgos encontrado y teniendo como marco los objetivos de la investigación propuesta, dejando las bases necesarias para profundizar y ampliar la cobertura de la población en futuras investigaciones.

## **Objetivos**

### **Objetivo General.**

Analizar el comportamiento los seguros de hogares frente a los riesgos y desafíos del aseguramiento en Colombia.

### **Objetivos Específicos.**

- . Identificar cuál es la importancia y necesidad de poseer un seguro de vida para los hogares colombianos.
- . Analizar cuáles son las características socio demográficas de los demandantes de seguros de hogares en Colombia.
- . Determinar el comportamiento y capacidad financiera de los tomadores de seguros y las razones que conllevan su cancelación.

## **Revisión de la literatura**

### **Antecedentes Internacionales**

En este aparte, se presenta una revisión de la literatura existente sobre el tema de los seguros, la industria aseguradora en el contexto de otros países, así como en el caso colombiano, a fin de consolidar referentes actualizados que permitan comprender, analizar y comparar este importante sector financiero, que cobija a personas, organizaciones y Estados.

#### **España.**

España se sitúa a la cola en el número de contratación de seguros de hogares frente a países como Francia o Alemania que ocupan los primeros puestos de la lista como estados con un mayor número de ciudadanos con este tipo de pólizas, según un estudio que analiza la situación de los seguros de hogares en los países europeos. En España, sólo el 42 por ciento de la población manifiesta tener contratado algún tipo de seguro de vida.(Kumar, 2015)

Los españoles, según esta encuesta, no valoran como prioritario contar con un seguro de vida y protección familiar por lo que las tasas de contratación están muy por debajo de la media europea. Así mismo el volumen de la prima per cápita de este tipo de póliza también se encuentra entre los más bajos de Europa, la media española no supera los 900 euros, mientras que en los Países Bajos ronda los 3.000, por ejemplo.

Por su parte, la población española que sí cuenta con un seguro de vida –poco más del 40 por ciento del total de españoles- no le dan demasiada importancia al mismo ni a sus coberturas ni condiciones; así como, cantidades aseguradas o forma de cobrar el seguro por parte de sus familiares.

Estas conclusiones se deducen, según los expertos, de los datos de la encuesta que precisan que en España, los titulares de los seguros de hogares en su mayoría no saben especificar la cuantía que pagan por el mismo, las principales coberturas que tienen incluidas en su póliza y ni siquiera en muchos casos, el nombre de la entidad aseguradora con la que tienen contratado este tipo de seguro.

Casi el 17 por ciento de las pólizas de seguros de hogares contratadas en España se encuentran vinculadas a hipotecas, mientras que poco más del 25 por ciento de los seguros de hogares españoles pertenecen al denominado “open market “ y por lo tanto, no dependen de ningún tipo de hipoteca o producto financiero.

En resumen, los españoles frente al resto de europeos se muestra más reticentes a la hora de contratar un seguro de vida y sólo el 11,8 por ciento de los consultados contempla el seguro de vida como una medida de protección familiar(Kumar, 2015).

### **México.**

En México, sobre los seguros, sólo 8 millones de mexicanos que pertenecen a la población económicamente activa se encuentran protegidos financieramente por un seguro de vida individual, por lo que poco más de 44 millones de personas carecen de este mecanismo, detalló la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS).

Recaredo Arias, director general del organismo, explicó que la mayoría de las personas no prevén las complicaciones económicas derivadas del fallecimiento de un familiar y por lo tanto no contratan seguros de hogares: “El mayor temor es que tanto el cónyuge como los hijos no cuenten con los ingresos económicos suficientes para hacerse cargo de los gastos de entierro, deudas de vivienda y sobre todo, los gastos para subsistir”, dijo.(Martínez & Mascarúa, 2014)

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) tiene registradas 28 millones 696 mil 180 viviendas, de las cuales el 76 por ciento tiene como jefe de familia a un hombre, mientras que el 24 por ciento lo encabeza una mujer. Sin embargo, datos

de este organismo también señalan que tres de cada 10 mujeres que dirigen un hogar, son viudas.

Al respecto, el titular de la AMIS destacó que un seguro de vida no es un lujo, sino un elemento necesario de protección, ya que ello implica contar con el respaldo financiero ante el riesgo de muerte del principal proveedor de ingresos en la familia. Es decir, se garantiza la estabilidad económica de los familiares en caso de que fallezca el asegurado. (Martínez & Mascarúa, 2014)

### **El Salvador.**

Para el Salvador, en materia del sector de seguros, se encontró el artículo realizado por Serrano S. and Pérez de Escobar (2015), denominado: Modelo de cuantificación de pérdidas esperadas para la gestión de riesgo de crédito para el sector de seguros en el Salvador. Se expone bajo un marco científico la problemática que afecta parte del mercado asegurador salvadoreño, considerando que a partir del año 2010, el sector ha experimentado un crecimiento notable en el número de aseguradoras, dándose una mayor penetración y cobertura a los capitales de riesgo, sin embargo se presenta en cumplimiento de las contrapartes (asegurados, reaseguradoras, prestamistas). Cobra validez la necesidad de una propuesta basada en un modelo para cuantificar las pérdidas esperadas para gestión de riesgos de crédito VAR, con ayuda de la simulación de Montecarlo para el análisis de escenarios posibles.

### **Argentina.**

Los seguros patrimoniales ocupan en dicho país el primer lugar en ventas, encabezados por los seguros de automotores y seguido por el seguro de vivienda aunque en mucha menor medida. Los seguros de hogares no son una prioridad de la sociedad, sino todo lo contrario, tienen muy baja penetración en el mercado, a pesar de ser una herramienta muy importante ante el acaecimiento del hecho fortuito. (Tzeiman, 2017)

Los seguros de hogares brindan a quienes lo contratan ni más ni menos que algo tan valioso como la protección económica de las personas que están a su cargo (beneficiarios), garantizándoles un nivel de vida acorde con el monto del seguro abonado. La indemnización se abona con el fallecimiento del asegurado y puede pagarse por única vez o bien en forma de renta financiera. Hay innumerable cantidad de coberturas en lo que a este tipo de seguros se refiere, ya sea en seguros de hogares individual o colectiva, de acuerdo a la edad y las necesidades de cada contratante (Tzeiman, 2017).

Sin embargo, y a pesar de contar con mucha variedad de ofertas, importantes compañías con sólida experiencia que los comercializan y múltiples canales de distribución, el tamaño del sector no logra generar sumas importantes. Al día de hoy representa el 0,8% del PBI contra un 2,5% que sería lo esperable. También resulta de amplia relevancia que más del 50% del sector pertenezca a seguros de hogares colectivo, lo cual no es bueno, porque dichas primas se relacionan con seguros obligatorios y atados a otros seguros.

Ante el gran crecimiento de la ola delictiva, el seguro de vida debería ser un producto muy buscado por los asegurables tales como sí lo son las cámaras de seguridad, los herreros con el tema de las rejas y otras modalidades que tratan de mitigar los perjuicios ante la ocurrencia de un hecho. (Tzeiman, 2017)

Otro referente sobre la industria de seguros para este país, es el denominado: Plan de negocios para la apertura de una comercializadora de seguros en Rosario de la Frontera de Garat (2014).

## **Costa Rica.**

Para Costa Rica, sobre el mercado de seguros, está el artículo realizado por Mora V et al. (2015), denominado: Análisis de concentración del mercado de seguros en Costa Rica del año 2010 al 2014. En este artículo se analiza la concentración de participación del mercado de empresas aseguradoras por parte de la superintendencia General de seguros de Costa Rica, para conocer el estado real del mercado. Corresponde a una investigación de tipo exploratorio y la tipología de seguros en cuanto a la protección de activos, salud y responsabilidad civil, un insumo para las entidades del Estado que vigilan y regulan el sector.

## **Perú.**

En los últimos años, el crecimiento sostenido de la economía ha ido impulsando el desarrollo de la categoría de seguros de hogares, en particular de aquellos que tienen un componente de ahorro. Los crecimientos anuales han sido cercanos al 20% y se estima que se mantendrá este ritmo de crecimiento, teniendo en cuenta el potencial del mercado y la poca penetración que tiene. Actualmente, en Perú alcanza al 0,83% del PBI, muy inferior a países como Brasil, México, Colombia y Chile, en los que se supera el 2%. Adicionalmente, sabemos que existe una correlación directa entre la penetración de seguros y la formalidad del mercado laboral, por lo que existe una fundada expectativa que, conforme la economía peruana continúe creciendo, la formalidad también aumentará. (Simons, 2017).

De la mano de lo descrito anteriormente, diversos estudios de investigación evidencian que existe una enorme necesidad en los segmentos emergentes de tomar productos de protección que les permitan sentirse protegidos y ahorrar. Esta necesidad es predominante en las familias jóvenes (personas entre 30 y 40 años), cuya principal preocupación es proteger financieramente a sus parientes frente a un suceso doloroso, como el fallecimiento del padre o la madre.

Adicionalmente, el crecimiento del sector ha impulsado una mayor sofisticación en la oferta de seguros, los cuales se enfocan en necesidades particulares de cada segmento y en buscar soluciones específicas en función de la edad, ciclo de vida y necesidades específicas de cada nicho de consumidores.

Así, por ejemplo, en Rimac Seguros desarrollamos productos con un componente de ahorro y con un costo mensual muy bajo (S/.25), protegiendo a los beneficiarios en caso de fallecimiento del asegurado y con devolución del 100% de las primas pagadas al término del contrato, si no se ha producido el fallecimiento. De esta manera, el seguro podría resultar gratis, buscando así llegar a un mayor número de personas con un producto que se ajusta a su presupuesto mensual y que resulta muy tangible como mecanismo de ahorro también.(Simons, 2017)

Otra de las principales preocupaciones de las familias es poder garantizar la educación de los hijos en caso de que alguno de los padres fallezca, situación en la que los ingresos familiares pueden caer de manera significativa. Por ello, la contratación de seguros universitarios o de renta estudiantil permite contar con coberturas adecuadas y un mecanismo de ahorro que permita que nuestros hijos tengan una mejor garantía de poder continuar sus estudios.

Algo similar sucede con los seguros que protegen ante las deudas pendientes de pago, tanto en créditos hipotecarios como en los vehiculares, la tarjeta de crédito y otros productos financieros.

Los peruanos han empezado a entender la importancia de contar con protección y a buscar las mejores opciones en el mercado. Si a ello le sumamos una oferta cada día más completa de la industria y un proceso de formalización de la PEA, la perspectiva de la industria de seguros de hogares es auspiciosa.(Simons, 2017).

## **Ecuador.**

En el mundo de la producción total en seguros, el 56% corresponde a seguros de no vida y el 44% a vida, en América Latina la relación es de 58,9% a 41,1% respetivamente. En Ecuador el ramo de los seguros de hogares alcanza una cifra promedio de 19%. En función de esos datos los investigadores se plantean preguntas en torno al perfil de asegurados y motivos de compra o contratación de seguros de hogares, entre otras interrogantes. Los resultados evidencian que la adquisición de seguros de hogares está marcada en forma mayoritaria por condicionamientos en la contratación de créditos con el sistema financiero(Salcedo C., 2017)

Otros referentes sobre los seguros para este país, el artículo: El lavado de activos y las empresas de seguros en el Ecuador, de Salazar S., Andrade G., and Campoverde (2018).

## **Otros referentes a nivel global sobre seguros de hogares**

Dentro de la revisión de literatura sobre los seguros de hogares, se encuentra el artículo denominado: Competencia, eficiencia y solidez en los mercados europeos de seguros de hogares. Este documento proporciona evidencia a través del país sobre la asociación entre la solidez y la competencia en la industria de seguros de hogares, donde la competencia se mide por el indicador Boone. Analizamos 10 mercados de seguros de hogares de la Unión Europea (UE) durante el período posterior a la desregulación 1999–2011. Los resultados indican que la competencia aumenta la solidez de los mercados de seguros de hogares de la UE. Dado que el indicador de Boone mide la competencia basada en la reasignación de ganancias de aseguradores ineficientes a eficientes, nuestros resultados sugieren que la eficiencia es el mecanismo a través del cual la competencia contribuye a la solvencia de las aseguradoras. El efecto de mejora de la solidez de la competencia es mayor para las aseguradoras débiles que para las sanas.(Cummins, Rubio-Misas, & Vencappa, 2017).

Otro referente, es el artículo sobre: Liquidación de seguros de hogares y el mercado monopolístico de seguros. En ese documento se analiza los efectos de la liquidación de seguros de hogares en el diseño del contrato de seguro, las ganancias y el bienestar de la aseguradora. Los asegurados enfrentan no solo riesgos de mortalidad sino también riesgos de liquidez heterogéneos que llevan a los asegurados a rendirse o liquidar las pólizas. Se asume que el asegurador no puede discriminar a los asegurados en función de los riesgos de liquidez, y que no se incurre en costos en la entrega y liquidación. (Hong & Seog, 2018).

A nivel continental, está el artículo: Determinantes del consumo de seguros de hogares en África. Se analiza las causas de la baja penetración de seguros en África para investigar los factores que influyen en el consumo de seguros de hogares en 31 países africanos desde 1996 hasta 2010. (Alhassan & Biekpe, 2016)

Otro referente a nivel internacional, está el artículo: Selección y compra óptimas de seguros de hogares en un mercado de varios proveedores de seguros de hogares. Se considera el problema que enfrenta un asalariado con un tiempo de vida incierto que tiene que tomar decisiones sobre el consumo y la compra de seguros de hogares, mientras que invierte sus ahorros en un mercado financiero compuesto por una seguridad sin riesgo y un número arbitrario de valores de riesgo cuyos precios están determinadas por ecuaciones diferenciales estocásticas lineales difusivas. (Alhassan & Biekpe, 2016)

También es importante resaltar, referentes diversos sobre seguros de hogares como los realizados por (A. Chen, Hieber, & Nguyen, 2019); (Lin, Hsiao, & Yeh, 2017); (Alhassan & Biekpe, 2016); (Biagini & Zhang, 2016); (Joulfaian, 2014); (Braun, Schmeiser, & Schreiber, 2016); (L. Chen, Lin, Lu, & Parker, 2017), los cuales permiten comprender la situación de los seguros de hogares en el contexto de la sociedad global donde la industria aseguradora representa un papel importante en la economía de los diferentes países, garantizando la protección de los individuos y los hogares frente a los diferentes riesgos que enfrenta una sociedad cada vez más interdependiente.

## **Colombia.**

Para Colombia, está el artículo denominado: Principales factores económicos que determinan la demanda de *seguros de hogares* en Colombia entre 1975-2015, de Guerra S. (2016), en el cual analiza la entrada de compañías extranjeras a Colombia para competir con el sector asegurador. Analiza el aumento en la emisión de primas, como la estabilidad económica del país, factores que han generado que estas empresas se inclinen por abrirse a mercados como el colombiano. Analiza factores de variables macroeconómicas y su incidencia en los seguros de hogares, como producto del portafolio bastante significativo para la población colombiana. Otros estudios para Colombia, es el realizado por Mayorga (2014), sobre: Cambios recientes en el mercado de seguros de hogares; el de Clavijo (2015), denominado: La intermediación de seguros en Colombia debe ser profesionalizada.

Dentro de la revisión bibliográfica relacionada con la industria de seguros en Colombia, más concretamente los seguros de hogares, se encuentra con diferentes estudios realizados por la Federación de aseguradores de Colombia, FASECOLDA, que como gremio económico representativo del sector, había lesionado diferentes análisis del comportamiento y tendencias de los diferentes tipos de seguros, entre los cuales está los seguros de hogares en Colombia.

FASECOLDA ha publicado los resultados de la encuesta de demanda de seguros de hogares en Colombia, realizada en 2014 donde muestra una caracterización socio demográfica de la demanda de este tipo de seguros, las diferentes motivaciones encontradas en los hogares orientadas a proteger su patrimonio ante la ocurrencia de sucesos inciertos fortuitos, bien sea por el fallecimiento del jefe de hogar, la carencia de una enfermedad grave o un suceso imprevisto que origine la incapacidad total permanente de este, así como las razones que llevan a los hogares a cancelar los seguros de hogares previamente adquiridos o, en el caso que no estén asegurados, las razones fundamentales por las cuales éstos han decidido no adquirir este tipo de protección (FASECOLDA, 2015).

En el campo de los seguros de hogares, se cuenta con estudios institucionales por parte de las principales firmas aseguradoras en Colombia, tales como Seguros Sura, Seguros Bolívar, Allianz, Mapfre Seguros, Colpatria y Liberty Seguros, que ofrecen seguros de hogares mostrando las bondades o beneficios, pero también algunas caracterizaciones sobre su comportamiento y tendencias del mercado actual. Estos estudios institucionales permitirán un acercamiento al análisis y comprensión del sector de los seguros, para poder caracterizar dicho sector y derivar conclusiones y recomendaciones hacia la comprensión, fortalecimiento y generación de estrategias para su posicionamiento en el mercado.

## **Marco teórico**

A continuación, se presenta el marco teórico relacionado con la historia de los seguros, los riesgos, las características inherentes a los diferentes tipos de seguros y, concretamente, los seguros de hogares, tema central de esta investigación de tipo monográfico.

### **Naturaleza de los seguros de hogares**

Una póliza de seguro es un contrato con una compañía de seguros. A cambio de los pagos de primas, la compañía de seguros proporciona un pago global, conocido como beneficio por muerte, a los beneficiarios tras la muerte del asegurado. Normalmente, el seguro se elige en función de las necesidades y los objetivos del propietario. El seguro a término generalmente brinda protección por un período de tiempo determinado, mientras que el seguro permanente, como el completo y universal, brinda cobertura de por vida. Es importante tener en cuenta que los beneficios por fallecimiento de todos los tipos de seguros de hogares generalmente están libres de impuestos. (Guerra S., 2016)

Hay muchas variedades de seguros de hogares. Algunos de los tipos más comunes se presentan a continuación.

## **Seguros de hogares a término**

El seguro a término está diseñado para proporcionar protección financiera por un período específico de tiempo, como 10 o 20 años. Con el seguro a plazo tradicional, el monto del pago de la prima permanece igual para el período de cobertura que seleccione. Después de ese período, las pólizas pueden ofrecer cobertura continua, generalmente a una tasa de pago de la prima sustancialmente más alta. El seguro de vida a término es generalmente menos costoso que el seguro de vida permanente.

*Necesidades que ayuda a satisfacer:* los ingresos del seguro de vida a término pueden utilizarse para reemplazar la pérdida de ingresos potenciales durante los años de trabajo. Esto puede proporcionar una red de seguridad para sus beneficiarios y también puede ayudar a garantizar que las metas financieras de la familia aún se cumplan: metas como pagar una hipoteca, mantener un negocio en funcionamiento y pagar la universidad. Es importante tener en cuenta que, aunque la vida útil temporal se puede usar para reemplazar la pérdida de ingresos potenciales, los beneficios del seguro de vida se pagan al mismo tiempo en una suma global, no en pagos regulares como los pagos diferidos. (Guerra S., 2016)

## **Seguro de hogares universal**

Los seguros de hogares universal es un tipo de seguros de hogares permanente diseñado para brindar cobertura de por vida. A diferencia de los seguros de hogares entera, las pólizas de seguros de hogares universales son flexibles y pueden permitir aumentar o disminuir el monto del pago o cobertura de primas a lo largo de la vida. Además, debido a la cobertura de por vida, el seguro de hogares universal generalmente tiene pagos de primas más altos que el término.

*Necesidades que ayuda a satisfacer:* los seguros de hogares universales se utiliza con mayor frecuencia como parte de una estrategia de planificación patrimonial flexible para ayudar a preservar el patrimonio que se transfiere a los beneficiarios. Otro uso

común es el reemplazo de ingresos a largo plazo, donde la necesidad se extiende más allá de los años de trabajo. Algunos diseños de productos de seguros de hogares universales se centran en proporcionar tanto la cobertura de beneficios de muerte como la creación de valor en efectivo, mientras que otros se centran en proporcionar cobertura de beneficios de muerte garantizada.

### Seguro de hogares entera

Los seguros de hogares entera es un tipo de seguro de vida permanente diseñado para proporcionar cobertura de por vida. Debido al período de cobertura de por vida, toda la vida generalmente tiene pagos de primas más altos que la vida a término. Los pagos de primas de pólizas son generalmente fijos y, a diferencia del término, toda la vida tiene un valor en efectivo, que funciona como un componente de ahorro y puede acumularse con impuestos diferidos a lo largo del tiempo.

*Necesidades que ayuda a satisfacer:* Toda la vida puede usarse como una herramienta de planificación patrimonial para ayudar a preservar la riqueza que planea transferir a los familiares o beneficiarios

Tabla 1. Comparación de tipos de seguros de hogares

	<b>Seguros de hogares a largo plazo</b>	<b>Seguros de hogares universal</b>	<b>Seguros de hogares para la vida entera</b>
<b>Necesidad para satisfacer</b>	Reemplazo de ingresos durante la vida laboral.	Transferencia de riqueza, protección de ingresos y algunos diseños se centran en la acumulación de riqueza con impuestos diferidos	Transferencia de riqueza, conservación y acumulación de riqueza con impuestos diferidos
<b>Periodo de protección</b>	Diseñado para un período específico (generalmente un número de años)	Flexible; en general, para toda la vida	Para toda la vida

<b>Diferencias de costo</b>	Típicamente menos costoso que el permanente	Generalmente más caro que el seguro a término	Generalmente más caro que el seguro a término
<b>Las primas</b>	Típicamente concertado	Flexible	Típicamente concertado
<b>Ingresos pagados a los beneficiarios</b>	Sí, generalmente libre de impuestos	Sí, generalmente libre de impuestos	Sí, generalmente libre de impuestos
<b>Opciones de inversión</b>	No	No	No
<b>Puede ayudar a construir equidad</b>	No	Sí	Sí
<b>Disponible a través de la fidelidad.</b>	Si	Sí, el seguros de hogares universal , centrado principalmente en la protección del beneficio por muerte	No, el seguros de hogares entero tradicional no se ofrece actualmente

Fuente: Tomado de (Guerra S., 2016)

### **Cómo se determina el costo**

Los aseguradores usan clases de tasas, o categorías relacionadas con el riesgo, para determinar sus pagos de primas; Sin embargo, estas categorías no afectan la duración o el monto de la cobertura.

La tarifa está determinada por una serie de factores, que incluyen la salud general, el historial médico familiar y el estilo de vida. El consumo de tabaco, por ejemplo, aumentaría el riesgo y, por lo tanto, haría que el pago de la prima sea más alto que el de alguien que no consume tabaco.

## **Determinar la necesidad de cobertura**

Si comprende los tipos generales de seguros de hogares, el siguiente paso es pensar en las propias necesidades de seguros de hogares.

## **Elegir entre cobertura temporal y permanente**

Identificar el tipo apropiado de seguro, a término o permanente, es la primera consideración al elegir en la cobertura. Si la necesidad de seguro es de por vida, entonces, el seguro debe ser permanente, como los seguros de hogares universal, el cual puede ser una solución adecuada. Si la necesidad de seguro es principalmente por un período específico de tiempo, como los años de trabajo, entonces los seguros de hogares a término puede ser una solución adecuada. Es importante elegir un período de cobertura que satisfaga las necesidades de seguros de hogares para garantizar que las personas importantes para usted estén protegidas.(FASECOLDA, 2015)

## **Elegir el monto de la cobertura**

Además de su período de cobertura, el monto de la cobertura es otra consideración importante. El monto de la cobertura es cuánto se pagará a sus beneficiarios. El monto de su cobertura dependerá de la necesidad que esté tratando de satisfacer, pero estos son algunos factores generales que debe considerar:

- Los ingresos potenciales
- Los activos
- Las responsabilidades (como las deudas)
- Cualquier seguro existente (individualmente o por trabajo)
- Otros costos que se espera que la familia enfrente(FASECOLDA, 2015)

Lo anterior, constituye algunos referentes teóricos generales sobre los seguros de hogares.

## Marco histórico de los seguros

El ser humano siempre ha estado enfrentado a diferentes riesgos de tipo natural, social y catastrófico a lo largo de la historia. Inicialmente la conformación de las gens, la tribu, en una organización societaria, el carácter social del ser humano lo llevó a asumir desafíos individuales y grupales, compartiendo experiencias y saberes para enfrentar las inclemencias de la naturaleza, los enfrentamientos entre tribus, la necesidad de protegerse mediante la asociación como la forma de organización, para poder sobrevivir como núcleo familiar o como sociedad tribal para enfrentar los diferentes riesgos del momento del desarrollo de la humanidad.

De acuerdo a los entendidos y a diversos autores, la historia del seguro podría dividirse en varias etapas a través de su historia. La siguiente tabla muestra a manera de síntesis las diferentes épocas relacionadas con los seguros del ser humano a nivel individual o como sociedad organizada corporativamente.

Tabla 2. Los Seguros en la antigüedad

Babilonia:	Durante el reinado de Hammurabi (1955-1912 AC) se menciona como primer antecedente el "Código de Hammurabi", el cual establecía: <ul style="list-style-type: none"> <li>. La indemnización por accidentes de trabajo, a través de organizaciones de sociedades mutuas.</li> <li>. La mutualidad, para compartir las pérdidas causadas a los miembros de las caravanas que transportaban mercancías en el desierto.</li> </ul>
India:	Toda persona que tuviera una deuda y necesidad de viajar, debía pagar un interés cuyas tasas eran variables según que se hiciera vía marítima o terrestre.
Egipto:	Se manejaba la idea de ayuda mutua entre los socios de una institución para ayudar en los ritos funerarios del socio que falleciera. Además, toda persona que tuviera una deuda y necesidad de viajar, debía pagar un interés que se establecía según el tipo de viaje.

---

Grecia:	Toda persona que tuviera una deuda y necesidad de viajar, debía pagar un interés cuyas tasas eran variables. En
Roma:	Existían los siguientes tipos de leyes: <ul style="list-style-type: none"><li>. "Collegia Tenuiorum" que eran comunidades de gente muy pobre y que al fallecimiento de uno de sus miembros se le pagaba a la familia determinada suma.</li><li>. En el ejército romano, existían agrupaciones formadas por los soldados, con la finalidad de pagar cierta suma para gastos de viaje cuando el legionario era transferido, así como para el caso de pago de cierta suma si era dado de baja o muerto en batalla.</li><li>. Los artesanos formaban el "Collegia Tenuiorum, Collegia Funeraticia" con la que los participantes gozaban de gastos por muerte; seguridad constituida por un fondo formado por el Estado y por los beneficiarios y herencias dejadas por socios muertos.</li><li>. Existía el "Préstamo a la Gruesa Ventura" por el que un propietario o armador de una nave, tomaba como préstamos una suma igual al valor de la mercancía transportada; en caso de feliz arribo, el prestatario reembolsaría el capital más un interés hasta del 15% del capital; en caso contrario el prestatario no debía nada.</li></ul>

---

Fuente: Elaboración propia con base en (Mejía D., 2011)

Actualmente, los países y sus ciudadanos necesitan algo para distribuir el riesgo entre un gran número de personas y para mover el riesgo a las entidades que pueden manejarlo. Así es como surgió el seguro. Históricamente, existen diferentes fases sobre la aparición de los seguros y su evolución a la par con el desarrollo de la sociedad.

### **Código del rey Hammurabi y el comienzo del seguro.**

El concepto principal de seguro, el de distribuir el riesgo entre muchos, ha existido tanto como la existencia humana. Se trataba de cazar alces gigantes en un grupo para diseminar el riesgo de morir a muerte o enviar cargamentos en varias caravanas diferentes para evitar perder todo el envío a una tribu merodeadora, las personas siempre han sido cautelosas.

La primera póliza de seguro escrita apareció en la antigüedad en un monumento de un obelisco babilónico con el código del rey Hammurabi grabado en él. El Código Hammurabi fue una de las primeras formas de leyes escritas. Estas antiguas leyes eran extremas en la mayoría de los aspectos, pero una ofrecía un seguro básico en el sentido de que un deudor no tenía que pagar sus préstamos si alguna catástrofe personal lo hacía imposible (discapacidad, muerte, inundación, etc.).

### **Primera forma de seguros de cobertura de grupo.**

En la Edad Media, la mayoría de los artesanos fueron entrenados a través del sistema de gremios. Los aprendices pasaron su infancia trabajando para maestros por poco o ningún salario. Una vez que se convirtieron en maestros, pagaron cuotas al gremio y entrenaron a sus propios aprendices. Los gremios más ricos tenían grandes arcas que actuaban como un tipo de fondo de seguro. Si se quemara la práctica de un maestro, un hecho común en las casetas de madera de la Europa medieval, el gremio lo reconstruiría utilizando el dinero de sus cofres. Si un maestro fuera robado, el gremio cubriría sus obligaciones hasta que el dinero comenzara a fluir nuevamente. Si un maestro fuera incapacitado o muerto repentinamente, el gremio lo apoyaría a él o a su viuda y familia.

Esta red de seguridad alentó a más y más personas a abandonar la agricultura y dedicarse a los oficios. Como resultado, la cantidad de bienes disponibles para el comercio aumentó, al igual que la gama de bienes y servicios disponibles. El estilo de seguro utilizado por los gremios todavía existe en la actualidad en forma de cobertura grupal.

## **Los seguros y la navegación hacia el nuevo mundo.**

La práctica de la suscripción de los seguros que ampara la navegación hacia el nuevo mundo, surgió en los mismos cafés de Londres que operaban como la bolsa de valores no oficial del Imperio Británico. A fines de los años 1600, el envío apenas comenzaba entre el Nuevo Mundo y el viejo mientras se establecían las colonias y se devolvían los bienes exóticos. Una cafetería propiedad de Edward Lloyd, más tarde de Lloyd's of London, fue el principal lugar de reunión para mercaderes, armadores y otros que buscaban un seguro.

Se estableció un sistema básico para financiar viajes al Nuevo Mundo. En la primera etapa, los comerciantes y las empresas buscarían financiamiento de los capitalistas de riesgo. Los capitalistas de riesgo ayudarían a encontrar personas que querían ser colonos, generalmente de las zonas más desesperadas de Londres, y comprarían provisiones para el viaje. A cambio, los capitalistas de riesgo tendrían garantizados algunos de los retornos de los bienes que los colonos producirían o encontrarían en las Américas. Se creía ampliamente que no se podían dar dos vueltas a la izquierda en Estados Unidos sin encontrar un depósito de oro u otros metales preciosos. Cuando resultó que esto no era exactamente cierto, los capitalistas de riesgo todavía financiaban viajes para una parte de la nueva cosecha abundante: el tabaco.

Después de que el viaje fuera asegurado por los capitalistas de riesgo, los mercaderes y los armadores se dirigían a Lloyd's y entregaban una copia de la carga del barco para que la leyeran a los inversores y suscriptores que se habían reunido allí. Las personas interesadas en asumir el riesgo de una prima fija firmarían en la parte inferior del manifiesto debajo de la figura que indica de qué parte de la carga estaban asumiendo la responsabilidad (por lo tanto, la suscripción). De esta manera, un solo viaje tendría múltiples suscriptores que tratarían de distribuir su propio riesgo tomando acciones en varios viajes diferentes. Al respecto se señala que:

El LLOYD'S de Londres nació en 1688 en un café de Londres propiedad de Edward Lloyd. Los parroquianos eran todos patrones de buques, banqueros o comerciantes. Allí, además de constituir un centro de información sobre todo lo relativo a los buques y a su navegación, se formalizaban los seguros marítimos. Con el paso del tiempo, después de la muerte de su propietario en 1771, el café Lloyd's, empezó a ser importante. En 1771 se establecen las bases para su funcionamiento y en 1871, el Parlamento Británico lo reconoce como una Corporación que subsiste hasta la fecha, con cerca de 30.000 suscriptores (Names). Esta corporación de aseguradores individuales, integrados en varios grupos independientes entre sí, que se denominan Sindicatos, aceptan riesgos a través de sus propios miembros llamados Underwriters. (Mejía D., 2011, p. 115)

En 1654, Blaise Pascal, el francés que nos dio la primera calculadora, y su compatriota, Pierre de Fermat, descubrieron una forma de expresar las probabilidades y, por lo tanto, entender los niveles de riesgo. El triángulo de Pascal condujo a las primeras tablas de actuarios que se usaron, y aún se usan, al calcular las tasas de seguro. Estos formalizaron la práctica de la suscripción e hicieron que los seguros fueran más asequibles.

### **Los seguros para la Protección contra incendios y plagas.**

En 1666, el gran incendio de Londres destruyó alrededor de 14,000 edificios. Londres todavía se estaba recuperando de la plaga que la devastó un año antes, y muchos sobrevivientes se encontraron sin hogar. Como respuesta al caos y la indignación que siguió a la quema de Londres, grupos de aseguradores que habían tratado exclusivamente con seguros marítimos formaron compañías de seguros que ofrecían seguros contra incendios.

Las nuevas empresas armadas con el triángulo de Pascal, ampliaron rápidamente su gama de negocios. En 1693, se creó la primera tabla de mortalidad utilizando el triángulo de Pascal y pronto siguió el seguro de hogares.

### **Los seguros en América.**

Las compañías de seguros prosperaron en Europa, especialmente después de la Revolución Industrial. En América, la historia era muy diferente. Las vidas de los colonos estaban llenas de peligros que ninguna compañía de seguros tocaría. Como resultado de la falta de alimentos, las guerras con los indígenas y las enfermedades, casi tres de cada cuatro colonos murieron en los primeros 40 años de asentamiento. Los seguros tardaron más de 100 años en establecerse en América. Cuando finalmente lo hicieron, trajeron la madurez tanto en la práctica como en las políticas desarrolladas durante ese mismo período de tiempo en Europa.

### **La historia de los seguros en Estados Unidos.**

El seguro llegó más tarde al panorama estadounidense, en gran parte porque había demasiados riesgos conocidos, e incluso más desconocidos. Cuando finalmente lo logró, recibió el apoyo de uno de los estadounidenses más famosos de la historia. Echemos un vistazo a la historia de los seguros en los Estados Unidos.

### **Benjamín Franklin y los seguros en Estados Unidos.**

No contento con los títulos de estadista, científico, inventor o autor, Benjamín Franklin agregó el título de asegurador a su colección. En 1752, la Contribución de Filadelfia para el Seguro de Casas por Pérdidas por Incendio se convirtió en la primera compañía de seguros mutuos contra incendios en América. Al igual que Londres en el siglo XVII, las casas en este momento estaban hechas casi completamente de madera.

Peor aún, los asentamientos que se convirtieron en ciudades se construyeron muy juntos. Esto se hizo originalmente por razones de seguridad, pero a medida que las ciudades crecieron, los desarrolladores construyeron casas muy cerca unas de otras por las mismas razones que lo hacen hoy en día, para adaptarse a la mayor cantidad posible de casas en sus parcelas de desarrollo.

### **Seguro personal y protección de la unidad familiar.**

La Contribución de Filadelfia para el Seguro se inició con las Casas de Pérdidas por Incendio, las cuales establecieron nuevos estándares para la construcción de casas porque se negó a asegurar las casas que consideraban con peligro de incendio. Los criterios que utilizaron para evaluar los edificios algún día se volverían a trabajar en los códigos de construcción y las leyes de zonificación. Siete años después, Franklin también jugó un papel decisivo en la puesta en marcha de la primera compañía de seguros de hogares, el Fondo de Ministros Presbiterianos.

Las diversas autoridades religiosas en ese momento estaban indignadas por la práctica de poner un valor en la vida humana, pero las críticas se enfriaron cuando se vio que el seguro trabajaba para proteger a las viudas y huérfanos. Luego, la Revolución Industrial puso en primer plano la necesidad tanto del seguro comercial como del seguro por discapacidad.

A lo largo de la historia, los tipos de seguros ofrecidos se han ampliado en respuesta a los nuevos riesgos. En 1864, la compañía de seguros Travelers vendió su primera póliza de accidente. En 1889 emitió la primera póliza de seguro de auto. A medida que avanzaba el tiempo, se ofrecían nuevos tipos de seguros para mantenerse al día con los riesgos de una vida cada vez más moderna.

## **Escándalo, fraude y regulación.**

Con la explosión de los productos de seguros y las compañías que los emitieron, la joven industria estaba llena de fraudes y escándalos. Estos iban desde compañías emisoras sin el capital real hasta el pago de reclamos que se ejecutan como esquemas Ponzi frágiles, hasta aseguradores que exigen primas injustamente altas o expulsan a los competidores en un intento de crear un monopolio. Se aprobaron muchas leyes estatales para tratar de frenar los problemas, pero a principios del siglo XX las cosas aún estaban sin resolver.

En Estados Unidos, en 1935, entró en vigencia la Ley de Seguridad Social, que ofrece compensación por desempleo y beneficios de jubilación. Esto quitó parte del territorio de las compañías de seguros y envió una señal clara que alentó a la industria a comenzar a regularse por temor a una mayor participación del gobierno. La Segunda Guerra Mundial provocó una congelación salarial, y las empresas, desesperadas por atraer a los trabajadores que aún se encontraban en el país, comenzaron a ofrecer seguros de hogares y salud grupales. Estas grandes políticas fueron dirigidas a empresas lo suficientemente grandes como para manejarlas. Esto hinchó a los grandes y mató de hambre a los pequeños, junto con la mayor parte de la chusma voladora. En 1944, la Corte Suprema dictaminó que el seguro debería estar regulado por el gobierno federal, pero el Congreso aprobó la Ley McCarran-Ferguson en 1945, devolviendo el control al nivel estatal.

El control se mantiene principalmente a nivel estatal hasta el día de hoy, pero después de que muchas compañías de seguros hayan sido llamadas a la tarea de basar las tasas en función del género, la raza y otros factores, la industria de seguros se ha vuelto más igualitaria y asequible para el público. También se ha vuelto más complejo para responder a las necesidades del negocio. El tamaño de las compañías de seguros continúa aumentando a medida que se fusionan entre sí y con otros gigantes en la

industria financiera. Ahora las pólizas de seguro se pueden encontrar en instituciones que ofrecen una gama de servicios financieros.

### **Los Seguros en Colombia.**

Colombia no podía ser ajeno al desarrollo de los seguros en el mundo; inició sus primeros pasos con la influencia de las aseguradoras inglesas, y luego, fueron apareciendo diferentes desarrollos regulados, en Colombia, por las Ordenanzas de Bilbao en su versión de 1737, y desde que se adoptó la Carta Constitucional de 1821 hasta la aparición del primer Código de Comercio del país. El primer Código de Comercio adopta, en cuanto a seguros, la misma posición del Código de España de 1829, lo cual permitió que en el país se conocieran las primeras Pólizas de seguros expedidas por la Sun Insurance Office con varias oficinas en las principales capitales. Con la promulgación de la Ley 105 de 1927 se reglamenta el funcionamiento de las aseguradoras en el país bajo el control de la Superintendencia Bancaria, con montos específicos para reservas técnicas y legales, depósitos y régimen de inversiones. (Mejía D., 2011, p. 115).

### **Marco jurídico de los seguros en Colombia**

Los seguros en Colombia, tienen un marco regulatorio a nivel general y específico, incluyendo las diferentes instituciones de vigilancia y control. A continuación se relacionan los principales referentes sobre la normatividad relacionada con los seguros, durante los últimos años se ha establecido para regular, controlar, vigilar y consolidar el sector de los seguros, dentro de la actividad financiera de las entidades especializadas en este campo, a fin de establecer lineamientos, responsabilidades y referentes normativos acerca de la industria de seguros para el país, en consonancia con las tendencias en este campo a nivel global.

La siguiente tabla, resume las sinopsis normativas sobre los seguros en Colombia.

<b>NORMATIVIDAD SEGUROS EN COLOMBIA I. NIVEL GENERAL</b>		
<b>NORMA O LEY</b>	<b>ORGANISMO</b>	<b>CONTENIDO</b>
CODIGO COMERCIO DECRETO 410 DE 1971 CAPITULO V CONTRATO DE SEGUROS	PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA	Legislación Comercial título V. contrato de Seguros, capítulo principios comunes a los seguros terrestres, capítulo II seguro de daños sección I, Seguro de Incendio sección II, seguro de transporte sección III, seguro de responsabilidad sección IV, Reaseguro sección V. Capítulo III seguro de personas sección I principios comunes seguro de personas, sección II seguros de hogares.
NORMATIVIDAD GENERAL ASEGURADORAS E INTERMEDIARIOS DE SEGUROS	SUPER FINANCIERA DE COLOMBIA	Normativa General sobre Aseguradoras e Intermediarios de Seguros conceptos jurídicos, circulares contables, constitución política de Colombia, reglamentación y normas ramos autorizados para expedir pólizas.
LEY 45 DE 1990, TÍTULO II CAPÍTULOS III, IV Y V; TÍTULO III CAPÍTULO III	EL CONGRESO DE LA REPUBLICA	"Por la cual se expiden normas en materia de intermediación financiera, se regula la actividad aseguradora, se conceden unas facultades y se dictan otras disposiciones."
<b>NORMAS LEYES Y DECRETOS.II. SEGUROS DE SALUD. RAMOS DE VIDA Y ACCIDENTES PERSONALES</b>		
RESOLUCIÓN 1112 DE 2007	SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA	"Se adoptan las tablas Colombianas de Mortalidad de los Asegurados por sexos. Experiencia 1998 -2003
LEY 16 DE 1988	CONGRESO DE LA REPUBLICA	"Por la cual se establece el seguro de vida para los funcionarios de la Rama Jurisdiccional y del Ministerio Público, se confiere una autorización y se dictan otras disposiciones."
RESOLUCIÓN 5148 DEL 31 DE DICIEMBRE DE 1991	SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA	Por la cual se autoriza la operación a la Compañía en el ramo de vida individual
DECRETO 410 DE 1971, TITULO V DE LOS ARTICULOS, 1137, 1138, 1139, 1140, 1141, 1142, 1143, 1144, 1145, 1146, 1147, 1148, 1149, 1150.	CÓDIGO DE COMERCIO COLOMBIANO	Principios comunes a los seguros de personas
DECRETO 410 DE 1971, TITULO V DE LOS ARTICULOS, 1151, 1152, 1153, 1154, 1155, 1156, 1157, 1158, 1159, 1160, 1161.	CÓDIGO DE COMERCIO COLOMBIANO	Contratos y obligaciones mercantiles contrato de seguros del seguro de vida

CIRCULAR EXTERNA 059 DE 2007	SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA	Implementación de cotizadores de seguros de hogares individual y vehículos individual de servicio particular.
REQUERIMIENTOS PARA EL SEGURO DE VIDA INDIVIDUAL	SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA	Requerimientos para el seguro individual
CIRCULAR EXTERNA 007 DE 1996, MODIFICADO POR LA CIRCULAR EXTERNA 052 DE 2002.	SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA	“Con excepción de las pólizas de deudores, a los seguros de hogares grupo les será aplicable la cláusula de convertibilidad”

Fuente: Elaboración propia con base en Superintendencia Financiera

### **Marco institucional de los seguros.**

En el país, la primera aseguradora nacional, la Compañía Colombiana de Seguros S.A. (hoy COLSEGUROS) fue fundada en 1874. Posteriormente se van fundando otras como la Compañía Andina de Seguros en 1937, Seguros Comerciales Bolívar S.A. fundada en 1939, la Compañía Suramericana de Seguros S.A. en 1944; posteriormente y con el fin de asegurar los bienes del Estado se establece en 1954 La Previsora Compañía de Seguros S.A. La primera reaseguradora del país fue La Reaseguradora Colombia S.A. que se funda en el mismo año. (Mejía D., 2011, p. 115)

Cada país cuenta con diferentes instituciones y organizaciones de seguros que abarcan desde la que reúne a todas las compañías aseguradoras, como la Federación de aseguradores de Colombia (FASECOLDA), la que reúne a los Productores de seguros como la Federación Nacional de Productores de seguros (FENALPROSE) en Colombia y también las de nivel internacional como la Federación Internacional de Aseguradores (FIA) y la Confederación Panamericana de Productores de seguros (COPAPROSE).

Además de lo anterior, se reúnen en diferentes organizaciones los Reaseguradores, los Técnicos de seguros y Reaseguros, los Ajustadores de seguros (ACDASEG), los especialistas en Derecho de seguros (ACOLDESE) y otras instituciones

que han nacido fruto de la revolución tecnológica y de las comunicaciones como es el caso de GOSEGUROS, el portal de los aseguradores de habla hispana.(Mejía D., 2011).

Aquí termina este capítulo, donde se ha abordado los antecedentes sobre la industria de los seguros en el contexto global y de algunos países latinoamericanos incluyendo Colombia, el marco teórico sobre los seguros, su historia, marco institucional, factores de alto riesgo en seguros de hogares, el marco conceptual y finalmente el marco jurídico, todos referentes importantes para enmarcar el desarrollo de esta investigación monográfica.

## **Metodología y presentación de Resultados**

En este capítulo, se presenta la metodología y los principales resultados de la investigación monográfica, donde se abordan las principales características socio demográficas de las personas que demandan seguros en cualquier modalidad en Colombia, considerando la población o universo en términos de hogares, según el DANE, especialmente en la encuesta longitudinal de protección social realizada por esta entidad en el año 2012, a fin de establecer cuál es el mercado potencial, los hogares que realmente están protegidos o amparados, las necesidades para la realidad actual de la familia colombiana, sus particularidades y características más comunes. Igualmente se aborda la situación financiera de las personas que toman un seguro y las razones para su posterior cancelación.

### **Metodología**

La metodología de esta investigación es de carácter descriptivo, de análisis documental de fuentes secundarias relacionadas con la industria de los seguros a nivel nacional e internacional. La técnica utilizada para la obtención de la información primaria de bases de datos y realizar los procesos que demanda una revisión documental analítica comparada, fueron los RAES- o Resúmenes analíticos, complementado con el

gestor bibliográfico EDNOTE software online y offline para análisis documental de bases de datos científicas en términos de autor, tipo de fuente o publicación, características mnemotécnicas, resumen, palabras clave, DOI, URL, entre otros. La información provino de fuentes primarias de bases de datos científicas, tales como: Scopus, Redalyc, Scielo, Google Scholar, Ebsco, Proquest, ScienceDirect, como medios de consulta documental para establecer referentes teóricos y antecedentes, en coherencia con los objetivos propuestos. Sin embargo, dada la especificidad del problema y el alcance de los objetivos, la información del principal gremio de la industria aseguradora como lo es la Federación de Aseguradores Colombianos FASECOLDA, fue el principal referente como fuente de información secundaria que sustenta la investigación.

## **Presentación de resultados**

En respuesta a uno de los objetivos planteados en esta investigación, incluyendo el objetivo general, a continuación, se analizan los principales factores que influyen en la necesidad de poseer un seguro en los hogares Colombianos, ya sea de vida de protección individual y del colectivo familiar.

## **Riesgos y desafíos de los hogares colombianos frente a la necesidad del aseguramiento**

En este punto, es importante considerar cuáles son los principales factores que constituyen riesgos para las personas y los hogares en Colombia, tener en cuenta la necesidad de protección, pero en algunos casos como alternativa de inversión. Analizar cuáles han sido las tendencias frente a los desafíos del aseguramiento, son temas que se consideran a continuación.

## **Los seguros como forma de inversión.**

El seguro siempre está en demanda porque las personas y las empresas siempre están buscando formas de minimizar el riesgo. La demanda y el rango de cobertura disponible han hecho que las pólizas de seguro se conviertan cada vez más en inversiones en sí mismas. Debido a que el nivel de seguro concentrado en los centros urbanos podría llevar a enormes pérdidas y caos en la industria de seguros si ocurriera un mega desastre o una sucesión de desastres regulares, la industria de seguros ha comenzado a redefinir el portafolio de riesgo en valores vinculados a catástrofes que se negocian en la zona, según el mercado para así mitigar el riesgo de las aseguradoras (Coppola, D'Amato, & Levantesi, 2018).

## **Riesgos de las personas.**

En la actualidad, son muchos los riesgos frente a las personas tanto en el mundo laboral como el familiar. Los riesgos son aquellas situaciones capaces de causar daño a las personas vinculadas contractualmente con la empresa, y para evaluarlos, se deben tener en cuenta aquellos que impactan mayormente a las personas de una organización con repercusiones en lo familiar, por lo que es necesario analizar los siguientes peligros que las amenazan, no sólo a las empresas sino también a las familias, situación que conlleva a la necesidad de pagar la protección no sólo a nivel corporativo sino también a nivel familiar. Al respecto FASECOLDA, define el riesgo como:

En seguros el riesgo se define como la posibilidad que se presente una pérdida o un daño al objeto del seguro (llamado siniestro), entendiéndose que este objeto puede ser una persona, un bien o el patrimonio; es importante tener en cuenta que esta pérdida o daño debe ser cuantificable en dinero. (FASECOLDA, 2017) pg.2

El riesgo, en la más amplia de sus definiciones, coincide con la noción de peligro o incertidumbre, por lo que desde el punto de vista general denota la posibilidad de la ocurrencia de un hecho específico y por ello hablamos de un trabajo riesgoso, deportes de riesgo, actividades riesgosas, etc. Como toda actividad del hombre entraña algún riesgo, comúnmente se define este término como "Posibles daños o pérdidas a que estamos expuestos", aceptándose también como "todo hecho futuro, incierto y posible".(Mejía D., 2011, p. 56)

La siguiente tabla muestra la tipología de riesgos y sus características en situaciones que afectan a las personas.

TIPOLOGÍA DE RIESGOS	DEFINICIÓN
Muerte:	Ocasionando la pérdida total o parcial de ingresos familiares
Enfermedad leve o grave:	Presentando gastos por consultas, urgencias, necesidad de especialistas, gastos por hospitalización, cirugía, rehabilitación, asistencia, etc.
Maternidad:	Complicaciones posibles de la misma.
Invalidez total o temporal:	Que ocasionen pérdida de generación de ingresos o la interrupción temporal de ingresos.
Pérdida de Ingreso:	Que ocasionen baja en el nivel de ingresos que garantizan calidad de vida, así mismo y dependientes, además de una adecuada educación de los hijos.
Renuncia obligada o despido:	Causando un lucro cesante laboral por tales circunstancias.
Vejez:	Insuficiencia de ingresos para época de retiro o pensión. Calidad de la pensión
Insuficiencia de ahorros:	No disponibilidad de fondos para emergencias o casos especiales
Pérdida del Patrimonio:	Daños o pérdidas en los bienes propios y de la familia, tales como vivienda, auto, negocio familiar, etc.

Fuente: Elaboración propia con base en(Mejía D., 2011, p. 56)

Las personas en general, están sometidas a diferentes riesgos, tanto en su vida familiar como laboral, lo cual conlleva la necesidad de los seguros de hogares, por cuanto

la probabilidad de ocurrencia del siniestro con la intensidad de un percance, son factores que determinan las diferentes situaciones que meditan la protección individual y familiar. La siguiente matriz muestra la probabilidad de ocurrencia de diferentes riesgos de las personas y la intensidad frente a los hechos, donde se señala el cruce entre probabilidad alta, media o baja, e intensidad de ocurrencia leve, moderada o grave.

<b>Matriz de Riesgo Personas</b>				
<b>PROBABILIDAD</b>	<b>Alta</b>	GASTOS MÉDICOS	INCAPACIDAD LABORAL	INVALIDEZ
	<b>Media</b>	SUSTRACCIÓN HOGAR	DESPIDO PÉRDIDA PATRIMONIAL	MUERTE
	<b>Baja</b>	MATERNIDAD	ENFERMEDAD LEVE RENUNCIA	ENFERMEDAD GRAVE
		<b>Leve</b>	<b>Moderada</b>	<b>Grave</b>
		<b>INTENSIDAD</b>		

Figura 1. Matriz de riesgo de las personas

Fuente: Tomado de (Mejía D., 2011, p. 56)

La figura anterior muestra las diferentes situaciones de riesgos que enfrentan las personas, las cuales no están exentas independientemente de su condición socioeconómica, laboral y familiar, por lo tanto, se debe establecer las posibilidades de obtener una póliza de seguros para cubrir diferentes situaciones que puedan afectar la salud, la integridad, la vida de la persona y afectar el núcleo familiar en el futuro inmediato.

## **Factores de alto riesgo en los seguros de hogares.**

Frente a la identificación de innumerables riesgos que enfrentan las personas, las aseguradoras considerarán muchos factores diferentes al determinar sus primas. Dentro de la industria de seguros, los solicitantes de "alto riesgo" son aquellos con una probabilidad de muerte o discapacidad más alta que el promedio debido a aspectos de su estilo de vida o salud.

Los factores que podrían hacer que una persona sea considerada de "alto riesgo" incluyen:

- . Condiciones médicas preexistentes como enfermedades del corazón.
- . Deportes peligrosos, ocupaciones y actividades, como pesca comercial o buceo.
- . Hábitos de estilo de vida como si es o no fumador(Borscheid & Haueter, 2012).

La compañía de seguros recopila esta información durante el proceso de solicitud, y establecen sus primas en consecuencia. Cuatro factores que influyen en el riesgo que presenta para una compañía de seguros son:

### *1. Salud general y condiciones médicas preexistentes.*

La salud y estilo de vida son los principales factores que deben evaluar los aseguradores. Proporcionarán un cuestionario médico cuando se solicite la divulgación de cualquier condición existente o pasada que haya sufrido con el tratamiento actual que está recibiendo. No revelar la información pertinente le permite a la aseguradora cancelar su póliza sin reembolso o rechazar los reclamos que pueda hacer. Si tiene afecciones médicas preexistentes y contrata una póliza de seguros de hogares, el asegurador tratará la afección de una de las siguientes tres maneras:

- . Pueden asegurarle, pero con una exclusión para la condición preexistente.
- . Podrían elegir asegurarle, así como cubrir la condición al costo de las primas elevadas.
- . Pueden negarse a asegurar al cliente(Borscheid & Haueter, 2012).

Algunas políticas pueden exigirle que se someta a un chequeo médico o físico completo para ser elegible. No todas las pólizas requerirán esto, pero si tiene condiciones preexistentes, entonces la aseguradora podría insistir. Esto es para asegurarse de que no se haya pasado por alto ninguna condición y para verificar claramente su salud y bienestar en el momento de la solicitud.

### *2. Actividades de alto riesgo.*

Una compañía de seguros de hogares podría ver un accidente costoso esperando a suceder. Los pasatiempos de alto riesgo son un factor de riesgo de seguros de hogares distinto, y muchas políticas excluirán completamente una lista específica de pasatiempos, como el buceo, el paracaidismo, las carreras de autos y otros. Otros pueden cubrirlo de todos modos, pero solo a un costo adicional. Podría costar más, pero muchas aseguradoras seguirán cubriendo estas actividades, y también hay compañías que se especializan en brindar cobertura a los buscadores de emociones (Borscheid & Haueter, 2012).

### *3. Ocupación.*

Las ocupaciones se clasifican en diferentes categorías de riesgo según la naturaleza del trabajo y el nivel de riesgo percibido. Las ocupaciones que incluyen agricultura, pesca, minería, construcción con mayor riesgo de muerte y / o lesiones conllevarán primas más altas. Es importante tener en cuenta que la compañía de seguros también considerará los deberes reales realizados en su función específica. Por ejemplo, si trabaja en la industria minera pero su función se limita principalmente a la administración, puede comunicarse con su proveedor para que revisen sus primas según el nivel reducido de riesgo (Borscheid & Haueter, 2012).

### *4. Factores de estilo de vida.*

Fumar, beber en exceso o consumir drogas recreativas pueden considerarse factores del estilo de vida. La regla general es que las aseguradoras cobrarán primas más altas por cualquier factor de estilo de vida que esté relacionado con un aumento de los costos médicos o una mayor probabilidad de discapacidad o muerte. Para decirlo claramente, es probable que los fumadores paguen tanto como el doble en primas a los

no fumadores. Por otro lado, alguien en buena forma con un estilo de vida demostrablemente saludable puede ser elegible para descuentos, primas reducidas y otros bonos de las aseguradoras. Un no fumador es alguien que no ha fumado durante más de 12 meses. Por lo general, se le pedirá que enumere todos los medicamentos, recetados o no, que toma regularmente. Las aseguradoras pueden preguntar sobre el consumo de alcohol y otras drogas. Algunos factores del estilo de vida se pueden determinar mediante pruebas médicas, análisis de sangre y otros métodos (Borscheid & Haueter, 2012).

### **Comportamiento los seguros de hogares en Colombia.**

Ahora bien, después de analizar los diferentes desafíos y riesgos para las personas y los hogares con respecto al aseguramiento en Colombia, es necesario establecer cuál ha sido la tendencia de crecimiento cíclico sobre la tipología de seguros relacionados con los daños al patrimonio, la protección de las personas y los riesgos laborales derivados de la legislación contractual obligatoria para el sector empresarial. La siguiente figura muestra cuáles han sido las tendencias del aseguramiento para los tres tipos de seguros durante el periodo 2008-2017.

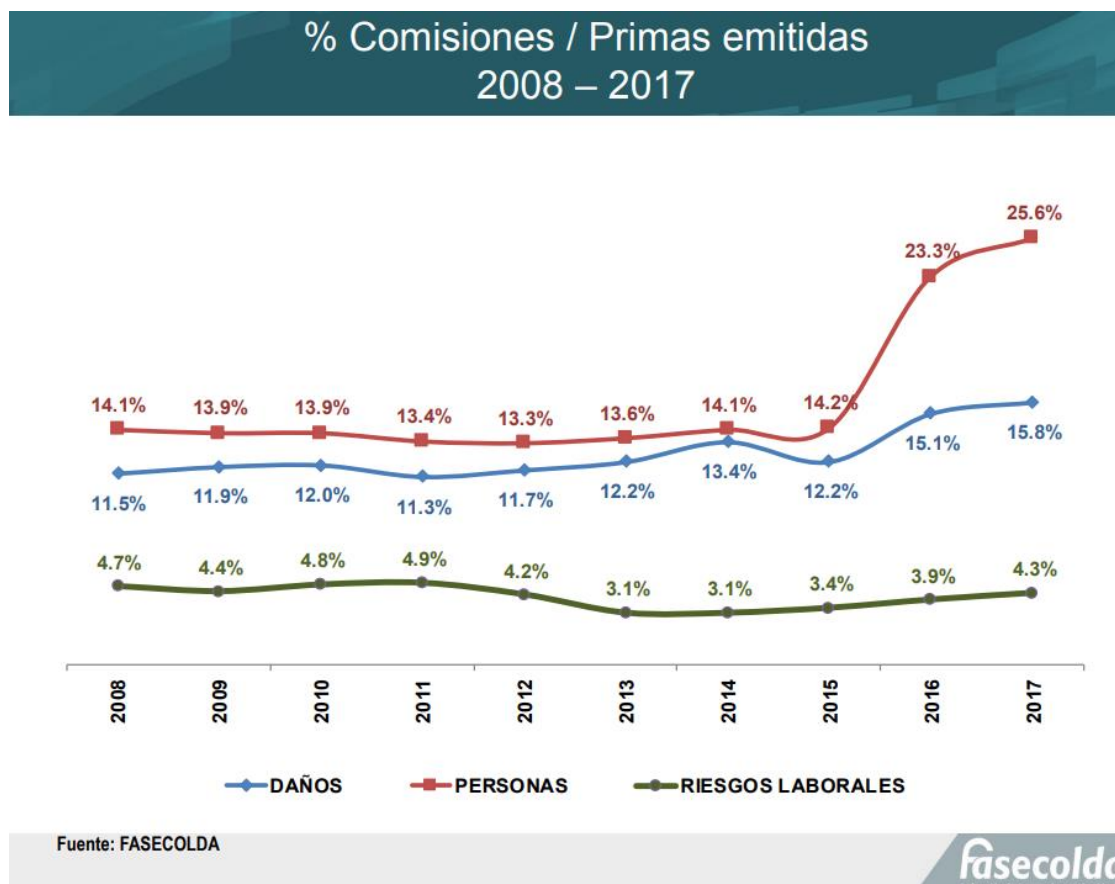


Figura 2. Tendencia del comportamiento de los seguros de hogares frente a los desafíos del aseguramiento en Colombia para el período 2008-2017

Fuente: Fasescolda, 2017

La figura anterior muestra claramente que la tendencia de crecimiento calculada como el cociente entre el porcentaje de comisiones sobre las primas emitidas, muestra que desde el 2008 a 2015 ha tenido un comportamiento estable, logrando un crecimiento significativo a partir de dicho año hasta el 2017. Esto de alguna manera señala, que los hogares colombianos si son conscientes de la necesidad del aseguramiento bien sea como forma de inversión o protección frente al riesgo.

Por otra parte, el comportamiento tendencial de los seguros contra el patrimonio de los hogares también se ha mantenido con ciertos altibajos entre el 2008 al 2015, logrando un ligero crecimiento entre los años subsiguientes. En cuanto al comportamiento de los riesgos laborales medido como porcentaje de comisiones sobre primas emitidas, se ha mantenido estable durante el periodo objeto de este análisis.

Los apartes anteriores, hace referencia al desarrollo del objetivo general de esta investigación, para luego, hacer énfasis en cada de los objetivos específicos que se analizan a continuación.

### Características socio demográficas de los demandantes de seguros de hogares en Colombia

En primera instancia, se presenta la población en términos de hogares que realmente está asegurada, frente al número de familias no aseguradas según su estrato socioeconómico. En dicha encuesta realizada por el DANE, se señala que el total de hogares para el año 2012 era de 13,5 millones, de los cuales 12,1 millones de hogares no estaban asegurados. De la proporción de hogares que no están asegurados, el 71% perteneció estratos uno y dos; el 23% a estratos 3 y 6; y el 6% de dichos hogares no sabe no responde. En cuanto al número de hogares asegurados, este asciende a 1,4 millones de familias, de los cuales el 50% pertenecen a estrato 1 y 2; el 29% estratos 3 y 6; y tan sólo el 1% no sabe no responde. La siguiente figura muestra el mapa de porcentaje de familias aseguradas y no aseguradas según estrato socioeconómico.

Tabla 3. Distribución de hogares asegurados en Colombia



FUENTE: Tomado de (FASECOLDA, 2015,p.10)

Las anteriores cifras muestran un fenómeno preocupante, donde el número de hogares asegurados es mínimo en relación al universo contemplado, esto demuestra que hay necesidad por parte de la industria aseguradora, de emprender mayores estrategias para generar una cultura financiera, de protección presente y futura para las familias colombianas. Aunque esto también demuestra, que la situación económica de las familias especialmente de estratos bajos, su nivel de ingreso muchas veces no contempla la necesidad de cubrir una póliza de seguros de manera voluntaria.

Para continuar con el análisis sobre los seguros para las familias colombianas, a continuación respectivos análisis se toman como base de la Encuesta de Demanda de Seguros de hogares de FASECOLDA - EDSV 2014. Esta analizó, mediante una encuesta probabilística, a 1.3 millones de hogares del total de hogares colombianos que residen en barrios de estratos 4 al 6, más aquellos hogares que residen en barrios de estratos 3 pero que a la vez tienen ingresos superiores a 3 millones de pesos, a los que se les preguntó si el jefe de hogar tenía o no cobertura de seguros de hogares. La cobertura del estudio es, aproximadamente, el 37.4% de los hogares de Colombia que residen en barrios de estratos 3 al 6 y corresponde al 10% de los hogares colombianos con mayor nivel de ingresos. (FASECOLDA, 2015,p.11).

La muestra tomada por FASECOLDA es muy significativa para el caso de estudio sobre la demanda de seguros en Colombia. En dicha encuesta, nuevamente se refleja la poca cobertura y protección que tienen las familias colombianas. De los 1,3 millones de hogares, el 51% están asegurados mientras que el 49% no están asegurados. De los hogares que están asegurados, el 52% lo han hecho de manera voluntaria; el 26% han tomado el seguro debido a la necesidad por un crédito financiero, mientras que el 21% son los beneficios del seguro derivado de su vinculación laboral a una empresa. De los hogares que no están asegurados en el momento, el 60% que lo tuvieron en algún momento, lo cancelaron, mientras que el 40% nunca se han asegurado alguna vez. La siguiente

figura resume los porcentajes entre hogares asegurados y no asegurados así como las modalidades de toma del seguro.

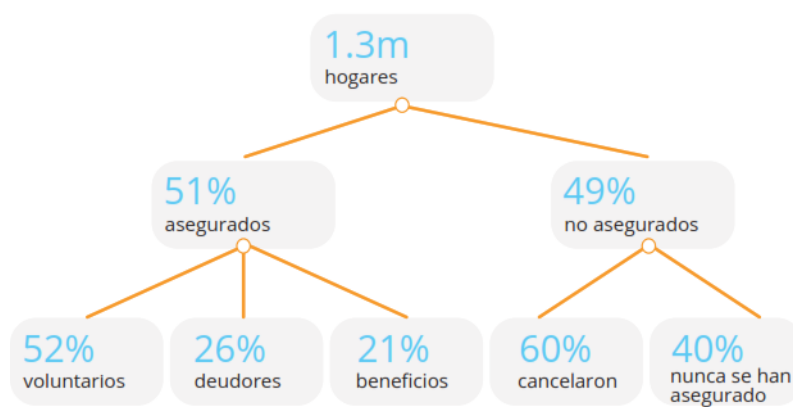


Figura 3. Distribución de hogares analizados por FASECOLDA

FUENTE: Tomado de (FASECOLDA, 2015,p.12)

Por otra parte, es importante señalar que los hogares asegurados y no asegurados están distribuidos en estratos socioeconómicos superiores, es decir, del estrato tres al estrato seis, que es el mercado objetivo para las aseguradoras cuando impulsan y ofrecen este tipo de seguros, más no consideran estratos uno y dos, porque generalmente no existe mercado para ellos. La figura siguiente muestra los porcentajes para hogares asegurados y no asegurados entre los estratos 3 y 6, considerando las diferentes circunstancias que llevan a tomar un seguro, que puede ser voluntario, por razones de una deuda financiera, por beneficios de la empresa donde labora, pero también la proporción de hogares que en su momento estuvieron asegurados y que por diversas circunstancias tuvieron que cancelarlos.

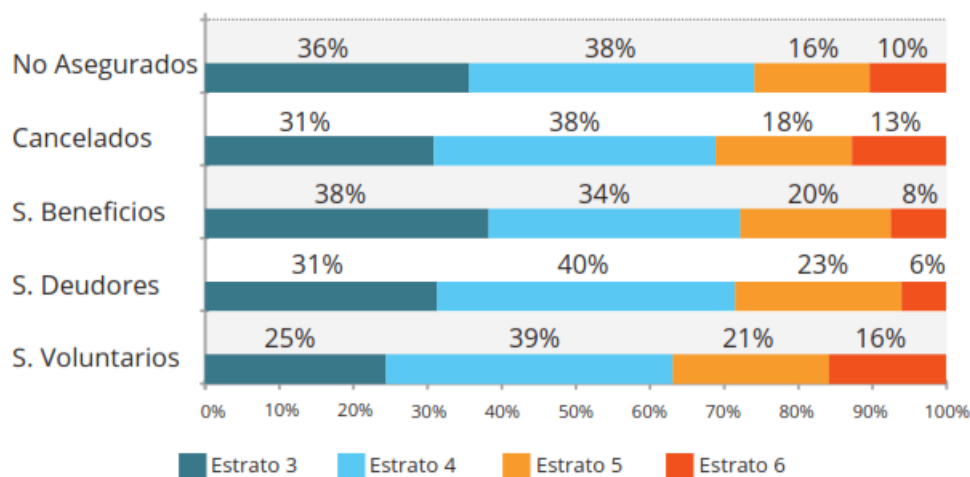


Figura 4. Proporción de hogares asegurados y no asegurados según estrato socioeconómico

FUENTE: Tomado de (FASECOLDA, 2015, p.12)

### Factores socio demográficos.

*Distribución según género.* En las características socio demográficas de las personas aseguradas y no aseguradas en Colombia, las variables más relevantes para establecer el comportamiento y perfiles, entre la distancia hace referencia a la distribución según el sexo. De las personas no aseguradas, el 64% son hombres, mientras que el 36% son mujeres. De las personas que han cancelado algún seguro, el 55% son hombres y el 45% mujeres. De las personas aseguradas por beneficios derivados de su empresa donde labora, el 36% son hombres y el 64% son mujeres; de las personas que poseen un seguro debido a una deuda financiera, el 51% son hombres, mientras que el 49% son mujeres. Se encuentran personas que toman un seguro de manera voluntaria para protegerse de manera individual y con ello a sus familias, el 56% son hombres, mientras que el 44% son mujeres. La figura siguiente muestra los porcentajes comparativos para personas aseguradas y no aseguradas, así como el tipo de seguro que actualmente posee.

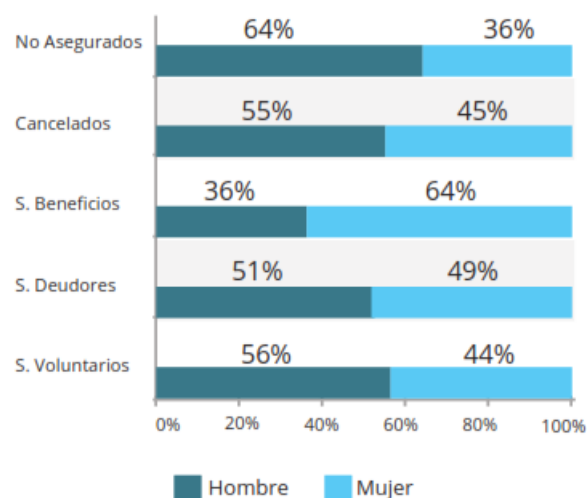


Figura 5. Distribución de personas aseguradas y no aseguradas según sexo

FUENTE: Tomado de (FASECOLDA, 2015, p.12)

En la figura anterior, se muestra el predominio del género masculino, antes que el género femenino. Sin embargo, en el rango de los seguros por beneficios, las mujeres tienen una mayor proporción que los hombres. Esto también muestra, que la mujer como jefe de hogar debería estar más amparado por el papel tan importante que representa en la familia, célula de la sociedad.

*Nivel educativo.* El nivel educativo de las personas aseguradas y no aseguradas constituye otra variable muy significativa para determinar si existe una correlación frente a la demanda de seguros. En la encuesta realizada por FASECOLDA, se encontró que entre las personas no aseguradas, el 13% tienen nivel de educación primaria; el 35% secundaria; el 22% un nivel técnico y el 30% educación superior. Por otra parte, las personas que tuvieron algún seguro y lo cancelaron, el 50% fue de un nivel educativo de educación superior; el 21% de nivel técnico, el 21% con secundaria y el 7% con educación primaria. Otras categorías en cuanto a la posesión de seguros por beneficios derivados de su vinculación laboral, por asumir una deuda financiera y por tener un seguro de manera voluntaria, se muestran en la siguiente figura.

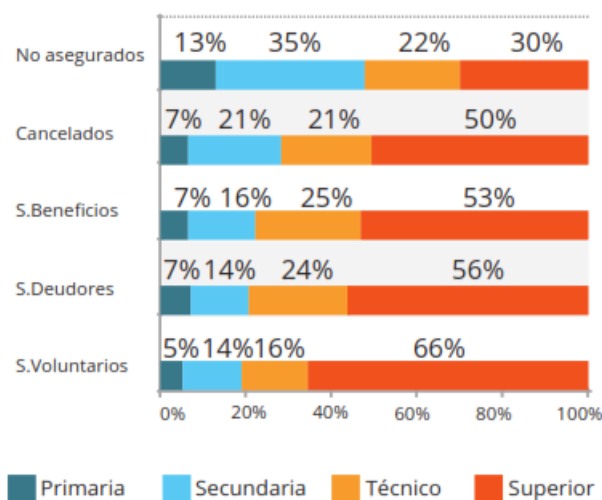


Figura 6. Nivel educativo de las personas aseguradas y no aseguradas

FUENTE: Tomado de (FASECOLDA, 2015, p.14)

En la anterior figura, cabe resaltar que las personas que toman un seguro de manera voluntaria, generalmente están asociadas a un nivel de educación superior, siendo el rango más alto entre las diferentes modalidades categóricas de las personas que realmente tienen seguros, según revela esta encuesta de FASECOLDA.

*Rangos de edad.* Continuando con el análisis socio demográfico de las personas que realmente poseen un seguro o no lo tienen, el rango de edad es otra de las variables importantes, por cuanto está asociado al monto de la prima que deben pagar, cuando toman una póliza de seguros, especialmente de vida individual. Según los resultados de la encuesta, de las personas no aseguradas el 17% oscila en un rango de edad mayor a 64 años; el 22% en un rango de edad de 50 a 64 años; el 15% en un rango de edad de 40 a 49 años, el 11% en un rango de edad menor de 30 años. Para el caso de las personas que han cancelado un seguro, los beneficiarios por su vinculación laboral a una empresa, los que actualmente poseen una póliza por ser deudores financieros y aquellos que voluntariamente adquieren un seguro, se muestran en la siguiente figura.

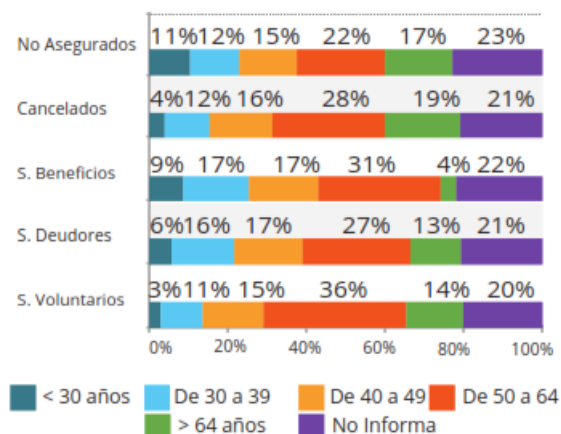


Figura 7. Rangos de edad entre personas aseguradas y no aseguradas

FUENTE: Tomado de (FASECOLDA, 2015, p.14)

De la figura anterior se puede establecer que la mayor parte de las personas que realmente tienen un seguro, oscilan en el rango de edad de 50 a 64 años. Muy poco en edad menor a 30 años; un aumento en el rango de edad de 30 a 39 años y en mayor proporción en un rango de edad de 40 a 49 años. Esto demuestra, que la tendencia a tomar un seguro ligeramente está en una edad madura, previendo posibles riesgos en materia laboral, de salud, de seguridad, entre otros.

*Tenencia de hijos.* Otra de las variables socio demográficas importantes para la industria aseguradora, está relacionada con la tenencia o no tenencia de hijos, tanto para las personas aseguradas como aquellas que no han tomado en un seguro. Resultados de la encuesta realizada por FASECOLDA muestran que de las personas que no tienen ningún seguro, el 19% no tiene hijos, mientras que el 81% si lo tienen. Se encuentran personas que han cancelado un seguro, el 20% no tienen hijos y el 80% si los tienen. Las personas que poseen un seguro de manera voluntaria, el 16% no tienen hijos mientras que el 84% si los tienen. Los porcentajes comparativos se muestran en la siguiente figura.

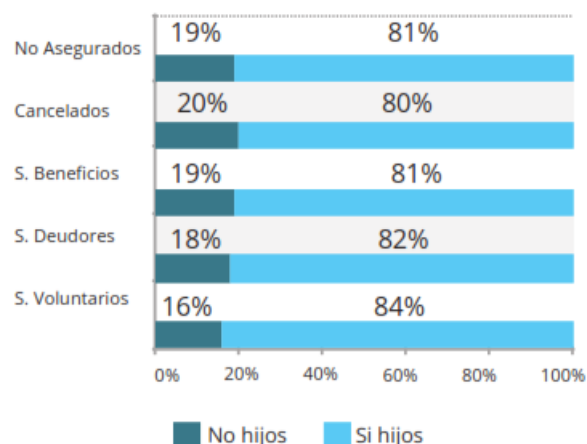


Figura 8. Tenencia de hijos de las personas aseguradas y no aseguradas

FUENTE: Tomado de (FASECOLDA, 2015, p.15)

De la figura anterior se puede deducir que la mayoría de las personas tienen hijos y por lo tanto conforman un hombro familiar integrado por más de un miembro. Los porcentajes de las personas que no tienen hijos, son menores. Esto tiene una incidencia en la toma de un seguro, dado que está asociado a la necesidad de proteger a un familiar, especialmente a su descendencia, en tanto que las personas que no tienen dependientes, generalmente son renuentes a tomar un seguro en cualquier modalidad especialmente de manera voluntaria.

*Estado civil.* Finalmente, para completar el análisis sociodemográfico de las personas aseguradas y no aseguradas, según la encuesta realizada por FASECOLDA, hace referencia a la variable del estado civil. Resultados obtenidos muestran que de las personas no aseguradas, el 21% son solteros; el 56% casados; el 10% viudos y el 13% separados. En cuanto a las personas que poseen un seguro de manera voluntaria, el 16% son solteros; el 65% casados; el 7% viudos; el 13% separados. La siguiente figura, muestra otros comparativos entre personas que han cancelado un seguro, los beneficiarios por vínculo laboral y aquellos que poseen un seguro por ser deudores financieros.

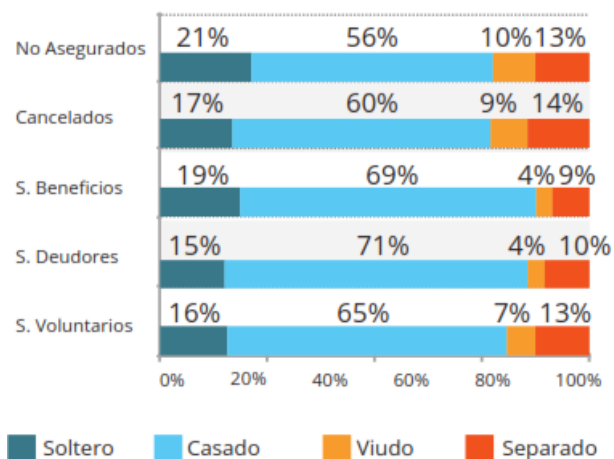


Figura 9. Estado civil de las personas aseguradas no aseguradas

FUENTE: Tomado de (FASECOLDA, 2015, p.15)

De la figura anterior, se deduce que la mayoría de las personas que realmente tienen un seguro e incluso aquellas que no lo tienen, tienen un estado civil de casados, poseen un núcleo familiar al cual deben proteger y garantizar la calidad de vida, como jefe de hogar del cual depende el bienestar familiar en el presente y en el futuro.

Aquí termina el análisis de este capítulo en respuesta a uno de los objetivos planteados en este estudio monográfico, el cual fue realizado fundamentalmente con fuentes secundarias, especialmente del gremio especializado FASECOLDA, quien ha realizado investigaciones pertinentes para dar respuesta a la industria aseguradora y establecer políticas de mercadeo, cobertura y diversificación de productos en el mercado. Desde el punto de vista investigativo, el análisis realizado permite generar una perspectiva de un mejor conocimiento sobre el sector asegurador, principalmente los seguros de hogares, tema central de esta investigación.

### **Comportamiento, capacidad financiera y razones de cancelación de los tomadores de seguros.**

En este aparte, se pretende establecer cuál es el comportamiento de las personas que quieren un seguro, si está asociado a su capacidad financiera, pero también las razones que argumentan para la cancelación cuando poseen un seguro, cualquiera que sea su modalidad. Al respecto, el comportamiento de la demanda de seguros tiene mucha relación con la capacidad financiera de las personas, lo cual les permite tomar decisiones sobre su viabilidad o no, consideración en cuanto a la toma de una póliza de seguros. El balance entre los ingresos y gastos, el patrimonio familiar, la educación financiera, son algunos aspectos que influyen en la compra o desistimiento de un seguro de protección individual o familiar.

Según FASECOLDA, en el estudio tomado con referencia para adelantar esta investigación, se afirma que:

De acuerdo al estudio de capacidades financieras del Banco Mundial (2013) el término "capacidades financieras" hace referencia a un concepto más amplio que el de "conocimientos financieros". Las capacidades financieras incluyen comportamientos y actitudes relacionados con la toma de decisiones financieras, la planificación y el seguimiento del uso del dinero, y la búsqueda del equilibrio entre ingresos y gastos para cubrir totalmente los gastos del mes. Las capacidades financieras incluye, además, la aptitud de las personas para manejar eventos previstos e imprevistos. (FASECOLDA, 2015,p.35)

Por otra parte, el mismo estudio señala que el valor asegurado con el cual los hogares buscan protegerse, depende del valor presente en el consumo esperado de los beneficiarios del hogar y probabilidad de ocurrencia de un fallecimiento, presentándose una relación inversa entre el patrimonio con que cuenta y el precio del seguro. Además, el número de personas menores con que cuenta el núcleo familiar, incide también en la

toma de decisiones para la decisión de un seguro, dado que es la protección familiar la que representa un valor importante en el jefe de hogar.

Dentro de la encuesta realizada por FASECOLDA, existen diversas razones que argumentan las personas que voluntariamente toman seguros, frente a las personas que lo han cancelado. Razones principales son: que la familia tenga un capital por si fallece el jefe del hogar, lo manifestaron el 62,7% de las personas que tienen un seguro voluntario vigente, mientras que el 50,8% lo manifestaron aquellos asegurados que lo han cancelado; la necesidad de tener un capital acumulado por el futuro, lo manifestó el 14,9%; por recomendación de un familiar o conocido el 1,5%; por convencimiento y asesor de seguros el 4,8%; por razones de ser económico o barato el 13,8% y otras son el 2,4%. La siguiente figura muestra las razones que argumentaron las personas que realmente tienen un seguro voluntario, frente a aquellas que cancelaron dicho seguro.

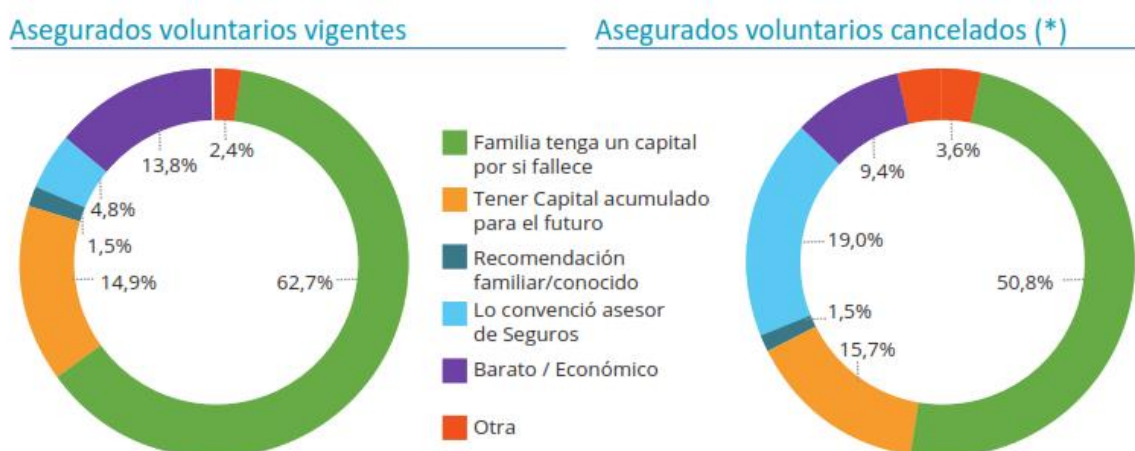


Figura 10. Razones de compra voluntaria de seguros de hogares

FUENTE: Tomado de (FASECOLDA, 2015, p.16)

De la figura anterior se puede establecer que existen diversas razones o motivos para adquirir un seguro voluntario, sin embargo, no existe comportamiento tendencial válido que permita asegurar las razones de peso para establecer estrategias de mercadeo o educación financiera.

Por otra parte, de acuerdo a los resultados de EDSV, el 97% de los hogares en el nivel más alto de ingreso en Colombia afirma saber qué es un seguro de hogares. Sin embargo, apenas el 65% de los hogares comprarían un seguro de hogares temporal a 10 años y el 70% comprarían un seguro de hogar con componente de ahorro. A continuación se analiza la demanda de seguros de hogares temporal, de vida dotales y seguros de hogares con ahorro.

*Demanda por seguros de hogares temporal.* En este tipo de pólizas, las compañías de seguros ofrecen cobertura durante el período determinado en la póliza, e indemnizarán a los beneficiarios si el fallecimiento ocurre durante este tiempo. Estos períodos van desde 1, 5, 10, 15, 20 o incluso más años y siempre hasta la edad máxima de permanencia, también la temporalidad se puede dar por la edad alcanzada, por ejemplo a edad 65, 70 u 80 años. Es importante revisar la vigencia y las edades de permanencia. En Colombia lo más usual es encontrar que las pólizas de Vida Individual son Temporales a edad de 80 años.

Los resultados de la encuesta muestran el comportamiento con respecto a la demanda potencial de este tipo de seguros, la intencionalidad de compra por parte de los no asegurados y asegurados, como se muestra en la siguiente figura.

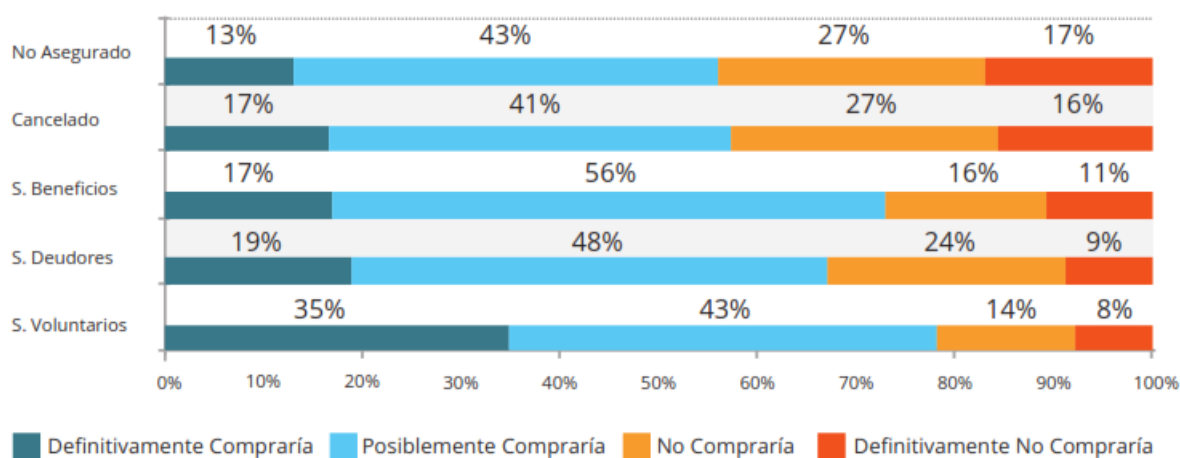


Figura 11. Demanda por seguros de hogares temporal

FUENTE: Tomado de (FASECOLDA, 2015, p.33)

De la figura anterior se puede deducir que es muy baja la demanda si se considera la intencionalidad de compra, cuando afirman que “definitivamente lo compraría”, frente a otras opciones que no aseguran su disposición de compra.

*Demanda por seguros de hogares dotales.* Las pólizas dótiles aseguran la “sobrevivencia” del asegurado al final del periodo pactado o fin de vigencia del contrato. Si se contrata un seguro dotal por 20 años, al finalizar este tiempo, la compañía de seguros indemniza la suma asegurada pactada en vida del asegurado. Es un seguro temporal con limitación de edad de ingreso y permanencia. También existe el seguro dotal puro. En este tipo de póliza la compañía de seguros cubre tanto el riesgo de muerte como la posibilidad de sobrevivencia del asegurado al finalizar el periodo pactado. La figura siguiente muestra los resultados sobre la intencionalidad de compra por parte de los no asegurados y asegurados.

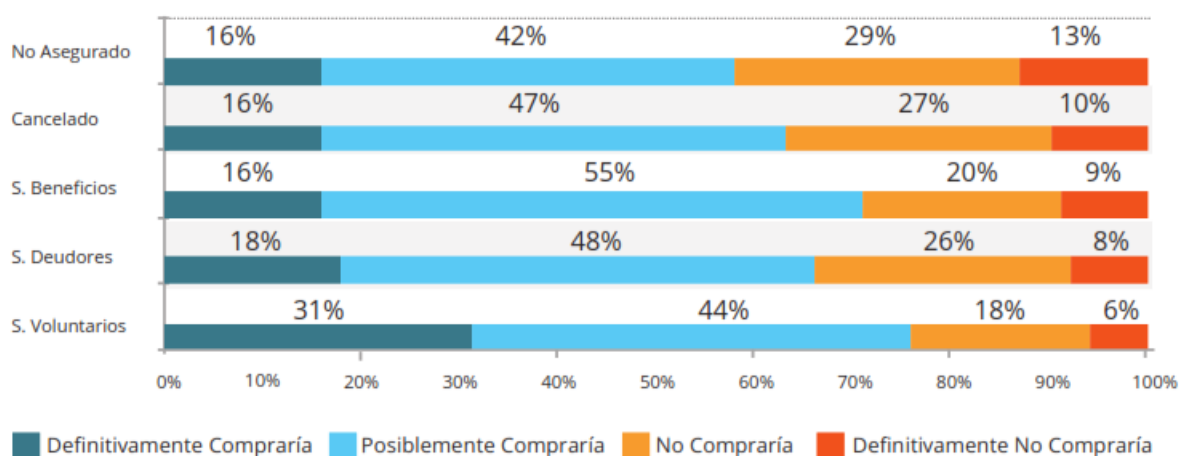


Figura 12. Demanda por seguros de hogares dotales

FUENTE: Tomado de (FASECOLDA, 2015, p.33)

De la figura anterior, se puede deducir el bajo porcentaje de intención de compra efectiva, frente a las demás opciones, la cuales no aseguran su intencionalidad. Aquellos que poseen un seguro voluntario, son los de mejor disposición para comprar este tipo de seguros.

*Razones de cancelación de seguros de hogares.* De la información analizada hasta el momento, se puede deducir que la demanda de seguros por parte de las personas es bastante baja en relación al mercado potencial. A esto se suma que personas que de alguna manera poseían algún tipo de seguro bien sea por beneficios derivados de la empresa donde labora, para amparar un crédito financiero o por compra voluntaria, existen diversas razones por las cuales las personas cancelan su seguro, especialmente de vida. La siguiente figura muestra que el 71% lo cancela debido a la priorización de otros gastos; el 63% lo cancela porque prefiere ahorrar o invertir; el 57% argumenta que lo cancela porque tiene que pagar por mucho tiempo; y el 52% porque es muy costoso. Los porcentajes comparativos se muestran a continuación.

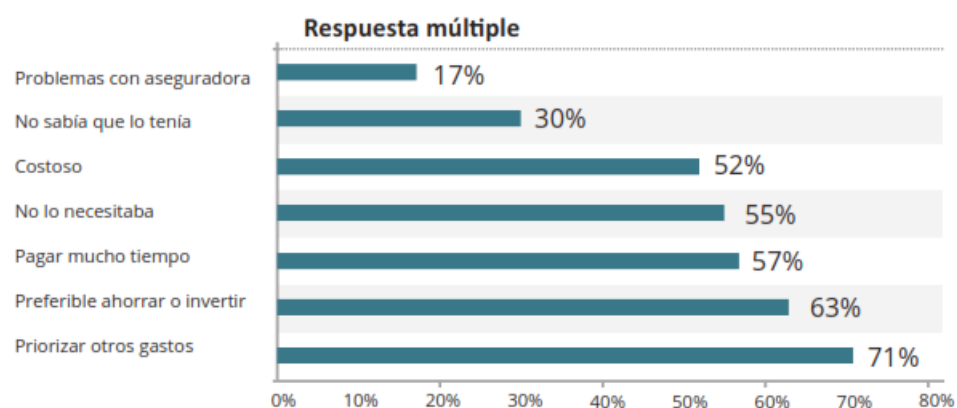


Figura 13. Razones de cancelación de seguros de hogares

FUENTE: Tomado de (FASECOLDA, 2015, p.56)

*Razones de no compra de seguros de hogares.* Otro de los resultados obtenidos por la encuesta aplicada por FASECODA hace referencia a la indagación de las razones o motivos que tienen las personas para no comprar un seguro de hogares. Al respecto, el 56% de los encuestados, le parece que el seguro de hogares es muy costoso; el 54% sostiene que generalmente tienen información insuficiente para tomar una decisión; el 38% no tiene claridad sobre los beneficios que reporta un seguro de hogares; el 29% prefiere otra alternativa para los mismos propósitos y el 19% sostiene que no compraría

un seguro de hogares porque le recomendaron que no lo adquiriera. Los resultados comparativos se muestran en la siguiente figura.

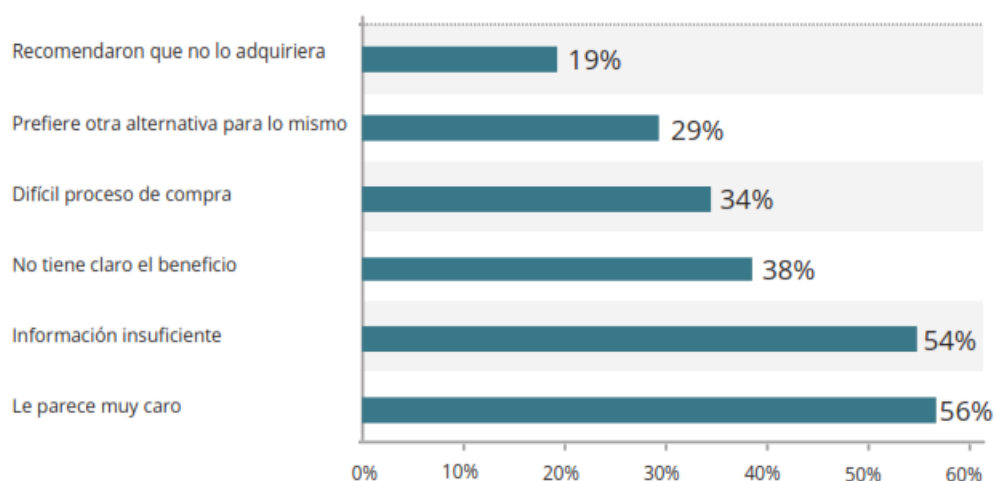


Figura 14. Razones de no compra de seguros de hogares

FUENTE: Tomado de (FASECOLDA, 2015, p.59)

*Razones de finalización del proceso de compra de seguros.* Finalmente se presenta el resultado con respecto a las razones que señalaron los encuestados para la finalización o abandono en los propósitos de adquisición de un seguro de hogares. Al respecto, el 58% de los encuestados prefiere otra alternativa de inversión; el 57% sostiene que un seguro de hogares es muy costoso; el 47% no tiene claridad sobre los beneficios; el 45% no cuenta con información suficiente para tomar una decisión; al 42% le recomendaron no adquirirlo y el 40% señala que es difícil de adquirirlo. Los porcentajes para cada opción de respuesta se muestran en la siguiente figura.

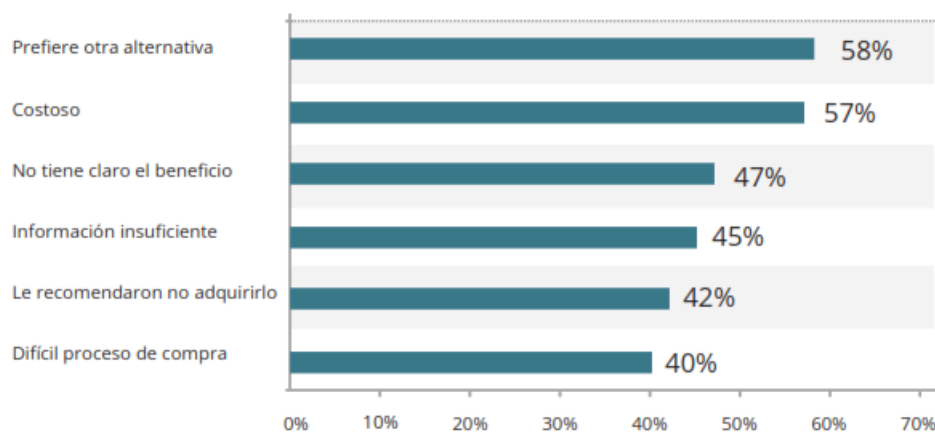


Figura 15. Razones de finalización del proceso de compra de seguros

FUENTE: Tomado de (FASECOLDA, 2015, p.61)

Los resultados anteriores muestran claramente que la mayoría de las personas como jefe de hogar, no tiene entre sus prioridades pagar un seguro de hogares, primero porque le parece muy costoso, no tiene claridad sobre sus beneficios, la información con la que cuenta no es suficiente y además siempre prefiere otras opciones de respuesta. Esto demuestra la baja cultura financiera de los colombianos y a pesar de existir un mercado potencial bastante amplio, la protección individual y por extensión a los hogares es muy inferior a lo esperado en el mercado de la industria de los seguros.

Aquí termina el análisis sobre el comportamiento, capacidad financiera y razones de cancelación de los seguros por parte de las personas en el actual mercado colombiano, en respuesta al tercer objetivo planteado en esta investigación de tipo monográfico.

## Discusión de resultados

En una sociedad cada vez más globalizada, los riesgos económicos, tecnológicos, pandémicos, por catástrofes naturales o de factura humana, a nivel de Estado, organizaciones, empresas, sociedad, familia y personas son más frecuentes. Frente a esta situación, la industria de los seguros tiene una gran importancia por cuanto asume la transferencia de riesgos de los sectores público y privado, de las personas y familias, de las entidades financieras, permitiendo la protección de bienes, capitales, recursos, protección de salud y bienestar entre otros servicios (FASECOLDA, 2015).

En este contexto, los hallazgos de la investigación relacionada con la industria aseguradora en Colombia, en un caso específico sobre los seguros de hogares de las personas y los hogares frente a los nuevos desafíos de la sociedad actual, se encontró que de acuerdo a la Encuesta Longitudinal de Protección Social del DANE –ELPS- realizada en el año 2012, hay 13.5 millones de hogares, de los cuales tan solo el 10,37% tienen algún tipo de seguro, mientras que el 89,63% no poseen ningún seguro de protección personal y familiar. Esto demuestra que en Colombia tiene una baja cultura financiera, especialmente en la valoración de las bondades de un seguro de hogares, puesto que en estratos altos, si bien tienen una alta capacidad financiera, no demandan un seguro para protegerse como persona y por extensión al núcleo familiar. A esto se suma que muchas veces, las personas que tienen un seguro, su permanencia es de corto plazo, argumentando razones de su cancelación por consideraciones tales como: Priorización de otros gastos (71%), preferencia por ahorrar o invertir (63%), le parece el pago de la prima demasiado prolongada en el tiempo (57%), no ve la necesidad de adquirirlo (55%), es muy costoso (52%), por problemas con la aseguradora (17%), entre otras razones. Esto demuestra que los seguros no están presentes en la mentalidad de las personas. La capacidad económica no es influyente en su permanencia, sino más bien la falta de conocimiento sobre las bondades de un seguro de hogares, lo cual también está asociado a una falta de cultura financiera previsiva.

Por otra parte, es importante considerar que las personas que actualmente tienen un seguro, aparte de las que lo poseen por adquisición voluntaria, son aquellas que se

ven obligadas a tomar un seguro debido a la exigencia de una entidad financiera para cubrir préstamos bancarios o en el mejor de los casos, porque la empresa donde labora ha hecho extensivo un seguro para sus empleados. Se encontró que de las personas que poseen un seguro por una deuda financiera, el 31% pertenecen al estrato 3; el 34% al estrato 4; el 20% al estrato 5 y el 8% al estrato 6. Las personas que tienen un seguro por beneficios con su empresa, el 38% son de estrato 3, el 34% son de estrato 4, el 30% son de estrato 5 y el 8% son de estrato 6. Esto demuestra una vez más que poseer un seguro obedece a una necesidad por obligación de una entidad financiera o por extensión de beneficios empresariales. Otra corroboración del por qué los colombianos no tiene una cultura de protección frente a eventuales riesgos en la cotidianidad laboral y familiar.

Otros resultados están relacionados con la poca permanencia en la posesión de un seguro por parte de las personas. Considerando la cancelación de seguros según el estrato socioeconómico, el 31% de quienes lo cancelaron pertenecen al estrato 3, el 38% al estrato 4, el 18% al estrato 5 y el 13% al estrato 6. Como se analizó anteriormente, son varias las razones que argumentan para la cancelación de un seguro. Habría que interrogarse, hace falta mayor concientización sobre la importancia de la protección personal y familiar frente a diversos riesgos laborales, de seguridad, sociales, naturales. El mismo Estado y las empresas aseguradoras han descuidado la necesidad de una educación financiera para prospectar y asegurar un futuro.

Si no existe una cultura de protección frente a diferentes riesgos que enfrentan las personas y los hogares en estratos 3,4,5 y 6, peor aun cuando se trata de estratos 1 y 2, donde está la mayoría de hogares que no están asegurados. La casi nula demanda de un seguro en estratos bajos también obedece a los bajos ingresos con que cuentan, a la informalidad laboral en que conviven, a la falta de oportunidades para generar ingresos, ahorros y capitalizarlos. Es un mercado potencial enorme, pero que las aseguradoras no han considerado explotar mediante mecanismos de acceso más económicos y con alternativas plausibles a sus condiciones socioeconómicas.

En cuanto a las características sociodemográficas de la población que actualmente demanda un seguro, la mayoría son hombres a excepción de las personas que tienen un seguro por beneficios empresariales, donde el 64% son mujeres y 36% hombres. Quienes poseen un seguro por ser deudores de un crédito financiero, el 51% son hombres, el 49% son mujeres. Quienes tienen un seguro por voluntad propia, el 56% son hombres y el 44% son mujeres. Si en las tendencias de la sociedad actual existe un mayor protagonismo de la mujer no solo en el ámbito laboral sino familiar, se crea la necesidad de generar mayores estrategias para capturar un segmento que pueda generar grandes beneficios para la célula de la sociedad, la mujer como jefe de hogar.

En cuanto al rango de edad de los asegurados, la tendencia de las personas que demanda un seguro está en edades superiores a los 30 años. En mayor proporción entre 40 y 50 años de edad. Por el nivel educativo, los resultados encontrados demuestran que a un nivel superior de educación existe mayor relación con la demanda de seguros.

Finalmente, los resultados encontrados reafirman que existe un mercado potencial, cuyo crecimiento en cuanto a la demanda de seguros no está acorde con las necesidades de una sociedad cada vez más compleja y con muchos desafíos. Colombia necesita que haya una mayor cultura financiera para garantizar el futuro de las nuevas generaciones.

## Conclusiones

Del desarrollo de la investigación relacionado con la industria aseguradora en Colombia: los seguros de hogares frente a los riesgos y desafíos de los hogares colombianos, se derivan las siguientes conclusiones:

- . La industria de los seguros en el contexto global internacional ha tenido un auge muy significativo, por cuanto, los Estados, las organizaciones, las familias y las personas se ven abocadas a una serie de riesgos de índole económico, social, cultural y tecnológico, que merecen estar protegidos mediante la transferencia de riesgos a empresas especializadas como las compañías de seguros, lo cual permite dinamizar la economía, garantizar la protección de las inversiones, proteger frente a riesgos de factura humana, riesgos catastróficos de tipo natural y eventualidades permanentes que debe sufrir la humanidad.
- . La industria aseguradora a nivel de diferentes países, especialmente latinoamericanos, ha tenido un desarrollo tardío frente a las necesidades de las organizaciones de la sociedad en general, es decir, el sector asegurador no tiene el mismo dinamismo que otros sectores de la economía, por cuanto la demanda de seguros, especialmente a nivel de las personas y la protección de los hogares, están muy asociados al nivel de ingreso, al estrato socioeconómico, pero también a la cultura financiera que poseen los agentes económicos, principalmente a nivel micro como son las empresas y las unidades familiares.
- . Dentro de la industria de los seguros para el caso colombiano, los seguros de hogares no tienen una demanda esperada proporcional el mercado potencial de más de 13,5 millones de hogares según el DANE. La existencia de seguros obedece principalmente a la necesidad de amparar un crédito financiero, la recepción de beneficios por parte de las empresas que otorgan a sus empleados, y en menor proporción a la toma de una póliza de seguros voluntaria, pues existen 12,1 millones de hogares que no tienen ningún tipo de seguros.

- . En cuanto a las características socio demográficas de las personas que realmente poseen un seguro, se encontró que la mayoría tienen un núcleo familiar al cual proteger, que depende del jefe de hogar, quienes toman la póliza de seguro generalmente pertenecen a estratos 3 a 6, mientras que los estratos 1 y 2 no poseen seguro de hogares que proteja a la persona y a sus núcleos familiares. Esto demuestra que realmente los costos de un seguro de hogares, están asociados al nivel de ingreso de las personas, pero también a su formación de cultura financiera con prospectiva de garantizar su calidad de vida presente y futura.
  
- . De las personas que poseen algún seguro, especialmente la póliza de seguro de hogares, no lo mantienen a lo largo de la vida, sino que lo conservan de manera temporal, argumentando la necesidad de cancelarlo por diversas razones, entre las cuales que identifican mejores opciones alternativas de protección, que resulta demasiado costoso, que no tiene claridad sobre los beneficios esperados, que se dejan convencer por comentarios de otras personas que no toman un seguro de hogares, o también por el simple hecho de valorar el trámite como un proceso demasiado complejo y engorroso.
  
- . El mercado de la industria de seguros de hogares en Colombia representa una gran oportunidad para la industria aseguradora, que debe enfocar sus acciones a generar una mayor cultura en las personas y los hogares, pero también a diseñar estrategias para llegar a estratos más bajos, con alternativas viables a sus condiciones socioeconómicas y culturales. Los hallazgos encontrados en esta investigación sirven como una primera aproximación para futuras investigaciones más extensivas y de mayor profundidad.

## Referencias

- Alhassan, A. L., & Biekpe, N. (2016). Determinants of life insurance consumption in Africa. *Research in International Business and Finance*, 37, 17-27. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2015.10.016>
- Asimit, A. V., Bignozzi, V., Cheung, K. C., Hu, J., & Kim, E.-S. (2017). Robust and Pareto optimality of insurance contracts. *European Journal of Operational Research*, 262(2), 720-732. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ejor.2017.04.029>
- Bernal Torres, C. A. (2006). *Metodología de la investigación: para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*: Pearson Educación.
- Biagini, F., & Zhang, Y. (2016). Polynomial diffusion models for life insurance liabilities. *Insurance: Mathematics and Economics*, 71, 114-129. doi: <https://doi.org/10.1016/j.insmatheco.2016.08.008>
- Biggs, J. H., & Richardson, M. P. (2014). *Modernizing Insurance Regulation*: Wiley.
- Bongini, P., Nieri, L., Pelagatti, M., & Piccini, A. (2017). Curbing systemic risk in the insurance sector: A mission impossible? *The British Accounting Review*, 49(2), 256-273. doi:<https://doi.org/10.1016/j.bar.2016.08.002>
- Borscheid, P., & Haueter, N. V. (2012). *World Insurance: The Evolution of a Global Risk Network*. OUP Oxford.
- Borscheid, P., & Haueter, N. V. (2012). *World Insurance: The Evolution of a Global Risk Network*. OUP Oxford.
- Braun, A., Schmeiser, H., & Schreiber, F. (2016). On consumer preferences and the willingness to pay for term life insurance. *European Journal of Operational Research*, 253(3), 761-776. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2016.02.023>
- Caporale, G. M., Cerrato, M., & Zhang, X. (2017). Analysing the determinants of insolvency risk for general insurance firms in the UK. *Journal of Banking & Finance*, 84, 107-122. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2017.07.011>
- Chen, A., Hieber, P., & Nguyen, T. (2019). Constrained non-concave utility maximization: An application to life insurance contracts with guarantees. *European Journal of Operational Research*, 273(3), 1119-1135. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2018.09.002>

- Chen, L., Lin, L., Lu, Y., & Parker, G. (2017). Analysis of survivorship life insurance portfolios with stochastic rates of return. *Insurance: Mathematics and Economics*, 75, 16-31. doi: <https://doi.org/10.1016/j.insmatheco.2017.04.001>
- Clavijo, L. E. (2015). La intermediación de seguros en Colombia debe ser profesionalizada. *Revista Fasecolda*, 160, 36-39.
- Coppola, M., D'Amato, V., & Levantesi, S. (2018). An option pricing approach for measuring Solvency Capital Requirements in Insurance Industry. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 509, 717-728. doi: <https://doi.org/10.1016/j.physa.2018.05.113>
- Coppola, M., D'Amato, V., & Levantesi, S. (2018). An option pricing approach for measuring Solvency Capital Requirements in Insurance Industry. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 509, 717-728. doi: <https://doi.org/10.1016/j.physa.2018.05.113>
- Cuevas, M. C. (2015). ¿ Qué espera el país de la industria aseguradora? Síntesis de la presentación del Superintendente Financiero de Colombia. *Revista Fasecolda*, 161, 56-61.
- Cummins, J. D., Rubio-Misas, M., & Vencappa, D. (2017). Competition, efficiency and soundness in European life insurance markets. *Journal of Financial Stability*, 28, 66-78. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2016.11.007>
- Delgado, H. M. (2011). *Gestión integral de riesgos y seguros: Para empresas de servicios, comercio e industria*: Ecoe Ediciones.
- Díaz, A., & Barreto, J. S. (2014). Los seguros gustan, las aseguradoras no. *Revista Fasecolda*, 158, 68-71.
- Eling, M., & Jia, R. (2018). Business failure, efficiency, and volatility: Evidence from the European insurance industry. *International Review of Financial Analysis*, 59, 58-76. doi:<https://doi.org/10.1016/j.irfa.2018.07.007>
- FASECOLDA. (2015). La demanda de Seguros de Vida en Colombia: Una visión integrada (pp. 1-70). Bogotá, D.C. : Publicaciones FASECOLDA.
- FASECOLDA. (2015). La demanda de Seguros de Vida en Colombia: Una visión integral (pp. 1-70). Bogotá, D.C. : Publicaciones FASECOLDA.

- FASECOLDA. (2017). *Viva Seguro: Programa de Educación Financiera* (pp. 1-40). Bogotá, D.C.: Publicaciones FASECOLDA
- FASECOLDA. (2017). *Viva Seguro: Programa de Educación Financiera* (pp. 1-40). Bogotá, D.C.: Publicaciones FASECOLDA.
- Fernández, A. C. (2018). *Gestión de las actividades de mediación de seguros. ADGN0210*: IC Editorial.
- Garat, R. (2014). Plan de negocios para la apertura de una comercializadora de seguros en Rosario de la Frontera.
- Georgosouli, A., & Goldby, M. (2017). *Systemic Risk and the Future of Insurance Regulation*: Taylor & Francis.
- Guerra S., J. C. (2016). *Principales factores económicos que determinan la demanda de seguros de vida en Colombia entre 1975-2015*. Universidad EAFIT, Retrieved from [https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/9745/JuanCamilo\\_GuerraSalazar\\_2016.pdf?sequence=2](https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/9745/JuanCamilo_GuerraSalazar_2016.pdf?sequence=2)
- Guerra S., J. C. (2016). Principales factores económicos que determinan la demanda de seguros de vida en Colombia entre 1975-2015. Universidad EAFIT. Recuperado de [https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/9745/JuanCamilo\\_GuerraSalazar\\_2016.pdf?sequence=2](https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/9745/JuanCamilo_GuerraSalazar_2016.pdf?sequence=2)
- Hernández B, R. (2015). Los riesgos de las entidades aseguradoras en el marco del Enterprise Risk Management (ERM) y el control interno *Innovar*, 25, 61-70.
- Hernández S., R., Méndez V., S., Mendoza T., C., & Cuevas R., A. (2017). *Fundamentos de investigación*: McGraw-Hill.
- Hong, J., & Seog, S. H. (2018). Life insurance settlement and the monopolistic insurance market. *Insurance: Mathematics and Economics*, 81, 36-50. doi: <https://doi.org/10.1016/j.insmatheco.2017.12.003>
- Joulfaian, D. (2014). To own or not to own your life insurance policy? *Journal of Public Economics*, 118, 120-127. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2014.07.004>

- Kumar, D. (2015). Un Análisis Comparativo y Discursivo España e India de la Publicidad de Seguros.
- Kumar, D. (2015). Un Análisis Comparativo y Discursivo España e India de la Publicidad de Seguros.
- Lee, C.-C., Lee, C.-C., & Chiou, Y.-Y. (2017). Insurance activities, globalization, and economic growth: New methods, new evidence. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 51, 155-170. doi:<https://doi.org/10.1016/j.intfin.2017.05.006>
- Lieber, E. M. J. (2018). Does health insurance coverage fall when nonprofit insurers become for-profits? *Journal of Health Economics*, 57, 75-88. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jhealeco.2017.09.001>
- Lin, C., Hsiao, Y.-J., & Yeh, C.-Y. (2017). Financial literacy, financial advisors, and information sources on demand for life insurance. *Pacific-Basin Finance Journal*, 43, 218-237. doi: <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2017.04.002>
- Lucas, E. C., Mendes-Da-Silva, W., & Lyons, A. C. (2017). Gender differences in attitudes towards driving and demand for private Insurance: Evidence from middle class drivers. *Transportation Research Part F: Traffic Psychology and Behaviour*, 47, 72-85. doi:<https://doi.org/10.1016/j.trf.2017.04.022>
- Martínez, J. V., & Mascarúa, M. T. (2014). Atributos relevantes de calidad en el servicio y su influencia hacia la lealtad de marca en la industria aseguradora de automóviles en México. *Contaduría y administración*, 59(3), 285-306. doi:[https://doi.org/10.1016/S0186-1042\(14\)71273-2](https://doi.org/10.1016/S0186-1042(14)71273-2)
- Martínez, J. V., & Mascarúa, M. T. (2014). Atributos relevantes de calidad en el servicio y su influencia hacia la lealtad de marca en la industria aseguradora de automóviles en México. *Contaduría y administración*, 59(3), 285-306. doi: [https://doi.org/10.1016/S0186-1042\(14\)71273-2](https://doi.org/10.1016/S0186-1042(14)71273-2)
- Mayorga, W. (2014). Cambios recientes en el mercado de seguros de vida. *Revista Fasecolda*, 158, 18-23.
- Mejía D., H. (2011). *Gestión integral de riesgos y seguros: Para empresas de servicios, comercio e industria*: Ecoe Ediciones.

- Mejía D., H. (2011). *Gestión integral de riesgos y seguros: Para empresas de servicios, comercio e industria*: Ecoe Ediciones.
- Méndez, C. (2006). *METODOLOGIA: Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación*. Bogotá: Noriega Limusa.
- Mora V, G., León S., A., Esquivel S., D., Hernández C., G., Muñoz G., J. L., & Obando A., J. M. (2015). Análisis de concentración del mercado de seguros en Costa Rica del año 2010 al 2014.
- Palacios Meza, E. (2017). Desarrollo de un componente de intercambio electrónico de datos para la mejora del proceso de afiliación de seguros de salud en la Superintendencia Nacional de Salud.
- Racicot, F.-É., & Théoret, R. (2018). Multi-moment risk, hedging strategies, & the business cycle. *International Review of Economics & Finance*. doi:<https://doi.org/10.1016/j.iref.2018.07.006>

#### Referencias

- Ricci, O. (2014). *Corporate Governance in the European Insurance Industry*: Palgrave Macmillan UK.
- Salazar S., V. B., Andrade G., C. A., & Campoverde, C. O. (2018). El lavado de activos y las empresas de seguros en el Ecuador. *2018, 5(14), 9 %J Revista Publicando*.
- Salcedo C., B. D. (2017). *El impacto financiero del impuesto a la salida de divisas en el sector seguros del Ecuador 2008-2015*. Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, Retrieved from <http://repositorionew.uasb.edu.ec/handle/10644/5711>
- Salcedo C., B. D. (2017). El impacto financiero del impuesto a la salida de divisas en el sector seguros del Ecuador 2008-2015. Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador. Recuperado de <http://repositorionew.uasb.edu.ec/handle/10644/5711>
- Sánchez, F. (2016). *Seguros: Temas esenciales*: Ecoe Ediciones Ltda.
- Serrano S., W. A., & Pérez de Escobar, R. J. (2015). *Modelo de cuantificación de pérdidas esperadas para la gestión de riesgo de crédito para el sector de seguros en El Salvador*. Universidad de El Salvador, Retrieved from <http://ri.ues.edu.sv/8529/>

- Serrano, C. G. C. (2016). Fidelización y rentabilización de usuarios de seguros todo riesgo de vehículos por medio de la venta cruzada y la venta escalonada. Un enfoque promocional para la industria aseguradora. *Universidad Empresa*
- Sheehan, B., Murphy, F., Ryan, C., Mullins, M., & Liu, H. Y. (2017). Semi-autonomous vehicle motor insurance: A Bayesian Network risk transfer approach. *Transportation Research Part C: Emerging Technologies*, 82, 124-137. doi:<https://doi.org/10.1016/j.trc.2017.06.015>
- Simons, A. N. D. P. (2017). La nueva ley del contrato de seguros en el Perú. *Revista Ibero Latinoamericana de Seguros*, 26(47).
- Simons, A. N. D. P. (2017). La nueva ley del contrato de seguros en el Perú. *Revista Ibero Latinoamericana de Seguros*, 26(47).
- Tirado R., J. (2018). Importancia del liderazgo en las áreas de mercadeo de las empresas corredoras de seguros en Bogotá.
- Tzeiman, G. S. (2017). El sistema previsional argentino y la potencialidad de crecimiento de la industria de seguros de vida y retiro.
- Tzeiman, G. S. (2017). El sistema previsional argentino y la potencialidad de crecimiento de la industria de seguros de vida y retiro.
- Vivianco, P. G. (2015). Puntuales reformas a la ley general de seguros introducidas por el nuevo Código Orgánico Monetario y Financiero del Ecuador. *Revista Ibero Latinoamericana de Seguros*, 24(42).
- Wiseman, T. (2018). Competitive long-term health insurance. *Journal of Health Economics*, 58, 144-150. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jhealeco.2018.02.006>
- Wolf, M. (2015). *La gran crisis: cambios y consecuencias. Lo que hemos aprendido y lo que todavía nos queda por aprender de la crisis financiera*. Barcelona: Deusto.
- Zhu, W. (2017). Wanting robustness in insurance: A model of catastrophe risk pricing and its empirical test. *Insurance: Mathematics and Economics*, 77, 14-23. doi:<https://doi.org/10.1016/j.insmatheco.2017.08.006>

**ANEXO A****COMPAÑÍAS DE SEGUROS EN COLOMBIA Y SITUACION ACTUAL DEL MERCADO**

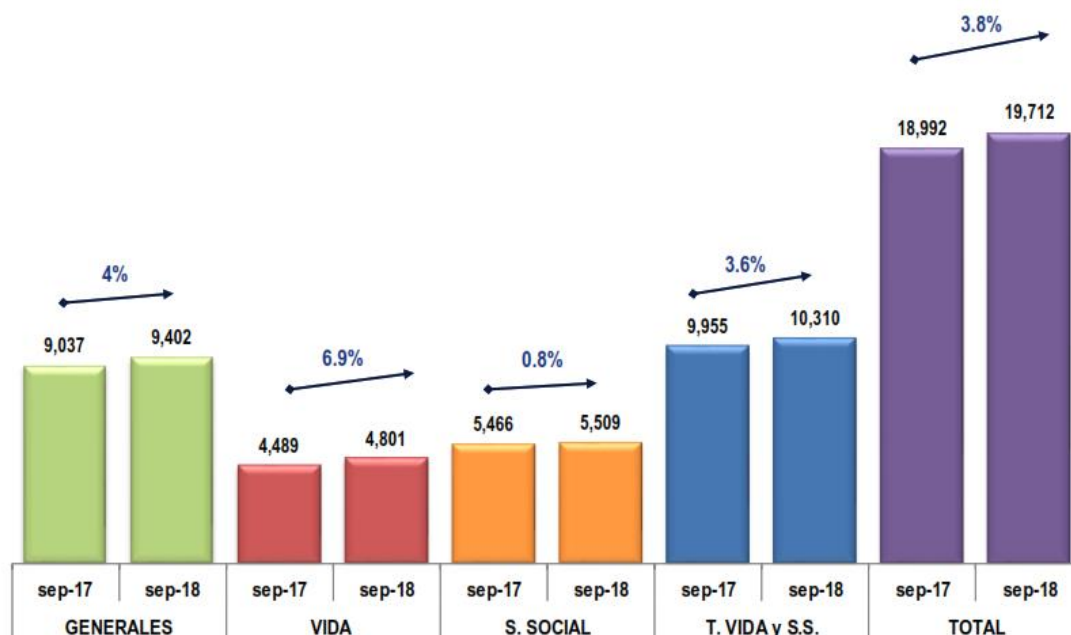
- ALLIANZ SEGUROS S.A
- ARL SURA
- ASEGURADORA SOLIDARIA DE COLOMBIA LTDA.
- AXA COLPATRIA SEGUROS S.A.
- BBVA SEGUROS COLOMBIA S.A.
- BERKLEY INTERNACIONAL SEGUROS COLOMBIA S.A.
- BMI COLOMBIA COMPAÑÍA DE SEGUROS DE VIDA S.A.
- CARDIF COLOMBIA SEGUROS GENERALES S.A.
- CHUBB SEGUROS COLOMBIA S.A.
- COFACE
- COLMENA COMPAÑÍA DE SEGUROS DE VIDA S.A.
- COMPAÑÍA ASEGURADORA DE FIANZAS S.A. CONFIANZA
- COMPAÑÍA DE SEGUROS DE VIDA AURORA S.A.
- COMPAÑÍA MUNDIAL SEGUROS S.A.
- GLOBAL SEGUROS DE VIDA S.A.
- GRUPO COLMENA CAPITALIZADORA COLMENA S.A..
- GRUPO EMPRESARIAL BOLÍVAR SOCIEDADES BOLÍVAR S.A. (HOLDING)
- HDI SEGUROS DE VIDA S.A.
- HDI SEGUROS S.A.
- JMALUCELLI TRAVELERS SEGUROS S.A.
- LA EQUIDAD SEGUROS GENERALES ORGANISMO COOPERATIVO
- LA PREVISORA S.A. COMPAÑÍA DE SEGUROS
- LIBERTY SEGUROS S.A.
- MAPFRE COLOMBIA VIDA SEGUROS S.A.
- MAPFRE SEGUROS GENERALES DE COLOMBIA S.A.
- METLIFE COLOMBIA SEGUROS DE VIDA S.A.
- NACIONAL DE SEGUROS S.A.
- OLD MUTUAL SKANDIA
- PAN AMERICAN LIFE DE COLOMBIA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.
- POSITIVA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.
- QBE SEGUROS S.A.
- SBS SEGUROS COLOMBIA S.A
- SEGUREXPO DE COLOMBIA S.A.
- SEGUROS ALFA S.A - SEGUROS DE VIDA ALFA S.A.
- SEGUROS DE VIDA DEL ESTADO
- SEGUROS DEL ESTADO S.A.
- SEGUROS GENERALES SURAMERICANA S.A.
- SOLUNION COLOMBIA SEGUROS DE CRÉDITO S.A.

– ZURICH COLOMBIA SEGUROS S.A.

Fuente: FASECOLDA

## CIFRAS DE LA INDUSTRIA septiembre 2018

### Primas emitidas Acumulado enero - septiembre

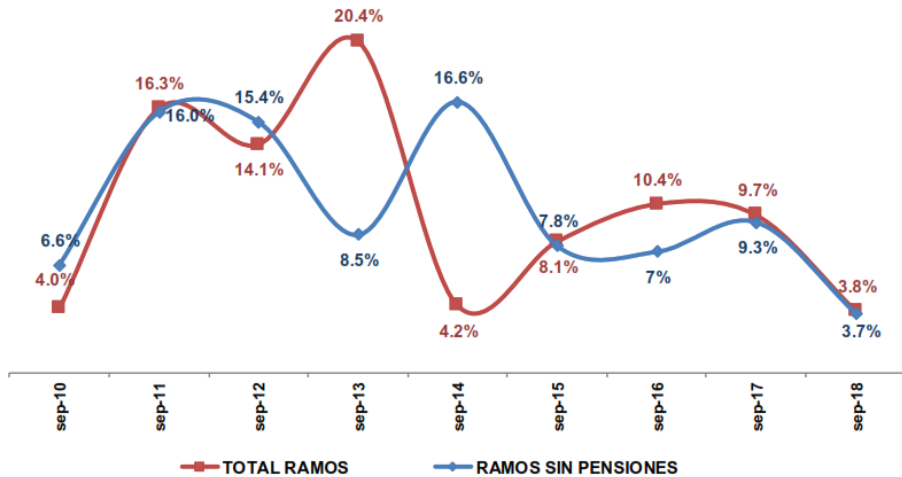


Fuente: FASECOLDA

Miles de millones de pesos

fasecolda

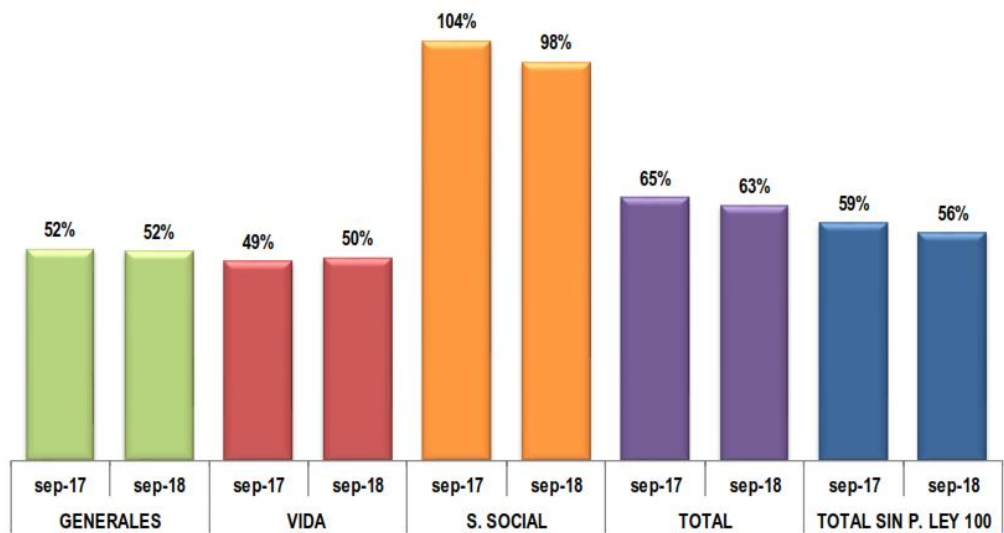
## Crecimiento de las primas 2010-2018



Fuente: FASECOLDA



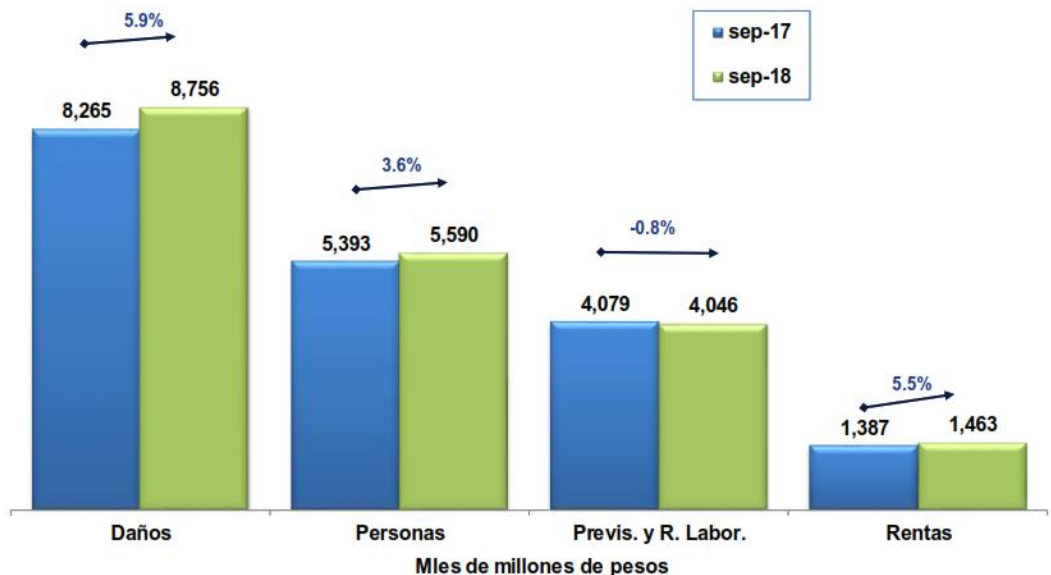
## Siniestralidad cuenta compañía Acumulado enero - septiembre



Fuente: FASECOLDA

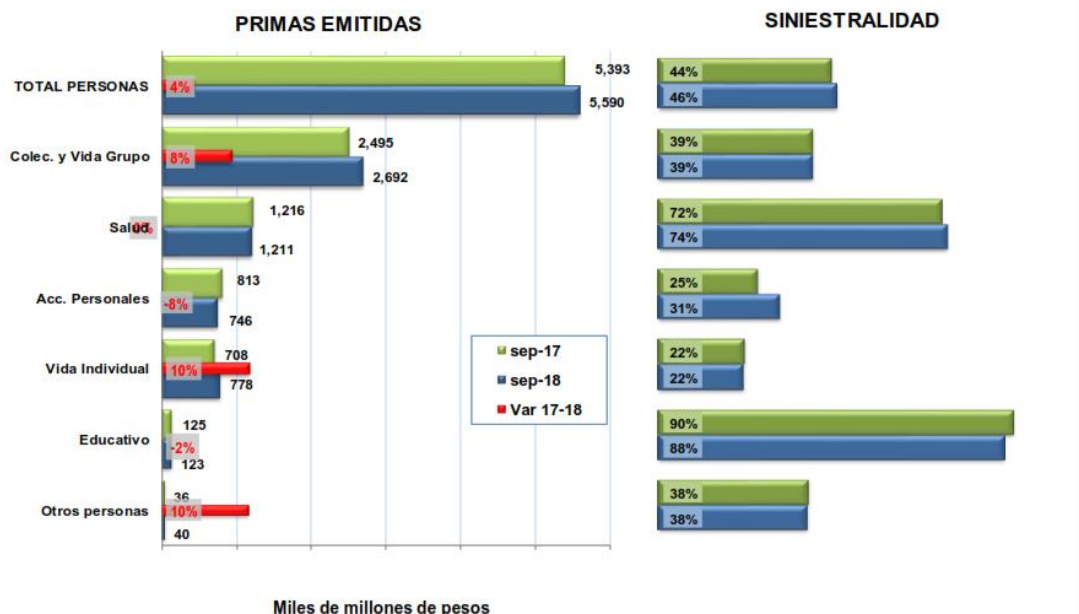


## Primas emitidas por grupos de ramos Acumulado enero - septiembre



Fuente: FASECOLDA **fasecolda**  
Federación de Aseguradores Colombianos

## Primas y Siniestralidad Personas



Fuente: FASECOLDA **fasecolda**  
Federación de Aseguradores Colombianos