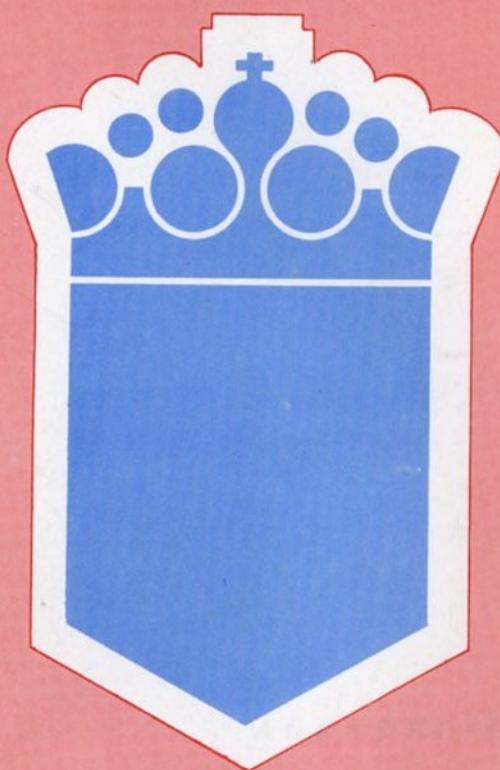




Asociación Nacional de Agencias Colocadoras de Seguros del Ecuador



...a todo
RIESGO

...a todo Riesgo

Sumario

EDICIÓN

NOTICIAS

Seguros - Cuarta parte de la serie

Monograma conmemorativa

EDICIÓN

NOTICIAS

La colección más grande de monogramas

EDICIÓN

Monograma que cumple los requisitos en el diseño

EDICIÓN

NOTICIAS

Monograma que cumple los requisitos en el diseño

AGRADECIMIENTO:

Agradecemos a la Compañía de Seguros
AMERICAN INTERNATIONAL UNDERWRITERS -A.I.U.- por el amplio auspicio
brindado para la impresión de este número

ANACSE



...a todo Riesgo

PUBLICACION DE LA ASOCIACION DE AGENCIAS COLOCADORAS DE SEGUROS DEL ECUADOR

DIRECTORIO ANACSE

Presidente:

Esteban Acosta

Vicepresidente:

Alfredo Serrano

Tesorero:

Ramón Dávalos

Secretario:

Julio Morejón

Protesorero:

Wilson Talbot

Prosecretario:

Xavier Villafuerte

Vocal:

José Oleas

Vocal Suplente:

Carlos Willson

CONSEJO EDITORIAL

Rafael Matheus

Diego Arellano

Diego Quiñones

Carlos Willson

Hugo Dávila

Francisco Proaño

Francisco Vintimilla

Carmen María Lucio-Paredes

Edición y Coordinación:

Carmen María Lucio-Paredes

Diagramación:

Cecibel Cedeño

Cámara de Comercio de Quito

Impresión:

Mundo Gráfico

A.N.A.C.S.E.

Asociación Nacional de Agencias
Colocadoras de Seguros del Ecuador

Almagro 1822 y Alpallana P.B.

Edificio Galicia

Casilla 17-15-454-C

Telf.: 542 426

Fax: 560-325

Sumario

EDITORIAL

ACTUALIDAD

Seguros... ¿Somos parte de la crisis? 1

¿Por qué se asegura un hombre? 2

SEGUROS

Seguro de vida individual 3

A.I.U.

La aseguradora más grande del mundo 6

ANALISIS

La situación de las compañías de seguros en el país 7

ACTIVIDADES

Asamblea General de ANACSE 11

PRODUCCION

Evolución de la técnica 14

CUENCA

Primer Seminario de Seguros 15

NUEVOS MIEMBROS

16

COMO MATAR UNA ASOCIACION

16

INVITACION A RIO DE JANEIRO

editorial

La elección de una nueva directiva, debe ser motivo de remozamiento de ideales y compromisos por parte de las instituciones. Las personas que ingresan en calidad de directores, deben tener como objetivo de su gestión, alcanzar metas que sirvan para impulsar y vigorizar las actividades de la institución que ha confiado en ellos.

Este es y será el motivo de nuestro esfuerzo al frente de la Asociación Nacional de Agencias Colocadoras de Seguros del Ecuador. Más aún si estamos precedidos de una gestión valiosa que nos compromete a superar los logros obtenidos por nuestros antecesores.

Luego de la intensa actividad desarrollada por la Directiva de la Asociación en el último año, es reto muy grande el que tiene el nuevo directorio, tanto para continuar con las labores iniciadas, como para desarrollar nuevas iniciativas.

En este contexto, nuestra labor comenzará por lograr la culminación de varios proyectos como: la Ley de Corretaje; la aprobación del capítulo concerniente a la contratación de seguros en la Ley de Contratación Pública; la publicación de las conclusiones del Primer Encuentro de Productores de Seguros; el fortalecimiento de los cursos de capacitación que con regularidad se han venido impartiendo en la Asociación.

Pero no quedará allí nuestra labor, por eso hemos elaborado un programa de trabajo con ideas y objetivos que iremos desarrollando en el transcurso de este período de labores.

Entre los principales aspectos, sobre los cuales consideramos que debemos actuar, está la promoción sobre la importancia que tiene nuestra actividad en el convivir diario de la sociedad, acompañado con el fortalecimiento de las actividades de ANACSE y los beneficios que se tiene al formar parte de esta organización gremial.

La reforma de los estatutos que rigen nuestra Asociación es otro punto de primordial importancia, estos tienen que estar de acuerdo a la realidad actual en que se desarrolla nuestra actividad.

Daremos importancia también a cursos y seminarios con carácter nacional e internacional; en el año 92 se efectuará el segundo encuentro de productores de seguros y el segundo encuentro colombo-ecuatoriano de corredores de seguros.

El acercamiento con las compañías de seguros para lograr acuerdos que nos permitan mejorar nuestras relaciones, así como buscar en conjunto las acciones que permitan estabilizar y fortalecer el mercado, es otra de las grandes metas que atenderemos con prioridad.

Por último, encaminaremos nuestro trabajo para buscar mecanismos que generen recursos a la Asociación, los que permitirán financiar todas estas actividades, sin tener que recurrir a fuentes ajenas o a cuotas extraordinarias.

Obtener resultados positivos en nuestra gestión, es el compromiso de todos quienes formamos este nuevo Directorio, pero nos será muy difícil lograrlo, sino imposible, sin la valiosa ayuda de todas las personas designadas para colaborar desde las diversas comisiones que se conformaron en la Asamblea Anual. Adicionalmente comprometemos el respaldo y la contribución de todos los miembros que conforman esta Asociación, independientemente de que formen o no parte de la directiva.

Afectuosamente,

EL DIRECTORIO DE ANACSE

SEGUROS... ¿SOMOS PARTE DE LA CRISIS?

Ramón Dávalos B.

El mercado de seguros en el Ecuador presenta como consecuencia una clara tendencia a disminuir sus rendimientos derivada de la influencia de factores que no permiten elevar el nivel de productividad de las empresas.

1. TAMAÑO DEL MERCADO

Un factor a ser analizado es el tamaño del mercado asegurador de nuestro país, que es directamente proporcional al desarrollo general, por esta razón, y si estudiamos las posibles causales de la disminución de aranceles, que nos permita tener una participación activa en el intercambio comercial con los miembros que conforman el Pacto Andino, nos enfrentamos a la disyuntiva común para todos los sectores de la economía.

Por un lado, la posibilidad de ampliar nuestros mercados por la presencia de un mayor número de cotizantes y; por otro lado, el peligro que corren nuestras empresas al haber la posibilidad de que sean desplazadas por aquellas de los vecinos países, que con mejor calidad y menores precios inundarían el mercado de productos importados.

Este enfrentamiento de posibilidades obligaría al Ecuador a elevar sus niveles de producción cualitativa y cuantitativamente, desarrollando así organizaciones suficientemente competitivas, en relación con sus homólogas de las naciones vecinas.

Bajo el esquema expuesto, podemos apreciar que para "La Industria del Seguro" la apertura de fronteras sería una alternativa de crecimiento dada por las siguientes razones:

El mejoramiento de nuestro sistema productivo por la obligación de competir con el resto de países genera inversiones frescas y un mayor movimiento de productos que repercutirían en la elevación del volumen de primas de seguro.

Por otro lado, la importación, almacenamiento y comercialización de productos internados al Ecuador, permitiría a las empresas afines al seguro, tener una nueva fuente de negocios, puesto que todos los seguros que el movimiento de productos genera, tendrán que ser tomados en el país.

2. PREPARACION PROFESIONAL

Para que cualquier sector productivo de un país adquiera prestigio y que su actividad sea respetada, es fundamental la presencia de profesionales especializados en la rama.

Las empresas vinculadas al medio asegurador muestran una clara dificultad en conseguir personal capacitado, calificado para desenvolverse en las áreas técnicas de sus organizaciones, así es como, las ofertas de trabajo son presentadas por personas que fundamentan sus conceptos en conocimientos empíricos. Esto se da principalmente por la carencia de organismos superiores de formación académica, especializada en seguros.

Al no haber esta especialización, el cliente de seguros se puede enfrentar a un insuficiente asesoramiento que no le permite obtener una cobertura adecuada a un precio justo, que le posibilite resar-

El desequilibrio económico de los países latinoamericanos causado por un galopante incremento en los índices de inflación, una cada vez más sofocante dependencia internacional por deuda externa, la carencia de tecnología propia, etc., ha obligado a los distintos gobiernos a optar por políticas de recesión que afectan el eficaz y eficiente desenvolvimiento de las actividades económicas, involucradas en el avance de un país.

Es así como podemos apreciar notables decrementos en las tasas de rendimiento y productividad de la industria, el comercio, los servicios y la agricultura, como agentes generadores de desarrollo, desembocando; por un lado, en una carencia de estímulos que limita la inversión de capitales frescos, que podrían generar mayores fuentes de ingresos; y por otro, menor interés para inversores extranjeros, sabiendo que nuestro continente fue alguna vez foco de atracción para capitales foráneos.

Al analizar friamente todos los elementos mencionados -poco alentadores- y dirigirnos al medio de seguros se nos crea una extraña sensación de inestabilidad y expectativa, dejando flotar en el ambiente cierto aire de impotencia. Pero es ahí donde la creatividad profesional y solvencia del medio asegurador se ponen a prueba.

El sector de seguros no es una entidad aislada al entorno general, es al contrario netamente dependiente. De esta forma, estamos obligados a pensar, que todo aquello que afecte a quienes demandan sus productos afectará a quienes lo oferten.

cirse satisfactoriamente de las pérdidas producidas por un eventual siniestro, esto a su vez, produce el deterioro de la imagen, tanto del intermediario que participa en esta negociación como de la compañía que suscribe el riesgo.

A esta realidad se suma la proliferación de agentes y agencias colocadoras de seguros -como fuera expuesto en el Primer Evento Nacional de Productores de Seguros, llevado a cabo el 22 y 23 de marzo de 1990-, dada por la desactualizada legislación que no permite controlar adecuadamente la concesión de credenciales de operación.

Además, de generar una saturación en el mercado donde existen más oferentes que demandantes, se da una multiplicación de agentes o agencias sin preparación apropiada, que aspiran a competir en iguales condiciones con el resto de productores.

Estas deficiencias obligan a los gremios involucrados a preocuparse por obtener soluciones prácticas que tiendan a mejorar el panorama. Entre las solu-

ciones posibles estaría la creación de escuelas de preparación profesional en seguros o a su vez colaborar con las universidades existentes para la creación y desarrollo de la especialización.

3. CONOCIMIENTO DEL USUARIO

Quienes hacemos seguros, estamos constantemente preocupados de incrementar nuestra rentabilidad, de mejorar los niveles de servicio, vía celeridad en la entrega de documentos e indemnizaciones, de aumentar las ventas, etc., pero poco nos hemos detenido en reflexionar sobre las verdaderas necesidades del usuario.

La guerra de tasas, el tamaño del mercado, la mediana formación profesional, la legislación vigente, entre otras, han dado como resultado que se desciende del objetivo fundamental de quienes participamos en esta actividad; la tranquilidad de aquellos que demandan nuestros productos.

Esta buscada tranquilidad no se da como resultado de una posible indemnización como medio de satisfacer necesidades futuras causadas por un siniestro, al contrario se debe dar por la creación de sistemas de prevención, así como la concientización acerca de la presencia del riesgo a ser cubierto, de tal forma que podamos impedir que se produzca o al menos evitar su propagación.

Es por lo tanto, una labor de todos los que intervenimos en el medio, participar en la formación de personal especializado en seguridad industrial y prevención de pérdidas, de tal forma que, así como disminuirían los siniestros, mejorarían los niveles de suscripción de pólizas.

Por lo expuesto anteriormente, podemos afirmar que la industria del seguro al igual que el resto de los sectores económicos del país se debate en un medio crítico, que debemos superarlo conjuntamente y en unidad de esfuerzos, Compañías de Seguros, Intermediarios y el Organismo de Control.

¿POR QUÉ SE ASEGURA UN HOMBRE?

¿Por qué tiene que sacrificarse pagando primas, cuando podría tener mejores cosas y darse una mejor vida?

Un hombre, se asegura porque tiene una mujer que creyó en él, lo suficiente como para comenzar el camino de la vida con él sin preguntar, sin saber que había por delante, pero con la confianza de que ese hombre la cuidaría, velaría por ella y un hombre honrará, amará y velará por esa vida.

Un hombre, se asegura porque unos ojos que no pueden entender, dirigen a él su mirada, y sus manitas se extienden hacia él con una fe instintiva e inexplicable y un hombre no traicionará esa fe.

Un hombre, se asegura porque sabe que el curso inevitable de la vida corre entre la juventud y la vejez, que el campo de las inversiones, es uno de rocas y que algún día deseará descansar de las innumerables horas invertidas en ganarse la vida. Un hombre, se asegura porque una póliza de seguro de vida es simplemente un pedazo de papel amarillento por el tiempo, lleno de columnas de números y frases, hasta que es mojado por las lágrimas de una viuda y se convierte entonces en la 'LAMPARA DE ALADINO' y se convierte en alimento, ropa, refugio, educación, amor impermeable y afecto incalculable.

Una póliza de seguro de vida es la carta de amor más sincera que se haya escrito jamás. Ella garantiza que siempre habrá navidades de oropel y la alegre risa de niños aunque ya no esté papá.

Una póliza de seguro de vida, es lo único que un padre puede comprar a plazos sin que la madre tenga que terminar de pagar. Por estas razones se aseguran los hombres y por estas mismas razones millones de hombres que no han nacido aún se asegurarán a través de incontables generaciones por venir.

En síntesis, nos aseguramos, porque amamos.

(Artículo tomado del Boletín No. 11 de DE LIMA, "POR LOS CORREDORES")

SEGURO DE VIDA INDIVIDUAL

Sr. Fernando Endara C.

1. LEY VIGENTE EN EL ECUADOR RESPECTO AL SEGURO DE VIDA INDIVIDUAL

Luego de realizadas las investigaciones necesarias se ha encontrado que en el Ecuador desde 1956 no existe programa alguno en las compañías de Seguros para el Seguro de Vida Individual que sea atractivo al público debido a las limitaciones de la ley vigente. Por esto considero que crear un Departamento de Vida sin que exista un cambio en la Ley no justifica presentar el plan ante la Superintendencia de Bancos, para lo cual yo sugiero, que todas las compañías de seguros deberían reunirse para plantear un proyecto, para hacer los debidos cambios y así poder crear un producto que sea atractivo al consumidor y sea factible de comercializar el Seguro de Vida Individual en el Ecuador.

QUE ES UN SEGURO DE VIDA INDIVIDUAL

Un seguro de Vida Individual es un contrato escrito entre usted y su compañía de seguros. El contrato es una promesa hecha a usted, que si usted muere, la compañía de seguros pagará cierta suma de dinero a la persona que usted haya nombrado como beneficiario, siempre y cuando su póliza esté vigente.

2. ANALISIS DEL SEGURO DE VIDA INDIVIDUAL

a) Tipos de Seguro de Vida disponibles

Muchos de los planes de Seguro de Vi-

da son una variación o combinación de dos tipos básicos de Seguro de Vida: - Seguro de Vida Permanente y Seguro de Vida Temporal.-

¿Qué es un Seguro de Vida Permanente?

El Seguro de Vida Permanente se diferencia del Seguro de Vida Temporal en que la protección se provee por término de la vida. Adicionalmente, la mayoría de las pólizas de Vida Permanente proveen un fondo que se llama Valor Efectivo.

¿Por qué el Valor Efectivo es importante?

Generalmente, el valor efectivo de una póliza de vida comienza a acumularse después del primer año o segundo año de vigencia de la póliza.

Este valor efectivo crece de año a año mientras el dueño de la póliza continúa pagando las primas. Cuando la póliza ha acumulado el valor efectivo usted puede:

- Usar el valor efectivo para comprar seguro temporal por la cobertura de la póliza disponible en la póliza original.
- Usar el valor efectivo para continuar reduciendo el monto de la cobertura de Seguro de Vida Permanente mientras usted viva - sin tener que pagar primas.

- Usar el valor efectivo como préstamo de su póliza. Préstamos se pueden obtener de la compañía de seguros contra el valor efectivo de la póliza a una tasa garantizada contra la póliza. El monto de protección de su póliza disminuye por el monto del préstamo, más

cualquier interés que se haya acumulado en este préstamo.

¿Qué es un Seguro de Vida Entera?

La mayoría de las pólizas de Vida están categorizadas como Seguro de Vida Entera o Seguro de Vida Limitada, dependiendo de la forma como las primas sean pagadas. Con una póliza de Vida Entera, las primas son pagadas mientras usted vive. Las tarifas de las primas son más bajas que otros tipos de póliza de Vida Entera porque, los pagos de las primas son distribuidos por un largo período de tiempo. Una póliza de Seguro de Vida Limitada, se paga después de un específico número de años. Esto significa que usted está cubierto por el monto de protección original mientras viva, hasta después que la póliza haya sido pagada completamente.

¿Qué es la Vida Universal?

La Vida Universal provee protección mientras se acumula el valor efectivo. El valor efectivo gana interés a una tasa competitiva. La mayoría de las pólizas de Vida Universal proveen un interés mínimo garantizado y le permiten la flexibilidad de ajustar los pagos de las primas y readjustar los montos de protección dentro de los límites que usted califica.

¿Qué es una Prima Unica de Vida Entera?

Una Prima Unica de Vida Entera, es un plan de Seguro de Vida Permanente que ofrece acumulaciones de valor efectivo a un interés competitivo.

Este tipo de Seguro provee protección que está basada en una variedad de factores como edad, sexo, tasa de interés vigente, y pago de prima única. También hay una provisión para préstamos en las pólizas de pago de prima única de vida entera que permite prestar contra el valor efectivo de su póliza.

¿Qué es Seguro Temporal Universal?

Existe un Seguro Temporal llamado Seguro Temporal Universal. El Seguro Temporal Universal es innovativo, flexible y está diseñado para acomodar muchas necesidades de seguro al mismo tiempo. Se pueden seleccionar diferentes coberturas que combinen sus necesidades de seguro de vida. También puede escoger protección por montos y pagos de primas que se ajusten a su situación financiera (ciertos límites de edad aplican). Este plan también ofrece beneficios adicionales y descuentos que permitan diseñar su Seguro de Vida.

b) Su beneficiario, beneficios de la póliza

¿Qué es lo que debe saber cuando nombre a su beneficiario?

Cuando compra una póliza de Seguro de Vida, debe nombrar un beneficiario. Mucha gente nombra a la esposa, los hijos o un parente cercano. También puede especificar en su póliza como quiere que sus beneficios sean divididos entre sus beneficiarios. Usted debe escoger la forma que debe ser pagada o elegir que sus beneficiarios determinen esta situación cuando los beneficios vayan a pagar. Si usted retiene el control sobre la póliza, podrá cambiar su beneficiario cuando desee.

¿Qué pasa si su beneficiario muere antes que usted?

Si el último beneficiario nombrado en

su póliza de seguro no está viviendo al tiempo que usted muere, los beneficios de la póliza irán a su herencia, estos beneficios serán distribuidos de acuerdo a su testamento o a las leyes de estado si usted no tiene un testamento. Para evitar estas situaciones, lo mejor es nombrar sus beneficiarios lo más pronto posible.

El mejor paso que debe tomar es nombrar un segundo beneficiario a quien se le pagarán los beneficios si el primer beneficiario estaría muerto. Es una buena idea que su Agente de Seguros revise sus pólizas de seguro una vez cada dos años para asegurar que todas sus necesidades estén cubiertas.

¿Cómo pueden ser pagados sus beneficios de Seguro de Vida?

El beneficio de muerte de su Seguro de Vida será pagado a su beneficiario cuando usted muera. Si renuncia a su póliza, el valor efectivo de su póliza menos cualquier préstamo pendiente, será pagado a usted. En cualquier caso, al tiempo que el beneficio sea pagable, usted o su beneficiario pueden escoger de recibir un solo pago o las siguientes opciones:

- Dejar el beneficio de la póliza con la compañía de seguros y recibir pagos mensuales. El monto de beneficio original quedará con la compañía de seguros hasta que se efectúe un acuerdo (Existen ciertas restricciones)

- Recibir un monto fijo por un período de tiempo. Los pagos continuarán hasta que el monto original de beneficio y los intereses ganados sobre este monto hayan sido pagados.

- Recibir un pago específico cada mes por el resto de su vida. Todos los pagos cesarán al momento de su muerte.

- Recibir un pago específico cada mes por toda su vida, con una sola garantía adicional que los 10, 20 o 30 años de

pagos serán efectuados, si el beneficiario sobrevive.

- Recibir un pago específico mensual mientras el beneficiario o la esposa sobreviva. Una variación de esta opción es reducir los pagos mensuales que deben ser pagados a la esposa después que el beneficiario muera.

Adicionalmente de proveer un ingreso por vida, las tres últimas opciones representan significativas ventajas en el pago de impuestos.

c) El Seguro de Vida y su presupuesto

¿Cómo adquirir protección de Seguro de Vida?

Si tiene muchos dependientes y otras responsabilidades mayores, probablemente necesita una fuerte suma de dinero. De hecho, necesitará más protección de la que su presupuesto le permita. En este caso será conveniente establecer un programa básico con una póliza de Vida Permanente o Temporal. Despues, mientras esté saludable, puede añadir más protección a su programa mientras sus ingresos aumenten. Recuerde el Seguro de Vida puede ser tan vital como su presupuesto para la comida, ropa, renta o pagos de hipotecas. Es importante proteger a los que usted quiere en caso de que usted muera. Por lo tanto establezca un presupuesto para Seguro de Vida y manténgalo. Un agente de Seguros puede ayudarlo a determinar que tipo de Seguro es el correcto para usted y su presupuesto.

d) Su Seguro de Vida debe satisfacer sus necesidades

Su propio entendimiento tanto de sustitución como de cambio serían mejorados si observa los propósitos de Seguro de Vida en una perspectiva clara.

Es muy importante de recordar esto,

cuando alguien le sugiere cancelar su póliza que está vigente.

¿Qué objetivo tiene comprar algo que es nuevo, diferente, o barato si no va a satisfacer sus necesidades y objetivos? Esto puede ser una decisión tonta y una disminución en su seguridad financiera.

El Seguro de Vida y plusvalía no son competitivos en concepto o propósito son complementarios. Cada uno sirve una función separada y distinta en nuestro plan financiero.

Si la sugerencia involucra comprar Seguro Temporal e "Invertir la Diferencia" entonces tiene algo en que pensar. Es sumamente importante adquirir toda la información posible y consejos seguros al respecto. Por ejemplo, es posible que su seguro actual pueda ser utilizado efectivamente con un programa de inversión más rentable que una nueva compra de inversión.

He ahí, donde un buen Evaluador de Riesgo de carrera, dedicado al servicio, con una reputación comunitaria, participa.

SIETE RAZONES BASICAS PARA QUE USTED COMPRE UN SEGURO DE VIDA INDIVIDUAL

1. Como generador inmediato de patrimonio

El Seguro ha sido llamado el ahorro perfecto por dos razones:

Primero.- Porque con la sola firma de la propuesta y el pago de la primera prima usted ha formado un capital de protección para su familia.

Segundo.- Porque viva o no para completar su plan de ahorro, el Seguro le completa lo que falte

Forme de inmediato su patrimonio tomando su Póliza de Seguro.

2. Como estímulo de ahorro

Está probado que todo el mundo desea ahorrar. El ahorro permite contar con efectivo para casos de emergencia... pero, son muy pocas las personas que ahoran metódicamente, porque nunca reúnen un capital suficiente para cumplir con las metas planeadas. El Seguro de Vida cumple el doble objetivo de proteger a nuestra familia y servirnos de ahorro obligado para el futuro.

**PLANEE CON TIEMPO
TODO EL MUNDO PAGA
POR EL SEGURO.**

**usted paga de la manera
mas facil con un pequeño
porcentaje de su ingreso o
su familia paga de la
manera mas dificil...
despues que se ha ido.**

3. Como ahorro libre de impuestos

El Capital acumulado debería estar exento de todo impuesto. Además es inembargable. no existe ningún otro tipo de inversión con estas garantías.

4. Como ahorro libre de riesgos

En el seguro no tiene que preocuparse todos los días del interés del valor de sus acciones, fondos mutuos, reinversiones, etc. El Seguro solo exige un ahorro metódico para que usted reuna un capital libre de riesgos. Aparte mensualmente una pequeña suma para su seguro que la inversión es segura.

5. Como protección de los valores de vida

No hay ninguna duda que la vida es la propiedad más importante que poseemos. Un auto, una casa, pueden ser vueltos a comprar si los perdemos, la vida no. Sin embargo, la mayoría de personas se preocupa por asegurar bienes materiales, pero no la vida. ¿Podemos ponerle precio a una vida? Un hombre que gane 500.000 sueldos mensuales habrá producido en 40 años ingresos, de trabajo por un total de 20.000.000 de sueldos. ¿Con cuánto contará en su vejez? Proteja su vida que es el bien más importante que usted y su familia poseen.

6. Como aval y señal de responsabilidad

En muchos países del mundo el Seguro es una obligación normal. Sirve para conseguir trabajo, arrendar una casa, comprar bienes, viajar, etc. Una persona sin Seguro no es mirada responsablemente. El Seguro es un aval de su persona.

7. Como demostración práctica de amor

Todos amamos a nuestra familia y queremos lo mejor para nuestros hijos. Especialmente que tengan una buena educación y no les falte lo indispensable como alimento, ropa y un techo. Porque nuestra familia tiene que seguir viviendo aunque nosotros faltemos, es que debemos prevenir su situación económica para que nuestro amor siga presente.

Administrador de Empresas, con títulos en marketing, reclutamiento y desarrollo de personal. Gerente de la compañía de Seguros Metropolitan Life Cía., durante 16 años. En la actualidad crea proyectos de empresas y los pone en funcionamiento. Se ha desempeñado como Asesor de Seguros en varias empresas

LA ASEGURADORA MAS GRANDE DEL MUNDO

A.I.U. representa en el Ecuador a una Compañía de Seguros con 90 años de experiencia y con 170 filiales en todo el mundo

American Home Assurance Company nace en Shangay, China, en el año 1919 cuando Cornelius Vander Starr, un apasionado empresario norteamericano, llega a Oriente y aprovecha las oportunidades que le brindaba una de las ciudades más grandes del mundo. Asociado con una firma financiera forma una agencia de seguros llamada American Asiatic Underwriters, la que empieza funcionando en dos habitaciones y con apenas dos empleados.

Starr fue un pionero que operaba internacionalmente en una época en que los norteamericanos tendían al aislacionismo, creía que el futuro de China estaba en manos de los chinos, contrató residentes locales y los ascendió a altos cargos administrativos, método que sigue siendo la base de la filosofía de AIG (American International Group) para efectuar negocios en el extranjero. En 1926 Starr inauguró una oficina en Nueva York bajo el nombre de American International Underwriters la que en 1959 se convertiría en la sede de la organización.

En 1950, a raíz de la revolución en China se cerraron las oficinas en ese país asiático, pero en 1980 se produciría el retorno de AIG a China con la apertura de esa nación hacia una economía más liberalizada, esta experiencia le ha servido al grupo para entrar con fuerza en otras naciones del sistema socialista.

Después de la Segunda Guerra Mundial, se produce la expansión del grupo que actualmente abarca 75 países. A.I.U. se considera un conglomerado auténticamente asegurador que cuenta con centenares de "centros de utilidad" en todo el mundo. Ha logrado una gran diversificación de negocios como son flotas de camiones, plantaciones de frutales, hoteles, líneas aéreas, etcétera, negocios con los que contribuye al desarrollo económico de los países en los que tienen sucursales.

EN EL ECUADOR

En nuestro país A.I.U. tiene 27 años de funcionamiento, ofreciendo los servicios de seguros y reaseguros. Actualmente se la considera la empresa líder en el mercado del seguro para personas, de un potencial de 5.000.000 tienen 1.100.000 asegurados.

Adicionalmente trabaja en los más importantes sectores industriales del país, como es el sector petrolero. También se han creado divisiones para riesgos bancarios, servicios financieros, delitos y fianzas. La oficina principal de A.I.U. en Ecuador se encuentra en Quito con sucursales en Guayaquil y Cuenca.

Según la opinión de Eduardo Padula, gerente de accidentes personales de A.I.U., lo que convierte a esta compañía aseguradora en líder del mercado ecuatoriano, es básicamente su capacidad de reaseguro. A causa de su gran volumen de negocio no

necesita contratar reaseguros en el exterior pues lo hace dentro del propio grupo en forma prácticamente automática, lo que facilita el trámite y permite tarifas más competitivas.

Internacionalmente, en base a parámetros norteamericanos, se exige a las filiales del grupo un crecimiento anual del 24 por ciento en dólares. A.I.U. del Ecuador ha tenido una expansión en 1990, en ciertas áreas del 229% y, en otras, del 80%.

En su último Balance Publicado A.I.U. cuenta con una cifra en ventas de 4.400'000.000 de sures.

Ante la eventualidad de una crisis económica en el país, el seguro es uno de los sectores menos afectados y más necesarios, pues es el factor fundamental para la protección de bienes y personas, ya que la inestabilidad económica aumenta los riesgos.

MEDIDAS DE UN GIGANTE

- American International Group, Inc. es una organización mundial de seguros, cuya red internacional es más amplia que la de cualquier otra aseguradora norteamericana. (brokers) pero a través de sus agentes, AIG participa también en negocios de seguros individuales.
- Las compañías AIG suscriben seguros de incendio, accidentes marítimos y de vida en más de 170 países y jurisdicciones. La organización emplea un número mayor a 38.000 personas, más de la mitad de ellas internacionalmente.
- La mayor parte del giro de AIG lo constituyen grandes riesgos comerciales e industriales, colocados en el mercado mediante corredores

De acuerdo con el periódico norteamericano The Global 1000, el cual presenta las mil empresas más grandes del mundo, encon-

tramos a A.I.G., como la primera empresa de seguros a nivel mundial con un avance de 20 puntos en 1990 con respecto a 1989.

MERCADO ASEGUADOR ECUATORIANO: CIFRAS 1990

Ing. Carlos Rabascall S.
Lcdo. Carlos Willson A.

Al 31 de diciembre de 1990 conforman el mercado ecuatoriano 32 compañías de seguros legalmente establecidas y autorizadas por la Superintendencia de Bancos que es su órgano de control; de éstas, 21 son de capital nacional, 4 de capital mixto y 7 de capital extranjero. Cabe anotar que una de ellas, Aseguradora del Sur, inició sus operaciones el 25 de enero de 1990 en la ciudad de Cuenca.

Basados en las cifras que las 32 compañías aseguradoras han publicado en los principales diarios del país sobre sus estados financieros, determinamos que el Primaje Neto Total de Cancelaciones durante 1990 fue de S/. 80.265.004.428,00 lo que comparado con los S/. 52.825.946.000,00 de 1989 refleja un crecimiento del mercado de un 52%. Para mayor claridad señalamos que el Primaje Neto de Cancelaciones se obtiene de la diferencia de Primas Recibidas, y Liquidaciones y Rescates.

En esta primera parte de nuestro análisis segmentaremos al mercado de acuerdo a la composición del capital de las diferentes compañías de seguros.

El nivel de primaje obtenido durante 1990 se distribuyó de la siguiente forma:

Nacionales:	S/. 49.021.550.115,00
Mixtas:	12.093.347.818,00
Extranjeras:	19.150.106.495,00
Total:	S/. 80.265.004.428,00

De acuerdo a estas cifras podrán notar que las 21 compañías de capital nacional lideran el mercado ecuatoriano ya que tienen una participación en el mismo de un 61%, le siguen las de capital extranjero con un 24% y, por último, las de capital mixto con un 15%.

En cuanto al Patrimonio (Capital y Reservas mas Utilidades del Ejercicio Anterior) de las 32 aseguradoras al 31 de diciembre de 1990 fue de S/. 9.395.521.241,00 que se distribuyen de la siguiente forma:

Nacionales:	S/. 4.816.459.680,00	51%
Mixtas:	2.286.256.224,00	24%
Extranjeras:	2.292.805.337,00	25%
Total:	S/. 9.395.521.241,00	100%

Como se puede apreciar las compañías de capital mixto y extranjero (11 en total) representan el 49% del patrimonio de todas las aseguradoras, en cambio las 21 de capital nacional el 51%. Esto se debe, básicamente, a que la compañía Ecuatoriano-Suiza (mixta), una de las más antiguas en el país, tiene un patrimonio de S/. 1.037 millones que representa el 11% del patrimonio total del sector.

En lo que se refiere al Índice de Rentabilidad (Utilidad del Ejercicio/Patrimonio) tenemos que las más rentables son las compañías de seguros de capital extranjero con un promedio de rentabilidad de un 44%; siguen las de capital nacional con un 42%, y, por último, las de capital mixto con un 27% de rentabilidad promedio.

El nivel de Siniestros Pagados del mercado durante 1990 fue de S/. 46.195.908.185,00 lo que significa un índice de siniestralidad total de un 57%, superior al 51% de 1989 en que se pagaron siniestros por S/. 27.178.091,00

La participación de cada sector con relación al total de siniestros en 1990 fue de:

Nacionales:	S/. 30.175.327.366,00	65%
Mixtas:	6.302.380.420,00	14%
Extranjeras:	9.718.200.399,00	21%
Total:	S/. 46.195.908.185,00	100%

El índice de siniestralidad (siniestros pagados/primas netas de cancelaciones) de cada sector fue:

Nacionales:	62%
Mixtas	52%
Extranjeras	51%

Las Primas de Reaseguros Cedidos durante 1990 fueron de S/. 54.433.542.159,00. Esta cifra nos determina que el mercado asegurador para el ejercicio pasado mantuvo una retención (*) de sus negocios del orden del 32%, más alto que 1989 que se retuvo un 30% (las primas de Reaseguro Cedidos durante 1989 fueron de S/. 36.936.865.000,00).

Por sector la tasa de retención fue de:

Nacionales:	39%
Mixtas:	33%
Extranjeras:	36%

*Primas de Reaseguro Cedido

-1 x 100

Primas Netas de Cancelaciones

En la segunda parte de este estudio vamos a analizar la composición del mercado por compañía.

Antes de iniciar este análisis debemos indicar que hay que considerar que existen tres aseguradoras que trabajan en un solo ramo (Cía Nacional de Seguros Agropecuarios en seguros agrícolas, Panamerican Life en seguros de vida, y, Confianza Cía de Seguros y Reaseguros S.A. que opera en seguros de fianza) y dos que trabajan solo dos ramos (El Dorado C.A. en seguros de fidelidad y fianzas y, Memorias en seguros de vida en grupo y enfermedad). Esta observación es válida porque es lógico que estas últimas no pueden ser comparadas bajo los mismos parámetros con las demás aseguradoras ya que les llevan una ventaja considerable en cuanto al primaje.

Cabe anotar que no hemos podido realizar un análisis de las aseguradoras por ramo ya que aún no se ha podido obtener dicha información.

El patrimonio de las compañías de seguros en 1990 fue de S/. 9.395.521.241,00 lo que significa un incremento de un 38% en relación al de 1989 que fue de S/. 6.795.094.000,00; más bajo que la inflación.

De acuerdo al cuadro No. 1 la aseguradora con el mayor patrimonio es Ecuatoriano-Suiza (mixta) con S/. 1.037.213.166,00; le siguen -en millones de sures- La Unión, 701 (nacional); Cigna, 700 (extranjera); La Nacional, 625 (mixta); Cóndor, 582 (nacional) y; Coopseguros, 570 (nacional).

Las seis más grandes compañías de seguros en patrimonio

representan, solo ellas, el 55% del patrimonio total del sector.

Es de anotar que las aseguradoras que operan solo uno o dos ramos están ubicadas en el siguiente ranking:

Confianza:	16
Conasa	18
El Dorado	23
Memorias	24
Palic	29

Cabe destacar que el principal accionista de Conasa es el Banco Nacional de Fomento.

Al cierre del ejercicio de 1990 la rentabilidad de las 32 compañías de seguros fue de un 39,1% promedio, levemente inferior al 39,6% promedio de 1989.

Las empresas de mayor rentabilidad, según podemos apreciar en el Cuadro No. 2 son Commercial Union (extranjera), El Fénix (nacional), Alianza (nacional); Memorias (nacional), Equinoccial (nacional) y, El Dorado (nacional); de éstas, solo tres alcanzaron un rendimiento superior a su patrimonio (Commercial Union 123%; El Fénix 115%; y, Alianza 103%).

Las seis compañías de seguros que más utilidades obtuvieron durante 1990 (ver cuadro No. 3) fueron -en millones de sures- Ecuatoriano-Suiza, 559; La Unión, 313; Commercial Union, 298; Sulamérica 282; Equinoccial 261 y; Sudamérica 215.

Al revisar las utilidades debe analizarse también el nivel de siniestralidad de cada una para poder así determinar si las que se han obtenido son utilidades que responden al giro del negocio (técnicas) o generadas por inversiones de tipo financiero o por efectos cambiarios.

Una vez analizados estos primeros parámetros debemos decir que las aseguradoras no tienen una motivación adecuada para incrementar no solo su patrimonio sino también sus retenciones.

Veamos el por qué, para ello analizaremos cuales son los recursos financieros con que cuenta una aseguradora:

- su capital, que son los recursos propios con que cuenta y,
- las primas que no son otra cosa que el precio del seguro que conviene con sus clientes (no hablamos de los diferentes ingresos financieros que generan las reservas retenidas porque éstas se derivan de las primas).

Según el Artículo 29 de la Ley General de Compañías de Seguros, las inversiones de éstas deben ofrecer garantías de seguridad, liquidez y rentabilidad, en relación con el vencimiento de las obligaciones que cubren.

La ley obliga a las aseguradoras a invertir un 40% del capital pagado y reservas legales de la siguiente manera:

- a) El 15% en papeles de la Corporación Financiera Nacional cuyo rendimiento es aproximadamente un 35% anual.
- b) El 25% en bonos, certificados y otros títulos emitidos por el Estado, cuyos rendimientos -por lo general- son inferiores a la tasa mínima atractiva que establece el mercado de inversiones.

Como se puede apreciar, no solo que estas inversiones obligatorias tienen un rendimiento muy inferior a lo que generan las inversiones financieras en instituciones privadas, sino que además tienen un común denominador que es que estas inversiones obligatorias rinden por debajo de la real tasa de inflación. Es de anotar que en el último año los bonos del Estado han mejorado su rendimiento pero su tasa sigue siendo igual o inferior a la de inflación.

Sería importante que se reforme la ley en lo que tiene que ver con este tema ya que resulta paradójico que las compañías que venden protección no puedan defender una gran parte de sus recursos de la inflación.

En cuanto al Primaje Neto de Cancelaciones (ver cuadro No. 4) podemos señalar que Equinoccial (nacional) lidera el mercado con S/. 10.602 millones. Le siguen Cigna con S/. 6.717 millones, Rocafuerte con S/. 6.555 millones, Continental con S/. 4.986 millones, American Home con S/. 4.582 millones y Sulamérica con S/. 4.373 millones.

Las seis compañías de seguros más grandes en primaje abarcan un 47% del total del mercado. Esto sin duda nos refleja que la cartera en seguros no es tan dispersa.

Es de señalar, como ya lo anotáramos, que hay aseguradoras que no pueden medirse bajo los mismos parámetros ya sea porque operan en uno o dos ramos, recién han iniciado sus operaciones o han cambiado de propietarios (el caso de Metropolitana cuyo paquete accionario está hoy en manos de A.I.U. y Diners Club del Ecuador).

Es importante destacar, también, que mucho influirá en que manos se encuentran los seguros del Estado ya que éstos pueden variar de un año a otro.

Al año 1989 las seis compañías de seguros que obtuvieron mayor primaje fueron:

Equinoccial	S/. 5.497.382.275,00
Rocafuerte	4.454.699.252,00
Cigna	4.342.275.706,00
El Fénix	3.601.663.584,00
American Home	3.263.911.744,00
Sucre	3.223.902.075,00

Las seis aseguradoras que tuvieron durante 1990 el mayor índice de siniestralidad fueron (ver cuadro 5) Norwich con un 389%, Conasa con un 148%, Equinoccial con un 98%, El Fénix con un 70%, Sucre con un 67% y, Amazonas con un 62%.

Con el fin de aclarar el concepto de siniestralidad podemos señalar (coloquemos el ejemplo de Norwich con un 389% de siniestralidad) por cada sucre de prima que recibe esta compañía ha tenido que pagar tres sucre con 89 centavos, es decir, ha tenido pérdidas técnicas al igual que Conasa.

Por otro lado las seis aseguradoras con más baja siniestralidad son: Aseguradora del Sur (1,9%), Sudamérica (9,2), Confianza (12,9), Oriente (22,4%), Memorias (25,7%) y el Dorado (28,4%).

En cuanto al índice de retención las aseguradoras que más retuvieron fueron Sudamérica (87%), Huancavilca (68%), Coopseguros (64%), Aseguradora del Sur (62%), Continental (61%) y Sucre (58%).

Las que menos retuvieron durante 1990 (ver cuadro 6) fueron Confianza (9%); La Nacional y El Dorado (15%); Commercial y Equinoccial (19%), y, Ecuatoriano-Suiza, Norwich y American Home (21%).

Concluimos señalando que esperamos que este análisis sea de utilidad a quienes estamos vinculados con el sector asegurador.

BIBLIOGRAFIA

MEMORIAS 1989: *Superintendencia de Bancos*
Balance 1990: *publicados en los principales*

periódicos del país

Ley General de Compañías de Seguros

Código de Cuentas para uso de las Compañías de Seguros - Superintendencia de Compañías

PATRIMONIO

Cuadro No. 1

1. Ecuasuiza	S/. 1.037.213.166,00
2. La Unión	701.204.199,00
3. Cigna	700.982.222,00
4. La Nacional	625.058.555,00
5. Cóndor	582.589.757,00
6. Coopseguros	570.737.055,00
7. Sudamérica	560.288.113,00
8. Rocafuerte	518.247.337,00
9. Sucre	459.383.750,00
10. Amazonas	403.133.666,00
11. Sudamérica	391.076.098,00
12. Equinoccial	314.536.674,00
13. American Home	303.215.735,00
14. Panamericana	244.867.831,00
15. Commercial Union	241.960.723,00
16. Confianza	173.285.834,00
17. Bolívar	164.600.753,00
18. Conasa	163.614.000,00
19. Atlas	159.150.695,00
20. Ecuaseguros	150.755.259,00
21. Continental	145.273.126,00
22. Metropolitana	111.143.972,00
23. El Dorado	101.243.356,00
24. Memorias	89.946.413,00
25. Huancavilca	86.672.532,00
26. Alianza	72.971.271,00
27. El Fénix	69.410.607,00
28. Oriente	65.575.577,00
29. Palic	54.022.818,00
30. Del Sur	50.000.000,00
31. Yahuarcocha	41.560.519,00
32. Norwich	41.259.628,00

RENTABILIDAD

Cuadro No. 2

1. Commercial Union	123,4 %
2. El Fénix	115,8
3. Alianza	103,6
4. Memorias	84,8
5. Equinoccial	83,1
6. El Dorado	82,3
7. Sudamérica	72,2
8. Continental	65,6
9. Atlas	64,0
10. Ecuasuiza	53,9
11. Confianza	52,3
12. La Unión	44,7
13. Panamericana	41,3
14. Sudamérica	38,4
15. American Home	36,2
16. Cóndor	26,9
17. Cigna	25,7
18. Sucre	23,5
19. Amazonas	22,7
20. Ecuaseguros	20,9
21. Huancavilca	20,5
22. Coopseguros	19,9
23. Rocafuerte	17,8
24. La Nacional	16,1
25. Bolívar	15,7
26. Oriente	10,8
27. Palic	10,0
28. Norwich	1,1
29. Yahuarcocha	1,0
30. Del Sur	0,0
31. Conasa	0,0
32. Metropolitana	0,0

UTILIDADES

Cuadro No. 3

1. Ecuasuiza	S/. 559.118.650,00
2. La Unión	313.412.514,00
3. Commercial Union	298.653.824,00
4. Sudamérica	282.185.917,00
5. Equinoccial	261.322.639,00
6. Sudamérica	215.360.046,00
7. Cigna	180.139.925,00
8. Cóndor	156.676.375,00
9. Coopseguros	113.795.275,00
10. American Home	109.797.529,00
11. Sucre	107.917.792,00
12. Atlas	101.813.090,00
13. Panamericana	101.064.171,00
14. La Nacional	100.870.230,00
15. Continental	95.369.285,00
16. Rocafuerte	92.208.374,00
17. Amazonas	91.639.269,00
18. Confianza	90.963.666,00
19. El Dorado	83.328.113,00
20. El Fénix	80.361.847,00
21. Memorias	76.248.134,00
22. Alianza	75.622.104,00
23. Ecuaseguros	31.566.523,00
24. Bolívar	25.808.766,00
25. Huancavilca	17.780.450,00
26. Oriente	7.109.173,00
27. Palic	5.420.560,00
28. Norwich	468.350,00
29. Yahuarcocha	410.336,00
30. Conasa	0,00
31. Del Sur	0,00
32. Metropolitana	0,00

PRIMAS NETAS DE CANCELACIONES

Cuadro No. 4

1. Equinoccial	10.602.068.313,00
2. Cigna	6.717.898.953,00
3. Rocafuerte	6.555.965.902,00
4. Continental	4.986.377.424,00
5. American Home	4.582.389.466,00
6. Sudamérica	4.373.112.949,00
7. La Nacional	4.056.415.144,00
8. Amazonas	3.946.760.812,00
9. Sucre	3.848.690.993,00
10. El Fénix	3.751.916.424,00
11. Ecuasuiza	3.161.462.504,00
12. Cóndor	2.957.014.297,00
13. La Unión	2.902.227.680,00
14. Panamericana	2.796.343.877,00
15. Commercial Union	2.436.091.455,00
16. Atlas	2.020.525.006,00
17. Alianza	1.805.179.581,00
18. Ecuaseguros	1.264.626.094,00
19. Bolívar	1.026.779.177,00
20. Coopseguros	1.018.210.737,00
21. Metropolitana	816.597.596,00
22. El Dorado	800.820.910,00
23. Confianza	763.140.772,00
24. Memorias	601.333.833,00
25. Sudamérica	531.156.615,00
26. Huancavilca	519.220.623,00
27. Palic	445.876.320,00
28. Yahuarcocha	439.828.477,00
29. Conasa	244.348.724,00
30. Oriente	129.415.190,00
31. Del sur	99.627.843,00
32. Norwich	63.580.737,00

SINIESTRALIDAD

Cuadro No. 5

1. Norwich	389,4 %
2. Conasa	148,3
3. Equinoccial	98,5
4. El Fénix	70,5
5. Sucre	67,8
6. Amazonas	62,7
7. Rocafuerte	61,8
8. La Unión	61,7
9. Commercial Union	56,4
10. Metropolitana	56,3
11. Cigna	54,4
12. Coopseguros	51,1
13. Palic	51,0
14. Continental	50,4
15. La Nacional	49,4
16. Sudamérica	48,2
17. American Home	45,0
18. Ecuasuiza	42,4
19. Atlas	41,8
20. Panamericana	41,7
21. Alianza	39,4
22. Huancavilca	37,3
23. Bolívar	33,8
24. Ecuaseguros	32,3
25. Yahuarcocha	32,2
26. Cóndor	31,6
27. El Dorado	28,4
28. Memorias	25,7
29. Oriente	22,4
30. Confianza	12,9
31. Sudamérica	9,2
32. Del Sur	1,9

RETENCION

Cuadro No. 6

1. Confianza	9 %
2. La Nacional	15
2. Dorado	15
3. Commercial Union	19
3. Equinoccial	19
4. Ecuasuiza	21
4. Norwich	21
4. American Home	21
5. Alianza	23
6. La Unión	25
7. El Fénix	27
8. Sudamérica	28
9. Cóndor	31
10. Rocafuerte	32
11. Panamericana	35
11. Metropolitana	35
11. Amazonas	35
12. Cigna	37
13. Palic	38
14. Bolívar	39
15. Conasa	41
15. Yahuarcocha	41
15. Atlas	41
16. Oriente	44
17. Ecuaseguros	51
18. Memorias	52
19. Sucre	58
20. Continental	61
21. Del Sur	62
22. Coopseguros	64
23. Huancavilca	68
24. Sudamérica	87

ASAMBLEA GENERAL

El 21 de marzo del presente año, se llevó a cabo la Asamblea General Ordinaria de Miembros de ANACSE. La misma que contó con la asistencia de las empresas asociadas, a quienes agradecemos su participación, pues esta es verdaderamente la única manera de llevar adelante a la Asociación.

Estuvieron presentes (en orden alfabético): Asertec, Ceti Seguros, Ciaseg, Consultores de Seguros, Contraseg, IACA, I.M.S., Intersea, Overseguros, Proseguros, Sayo, Seguranza y Uniseguros.



Creemos que la mejor manera de informar sobre las actividades desempeñadas en el transcurso del período 90/91 en la Asociación será el transcribir los segmentos esenciales del INFORME DE PRESIDENCIA que fuera presentado por el presidente saliente licenciado Catón Terán:

"Brevemente trataré de sintetizar lo realizado y los logros alcanzados.

1. En abril de 1990, debimos buscar en arrendamiento una nueva sede social que funcionalmente permitiese brindar servicio a nuestros asociados. Las oficinas que nos acogen nos permiten contar con dos ambientes separados e independientes, uno para el aula de capacitación y el otro para el desarrollo de las labores administrativas de la Asociación. El nuevo directorio deberá comenzar a buscar bases que nos faculten financiar a largo plazo la adquisición de una sede propia. El esfuerzo conjunto permite aunar esfuerzos que vistos individualmente podrían parecer inalcanzables.

Este proyecto que planteado como inversión común, podría despertar interés en los asociados que verdaderamente comprenden

el significado y trascendencia de Anacse en la supervivencia del sector del corretaje, debe ser una meta prioritaria del nuevo directorio.

Labor difícilmente mesurable pero básica, ha sido el mantener un diálogo constante y una estrecha vinculación con la Superintendencia de Bancos. Creemos que factor fundamental de la mayor presencia y respetabilidad de ANACSE en el mercado asegurador, se ha debido a la recuperación de imagen de ANACSE ante las autoridades en general y ante la Superintendencia de Bancos en particular.

El fomentar la relación personal con las autoridades debe ser una constante en la gestión futura de las directivas de ANACSE.

2. Un viejo anhelo de los directorios de ANACSE fue el reactivar la revista de la Asociación. En el primer año de nuestra gestión no se pudo cristalizar el proyecto, hoy, ...A TODO RIESGO es una revista que gracias al esfuerzo del consejo editorial cumple un papel fundamental en el sector al que nos pertenecemos. A más de traslucir una presencia, permite afianzar la credibilidad y respetabilidad de ANACSE en el sector. La revista tiene una nueva diagramación y estructura, su formato y contenido ha merecido comentarios muy elogiosos, el tiraje es bimensual. Pretendemos en el futuro lograr ediciones a cuatro colores, que debidamente financiadas a través de anuncios publicitarios y el auspicio parcial de distintas Compañías de Seguros garantice su estable publicación.



3. Importante logro de este año, es la implementación sistemática de cursos técnicos de capacitación. En el año 1990 cumplimos la meta propuesta organizando en forma mensual temas tan importantes como: lucro cesante, privatización del seguro social, el seguro de vida y asistencia médica, administración de siniestros, seguro de transporte marítimo.

Se prentende para el año 1991, reiniciar un ciclo que incluya temas técnicos y de apoyo administrativo y gerencial, con la participación de expositores extranjeros que ya han sido contactados y a quienes se deberá concretar la invitación, una vez que el nuevo directorio haya programado sus actividades. Este no es sino el inicio de la meta real de ANACSE: la Escuela de Seguros.

En la última Asamblea General nos comprometimos a viabilizar dos proyectos, el del seguro de incendio del Ministerio de Bienestar Social y el otro, el de la Cámara de Comercio sobre el seguro de vida y asistencia médica para sus asociados.

Ante una brillante iniciativa de Eduardo Mahauad, CIASEG entregó a ANACSE como aportación un estudio técnico jurídico realizado para el Ministerio de Bienestar Social que pretendía manejar con beneficios comerciales dicho programa. La comunión de ideales de trasladar esos beneficios en favor de ANACSE, con el objeto de formar la Escuela de Seguros, es solo una muestra de lo que el esfuerzo mancomunado permite realizar.

Al respecto, es grato hacerles saber que se discutió con el Ministerio de Bienestar Social el texto de la Póliza y el reglamento de implementación y en noventa días existirán resultados tangibles. En este esfuerzo merece un especial reconocimiento y aplauso Eduardo Mahaud.

El otro compromiso asumido ante la Asamblea fue el proyecto Cámara de Comercio, póliza de vida y asistencia médica. A través de nuestro representante ante la Cámara, señor Rafael Matheus conocemos que, aunque con demoras, la Cámara ha considerado con prioridad la póliza, se ha responsabilizado del manejo del proyecto a nuestro representante y estamos seguros que este proyecto será también un importante generador de ingresos económicos para la Asociación.

4. La Ley de Contratación Pública y sobre todo el capítulo correspondiente a la contratación de seguros, fue otro de los temas que nos ha ocupado durante largas horas; apenas tuvimos conocimiento de cómo se perfilaba la aprobación de la ley, con una total exclusión del intermediario de seguros en las contrataciones del sector público, iniciamos una acción ante las autoridades competentes tanto en el Congreso Nacional como en la Presidencia de la República, a fin de paralizar el avance de la ley y proponer los cambios necesarios.

Luego de arduas jornadas de trabajo se consiguió que, pese al voto presidencial al proyecto por razones políticas, se plasme en realidad una solicitud del señor Presidente de la República de que se revise en forma total el capítulo correspondiente a seguros y que se forme una comisión que deberá estar integrada de manera principal por los representantes de ANACSE, los representantes de la Superintendencia de Bancos y los representantes de FEDESEG.

Desgraciadamente los problemas internos por los que ha atravesado la Superintendencia de Bancos, no han permitido hacer realidad este tema y nos vemos obligados a esperar que pase la primera ola de reorganización administrativa en esa dependencia, para reiniciar el diálogo y el trabajo.

Por las mismas razones no se ha podido concretar nuestra Ley de Corretaje que reposa en manos de los Directivos de Seguros de la Superintendencia. Comprendiendo que ninguna resolución podía tomarse hasta la nominación del nuevo Superintendente, hemos decidido esperar prudente-mente el momento adecuado.

5. Por otra parte, estuvimos presentes en la Cuarta Conferencia Nacional de Seguros organizada por la Superintendencia de Bancos en la ciudad de Cuenca, la delegación de ANACSE intervino con ponencias claras sobre los temas del Congreso. Una vez más, los problemas internos de la Superintendencia no han permitido hasta la fecha que contemos con la memoria de este evento.
6. El 21 y 22 de febrero se llevó a cabo en Bogotá -Colombia el Primer Encuentro Internacional Colombo -Ecuatoriano de Corredores de Seguros, acto preparatorio para el congreso mundial de seguros que se realizará en Río de Janeiro en el mes de octubre próximo.

Los temas que se trattaron en el encuentro se relacionaron con la privatización de la seguridad social, la libre tarificación y la ley de corretaje de seguros. Por parte del Ecuador estuvieron presentes los miembros del directorio y como conferencistas participaron el licenciado Eduardo Mahaud, el doctor Nicolás Dueñas y el señor Rafael Matheus quienes tuvieron elogiosas y destacadas intervenciones.

7. Luego de varias reuniones y conversaciones se ha logrado implementar el capítulo de CUENCA presidido por el señor Willson Talbot, caballero cuencano con gran espíritu de trabajo y muy apreciado por sus coterráneos.

ANACSE Cuenca se inició con pie firme, tiene oficina independiente, organización administrativa y ya ha realizado el primer seminario de seguros.

EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA

Se encuentra organizando el primer encuentro deportivo y tenemos el convencimiento de que ANACSE Cuenca, aportará positivamente para la consecución de las metas institucionales en las que nos hallamos empeñados.

Respecto del capítulo de Guayaquil, lograr su reestructuración es la meta, para ello contamos con la intervención activa y decidida del licenciado Carlos Willson, quien se halla colaborando con nosotros con resultados positivos.

REFORMAS ESTATUTARIAS

La lógica evolución de las Instituciones obliga a realizar en forma permanente reformas estatutarias y en el caso de ANACSE, este tema se vuelve urgente.

El nuevo Directorio deberá enfrentar con entereza a través de una Comisión específica y exclusiva la reforma estatutaria.

Se cuenta para eso con la participación del doctor Alberto Wray quien conoce de la problemática.

Lamento haberles cansado con este informe, pero me place que pese a su apretada síntesis no haya podido referirles todo lo realizado, esas acti-vidades no mencionadas, quedan registradas en las actas de la Asociación como expresión tangible del trabajo realizado por el Directorio.

En resumen, tenemos la satisfacción del deber cumplido.

A ustedes amigos y compañeros del Directorio mi gratitud por sus consejos, mi felicitación por su trabajo y el más emotivo reconocimiento a su dignidad y calidad humana.

NUEVO DIRECTORIO

Se procedió en la Asamblea a la elección de los miembros del Directorio que deberá desempeñarse hasta 1992, quedó este conformado como sigue:

PRESIDENTE: Esteban Acosta - IACA
 VICEPRESIDENTE: Alfredo Serrano - CONSEGUROS
 SECRETARIO: Julio Morejón - IMS
 TESORERO: Ramón Dávalos - ASERTEC
 PROTESORERO: Willson Talbot - TECNISEGUROS
 Cuenca
 PROSECRETARIO: Xavier Villafuerte - OVERSEGUROS
 VOCAL: José Oleas - SAYO
 VOCAL SUPLENTE: Carlos Willson - CETI, Guayaquil



El nuevo Directorio representado por Esteban Acosta prestó el juramento de rigor y ofreció trabajar desinteresadamente por el bienestar de la asociación continuando con el mismo impulso.

EVOLUCION DE LA TECNICA

3. NUEVA TECNOLOGIA

La Técnica de la producción de seguros es una técnica nueva que se aplica a una nueva disciplina. La evolución continua de nuestra sociedad nos impone el encontrar métodos nuevos que permitan seguir el paso a la evolución adelantándonos a ella de ser posible.

Para lograr nuestro propósito necesitaremos encontrar una metodología que nos permita estructurar la acción y luego desarrollarla.

a) Método de Transferencias

¿Qué se entiende por TRANSFERENCIAS? en el sentido más amplio es la influencia que toda actividad, a) pueda tener sobre toda actividad; b) produciendo aumento, disminución o estabilidad de rendimientos.

Siendo la Producción de Seguros una disciplina nueva, se debe considerar como factor importante la influencia o "transferencias" que ésta haga de otras disciplinas.

La transferencia no se refiere en sí a un traslado de contenidos sino más bien a un principio aplicable en nuevas circunstancias. Como ejemplo podemos decir que el Productor diagnostica no enfermedades físicas para aplicar remedios, sino problemas económicos para aplicar soluciones. Es clara la transferencia de principios y no de contenidos.

Lo importante es el procedimiento y éste debe apoyarse en la mayor habilidad para generalizar y para aplicar la transferencia de las pautas aprendidas a las nuevas situaciones.

b) Aplicación del método de transferencias

Será importante concretar las aplicaciones de lo expuesto, así tenemos que:

- El Productor de Seguros, actúa como el vendedor al ofrecer a su cliente un bien (aunque intangible) a cambio del pago de una prima.
 - La Producción se asemeja a la medicina, pues, en los dos campos se ofrece luego de un diagnóstico, una solución a una situación dada.
 - El Productor, puede compararse a un abogado pues asesora a un cliente antes del otorgamiento de un contrato (póliza) y colabora con este cliente en todos los conflictos y problemas que surjan de la contratación de la póliza.
 - El Productor actuará de manera parecida a la de un ingeniero, al menos, cuando estudia y administra riesgos relacionados con la construcción, la industria, la ingeniería, etc.
 - El Productor se asimila a un siquiatra, al penetrar en lo profundo de sus clientes para captar deseos no expresados, temores reprimidos y poder colocar al cliente en una órbita de apertura que permita una transmisión perfecta y total de los mensajes.
 - El Productor es en parte educador, pues, realiza una ardua labor didáctica en el campo de la previsión y del ahorro.
 - El Productor debe sacar provecho de la oratoria, y utilizar de dicha disciplina todos los recursos para la transmisión clara de sus pensamientos.
- El Productor de Seguros es en sí mismo una EMPRESA moderna que ha transferido de muchos campos la experiencia necesaria para su desarrollo.

4. UNA TECNICA NUEVA

En la actualidad la producción de seguros, ha superado el empirismo de sus inicios y se distingue "... por un profundo conocimiento del propio producto desde el punto de vista del cliente, un estudio sistemático de la zona de operación, una programación atenta de la actividad, una preparación cuidadosa de las visitas y una vigilancia permanente de la propia actividad para mantenerse siempre al día, alerta a las innovaciones que puedan mejorar su propio rendimiento"! (Butazzi, Ubaldini).

No se puede ya hablar del arte de la Producción de Seguros pues se ha convertido en una Técnica con tecnólogos cada vez mejor preparados, más capaces y absolutamente seguros de sí mismos.

El mundo de la Producción no permite la duda, la improvisación, se ha creado un mundillo de un nivel tan alto de profesionalización que todo pescadillo inexperto y sin el suficiente conocimiento podría quedar atrapado en las redes de la tecnocratización.

Asesoramiento ante todo

Dentro del esquema del productor moderno se halla en primer lugar el asesoramiento al cliente con el fin de llegar a satisfacer sus necesidades. A diferencia del concepto de la vieja guardia en el que el principal objetivo era la venta de toda costa sin considerar la real necesidad del asegurado.

El productor moderno inicia una venta con un estudio profundo del cliente al que se va a dirigir, analiza con él alternativas de acuerdo a sus necesidades; en la venta actual de seguros no existen dos pólizas idénticas, pues estas se crean de acuerdo al perfil de cada cliente.

El productor de hoy se convierte en un constante asistente del asegurado, creando de esta manera lazos permanentes entre el productor-asesor y su cliente.

Esta es una importante característica de la nueva escuela de producción, la creación de vínculos profundos y duraderos que solamente se rompen bajo circunstancias muy particulares.

Una técnica con estructura bien definida

Sea cual sea el medio en el que se trabaje o quien realice una venta determinada, existe un proceso definido que consiste en las siguientes etapas:

1. Buscar los candidatos potenciales y tratar de seleccionarlos ETAPA DE PROSPECCION.
2. Fijarse metas y objetivos, preparar el plan a seguir, preparar al cliente de la mejor manera, auto-organizarse: ETAPA DE LA ORGANIZACION Y PREPARACION.
3. Dirigir la entrevista de manera a transformar todo interés del cliente en deseo: ETAPA DE LA ENTREVISTA.
4. Utilizar en la entrevista los métodos más adecuados para la mejor penetración con el cliente, estos son los RECURSOS GENERALES.
5. Saber utilizar para el cierre de una entrevista ciertos RECURSOS ESPECIALES.

(Continuar)

SEMINARIO DE SEGUROS



Dentro de las actividades que Anacse Cuenca ha realizado a comienzos de 1991, está el Primer Seminario de Seguros efectuado del 30 de enero al 1 de febrero de 1991, en los locales de la Cámara de Comercio.

Para Anacse Cuenca, este Primer Seminario de Seguros fue un acto muy importante, pues en él se manifiesta la consecución de uno de los objetivos principales de esta asociación, como es la de capacitar profesionalmente a sus asociados en beneficio de nuestros clientes y del mercado asegurador local.

Este seminario tuvo el apoyo de dos distinguidas Compañías de Seguros y muy importantes como son A.I.U y Cigna, al haberlos colaborado con los expositores, el Sr. Dr. Vicente Delgado y el Sr. Iván Quirolo.

El Corredor de Seguros, desempeña un papel indispensable en la contratación de las Pólizas de Seguros, como ustedes saben, el negocio de los Seguros es muy complejo pues la mayoría de las pólizas; salvo las de Incendio y Transporte son diferentes en cada Compañía Aseguradora, por lo que se necesita tener conocimiento de todas ellas, lo que nos ha convertido a cada

uno de los asociados en expertos que día a día necesitamos adquirir mayores conocimientos.

Es equivocado el aseverar que una Compañía de Seguros puede dar mejor servicio en mejores condiciones directamente al cliente, pues su estructura y mentalidad están diseñadas para defender sus intereses sin que esto quiera decir que no pueden ofrecer un buen producto; a diferencia de nosotros los Corredores de Seguros que somos exclusivamente empresa o personas de servicio, que conocemos las pólizas, alternativas y condiciones de todas las Compañías de Seguros que trabajan en nuestro medio, de tal manera que podemos aconsejar a nuestros clientes sobre su mejor opción.

Estamos seguros que en el futuro Anacse Capítulo Cuenca, en colaboración con los otros capítulos de otras ciudades y las Compañías de Seguros, irán nutriendo al mercado de personal capacitado que garantizará nuestro trabajo.

CONFERENCISTAS INVITADOS

Ec. Luis Romero, Gerente Tecniseguros, Quito
Tema: Póliza de Lucro Cesante por Incendio y Rotura de Maquinaria

Sr. Iván Quirolo, Gerente de Transportes, CIGNA, Quito
Tema: Póliza de Transporte

Dr. Vicente Delgado, Gerente A.I.U., Quito
Tema: Aspectos legales de la pólizas

A este evento asistieron Gerentes y funcionarios de las Compañías Corredoras de Seguros, Superintendencia de Bancos y personas vinculadas al ramo de los Seguros, resultando todo un éxito gracias al apoyo y colaboración de los organizadores y asistentes, quienes expresaron su satisfacción y su pedido para que estos Seminarios continúen y en lo posterior puedan abarcar no solo a Corredores sino también a Compañías Aseguradoras, con el fin de incrementar el número de conferencistas y participantes.

DEPORTES

El 1ero. de marzo 1991, Anacse Cuenca organizó el primer Campeonato de Ecuabolley entre Corredores de Seguros, la inauguración estuvo a cargo del señor Willson Talbot.

Este evento tuvo lugar en las canchas de las nuevas oficinas de Seguros Rocafuerte.

Se nombró a la señorita deportes Anacse 1991, resultando electa la señorita Peggy Torres madrina del equipo de Tecniseguros. Se otorgó el trofeo para Austral Corredores como equipo mejor uniformado.

Los equipos participantes son:

JHONSON Y ASOCIADOS

TECNISEGUROS

AUSTRAL CORREDORES

SEGUROSCA /FRANSEG

T. CEDILLO / CORRESUR / M. FREIRE

Al momento se están desarrollando los partidos entre los equipos establecidos previamente; y la clausura de este campeonato está previsto para el 5 de abril en los salones del Cuenca Tenis y Golf Club, donde se hará la entrega de los trofeos a los equipos campeón y vicecampeón del torneo.



NUEVOS MIEMBROS

INTERSEA CIA. LTDA.

Gerente: Ing. Ricardo O'Hara
 Dirección: Víctor Manuel Rendón 401,
 Oficina 52 - 5º piso
 Guayaquil
 Teléfono: 300-643 300-546

LEOSEGUROS

Gerente: Sr. Alfonso Moya
 Dirección: Reina Victoria 134 y Patria
 Teléfono: 563-300 566-894
 Quito

DAYOLA CIA. LTDA.

Gerente: Lcdo. Adán Alba
 Dirección: San Ignacio 1076 y González Suárez
 Teléfono: 502-790
 Quito

Preocupados siempre por el avance de la Asociación, hemos querido compartir con ustedes el siguiente mensaje; esperamos llamar la atención sobre lo que debemos evitar y reavivar así la conciencia del deber y la responsabilidad en nuestros socios de hoy y en los que un día lo serán.

COMO MATAR UNA ASOCIACION

- 1 No concorra a las sesiones.
- 2 Si concurre, llegue tarde.
- 3 Si el tiempo está malo, tampoco vaya.
- 4 Si asiste a la sesión, encuentre fallas a la Directiva y a los demás socios.
- 5 Nunca acepte una comisión, porque es más fácil criticar que hacer las cosas.
- 6 A pesar de todo, póngase usted molesto si no lo nombran para alguna comisión; pero si es nombrado, no asista a las reuniones de la comisión.
- 7 Si el Presidente le pide que dé su opinión sobre un asunto importante, digale que no tiene nada que decir. Después de la sesión, diga a todos cómo deberían hacerse las cosas.
- 8 No haga más de lo absolutamente necesario, pero cuando los demás miembros se pongan a trabajar con toda voluntad, y desinteresadamente usen su habilidad para que las cosas caminen bien, entonces, grite usted que la asociación está dominada por una argolla.
- 9 Atrácese en el pago de las cuotas, tanto como sea posible; o mejor, no las pague.
- 10 No se moleste en conseguir nuevos socios para la institución, deje que el secretario lo haga.
- 11 Cuando se organicen banquetes o alguna fiesta, diga a todo el mundo que se está gastando dinero en hacer tonterías; que se va a hacer mucho ruido sin conseguir nada.
- 12 Cuando no se organicen banquetes o fiestas, diga a todo el mundo que la asociación está muerta y que necesita que le amarren una lata para hacer ruido.
- 13 No solicite tarjeta para la fiesta o banquete hasta que estén todas vendidas.
- 14 Entonces, grite que las suyas las han olvidado.
- 15 Si consigue tarjetas, no las pague.
- 16 Si le llega a usted el periódico o revista de la asociación, no los lea, si no le llegan, quéjese inmediatamente al Secretario.
- 17 Si se le pide sentarse a la mesa de Presidencia, rehúse modestamente.
- 18 Si no se lo piden, renuncie a la asociación.

P.D.: Miremos hacia el futuro. Y aceptemos como ejemplo de la grandeza, aquella frase memorable de Abraham Lincoln: "Yo no sé qué fue mi abuelo. Me interesa mucho más saber que será mi nieto".

FUENTE: Revista "Seguros" de la A.A.P.A.S.