

Fasecolda en línea 19 de julio: **Riesgo de mercado en la industria aseguradora: ¿Basilea II o Solvencia II?**

Acción

Riesgo de mercado en la industria aseguradora: ¿Basilea II o Solvencia II?

* Columna de opinión

El sector asegurador colombiano, desarrolla desde principios de la década pasada, políticas orientadas hacia el logro de un eficiente y continuo mejoramiento de la administración de riesgos (mercado, operativo, seguro, crédito, liquidez, lavado de activos y financiación del terrorismo).

Como es bien sabido, el riesgo de mercado se refiere a la posibilidad de incurrir en pérdidas derivadas de variaciones en las carteras colectivas, la tasa de interés, el precio de las acciones o las volatilidades de la tasa de cambio. El capítulo XXI de la Circular Básica Contable y Financiera de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), define lineamientos para la administración de este riesgo en el sistema financiero, y señala en el anexo 1, la metodología de cálculo y las exigencias de capital requeridas para los bancos, mientras que en el anexo 2 vigente aún, desarrolla el mecanismo para la gestión de riesgos de mercado en las compañías aseguradoras y otras entidades financieras, sin hacer cargo de capital alguno.

La diferencia de las operaciones, tipos de cliente y riesgos de los actores del sistema financiero, entre otros, van en línea con lo reseñado en el estudio de KPMG (2002), el cual señala que los riesgos que enfrentan las compañías de seguros y los bancos, son similares, pero tienen impactos diferentes en cuanto a su intensidad y complejidad.

Con la expedición del Decreto 2954 de 2010, se redefinió la fórmula de patrimonio adecuado para las compañías aseguradoras, compuesta por los riesgos de suscripción, activo y de mercado. Sobre este último, el Gobierno facultó a la SFC para definir la metodología de cálculo de los requerimientos de

capital para las compañías de seguros generales (seguros de vida se desarrolla con otros estándares), medidas que no ha implementado el supervisor, pero que son una oportunidad para iniciar trabajos que se adhieran a alguno de los marcos internacionales existentes.

Es aceptado que el referente internacional para las exigencias regulatorias de las compañías aseguradoras es Solvencia y en menos de dos años será Solvencia II, este último es un acuerdo que se discute en la actualidad al interior de las aseguradoras europeas y que según el estudio de Everis (2009), es el equivalente al marco existente para bancos: Basilea II.

Solvencia II, al igual que su similar, está fundamentado en tres pilares de naturaleza cuantitativa y cualitativa: medida de recursos propios, proceso de supervisión y disciplina de mercado (transparencia mediante la divulgación de información). Tanto Basilea II como Solvencia II, promueven esquemas de capital basado en riesgo, sin embargo mientras el primero emplea modelos diferentes para cada riesgo, el segundo promueve un análisis integral de riesgo que contempla las interacciones y dependencia entre estos, reconociendo e incentivando su diversificación. Los análisis técnicos de este acuerdo se han apoyado en los estudios de impacto cuantitativo (QIS, por su sigla en inglés), que son las pruebas para evaluar los impactos de las propuestas que se vienen desarrollando en este marco regulatorio, el cual se espera sea implementado en Europa en el 2013.

Recientemente la SFC ha planteado la posibilidad de que la industria aseguradora realice sus requerimientos de capital con la metodología del anexo 1, que adopta las recomendaciones de Basilea II. Ante esta propuesta, el gremio ha sugerido definir requerimientos de capital por riesgo de mercado con la metodología establecida en el Anexo 2, mientras se inician los trabajos necesarios, para desarrollar una nueva metodología que tenga presente los objetivos de la actividad aseguradora, o para la implementación futura de los estándares definidos en Solvencia II, que han sido diseñados para el sector asegurador y que son y serán el marco de referencia futuro para la gestión de riesgos de las aseguradoras.

La adopción de los pilares de Solvencia II y específicamente de las exigencias de capital de este marco, permitirá trazar el camino para la definición de una gestión integral del riesgo, con estándares internacionales. Continuar los esfuerzos en esta dirección, ayudará a las aseguradoras a mantener los recursos financieros suficientes para garantizar el pago de sus obligaciones, protegiendo de este modo los derechos de los asegurados.

María Claudia Cuevas

Freddy H. Castro

Dirección Financiera

Fasecolda

* Las opiniones expresadas en esta columna son responsabilidad exclusiva de los autores y no comprometen a Fasecolda ni a su Junta Directiva.

Fasecolda

Sector:

El 40,6% de los colombianos cree que llegó el momento de comprar vivienda

Los colombianos están más dispuestos a comprar vivienda, según muestra un sondeo de Fedesarrollo, el cual precisa que 40,6% de los consultados considera que es un buen momento para adquirir casa propia frente al 14,5% registrado en mayo de 2011.

En concepto de la ministra de Vivienda, Beatriz Uribe Botero, la disposición de los colombianos para comprar vivienda repuntó en dicho mes debido, en parte, a la inyección de recursos por parte del Gobierno Nacional al Fondo de Reserva para la Estabilización a la Cartera Hipotecaria (Frech) dirigidos a financiar el subsidio a la tasa de interés.

"Este es nivel más alto observado desde la implementación del subsidio a la tasa de interés o `Premio al Buen Pagador`", dijo Uribe Botero.

La titular de la cartera explicó que los planes de los colombianos de adquirir vivienda se han consolidado en los últimos meses gracias a las distintas inyecciones de recursos que desde el actual gobierno se han realizado al Frech, entre ellos \$100 mil millones en días pasados, con los

que se amplió a cerca de 25 mil el número de cupos disponibles en el país para recibir el beneficio.

Empresarios

Y es que según la Encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo - que incluye un módulo para el sector de la construcción- hay un repunte en los indicadores del segundo trimestre de 2011. La encuesta muestra que 51% de los encuestados tuvo obras en ejecución, lo que representa un aumento de 10 puntos frente al primer trimestre de este año.

A su vez, el porcentaje de empresarios con obras públicas en ejecución pasó de 30,9% en el trimestre anterior a 39% en el segundo.

En materia de expectativas, el optimismo es marcado. El balance a la pregunta "en el próximo trimestre espera construir más, menos o igual que el trimestre actual" se situó en 13,7%, es decir 13 puntos por encima del balance de febrero. Este cambio es liderado por las expectativas de los constructores de obras públicas, que mejoraron 35,8% al pasar de -7,5% en febrero a 28,3% en mayo. Así mismo, crece el optimismo en el segmento de otras construcciones y vivienda que aumentaron 0,92% y 2,35, ubicándose en 24% y -11,1%. En general, se espera un repunte en los indicadores oficiales del primer semestre.

De otro lado, el Dane reveló que a abril de 2011 el acumulado anual de las unidades licenciadas para vivienda registró el nivel más alto observado desde 1999, con un total de 180 mil 601 unidades aprobadas, de las cuales 77.964 son VIS. Por su parte, en el acumulado de doce meses, a abril de este año, sobresale el comportamiento de las iniciaciones de vivienda que superaron en 131% la meta establecida el año pasado, con un total de 187.693 unidades habitacionales. Estos indicadores, entre otros, muestran un repunte del sector.

Fuente: La República

Economía:

Fuente: Portafolio

Internacional:

Valoran la posibilidad de crear nuevos seguros de RC con extensión internacional

Habitantes venezolanos han denunciado que los transportistas y dueños de coches particulares han sido multados en el vecino país por no tener un seguro de Responsabilidad Civil de Colombia.

Así, el diputado a la Asamblea Nacional por el Circuito de la Frontera, Leomagno Flores, ha informado, según publica 'El diario de Los Andes', que planteará la posibilidad de crear nuevos seguros de Responsabilidad Civil que se asignen en el área de la frontera.

El parlamentario indicó que, con este fin, han solicitado una reunión a la Cámara de Aseguradoras de Venezuela con quien espera llegar a "un acuerdo para que dichos seguros tengan una extensión de cobertura internacional". Situación que también planteará en una audiencia acordada en Cúcuta con el Comandante de la Policía Nacional en el Norte y Departamento de Santander para buscar soluciones prácticas a la problemática que está planteada.

"Hace unos días el Jefe de Tránsito de Colombia aseguraba que en Cúcuta hay cien mil carros de colombianos que están matriculados en Venezuela y son a esos carros a los que ellos le aplican la multa, pero ellos deben distinguir quién es un venezolano turista y quién no. Sin embargo, los transportistas agregan que están atacando es a los taxistas venezolanos del otro lado, lo que rechazamos energéticamente", dijo.

Flores destacó que es por esto que están elaborando soluciones, pero estas "no pueden ser de carácter represivo y que tampoco deben apuntar a que las autoridades venezolanas comiencen a atropellar a los taxistas colombianos, sino más bien que se busquen unas vías para resolver esta situación" y estas, indicó, se obtendrán con la ejecución de la reunión con la Cámara de Aseguradoras de Venezuela y con el Jefe de Tránsito de Colombia.

Fuente: Boletín Diario de Seguros de América Latina

Fasecolda en línea 19 de julio: Nuevas Tendencias en los Seguros de Vida Individual

Acción

Nuevas Tendencias en los Seguros de Vida Individual

Columna de opinión

En Colombia, los seguros de vida individual han crecido en los últimos 10 años a una tasa real promedio del 2%, inferior a la tasa de crecimiento de la industria aseguradora (7%) y del PIB (3.69%) en el mismo período. En el 2010, el crecimiento del ramo fue el menor dentro de los cuatro principales negocios de vida y personas (Vida Grupo, Vida Individual, Accidentes Personales y Salud).

En los Estados Unidos, el ramo de vida individual ha entrado en su etapa de decline dado el decrecimiento en el volumen de primas y en el número de negocios colocados en los últimos años. A continuación se exploran algunas estrategias que apuntan a la reactivación del ramo cuando su crecimiento se ha

desacelerado o incluso es negativo, basadas en las investigaciones del centro de estudios en mercados y canales del *Life Insurance Marketing and Research Association (Limra)*.

Existen dos estrategias principales que se pueden explotar. La primera tiene por objetivo incursionar en nuevos mercados buscando aumentar la base de posibles clientes y así continuar con la fase de madurez del ciclo. La segunda consiste en introducir nuevos productos y comenzar el ciclo nuevamente.

Uno de los mercados con gran potencial de crecimiento es aquel compuesto por población con reconocida necesidad de seguros de vida. En los Estados Unidos, el 65% de los hogares con un ingreso anual inferior a US\$ 35 mil, son conscientes de la necesidad de adquirir un seguro de vida individual o aumentar su cobertura actual, no obstante, tan sólo el 26% de éstos probablemente lo comprarían.

Por tanto, la estrategia consiste en acompañar las pólizas de seguros con componentes de ahorro que satisfagan las necesidades reales de este grupo de personas tales como la reducción de deuda, el ahorro para el retiro o el ahorro para la educación de los niños. El mercado de pequeños negocios es otra alternativa para la expansión de la base de posibles clientes. Éste representa un mercado lucrativo con características demográficas favorables: están en la edad ideal para comprar productos financieros; poseen suficientes activos financieros para adquirir estos productos; tienen familia, lo que significa mayores necesidades financieras y de protección.

Otro de los mercados al que es necesario apuntar son las mujeres. En décadas anteriores, las pólizas se adquirían porque en los hogares los hombres trabajaban y las mujeres se quedaban en casa, por tanto, había una expresa necesidad de sustituir el ingreso del hogar si el hombre llegaba a morir. Hoy en día, muchas de las mujeres casadas están trabajando, por lo que los hombres ya no necesitan la cobertura que antes necesitaban.

Así, las compañías también deben enfocarse en las mujeres que deben proteger a sus 'esposos' y familias a través de un seguro de vida, teniendo en cuenta además que ellas suelen estar menos satisfechas con su situación financiera y menos seguras con el futuro. Tienden a ser más conservadoras y por ende quieren reducir el riesgo al mínimo. En general, ellas valoran más un seguro de vida que los hombres.

En cuanto a la segunda estrategia, los productos a introducir (aunque ya hay algunos en el mercado colombiano) pueden ser:

Ahorros para el retiro y seguros de vida: Póliza en la cual la cobertura de vida se otorga mientras que el asegurado ahorra para el retiro. Los clientes pagan la prima por un determinado número de años (por ejemplo, 20 o 30 años

o hasta la edad de 65 años) y en el caso de muerte prematura, lo recaudado puede ser pagado a un pariente beneficiario para ayudar con sus planes de retiro

Reducción de deuda y seguro de vida: es un producto que permite ahorrar con el fin de reducir gradualmente la deuda. En caso de muerte, un seguro de vida de respaldo puede ser usado para cancelar la deuda remanente.

Cuidado a largo plazo (long-term care insurance, LTCI) y seguro de vida: Consiste en una póliza de seguros de cuidado a largo plazo (asistencia en las actividades diarias, cuando se necesite), con un anexo pequeño de seguro de vida. Si el asegurado muere sin que haya sido necesario hacer uso de la cobertura LTCI, un beneficio adicional será pagado al beneficiario del seguro.

Enfermedad de alto costo (critical illness insurance) y seguro de vida: Consiste en una póliza que le brinda tranquilidad tanto a los parientes del tomador, al evitar los altos costos de una enfermedad catastrófica, como al mismo asegurado, al hacerse efectiva la cobertura básica de muerte del seguro de vida y no desamparar a sus allegados.

Para el caso colombiano, no es preciso afirmar que el negocio de vida individual se encuentra en una etapa de madurez o decline debido a las bajas tasas de penetración y densidad. Según la revista sigma de la Swiss Re, para el 2010 la densidad de los negocios de vida en Colombia es de US\$41.8 per cápita, ubicándose por debajo de países como México, Jamaica, Uruguay, Argentina, Panamá, Brasil y Chile en tanto que la penetración se ubica en 0,7, por debajo de Jamaica, Chile, Panamá, Brasil, México, entre otros. Por tanto, las estrategias antes descritas deben encaminarse a incrementar las tasas en mención y dinamizar el negocio de los seguros de vida individual en el país.

Felipe Hernando Baquero Riveros

Investigador Cámaras Técnicas de Vida y Cumplimiento

Fasecolda

*Las opiniones expresadas en esta columna son responsabilidad única y exclusiva del autor y no comprometen a Fasecolda ni a su Junta Directiva.

Sector:

Seguros agrícolas por desastres naturales piden pista

Una reunión entre representantes del campo colombiano, las aseguradoras, representantes del gobierno mexicano y la academia permitió analizar la

posibilidad de implementar en Colombia seguros agrícolas catastróficos, como lo ha hecho México en los últimos años.

En una conferencia realizada en Bogotá se mostró cómo desde el 2003 en el país azteca se inició un proyecto piloto de proteger las finanzas públicas ante los riesgos que representa atender una emergencia entre los productores perjudicados por catástrofes naturales.

“Atender estas emergencias suele ser muy caro para los gobiernos centrales. En México tuvimos que idear la forma de proteger las finanzas públicas con seguros cuyos recursos finalmente paran en el productor afectado por catástrofes naturales”, señaló Víctor Manuel Celaya, quien se desempeña como director general de estudios para el desarrollo rural de la Secretaría de Agricultura de México (Sagarpa).

Para Rafael Mejía, presidente de la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC), es conveniente analizar la aplicación de este producto, ya que la atención de emergencias ha llegado muy poco al agro colombiano.

“Prácticamente todo se ha ido en atender a los municipios inundados y al agricultor afectado por la emergencia invernal que inició en septiembre del año pasado y es muy poco lo que le ha llegado”, recaló Mejía.

El ex ministro de agricultura, Gabriel Rosas Vega, señaló que este tipo de iniciativas necesitan de una gran voluntad política para hacerlas realidad.

“Para reformar la repartición de regalías se necesitó de un proyecto de ley de muchos años. Este tipo de ejemplos debe aplicarse sin tanta discusión política”, agregó.

Sobre el tema, el presidente de la Federación de Aseguradores Colombianos (Fasecolda), Roberto Junguito, manifestó que estas coberturas podrían ser realidad en un corto periodo de tiempo, debido a que hay dos artículos del Plan de Desarrollo que favorecen este tipo de iniciativas.

La discusión surgió a propósito de las consecuencias que ha tenido para el fisco nacional atender a los agricultores colombianos perjudicados por la ola invernal que inició en octubre del año pasado.

LA HISTORIA DE UN EJEMPLO CON RESULTADOS

En el año 2003 se pusieron en marcha en México los seguros agrícolas catastróficos para atender emergencias como sequías, heladas, nevadas, lluvia torrencial, inundaciones, tornados y a partir de este año empezaron a ampararse riesgos para los cultivadores y ganaderos como terremotos, erupciones volcánicas, maremotos o movimientos de laderas.

Tras ocho años de implementación, estos seguros cubren el territorio de 30 de los 32 estados mexicanos y están dirigidos a productores con menos de 10 hectáreas de cultivos y ganaderos con hasta 30.000 animales.

En la actualidad están protegidos ocho millones de hectáreas de cultivos y cuatro millones de cabezas de ganado. Las primas pagadas por este cubrimiento suman al año 150 millones de dólares para un patrimonio asegurado de 900 millones.

Fuente: Portafolio

Economía:

Economía de 2011 crecerá por encima de proyecciones: Santos

Reconociendo lentitud en la locomotora de la infraestructura pero destacando los grandes avances de la economía, y sin ahondar en la reforma tributaria, que posiblemente será presentada en la primera semana de agosto, el presidente Santos resaltó que “hay mejoras sustantivas en los diversos sectores de la economía que nos permiten vislumbrar, para este año, un incremento superior al que habíamos previsto”.

Anunció el diseño de “un **Plan de Infraestructura para la Prosperidad** que contempla inversiones por 99 billones de pesos para los próximos 10 años, de los cuales 32 billones se invertirán en este gobierno”.

Para el Mandatario de los colombianos, “**la locomotora de la infraestructura** –que por diversas razones ha sido la más lenta– se ha tenido que concentrar, en buena medida, en la atención de la emergencia invernal, con una inversión sin precedentes de 1,7 billones de pesos”.

Crear empleo

“Para crear más empleo, que es nuestro segundo gran objetivo, es condición necesaria tener una economía activa y en crecimiento, y eso es lo que hoy vemos”, dijo el **presidente Santos** en su discurso durante la instalación de una nueva legislatura en el Congreso de la República.

En cuanto al comportamiento del sector minero reiteró que se han logrado “**cifras récord en la producción de hidrocarburos**, que ya superaron, el mes

pasado, **los 930 mil barriles diarios**, casi un 20 por ciento más que el año anterior”.

Indicó que “la producción de carbón bordea las 75 millones de toneladas al año, consolidando a Colombia como el primer productor de América Latina y el quinto del mundo”.

En vivienda se batirá récord

En su discurso, el presidente Santos explicó que la vivienda va mejor que nunca. “**Batimos récords en licencias aprobadas**, en ventas de vivienda nueva y en desembolsos de créditos hipotecarios”, dijo.

Recordó que “en el año corrido, con corte a junio –para dar sólo un ejemplo–, **se contabilizaron 134 mil créditos de vivienda desembolsados**, el nivel más alto observado en la historia del país”.

Insistió el mandatario de los colombianos que “**tenemos la meta** –que muchos califican de imposible– de iniciar la construcción de un millón de viviendas en este cuatrienio”.

Entre agosto pasado y mayo, se inició **la construcción de 156 mil viviendas**. Y “esperamos que esta cifra suba, para diciembre, a 270 mil”, dijo Santos en su discurso al resaltar otra importante iniciativa aprobada por el Congreso como es la Ley de Suelo y Vivienda.

Explicó que por efecto de esta ley “podremos habilitar en este periodo 4 mil hectáreas de tierra para la construcción de al menos **600 mil viviendas de interés social**, ¡para los colombianos que más las necesitan!”.

En materia digital, el presidente Santos resaltó **el programa Vive Digital** que busca cuadruplicar las conexiones de internet de banda ancha, pasando de 2,2 a 8,8 millones. “¡Y ya vamos en más de 3 millones 650 mil!”, dijo.

También nos propusimos pasar de 200 a 700 municipios conectados a la red de fibra óptica nacional. ¡Ya vamos en 317!

Economía que transmite confianza

El presidente Santos dijo que la confianza que transmite la economía se traduce, entre otras cosas a una llegada masiva de inversión extranjera.

“El primer trimestre del año, por otro lado, cerró con una inversión extranjera directa cercana a los 3.700 millones de dólares, la cifra más alta jamás obtenida en este trimestre, lo que nos hace esperar un año histórico en términos de inversión”, dijo.

La Ley de Ajuste Tributario, el Acto de Sostenibilidad Fiscal y la Ley de Regla Fiscal son señales de responsabilidad del Estado que se están leyendo muy positivamente en el exterior, y que facilitan un manejo prudente de las finanzas públicas, recordó el Mandatario.

Todas las acciones emprendidas en materia económica y los proyectos aprobados se han traducido “en la disminución sostenida y sistemática del desempleo, mes tras mes, y la creación de más de 850 mil empleos entre comienzos de agosto de 2010 y fines de mayo de 2011”.

Remarcó que en el pasado mes de mayo “tuvimos la mayor tasa de participación laboral de nuestra historia y –a pesar de que más colombianos quieren trabajar– también tuvimos la mayor tasa de ocupación de los últimos diez años”.

Con la Ley de Primer Empleo, además, se han creado a la fecha cerca de 76 mil empresas y beneficiado, en total, cerca de 140 mil compañías que le apuestan a la formalidad.

“Ya casi alcanzamos los 20 millones de colombianos trabajando, y nos acercamos a la meta de bajar el desempleo a un dígito, como lo prometimos en la campaña”, **destacó Santos.**

Los pobres y las víctimas

“**En la lucha contra la pobreza** –que es el tercer eje y yo diría que el principal de nuestro gobierno– estamos avanzando, en el cumplimiento de esa promesa que hice el 7 de agosto ante la estatua vigilante del Libertador: “¡A los pobres no les fallaremos!””, dijo en su discurso el mandatario de los colombianos.

Para conseguir este propósito, Santos indicó que se puso en marcha un Plan de Prosperidad Social que busca, a través de la Red Unidos, sacar a 350 mil familias de la pobreza extrema.

“Si me preguntan cuál considero que es el mayor reto de la Unidad Nacional les diría que es el de generar Prosperidad Social, sobre todo para los más necesitados, y ello implica reducir la pobreza, extender y mejorar la salud y la educación, lograr una mejor distribución de los recursos, y reparar a las víctimas”, dijo.

“¡Que dejemos de ostentar **el vergonzoso título de ser el país con más desigualdad en la región** y uno de las más inequitativos del mundo!””, **destacó.**

Reforma a la salud

Reconoció que **el sistema de salud pasa actualmente por una coyuntura especial**, generada por diferentes causas, entre las cuales está la corrupción.

“Estamos trabajando con absoluta dedicación para fortalecer y sanear el sistema, y para lograr que brinde servicios de mayor calidad, **en un marco de sostenibilidad financiera**”, dijo.

Se comprometió a actualizar el **Plan Obligatorio de Salud** antes del primero de diciembre, “e inyectar –en lo que queda del año– más de un billón de pesos adicionales al sistema para garantizar su liquidez”.

Recordó que con las medidas y controles adoptados, el sistema **se ha ahorrado 90 mil millones de pesos** en el costo de medicamentos.

Y hemos reducido en más de una tercera parte –**de 97 días a sólo 30**– el tiempo en que se demoraban los giros del Estado a las entidades de la salud.

No más CAR politizadas

En el campo ambiental, estamos aplicando la política de **Gestión Integral del Recurso Hídrico y la política de Calidad del Aire**, y avanzamos en el Plan Nacional de Adaptación al Cambio Climático, la estrategia de Desarrollo Bajo de Carbono y la estrategia de Reducción de Emisiones por Deforestación, dijo Juan Manuel Santos.

Anticipó que presentará al Congreso un completo proyecto de ley para reformar las Corporaciones Autónomas Regionales. “**¡No queremos más CAR politizadas, sino CAR técnicas y a la vanguardia en la protección de nuestros recursos!**”.

Fuente: La República

Internacional:

SWISS RE ampliará su fondo contra desastres a varios mercados de Latinoamérica y el Caribe

Según adelantó a *BNAméricas* su vicepresidente de la División del Sector Público, Nikhil da Victoria Lobo, SWISS RE pretende replicar el fondo de microseguros contra desastres naturales existente en Haití a través de varios países de Latinoamérica y el Caribe en los próximos meses.

Cabe recordar que el grupo lanzó este año la Microinsurance Catastrophe Risk Organization (MiCRO), que es administrada por el Banco de Desarrollo del Caribe y financiada por donantes internacionales. El fondo inició sus operaciones en Haití, donde ha brindado cobertura a unos 50.000 clientes de la principal microfinanciera del país, Fonkoze.

Nikhil da Victoria Lobo adelantó que el fondo puede ahora ser replicado en otros países de la región, dado que ya cuenta con la plataforma y la tecnología necesarias, así como con el interés de los inversionistas. Su capital inicial de 955.000 libras esterlinas (1,6 millones de dólares) fue aportado por el Gobierno británico y hay otros 1,2 millones de dólares dirigiéndose ya hacia el fondo. "La idea en realidad es comenzar a hacer crecer esto haciendo que nuevos clientes y empresas se sumen a MiCRO. Creo que hemos dado con un modelo comercialmente viable, en particular en la medida que obtiene más y más escala", concluyó Da Victoria Lobo.

La cobertura de MiCRO está disponible para cada nuevo microcrédito. Si el hogar o la empresa del cliente resulta dañado, Fonkoze eliminará la deuda pendiente y pagará una suma fija de 5.000 gourdes (125 dólares) para la reconstrucción. SWISS RE ya efectuó los primeros pagos en virtud de MiCRO el mes pasado, tras las intensas lluvias que afectaron a Haití.

Fuente: Boletín Diario de Seguros de América Latina

Fasecolda en línea 22 de julio: Nuevo Presidente en Cóndor S.A. Compañía de Seguros Generales

Acción

Nuevo Presidente en Cóndor S.A. Compañía de Seguros Generales

Para liderar la compañía fue escogido el doctor José Ancizar Jimenez Gutiérrez, Médico Cirujano de la Universidad de Caldas, con especialización en Administración de Servicios de Salud con énfasis en Seguridad Social de la Pontificia Universidad Javeriana, Gerencia Social del INDES – BID y Alta Gerencia de Seguros del INS; cuenta además con un Doctorado en Economía de la Salud de la Universidad Nacional de España.

Durante su experiencia laboral se destacan los siguientes logros:

Compañía de Seguros de Vida Aurora S.A. (2004 – Actualidad): Aprobación de estados financieros 2001, 2002 y 2003 en 6 meses. Luego 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, aprobación de los estados financieros en el primer trimestre. Líder del mercado nacional de Alto Costo con 17 millones de afiliados y 77% del mercado. Ventas por 27.000 millones en el año 2010.

Cóndor S.A. Compañía de Seguros Generales: Aprobación de estados financieros del año 2009 en 3 meses (Agosto 2010 a Octubre de 2010).

Ministerio de Salud (1996-2001): Ejecución del Programa de Apoyo a la Reforma de Salud, después de 6 años de parálisis; diagnóstico de dificultades y soluciones a la situación real de la salud en Colombia.

Instituto de Seguros Sociales (1990-1995): Planeación y ejecución de programas de salud para más de 6 millones de colombianos.

Consultor: Diseño de políticas para sostenibilidad financiera del Sistema de Salud (aseguramiento, planes de salud, fiscalización, evasión, elusión, enfermedades de alto costo, sistemas de calidad en prestación de servicios de salud y recursos humanos del sector).

Adicionalmente, cuenta con una amplia visión como experto en Seguros la cual contribuye con la gerencia de empresas de seguros, al mejoramiento de la calidad de vida de la población y se engrandece su desarrollo personal. Con el ejercicio profesional (de más de 20 años) se ha especializado en el diseño e implementación de políticas de seguros; adicional a esto, ha participado en la ejecución de estudios empresariales de factibilidad y sostenibilidad financiera. Su proyección profesional está dirigida a la Gestión Gerencial Integral de Empresas del Sector Asegurador y a la formación del recurso humano en estudios de postgrado.

Fuente: Cóndor S.A. Compañía de Seguros Generales

Sector:

MetLife lanza su campaña de publicidad en todo el país

MetLife anunció el lanzamiento de su campaña de publicidad en medios masivos y alternativos en Colombia a través de su subsidiaria Metlife Colombia Seguros de Vida S.A.

Esta iniciativa hace parte de la estrategia de presentación y consolidación de la marca MetLife en el mercado local, al que ingresó el pasado mes de noviembre después de la compra de Alico, y que constituye una de sus prioridades en América Latina, según confirma la reciente visita de los más altos directivos de la organización en la región y de William J.Toppeta, presidente global del Negocio Internacional de la aseguradora de vida líder mundial.

La campaña de publicidad para televisión, radio, impresos, internet y redes sociales fue concebida tomando en consideración la personalidad afectuosa y expresiva de los colombianos, y los valores del amor, el respaldo, la confianza, la cercanía, la amistad, y la responsabilidad, que hacen parte fundamental en su vida familiar. Bajo el concepto **“Cuidamos lo que más amas en la vida”**, MetLife reitera su compromiso con hacer un aporte valioso y positivo a la vida de las personas, ofreciéndoles soluciones de protección, acumulación y retiro para un porvenir más seguro y tranquilo.

Rescatando el sistema original de animación con dibujos a mano, Snoopy protagoniza la nueva campaña publicitaria donde se destaca que contratar un seguro de vida es un gesto de amor hacia las personas que uno más quiere en

la vida. Este divertido personaje cobra vida en las piezas de comunicación interactuando con personas de la vida real, rescatando la misma animación a mano que se utilizaba en la época de su creación. Con esta propuesta temática y gráfica se lanza hoy la nueva campaña publicitaria de MetLife en Colombia.

Snoopy, el clásico dibujo animado de la década del 50 que es parte de la identidad corporativa de MetLife desde hace más de 25 años, hará parte de la campaña enfatizando el mensaje de cercanía, calidez y confianza que hace parte de la filosofía de la aseguradora, y que hace más próxima y accesible la información sobre servicios intangibles como los seguros de vida, seguros de pensiones y rentas vitalicias ofrecidos por MetLife.

Sobre MetLife en Colombia

MetLife Colombia Seguros de Vida S.A., subsidiaria de MetLife Inc., se especializa en la comercialización de una amplia línea de productos de protección, acumulación y retiro, incluyendo seguros de vida individual, tradicionales y variables, seguros de beneficios para empleados en sus modalidades de vida grupo, hospitalización y cirugía, seguros de vida deudor, accidentes personales, seguros de pensiones y rentas vitalicias; a través de una gran variedad de canales de distribución. En el país, cuenta con sucursales en Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Pereira y Manizales.

Fuente: Metlife

Economía:

Licencias de construcción crecieron 127,6% en mayo

Los indicadores del sector de la construcción siguen mostrando una buena dinámica. En dicho mes se aprobaron 3.047.457 metros cuadrados, es decir 1.708.789 metros cuadrados más que en el mismo mes del año anterior.

Según el reporte del Departamento Nacional de Estadísticas (Dane), este resultado está explicado principalmente por el aumento de 146,2% en el área aprobada para vivienda.

Por departamentos, el mayor incremento de se dio en Bogotá, que sumó 59,0 puntos porcentuales, le siguen, en orden de importancia, Cundinamarca (23,5) y Valle (15,0).

Entre enero y mayo de 2011 se acumuló un área aprobada de 10.559.773 metros cuadrados para edificaciones, es decir 75,4% más que el área licenciada durante el mismo período de 2010. De este metraje, 8.343.449 metros cuadrado correspondieron a vivienda y 2.216.324 metros cuadrado a

otros destinos.

Fuente: La República

Internacional:

El caso La Polar aumenta las cotizaciones de seguros de RC para directivos

(Chila) El escándalo de La Polar podría llevar a un incremento en la contratación de los seguros de RC para directivos, aunque por el momento, según los diversos actores del mercado, sólo se observa un aumento en las cotizaciones y propuestas de estas pólizas.

El gerente de Líneas Financieras, Álvaro Cahn, reconoce a *La Segunda* que “se ha visto un aumento en las cotizaciones después de La Polar”, y señala que antes del escándalo recibían entre 10 y 15 solicitudes mensuales, y ahora rondan 13 a 18. “Las consultas han aumentado hasta ser diarias, mientras antes eran un par de veces por semana, o nosotros teníamos que difundir la información” ratifica Francisco Martínez, suscriptor senior de Líneas Financieras de CHUBB.

En todo caso, las contrataciones no han mostrado un aumento notorio todavía, lo que desde las aseguradoras se justifica porque los directivos aún están viendo el tema. “Va a haber una tendencia a mayor contratación, pero todavía hay mucha consulta, los directores están analizando”, indica Martínez.

El diario chileno recuerda que en el país son cuatro las aseguradoras que ofrecen este tipo de producto: Chartis, Chubb, La Chilena Consolidada y Ace.

Fuente: Boletín Diario de Seguros de América Latina