

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESTUDIO DE MERCADO Y ANÁLISIS FINANCIERO PARA EL
ESTABLECIMIENTO DE UNA AGENCIA ASESORA
ADMINISTRADORA DE SEGUROS EN EL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO

TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIA LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL

SANDRA LUCIA GUERRA GÓMEZ

DIRECTOR: ING. DIEGO SERRANO

QUITO, 2014

DIRECTOR DE DISERTACIÓN:

Ing. Diego Serrano

INFORMANTES:

Ing. Marco Calvache

Ing. Mariano Merchan

DEDICATORIA

El presente trabajo lo quiero dedicar a mis padres Marco y Cecilia por todo el amor que me han dado siempre y por no permitirme desmayar en ningún momento durante este caminar.

A mi hermano Marco porque siempre has estado a mi lado brindándome todo tu amor y cariño.

A mi Tita porque a pesar de que el tiempo no te dejó estar mi lado en este momento, desde el cielo estoy segura que estas orgullosa de mi.

A mi esposo Daniel por darme todo tu amor y por creer siempre en mi.

Sandra Lucía Guerra Gómez

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero darle las gracias a Dios por permitirme alcanzar un logro más en mi vida y por darme el mejor regalo de este mundo, mi familia.

A ti mi amor un agradecimiento especial porque no importo el tiempo ni la distancia siempre estuviste a mi lado apoyándome. Gracias mi amor por toda tu paciencia y por todo tu amor, porque sin ti esto no hubiera sido posible.

A ti bebe por entrar en mi vida y hacerme tan feliz.

A todas las personas que aportaron un granito de arena para que este día llegara, muchas gracias.

Sandra Lucía Guerra Gómez

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN, 1

1. CONTENIDO PRELIMINAR, 3

- 1.1. ANÁLISIS DEL SECTOR EN EL ECUADOR, 3
 - 1.1.1. Reseña Histórica de los Seguros en el Ecuador, 3
 - 1.1.2. Importancia y Situación Actual del Mercado Asegurador en el Ecuador, 5
- 1.2. ANÁLISIS DEL SECTOR EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 12
 - 1.2.1. Análisis del mercado de Intermediarios de Seguros en el Distrito Metropolitano de Quito, 12
 - 1.2.2. Análisis de los riesgos asegurables en el Distrito Metropolitano de Quito, 18

2. ESTUDIO DE MERCADO, 24

- 2.1. ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERAS PORTER, 24
 - 2.1.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores, 24
 - 2.1.2. Rivalidad entre los competidores existentes, 25
 - 2.1.3. Poder de negociación de los proveedores, 26
 - 2.1.4. Poder de negociación de los consumidores, 27
 - 2.1.5. Productos Sustitutivos, 27
- 2.2. MARKETING MIX, 28
 - 2.2.1. Producto, 29
 - 2.2.2. Precio, 32
 - 2.2.3. Plaza y Distribución, 33
 - 2.2.4. Publicidad y Promoción, 34
- 2.3. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO, 36
- 2.4. INVESTIGACIÓN DE MERCADO, 38
- 2.5. IMAGEN CORPORATIVA DEL PROYECTO, 43

3. ESTUDIO FINANCIERO, 46

- 3.1. INVERSIÓN INICIAL, 46
- 3.2. CAPITAL DE TRABAJO, 50
- 3.3. FUENTES DE FINANCIAMIENTO, 52
- 3.4. PROYECCIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS, 53
 - 3.4.1. Estado de Resultados, 53
 - 3.4.2. Flujo de Caja, 65
 - 3.4.3. Estado de Situación Inicial, 69
- 3.5. ÍNDICES FINANCIEROS, 74
 - 3.5.1. Razones de Liquidez, 74

3.5.2.	Razones de Deuda,	75
3.5.3.	Razones de Rentabilidad,	76
4.	EVALUACIÓN FINANCIERA,	79
4.1.	VALOR ACTUAL NETO,	79
4.2.	TASA INTERNA DE RETORNO,	83
4.3.	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN,	83
4.4.	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD,	86
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES,	89
5.1.	CONCLUSIONES,	89
5.2.	RECOMENDACIONES,	91
6.	BIBLIOGRAFÍA,	93
7.	ANEXOS,	95

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio de mercado y análisis financiero estableció la factibilidad de una Agencia Asesora de Seguros en el Distrito Metropolitano de Quito. El sector financiero ecuatoriano y la industria de seguros ha sido uno de los mercados con mayor desarrollo a nivel nacional, sin embargo un porcentaje de clientes se encuentran insatisfechos con el servicio; principalmente por la falta de información clara sobre las cláusulas de la póliza de seguros, política de deducibles, exclusiones de la compañía aseguradora y falta de apoyo en el momento de un siniestro. La factibilidad se determinó en base a un estudio de mercado que mostro la demanda y segmentación del mercado. Para el análisis de factibilidad financiera el proyecto se basó en la tasa interna de retorno, el valor actual neto, el análisis del período de recuperación de la inversión y el análisis de sensibilidad.

ABSTRACT

This market study and financial analysis established the feasibility Advisory Insurance Agency in the Metropolitan District of Quito. The ecuadorian financial sector and insurance industry has been one of the most developed markets nationwide, but a percentage of customers are dissatisfied with the service; mainly by the lack of clear information about the terms of the insurance policy, policy deductibles, exclusions from the insurance company and lack of support at the time of an incident. Feasibility was determined based on a market study that showed demand and market segmentation. For the financial feasibility analysis was based on the project's internal rate of return, net present value analysis of the recovery period of investment and sensitivity analysis.

INTRODUCCIÓN

El presente estudio de mercado y análisis financiero pretende establecer la factibilidad de crear una Agencia Asesora de Seguros en el Distrito Metropolitano de Quito de la provincia de Pichincha, tomando en consideración que el sector financiero en parte gracias a la industria de seguros, ha sido uno de los mercados con mayor desarrollo a nivel nacional.

La actividad de distribución de los seguros privados constituye para las entidades aseguradoras una herramienta fundamental para acercarse al asegurado y por otra parte, supone para el asegurado una ayuda importante en la decisión de contratar el seguro que mejor se adapte a sus necesidades.

Bajo esta perspectiva el asesor de seguros debe estar en capacidad de satisfacer a las aseguradoras pero sobre todo al asegurado.

Según los acercamientos preliminares existe la apreciación de que un porcentaje importante de asegurados se encuentran insatisfechos con el servicio, principalmente por la falta de información clara y veraz acerca de las cláusulas específicas de la póliza de seguros, desconocimiento de la política de deducibles, exclusiones de la compañía aseguradora; pero sobre todo por falta de apoyo en el momento de un siniestro.

En ese momento el cliente necesita ayuda oportuna para garantizar el pago por parte de la aseguradora y un buen asesoramiento en cuanto a trámites y requerimientos de las instituciones públicas y privadas, esto provoca que exista demanda de un servicio diferente e integral justificando así de primera instancia este proyecto.

Tomando en consideración lo antes mencionado, la factibilidad del proyecto se determinará en base a un estudio de mercado bajo el análisis de las ideas de Michael Porter principalmente las cinco fuerzas propuestas por el autor, que buscan establecer un panorama claro de todas las variables involucradas en la interacción entre un producto y el mercado. Adicionalmente, se llevará a cabo una investigación del mercado para conocer cuáles son sus principales demandas y la segmentación del mercado para conocer el target más adecuado.

Para el análisis de factibilidad financiera el proyecto se basará en tres conceptos ampliamente aceptados por la comunidad científica del área de administración como son: la tasa interna de retorno que determinará el rendimiento de la inversión o del proyecto, el valor actual neto que permitirá traer a valor presente los flujos del proyecto para que descontada la inversión inicial se analice la rentabilidad monetaria y también se utilizará el análisis del período de recuperación de la inversión el mismo que ayudará a establecer el tiempo en el cual retornará la inversión inicial realizada en el proyecto.

1. CONTENIDO PRELIMINAR

1.1. ANÁLISIS DEL SECTOR EN EL ECUADOR

1.1.1. Reseña Histórica de los Seguros en el Ecuador

Los seguros tienen su origen desde épocas muy antiguas, hace más de 45 siglos las culturas de Asiria y Babilonia son las que desarrollaron una forma precaria de seguro, esto debido a que todas las culturas se han visto amenazadas por diferentes peligros; lo que ha creado en ellas una necesidad de buscar soluciones, transferir o compartir parte de ese peligro o riesgo como se lo conoce hoy en día.

El Ecuador no ha estado ajeno a esta realidad y es así que los primeros seguros fueron ofrecidos por compañías extranjeras que trabajaban en el ramo de transporte e incendio. Conforme avanzaron los años en 1933 se facultó para que la Superintendencia de Bancos sea el organismo de control para las compañías de seguros y reaseguros nacionales.

Ya en el año de 1940 (Generali Compañía de Seguros S.A., 2013) se funda la compañía de seguros La Nacional Compañía de Seguros Generales S.A. hoy conocida como Generali Ecuador Compañía de Seguros S.A.; esta fue la primera compañía de seguros constituida en el país.

A La Nacional le siguió La Unión Compañía de Seguros S.A. en el año de 1943, en este mismo año se emite la primera póliza de aviación en el Ecuador. En los siguientes años se amplió la oferta de seguros introduciendo nuevos ramos, así en 1945 se crea el ramo de Fianzas de Fidelidad, en 1946 el ramo de Vehículos, en 1947 el ramo de Accidentes Personales y en el año de 1953 el Seguro de Garantías y Cumplimiento de Contratos.

Durante los primeros años de vigencia de los seguros en el Ecuador no existen reportes de grandes siniestros asumidos por las Compañías de Seguros, pero ya para 1969(Diario Hoy, 2013) la Compañía de Seguros Ecuatoriano Suiza asume un gran incendio ocurrido en la ciudad de Guayaquil en Almacenes Tosi. Otro evento de gran magnitud ocurrió en el año de 1976 cuando un incendio provocado por una explosión de combustible de la empresa Shell Gas consumió gran parte de la Ciudadela Nueve de Octubre en la misma ciudad de Guayaquil(Paredes, 2013).

La política pública también ha sido una de las impulsoras del sistema de seguros, mediante la imposición de seguros obligatorios de aplicación universal, como por ejemplo la tarifa obligatoria del Seguro de Incendio en 1980, o como el más reciente Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito SOAT creado en diciembre del 2007 con el fin de apoyar la creación de:

Una Política de Estado en materia de Salud Pública, que se instrumenta con un contrato de seguro privado con características muy especiales, que garantiza una cobertura universal para todos los ecuatorianos y extranjeros que se movilizan en el país, por las

consecuencias de los accidentes de tránsito que ocurran dentro del territorio nacional, con sujeción a las disposiciones reglamentarias, condiciones generales del seguro, coberturas y límites determinados(SOAT Ecuador, 2013).

En cuanto a normativa en el año de 1998 se da un gran salto al publicar en el Registro Oficial No. 74 el 03 de Abril la Ley General de Seguros vigente hasta la fecha, lo que ha permitido un crecimiento del sector con normas claras. Adicionalmente, existen leyes más generales que regulan el sistema financiero a las cuales también están sujetas los actores del sistema asegurador como son: Compañías de Seguros, Compañías de Reaseguros, los Intermediarios de Reaseguros, los Peritos de Seguros y los Asesores Productores de Seguros.

1.1.2. Importancia y Situación Actual del Mercado Asegurador en el Ecuador

El mercado asegurador a nivel mundial ha tenido un crecimiento considerable en los últimos años y en Ecuador no ha sido la excepción, influenciado en gran parte por el efecto que la globalización ha tenido en el sistema financiero en general.

Esta influencia ha ocasionado que este mercado que años atrás era poco explotado, ahora se convierta en un mercado dinámico y muy atractivo no solo para las Compañías de Seguros sino también para toda la sociedad en

general; debido al aumento de la demanda y a las grandes posibilidades de crecimiento.

En el Ecuador, el mercado asegurador ha aportado considerablemente al desarrollo de la economía, no solo por la inversión que realizan las Compañías de Seguros sino también por la rentabilidad que ha podido generar este negocio a pesar de los diferentes riesgos que pueda tener, convirtiéndola así en una de las principales actividades económicas.

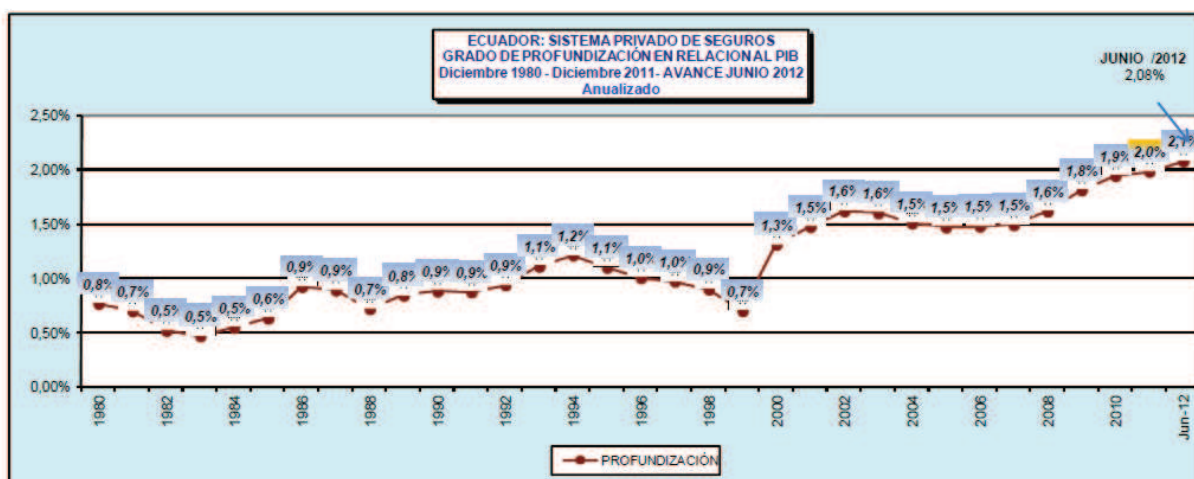
A pesar de las crisis que ha vivido el país, este sector se ha mantenido estable a lo largo de los años, aunque su crecimiento lento y en ocasiones se lo podría considerar como poco, la industria ha intentado mantenerse a la vanguardia de las necesidades de los clientes, es así que ahora ya se inicia la oferta de coberturas nunca antes vistas, como por ejemplo: educación, desempleo, odontológicos, oncológicos, entre otros.

La evidencia de este crecimiento se ve reflejado en la cifras publicadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador a través de la Subdirección de Estudios, quienes al realizar un análisis del sector en el período que comprende Junio del 2011 a Junio del 2012, pudo determinar que el sistema ha tenido un crecimiento sostenido y un grado de profundización ascendente a partir del año 2000, llegando al punto más alto en este período, alcanzando una profundización del 2,08% del PIB(Tobar, Nivel de Profundización de Servicios Industria de Seguros, 2012).



Fuente: SBS, DNEI, SES
Elaboración: SBS, DNEI, SE

(Tobar, Nivel de Profundización de Servicios Industria de Seguros, 2012)



Fuente: SBS, DNEI, SES
Elaboración: SBS, DNEI, SE

(Tobar, Nivel de Profundización de Servicios Industria de Seguros, 2012)

Estos datos si bien reflejan un importante crecimiento pudieron haber sido mucho mayores, debido a la incertidumbre que se generó producto de la resolución de la Junta Bancaria 2011 - 1973 que en síntesis plantea que ningún ente del sistema bancario pueda poseer empresas de ningún otro tipo, es así que Banco de Guayaquil, Produbanco, Banco Pichincha, Banco Territorial y Banco Internacional, debieron vender a Rio Guayas, Produseguros, Seguros del Pichincha, Porvenir y Cervantes

respectivamente; generando un cambio en el panorama y composición del sector.

Así también como resultado se ve reflejado en el país una disminución en el número de integrantes del sistema asegurador, pasando de 44 a 41 instituciones, de las cuales 34 corresponden a seguros generales y 8 operan principalmente seguros de vida.



(EKOS Unidad de Análisis Económico, 2013)

Al cierre del año 2012 según datos de la Superintendencia de Bancos y Seguros reportó 1.355,5 millones de dólares en activos, lo que implica un crecimiento del 29,4% frente a los activos registrados en el 2011, simultáneamente esto representa el 1,9% del PIB de la economía del 2012.

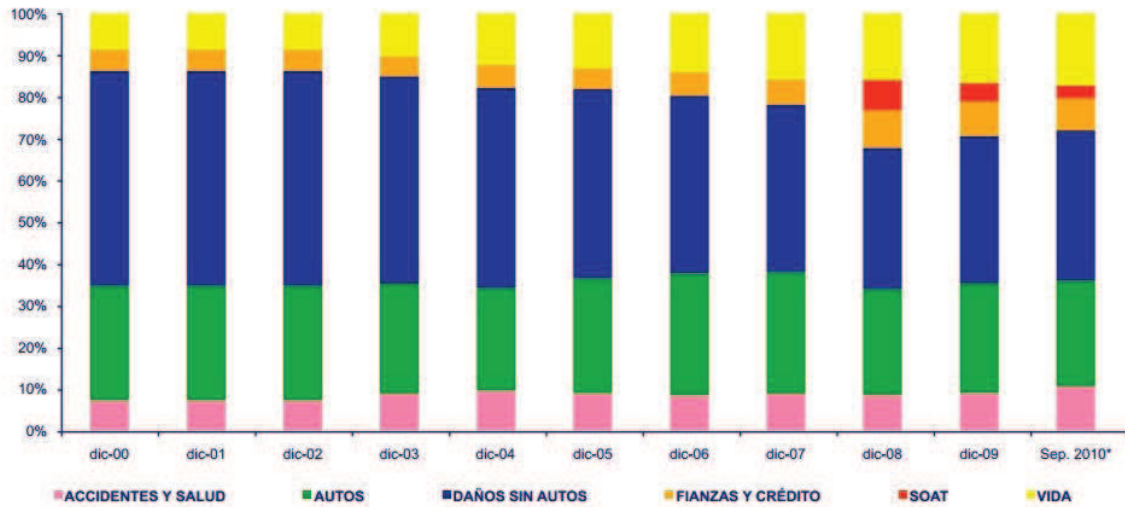
Este crecimiento es impulsado principalmente por ASE Seguros, Seguros Sucre y Seguros Rocafuerte que tienen más de 30 millones de dólares en

activos cada una y un crecimiento de 146,5%, 95,7% y 76,4% respectivamente, sin embargo este crecimiento no se vio registrado en las utilidades que cayeron de 64,1 millones de dólares en el año 2011 a 46,3 millones de dólares en el 2012 (EKOS Unidad de Analisis Económico, 2013).

Durante el último año se ha podido registrar que de las 42 entidades que conformaban el sistema 34 registraron utilidades, de estas instituciones 4 generan el 64% de utilidad del todo el sistema, así: Pichincha, AIG, ACE y Equinoccial reportan en conjunto 29,7 millones de dólares (Tobar, Comportamiento del Sistema de Seguros Privados, 2013).

Es importante destacar que el principal ramo que mueve al Sistema de Seguros Privados en los últimos años en el Ecuador ha sido el de Vehículos, calculado en base al volumen de primas emitidas, seguido de cerca por el ramo de Vida en Grupo, Incendio y Líneas Aliadas y Accidentes Personales. Esto responde al mix de cartera histórico tal como se puede observar en el siguiente gráfico, donde el valor de primas más alto se ve concentrado en la agrupación de ramos conocido como daños sin auto que corresponde a 28 ramos liderados por Incendio y Líneas Aliadas, sin embargo solo el ramo de Automóviles alcanza casi el mismo valor.

Ecuador: Mix de Cartera Prima Total 2000-2010



(Ponce, 2011)

Dentro del ramo de vehículos, Seguros Equinoccial es el líder del mercado, con una prima emitida de 52,52 millones de dólares, gracias a la solidez demostrada en años anteriores y a la constante búsqueda de conocer a profundidad las necesidades de sus clientes, fruto de lo cual ha lanzado servicios novedosos y vanguardistas como es EquiSmart, que es un servicio de venta de seguros para vehículos en línea, que busca reducir el tiempo de compra de una póliza.

SECTOR VEHÍCULOS 	RK	ENTIDAD	PRIMA NETA EMITIDA	INGRESO DEVENGADO	SINIESTROS PAGADOS	COSTO DE SINIESTRO
	1	EQUINOCCIAL	52 515	22 229	30 629	14 044
	2	QBE COLONIAL	47 057	35 111	34 589	24 728
	3	SEGUROS UNIDOS	31 314	7 340	25 043	6 423
	4	ASEGURADORA DEL SUR	28 690	10 704	19 208	6 915
	5	ACE SEGUROS	27 172	20 614	23 184	14 473
	6	BOLIVAR	20 255	1 217	13 569	1 123
	7	LATINA SEGUROS	19 201	9 679	12 700	2 725
	8	AIG METROPOLITANA	15 404	14 406	9 911	5 846
	9	PANAMERICANA DEL ECUADOR	15 252	6 568	11 722	4 626
	10	ECUATORIANO SUIZA	12 450	2 232	7 190	1 097

(EKOS Unidad de Analisis Económico, 2013)

Si bien cuatro ramos agrupan una gran porción de las primas emitidas, una de las fortalezas del sector es la diversificación de productos que permite una amplia cobertura de necesidades, así cuando por condiciones externas un producto deja de ser atractivo existen muchos otros por explotar. Actualmente existen 37 ramos de coberturas.

AGRUPACIÓN	RAMOS	AGRUPACIÓN	RAMOS	
ACCIDENTES Y SALUD	ASISTENCIA MEDICA	DAÑOS SIN AUTOS	INCENDIO Y LINEAS ALIADAS	
	ACCIDENTES PERSONALES		RIESGO CATASTROFICO	
AUTOS	AUTOMOVILES		LUCRO CESANTE A CONSECUENCIA DE INCENDIO Y LINEAS ALIADAS	
	CUMPLIMIENTO DE CONTRATO		LUCRO CESANTE A CONSECUENCIA DE RIESGOS CATASTRÓFICOS	
FIANZAS Y CREDITO	BUEN USO DE ANTICIPO		TRANSPORTE	
	EJECUCION DE OBRA Y BUENA CALIDAD DE MATERIALES		MARITIMO	
	GARANTIA ADUANERA		AVIACION	
	OTRAS GARANTIAS		ROBO	
	BUEN USO CARTA DE CREDITO		DINERO Y VALORES	
	GARANTÍA JUDICIAL		AGROPECUARIO	
	SERIEDAD DE OFERTA		TODO RIESGO CONTRATISTAS	
	CREDITO INTERNO		MONTAJE DE MAQUINARIA	
	CREDITO A LAS EXPORTACIONES		ROTURA DE MAQUINARIA	
	CREDITO		PERDIDA DE BENEFICIOS POR ROTURA DE MAQUINARIA	
	SOAT		SOAT	EQUIPO Y MAQUINARIA DE CONTRATISTAS
			VIDA INDIVIDUAL	OBRAS CIVILES TERMINADAS
	VIDA		VIDA GRUPO	TODO RIESGO PETROLERO
				EQUIPO ELECTRONICO
			OTROS RIESGOS TECNICOS	
			RESPONSABILIDAD CIVIL	
			FIDELIDAD	
			BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS (BBB)	
			MULTIRIESGO	
			RIESGOS ESPECIALES	
			MULTIRIESGO COMERCIAL	
			MULTIRIESGO HOGAR	
			MULTIRIESGO INDUSTRIAL	

(*) Agrupación: Latino

(Ponce, 2011)

Adicionalmente la baja concentración del mercado y los buenos indicadores de rentabilidad, señalan que este sector de la economía difícilmente caerá en su crecimiento, sin embargo debe de estar precavido de algunas amenazas existentes, como los cambios de la normativa legal lo cual puede desembocar en un incremento de los costos al ajustarse a las mismas.

Otros temas que inquietan al sector es la desaceleración de las ventas del sector automotor y el aumento de la inseguridad, lo que puede afectar el crecimiento de los ingresos y aumentar la siniestralidad respectivamente.

1.2. ANÁLISIS DEL SECTOR EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

1.2.1. Análisis del mercado de Intermediarios de Seguros en el Distrito Metropolitano de Quito

El mercado de Intermediarios de Seguros está compuesto principalmente por Asesores Productores de Seguros, Peritos de Seguros e Intermediarios de Reaseguros, los mismos que facilitan la interacción entre las Compañías de Seguros, el Cliente y las Compañías Reaseguradoras, permitiendo de esta manera por un lado redistribuir el riesgo y por el otro brindar un mejor servicio a los clientes.

Así la Ley General de Seguros en su Artículo No. 5 detalla que “Los intermediarios de reaseguros, son personas jurídicas, cuya única actividad es la de gestionar y colocar reaseguros y retrocesiones para una o varias

empresas de seguros o compañías de reaseguros”(Honorable Consejo Nacional del Ecuador, 2010).

Otro actor del sistema de intermediación de seguros son los Peritos de Seguros que se dividen en dos grupos, por un lado los Inspectores de Riesgo que según el Artículo No. 6 de la misma ley tienen por actividad “la de examinar y calificar los riesgos en forma previa a la contratación del seguro y durante la vigencia del contrato” (Honorable Consejo Nacional del Ecuador, 2010) y por otro lado los Ajustadores de Siniestro “cuya actividad profesional es la de examinar las causas de los siniestros y valorar la cuantía de las pérdidas en forma equitativa y justa, de acuerdo con las cláusulas de la respectiva póliza” (Honorable Consejo Nacional del Ecuador, 2010).

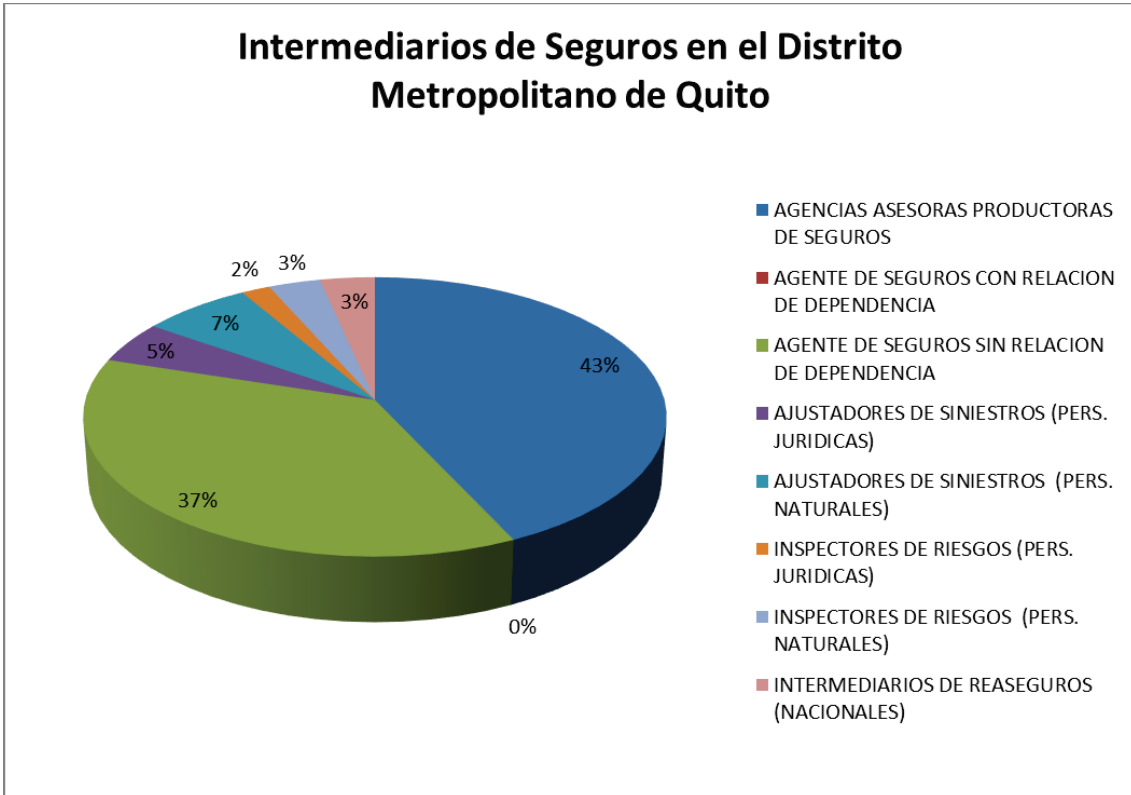
El tercer actor del mercado de intermediación de seguros está compuesto por los Asesores Productores de Seguros, quienes a su vez se subdividen en Agentes de Seguros y Agencias Asesoras Productoras de Seguros, los primeros son personas naturales y los segundos personas jurídicas, ambos con la finalidad de “gestionar y obtener contratos de seguros para una o varias empresas de seguros o de medicina prepagada autorizada a operar en el país” (Honorable Consejo Nacional del Ecuador, 2010).

Una vez conocido como está conformado el mercado de intermediación, es importante conocer cómo se encuentran distribuidos en el Distrito Metropolitano de Quito, así se puede observar según datos de la

Superintendencia de Bancos y Seguros que existen(Superintendencia de Bancos y Seguros, 2013):

- 239 Agencias Asesoras Productoras de Seguros
- Ningún Agente de Seguros con relación de dependencia
- 205 Agentes de Seguros sin relación de dependencia
- 27 Personas Jurídicas Ajustadoras de Siniestros
- 38 Personas Naturales Ajustadoras de Siniestros
- 10 Personas Jurídicas Inspectores de Riesgos
- 18 Personas Naturales Inspectores de Riesgos
- 19 Intermediarios de Reaseguros.

Esto da un total de 556 intermediarios de seguros en el Distrito Metropolitano de Quito, sin embargo son solo dos categorías las que en número representan el 80% del total, como se observa en el siguiente gráfico.



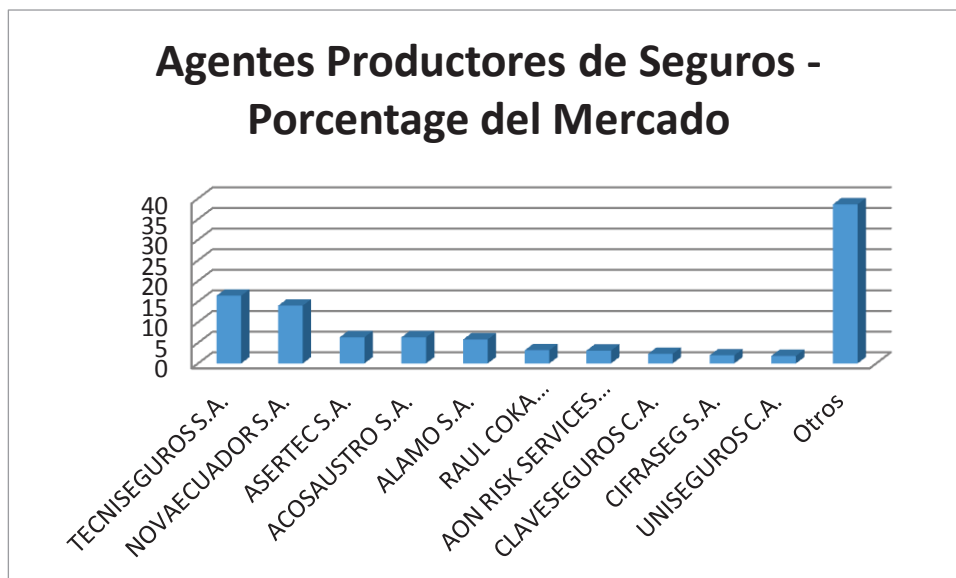
(Superintendencia de Bancos y Seguros, 2013)

Como se puede observar el 43% son personas jurídicas dedicadas a la asesoramiento al cliente en el campo de seguros, sin embargo en la actualidad existen 168 Asesores Productores de Seguros activos con sede en el Distrito Metropolitano de Quito, de ellos solo 9 logran captar más del 2% del mercado y entre ellos captan más del 50% de las pólizas de seguros emitidas durante el 2011, esto provoca que prácticamente la mitad de los clientes se encuentren asesorados por pequeños asesores de seguros que no cuentan con un adecuado manejo tanto en el área técnica, administrativa y de servicio al cliente; lo que ocasiona que exista un gran porcentaje de mercado insatisfecho con el servicio y asesoramiento recibido.

Entre los 10 principales Asesores Productores de Seguros en el Distrito Metropolitano de Quito, se encuentran: Tecniseguros S.A., Novecuador S.A., Asertec S.A., Acosaustro S.A., Alamo S.A., Raul Coka Barriga Cia. Ltda., Aon Risk Services Ecuador S.A., Claveseguros C.A., Cifraseg S.A. y Uniseguros S.A.

AGENCIAS ASESORAS PRODUCTORAS DE SEGUROS					
No.	RAZON SOCIAL.	Código entidad	Credencial	Valor US\$	%Porcentaje
1	TECNISEGUROS S.A.	1651	28	\$ 14.675.397,69	16,43
2	NOVAECUADOR S.A.	1716	435	\$ 12.516.249,58	14,02
3	ASERTEC S.A.	1689	277	\$ 5.678.106,94	6,36
4	ACOSAUSTRO S.A.	1449	466	\$ 5.662.661,70	6,34
5	ALAMO S.A.	1799	785	\$ 5.198.144,57	5,82
6	RAUL COKA BARRIGA CIA. LTDA.	1777	683	\$ 2.857.377,39	3,2
7	AON RISK SERVICES ECUADOR S.A.	3343	904	\$ 2.781.626,73	3,11
8	CLAVESEGUROS C.A.	1748	552	\$ 2.081.910,07	2,33
9	CIFRASEG S.A.	1739	495	\$ 1.760.013,12	1,97
10	UNISEGUROS C.A.	1646	18	\$ 1.634.274,92	1,83

(Superintendencia de Bancos y Seguros, 2013)



(Superintendencia de Bancos y Seguros, 2013)

Como se observa existen dos Asesores Productores de Seguros que tienen el 30,45% de participación del mercado, estas empresas se han consolidado gracias a muchos años de experiencia, así Tecniseguros S.A. con sus 40 años en el mercado a logrado marcar la pauta en el corretaje y asesoría de seguros en distintos niveles, convirtiéndose en un referente del mercado.

Tecniseguros S.A. trabaja de la mano y con el respaldo permanente del Grupo Internacional Marsh uno de los líderes en asesoría de seguros a nivel mundial y el Grupo Nacional Futuro quienes le permiten brindar servicios con estándares de calidad internacional.

El trabajo de Tecniseguros S.A. se ha visto en el servicio brindado a sus clientes en el momento de un siniestro, es así que la Corporación Jabonería Nacional fue indemnizada en el año de 1998 con \$15.500.000 por un incendio sufrido en sus bodegas en la vía a Daule. Esta cifra fue gestionada

por la Agencia de Seguros en un tiempo record para Latinoamérica de 4 meses (Tecniseguros S.A, 2013).

Otra de las Agencias Asesoras Productoras de Seguros con gran trayectoria en el mercado es Novaecuador S.A., quienes han venido consolidándose a nivel nacional y regional durante los últimos 20 años. Novaecuador S.A. es reconocido en el mercado por su gran capacidad de fidelizar a sus clientes a través de una sólida estructura tecnológica que permite a sus usuarios una comunicación directa y una ágil respuesta a los requerimientos.

Uno de los principales objetivos de Novaecuador S.A. es seguir posicionándose en el mercado regional, para mejorar su apalancamiento.

1.2.2. Análisis de los riesgos asegurables en el Distrito Metropolitano de Quito

Indudablemente y en base a los datos oficiales de la Superintendencia de Seguros, los ramos más importantes y de mayor crecimiento son los que se ven afectados por los delitos contra el patrimonio, por lo cual para entender el actual crecimiento del mercado es importante relacionarlo con el incremento de la inseguridad en el Distrito Metropolitano de Quito.

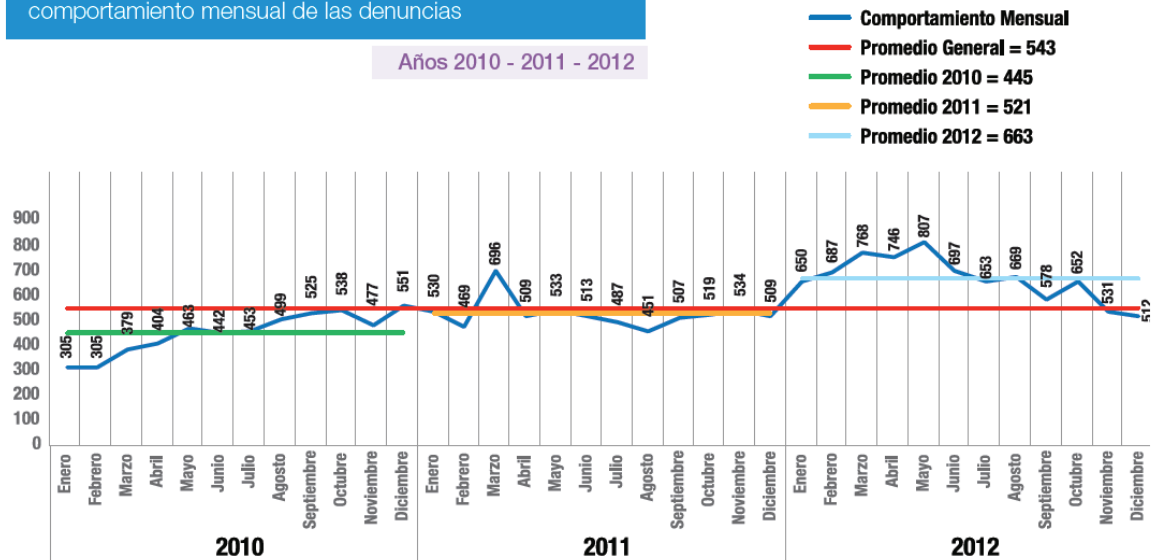
Así por ejemplo, se encuentra que en el décimo séptimo Informe del Observatorio Metropolitano de Seguridad Ciudadana correspondiente al año 2012, el delito de asalto y robo a personas se ha incrementado de un

promedio de 445 casos mensuales en el año 2010 a 663 en el año 2012, teniendo una cifra record de 807 en el mes de mayo del mismo año.

■ Gráfico 2.1.1.1.

Asalto y robo a personas:
comportamiento mensual de las denuncias

Años 2010 - 2011 - 2012



(Observatorio Metropolitano de Seguridad Ciudadana, 2013)

Dentro de este rubro los objetos sustraídos con mayor frecuencia son los celulares con un 64,2% y las laptops con un 15%, ambos objetos sujetos de cobertura con una póliza de equipo electrónico con portabilidad.

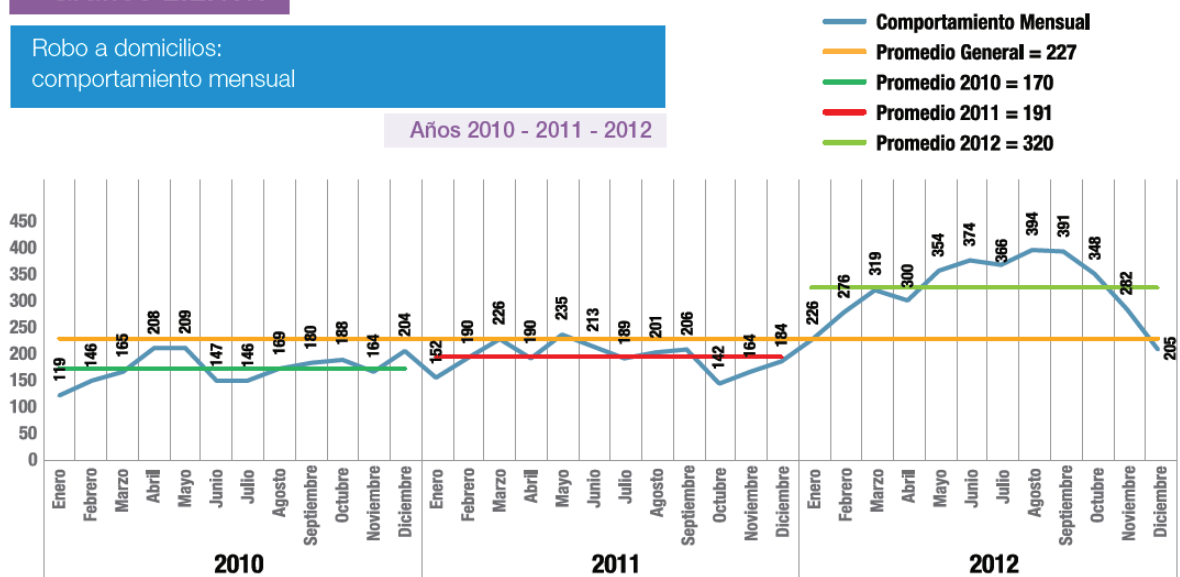
Otro de los mayores riesgos que sufre la población del Distrito Metropolitano de Quito es el robo y el hurto a domicilios, tomando en consideración que el robo es considerado el acto de un ataque a la propiedad por lo general por estruque, mientras que el hurto es sin daño a la propiedad.

En este rubro se ve incluso un mayor crecimiento que el anterior, así en el 2010 el promedio mensual es de 170 casos mensuales, mientras que en el 2012 el promedio es de 320, con cifras record en agosto con 394 casos.

2.2.1. Robo a domicilios

Gráfico 2.2.1.1.

Robo a domicilios:
comportamiento mensual



(Observatorio Metropolitano de Seguridad Ciudadana, 2013)

Este riesgo está cubierto por el ramo de Robo, el mismo que cubre todo los daños que puedan sufrir los bienes y enseres de una casa u oficina por robo y/o hurto, los bienes más afectados dentro de este tipo de delito son los enseres, joyas y laptops; todos cubiertos por esta póliza.

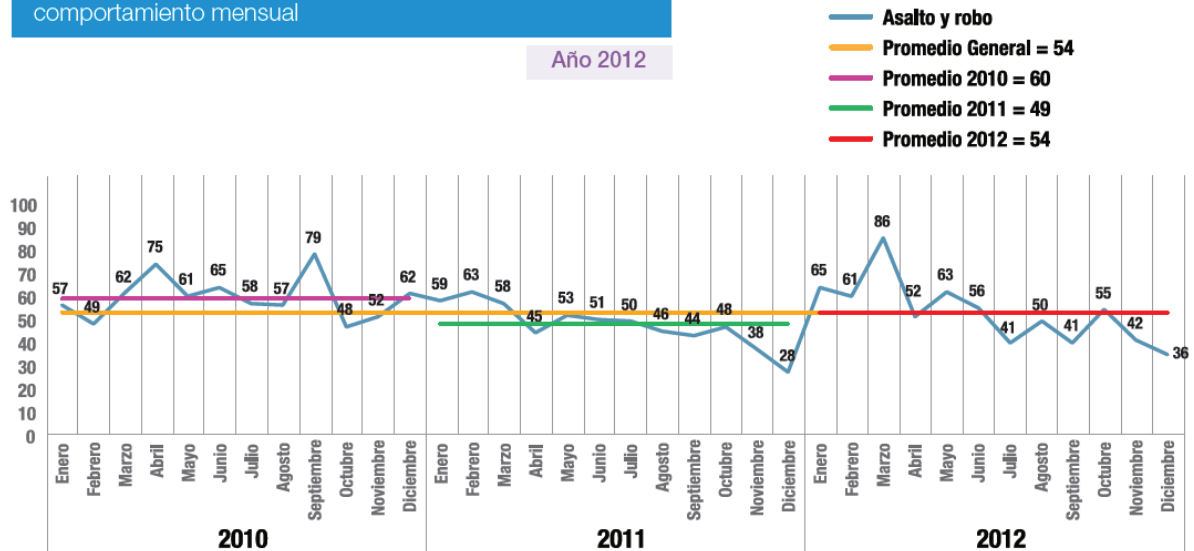
Un tema de mayor preocupación es el robo y/o asalto de automotores, siendo las cifras más alarmantes en los últimos años, si bien se presentó un

decrecimiento en año 2011 esta cifra ha vuelto a crecer en el año 2012, mostrando un pico en marzo de este año con 86 casos.

■ Gráfico 2.4.1.1.

Asalto y robo de automotores:
comportamiento mensual

Año 2012



(Observatorio Metropolitano de Seguridad Ciudadana, 2013)

Este es uno de los principales ramos asegurables y de mayor crecimiento, ya que permite al cliente asegurar desde el 90 hasta el 100% de su patrimonio o su inversión. Adicionalmente se debe considerar que el bien asegurado mediante la misma póliza no solo estará cubierto de este riesgo, sino también de daños parciales o totales que pueda sufrir el vehículo.

Debido a que este es el producto con mayor penetración en el mercado, se detalla los porcentajes de robo por tipo de vehículos.

■ Tabla 2.4.1.1.

Asalto y robo de automotores:
frecuencias y variaciones

Años 2010 - 2011 - 2012

TIPO DE VEHÍCULO	FRECUENCIAS		
	2010	2011	2012
Automóvil	339	346	394
Motocicleta	185	97	103
Camioneta	98	54	62
Jeep	52	53	40
Pesado	48	27	41
Otro	3	3	6
Sin dato	0	3	2
Total general	725	583	648

(Observatorio Metropolitano de Seguridad Ciudadana, 2013)

Con la información proporcionada por el Observatorio Metropolitano de Seguridad Ciudadana, se puede determinar que año a año los porcentajes de delincuencia dentro del Distrito Metropolitano de Quito han aumentado considerablemente, lo que representa una preocupación constante para todos los ciudadanos.

Las cifras actualmente demuestran que los delitos contra la propiedad son los más comunes y que su frecuencia es creciente en la mayoría de los casos. Así se observa que durante el período 2012 las cifras registradas aumentan siendo los delitos más comunes contra la propiedad, entre ellos personas, domicilios, empresas y automóviles.

Si bien estos datos ya son altos y alarmantes se debe considerar que existe un subregistro, debido a que cerca del ochenta por ciento de los delitos no son denunciados.

Este alto nivel de delincuencia ha provocado que ahora más que nunca, el consumidor busque maneras alternativas de proteger su patrimonio. Entre estas alternativas se destacan servicios de alarmas monitoreadas, guardianía o elementos de seguridad como candados, láminas de seguridad para vidrios, etc.; sin embargo ninguno de ellos garantiza la invulnerabilidad de los bienes.

Por otro lado los seguros si bien no evitan la pérdida del patrimonio, estos si permiten su recuperación. Adicionalmente una póliza de seguros no cubre únicamente los riesgos propios de la delincuencia sino que simultáneamente protege al asegurado de desastres naturales, motines y huelgas, entre otros riesgos a los que puede estar sujeto el bien asegurado.

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1. ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

El modelo de las Cinco Fuerzas de Porter permite realizar una revisión externa de la empresa o negocio, a través del análisis de la industria o sector al que pertenece, lo que convierte a este modelo en una herramienta fundamental para analizar la factibilidad del proyecto.

2.1.1. Amenaza de Entrada de Nuevos Competidores

Al igual que otros sectores, el mercado asegurador ha tenido un crecimiento considerable en los últimos años, debido principalmente a su implicación en la evolución de la economía como negocio en potencia, por lo que existe una evidente amenaza de nuevos competidores; es por esta razón que resulta importante analizar las barreras de entrada que impidan el ingreso de estos nuevos competidores.

Una de las principales barreras de entrada que se observa en este tipo de negocios son los requisitos legales que impone la Superintendencia de Bancos y Seguros, entre ellos los más limitantes son que el representante debe acreditar experiencia y conocimientos ante el ente regulador, de la misma manera debe ser evaluado por cada uno de los ramos en los que desea operar para obtener las credenciales y certificados de operación, como consta en el Anexo 1.

Otra barrera de entrada es que tanto los nombres como la imagen de la marca desempeñan un factor importante en este sector, ya que al ser productos intangibles el cliente busca respaldo en compañías altamente reconocidas y con muchos años de experiencia, por lo que es difícil que nuevas marcas tengan un éxito rápido en el mercado.

2.1.2. Rivalidad entre los Competidores Existentes

Este es un factor primordial al realizar el análisis de las Fuerzas de Porter, debido a que los competidores actuales no solo están conformados por las Agencias Asesoras de Seguros vigentes actualmente, sino también por los Agentes de Seguros sin relación de dependencia que ascienden a 191 (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2013) y que a pesar de no estar constituidos como una empresa, cumplen con las mismas funciones que las Agencias llegando en el año 2012 a captar el 8% de las comisiones del mercado del Distrito Metropolitano de Quito.

Una práctica generalizada en el mercado asegurador con el fin de evitar una competencia desleal entre los Agentes y Agencias Asesoras de Seguros es la exclusividad de ofertas comerciales, que consiste en dar una única cotización por cliente al primer Agente o Agencia de Seguros que la solicite. Esta práctica sin bien no se ha formalizado, se evidencia constantemente, permitiendo así que un cliente no reciba varias propuestas de una misma Compañía de Seguros en manos de distintos asesores.

Entre los principales competidores directos que tendría la Agencia Asesora de Seguros se encuentran: Novaecuador S.A., Tecniseguros S.A., Asertec S.A. y Raúl Coca Barriga Cia. Ltda.; los mismos que captan cerca del 40% del mercado, como se puede observar en el siguiente gráfico:

Análisis de Marca

Competidores Directos	Experiencia	% de Mercado	Valor Agregado
Novaecuador S.A.	20 años	16,89	-
Tecniseguros S.A.	41 años	14,7	*Cotizador en línea *Aplicación celular *Tarjeta Tecni+
Asertec S.A.	22 años	6,7	-
Raul Coca Barriga Cia Ltda.	5 años	3,06	*Cotizador en línea *Club de beneficios *Asistencia 24 horas

(Realizado por: Sandra Guerra)

Al analizar la participación de mercado que tienen los principales competidores, se puede concluir que los años de experiencia van de la mano con el crecimiento que tienen las Agencias Asesoras de Seguros, ya que según los acercamientos preliminares con clientes potenciales, estos demostraron tener más interés en contratar un seguro con Agencias de Seguros más reconocidas o posicionadas en el mercado principalmente a

que en cierta medida es la única manera de garantizar que el producto intangible que recibirán será bueno.

Si bien este es un factor muy importante a tomar en cuenta, también es cierto que existe un porcentaje de mercado insatisfecho con el servicio que han recibido y en algunos casos se debe principalmente a que las Agencias Asesoras de Seguros bien posicionadas en el mercado se enfocan en captar una mayor cantidad de clientes más no en satisfacer las necesidades de los mismos. Algunos de los principales competidores como se muestra en el gráfico anterior han desarrollado ideas innovadoras para tener un mayor acercamiento con el cliente, pero ninguna de estas ideas está enfocada en brindar un verdadero valor agregado al cliente, ya que este valor agregado no solo es evaluado por el cliente en función de los beneficios adicionales que pueda recibir sino por el contrario por la calidad de servicio que recibe y recibirá en el futuro a través de un servicios personalizado.

Análisis de Precio

Si bien en el mercado asegurador no existe una competencia directa en precios, debido principalmente a que la tasa y las condiciones de una póliza son fijadas por las Compañías de Seguros con el respaldo de sus Reaseguradores, existe la posibilidad de mejorar ciertas condiciones y coberturas en base al porcentaje de participación que tiene una determinada Agencia Asesora de Seguros en el mercado, las buenas relaciones

comerciales con la Compañía de Seguros, la conformación de paquetes corporativos, entre otros.

El siguiente gráfico es un cuadro comparativo de las propuestas comerciales en el ramo de vehículos de los principales competidores de la Agencia Asesora de Seguros, tomando en consideración que para el efecto se tomó en cuenta los siguientes datos:

Marca	Chevrolet
Modelo	Aveo
Año	2012
V/Comercial	15.000,00

Competidores Directos	Compañía	Tasa	Plazos de Pago	Valor a Pagar
Novaecuador S.A.	Aig Metropolitana	5,04%	12	59,25
Tecniseguros S.A.	Seguros Equinoccial	5,00%	12	73,08
Asertec S.A.	Ecuatoriano Suiza	3,60%	10	63,24
Raul Coca Barriga Cia Ltda.	Aseguradora del Sur	3,90%	6	114,13

(Realizado por: Sandra Guerra)

Como se puede observar la decisión de un cliente de contratar una póliza con una determinada Agencia Asesora de Seguros no solo está influenciada por el valor que este deberá pagar por el seguro, sino que también podrá estar influenciada por el plazo de pago, el respaldo o la trayectoria de la Compañía de Seguros, por las coberturas de la póliza o simplemente por la información que le proporcione el Asesor de Seguros al momento de la compra.

Análisis de Coberturas

Cada una de las diferentes pólizas de seguros vigentes en el mercado tienen ciertas coberturas generales y específicas autorizadas previamente por la Superintendencia de Bancos y Seguros, en el caso de la póliza de vehículos el bien asegurado está amparado ante cualquier pérdida total o parcial que este pueda sufrir ya sea por robo o por choque. Adicionalmente la póliza ampara los daños que el vehículo puede ocasionar a terceras personas o a otros bienes (Responsabilidad Civil) y los daños que puedan sufrir los ocupantes del vehículo en el caso de un accidente (Accidentes Personales).

Como se detalló anteriormente existen muchas coberturas dentro de una póliza de seguros, pero al igual que la tasa o precio del seguro, estas coberturas son fijadas únicamente por las Compañías de Seguros.

Existen otro tipo de coberturas que pueden ofertar las Compañías de Seguros con el fin de hacer más atractivas sus ofertas comerciales, pero por

lo general este tipo de coberturas tienen un costo adicional que deberá cancelar el cliente final, como por ejemplo:

Cobertura de Amparo Patrimonial:

Cobertura para accidentes que son consecuencia de una contravención a las leyes de tránsito. Aplica para cualquier tipo de conductor y al igual que para otras coberturas, se requiere presentar la licencia de conducción.

Auto Sustituto:

Se presta un vehículo hasta por 10 días, en caso de pérdida parcial cuando el vehículo sufra un siniestro superior a \$1.550 y hasta por 20 días en caso de pérdida total, robo y/o hurto.

Seguro de Deducible:

Cubre el monto del deducible en pérdidas parciales y totales, siempre y cuando el vehículo cuente con una póliza de seguro vigente, con cualquier aseguradora del mercado nacional.

Conductor Amigo:

Reserva de conductor profesional para salida de eventos sociales, dando seguridad en el regreso a casa. Límite: 2 eventos al año.

Deducible Único:

Valor fijo de deducible en cualquier siniestro grande o pequeño.

Competidores Directos	Deducible	Coberturas Adicionales
Novaecuador S.A.	10% del valor del siniestro, mínimo 1% del valor asegurado, mínimo \$250	*Amparo patrimonial *Talleres a Libre Elección
Tecniseguros S.A.	10% del valor del siniestro, mínimo 1% del valor asegurado, mínimo \$200	*Seguro de Deducible (costo adicional) *Auto Sustituto (costo adicional) *Talleres a Libre Elección
Asertec S.A.	10% del valor del siniestro, mínimo 1% del valor asegurado, mínimo \$150	
Raul Coca Barriga Cia Ltda.	10% del valor del siniestro, mínimo 1% del valor asegurado, mínimo \$250	*Amparo patrimonial (costo adicional) *Auto por Auto *Seguro de Deducible (costo adicional) *Deducible Único (costo adicional)

(Realizado por: Sandra Guerra)

2.1.3. Poder de Negociación de los Proveedores

Si bien existen en el mercado 43 Compañías de Seguros(Superintendencia de Bancos y Seguros, Direccion Nacional de Estudios, 2013), se trabaja con un grupo selectivo de ellas debido a que el índice de penetración en el mercado del Distrito Metropolitano de Quito es significativo únicamente en algunas. Adicional también se puede mencionar que la selección de dichas Compañías también se basa en función del respaldo y cumplimiento que ofrecen tanto a las Agencias Asesoras de Seguros en relación al pago de comisiones y en relación a los clientes en el momento de un siniestro.

El poder de negociación de las Agencias Asesores de Seguros con las Compañías de Seguros se ve reflejado en dos momentos, el primero es al legalizar el Contrato de Agenciamiento al inicio de las actividades de la

Agencia, es aquí sobre todo donde hay un menor poder de negociación ya que existen parámetros establecidos que únicamente podrán ser modificados si se superan las metas establecidas de manera constante.

El segundo momento de negociación se ve reflejado cuando se requiere mejorar la tasa de emisión o condiciones de una póliza para un cliente determinado, es aquí que se tiene un mejor poder de negociación debido a que existe una competencia entre Compañías de Seguros con el fin de conseguir un cliente, sobre todo si el valor de sus primas es alto.

2.1.4. Poder de Negociación de los Consumidores

Con relación al mercado consumidor se puede sostener que los clientes desean proteger sus bienes más preciados en los que se destacan vehículos, casas, oficinas, computadoras, entre otras, para lo cual consideran como las principales amenazas la delincuencia y en un segundo lugar los desastres naturales.

El consumidor busca obtener a través de un intermediario de seguros un servicio garantizado y personalizado al momento de obtener información sobre el tipo de seguro, emisión de su póliza y especialmente al momento de presentarse un siniestro. El cliente busca obtener la mejor atención y servicio por su pago.

En una primera instancia el poder de negociación de los consumidores será mínimo, debido a que la Agencia Asesora de Seguros se enfocará en personas naturales o jurídicas que requieran productos estándar, una vez consolidados en el mercado se incursionará en clientes corporativos cuya experiencia en el ramo les otorga un mayor poder de negociación por lo que exigen mejores condiciones y coberturas.

2.1.5. Productos Sustitutos

En el mercado asegurador no existen sustitutos directos a los productos ofertados por las diferentes Compañías de Seguros, principalmente porque no satisfacen enteramente las necesidades de los clientes por cuanto, una póliza de seguros cubre varios riesgos que puede llegar a sufrir un objeto o sujeto asegurado.

Por ejemplo en el caso puntual de los vehículos la póliza de seguros ampara coberturas tales como:

- Pérdida total o parcial por choque o robo.
- Responsabilidad Civil.
- Accidentes personales.
- Daños ocasionados por motín, o huelga.

En este ramo en particular, los productos sustitutos como alarmas, láminas de seguridad, rastreo satelital, etc. amparan el bien contra la delincuencia pero no poseen ninguna cobertura para los otros posibles riesgos.

2.2. MARKETING MIX

El Marketing Mix es una herramienta que se ha vuelto indispensable en el estudio de factibilidad de cualquier proyecto, debido principalmente a que se enfoca en el estudio de elementos claves con los que una compañía o producto determinado lograrán influenciar en la decisión de compra de un cliente, considerando como un factor fundamental que el análisis de los elementos tengan una directa relación entre ellos como con el segmento de mercado.

2.2.1. Producto

El producto es el elemento más importante a analizar en el Marketing Mix, debido principalmente a que en torno a él se diseñara las estrategias del resto de elementos, es así que el producto de este estudio está formado de los siguientes componentes:

- Asesoría:
Análisis de Riesgo, Estructuración de Programa de Seguros

- Ejecución:

Administración del Programa de Seguros y Colocación en Aseguradoras

- Apoyo:
Liquidación de Siniestros

La Agencia de Seguros busca proteger los intereses de sus clientes, con la dirección de expertos se trabajará en el análisis de riesgos, diseño de programas de seguros, colocación y negociación con Compañías de Seguros en busca de las mejores condiciones del mercado y optimización en la administración técnica y liquidación de Siniestros; la experiencia y un equipo de trabajo del más alto nivel, avalarán a la empresa para asegurar la tranquilidad de los clientes.

La Agencia al inicio de sus actividades ofrecerá asesoría en todos los Ramos de Seguros (Generales y Personas), presentado productos que se ajusten a las necesidades del cliente. La asesoría se extenderá a los siguientes ramos autorizados por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador:

- Seguro de: PERSONAS

En el ramo de Vida y Asistencia Médica, se ofrecerá asesoría para la contratación de pólizas que brinden una cobertura principalmente en el ámbito de hospitalización, enfermedad, maternidad, gastos médicos y en el caso de ramo de vida un capital o una renta

periódica para el asegurado o sus beneficiarios, las pólizas a ofrecer serán:

- Vida Individual
 - Vida en Grupo
 - Accidentes Personales
 - Asistencia Medica
-
- Seguro de: BIENES

En el ramo de seguros para bienes se ofrecerá las mejores coberturas y condiciones que cubran tanto la propiedad como los bienes patrimoniales ante todos los eventos relacionados con desastres naturales, accidentes, daños a terceros, delincuencia, daños por uso y desgaste, entre las principales pólizas que amparan estos riesgos se encuentran:

- Incendio y Líneas Aliadas
- Lucro cesante a consecuencia de Incendio y Líneas Aliadas
- Vehículos
- Transporte
- Robo y/o Asalto
- Dinero y/o Valores
- Rotura de Maquinaria
- Equipo Electrónico

- Responsabilidad Civil
- Riesgos Especiales

- Seguro de: GARANTÍAS

En el ramo de Fianzas se ofrecerá asesoría en la contratación de las garantías solicitadas tanto por el sector público como por el sector privado, entre las principales pólizas se encuentran:

- Seriedad de Oferta
- Cumplimiento de Contrato
- Buen Uso de Anticipo
- Ejecución de Obra y Buena Calidad de los Materiales
- Garantías Aduaneras
- Otras Garantías

- Seguros: OBLIGATORIOS

En el ámbito de seguros obligatorios, el único producto que actualmente se oferta debido a la normativa vigente es el Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT), para lo cual se brindará apoyo en la contratación por cuanto el valor y las condiciones son fijas en función del vehículo.

Si bien esta póliza no genera un beneficio importante en cuanto a comisiones, se lo ofertará para brindar un servicio integral a los clientes.

2.2.2. Precio

Las tarifas de primas van íntimamente ligadas a la sensación de eficiencia de los servicios y de los productos prometidos al público, pero en el caso del sector asegurador estas son determinadas por medio de una investigación de mercado realizada por parte de las Compañías de Seguros y autorizadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros para poder entrar en vigor, según el Artículo 25 de la Ley General de Seguros. Cabe recalcar que los precios variarán dependiendo del ramo de seguros y del riesgo asumido en cada caso tanto por la Compañía de Seguros como por las Compañías de Reaseguros.

Si bien es cierto las tarifas de primas son pagadas por los asegurados o clientes finales, también existe un valor a pagar por parte de las Compañías de Seguros hacia las Agencias Asesoras de Seguros, este valor corresponde al porcentaje de comisión fijado en el Contrato de Agenciamiento por cada ramo, el valor de la comisión es determinado en función de las tarifas de primas pagadas por los clientes; lo que se considera como el precio que cancela la Compañía de Seguros por el servicio de intermediación.

2.2.3. Plaza y Distribución

Debido a la naturaleza de la Agencia Asesora de Seguros es importante entender que la Agencia es un eslabón en la cadena de distribución indirecta de las Compañías de Seguros, por lo que para analizar la plaza y distribución, es necesario considerar este macroentorno.

En el caso de los intermediarios de seguros, la distribución tiene su inicio desde que existe un contacto previo con el cliente, ya sea este por un servicio de telemarketing, una venta directa o a través de un referido y posteriormente en una cita con el cliente donde se analizarán los riesgos a los cuales están sujetos los bienes o las personas a ser aseguradas; con el fin de crear el paquete de seguros que mejor se ajuste a las necesidades del cliente ya sea por cobertura o por precio. Desde esta primera instancia la Agencia Asesora de Seguros ya le hace llegar su servicio o producto a sus clientes, a través del asesoramiento.

En una segunda instancia y una vez acordado el paquete de seguros a contratar, se realiza las gestiones necesarias con las Compañías de Seguros, con el fin de legalizar la contratación de las pólizas. Esta etapa conlleva la coordinación de la inspección de los bienes a ser asegurados, la emisión de las respectivas pólizas y el cobro de las primas que generan dichas pólizas. En esta instancia la Agencia Asesora de Seguros brinda los servicios de intermediación a la Compañía de Seguros.

Una tercera y eventual instancia se da en el momento de ocurrencia de un siniestro, en donde la Agencia Asesora de Seguros nuevamente brinda un

servicio de asesoramiento al asegurado, en relación a procedimientos y requerimientos que buscan garantizar la indemnización de los daños sufridos.

Como última instancia, la Agencia Asesora de Seguros vuelve a ocupar el lugar de intermediario de la Compañía de Seguros al momento de llegada la renovación o no de las pólizas emitidas, contactando al cliente con el fin de brindarle un nuevo asesoramiento en base a las condiciones vigentes del mercado.

2.2.4. Publicidad y Promoción

Con el fin cubrir un posible riesgo con una póliza de seguros a través de una Agencia Asesora de Seguros, se buscará comunicar, informar y persuadir a los clientes sobre los beneficios y ventajas que brinda la intermediación. Para cumplir este objetivo la compañía se valdrá de las siguientes herramientas de publicidad y promoción:

- Promoción en ventas

Consiste en incentivos de corto plazo a los consumidores y al equipo de ventas de la compañía, en el caso de los clientes dándoles un valor agregado como productos o servicios relacionados con el bien asegurado, como por ejemplo descuentos en el lavado de autos para

las pólizas de vehículos, y en el caso del equipo de venta a través de bonificaciones y otros alicientes por el cumplimiento de metas.

- Venta directa a clientes potenciales

Consiste en dar a conocer los productos y servicios mediante asesores comerciales altamente capacitados, los mismos que a través de una entrevista personal con el cliente faciliten a la Agencia Asesora de Seguros dar a conocer los servicios que brinda y al cliente permitiéndole aclarar cualquier inquietud referente a los productos y servicios sobre los bienes o personas objetos del seguro.

- Publicidad

Esta técnica de comunicación comercial permitirá fomentar la contratación de los servicios y productos a través de los medios de comunicación, especialmente por medio de la página web y anuncios publicitarios en internet como el mailing.

2.3. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Con el fin de conocer el mercado objetivo al que se dirige la Agencia Asesora de Seguros, ha sido indispensable determinar ciertos parámetros de segmentación que se han considerado relevantes:

- Segmentación Geográfica

Debido a la dificultad logística que implica ofrecer los servicios de asesoramiento en el ámbito de seguros a nivel nacional, se ha establecido que la Agencia Asesora de Seguros trabaje localmente en el Distrito Metropolitano de Quito.

Para esta primera segmentación se ha partido desde la población existente en el cantón Quito en base a la proyección para el año 2014 del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, que es de 2.505.344,00(Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, 2010), este valor representa el 86,65% de la población total de la provincia de Pichincha. Para la obtención de este dato se toma en cuenta los resultados obtenidos por el INEC en el censo de población y vivienda del año 2010.

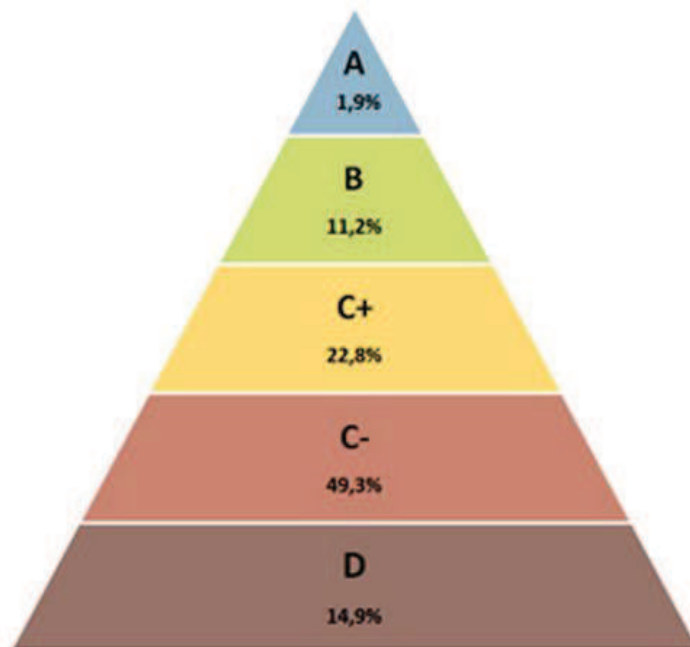
- Segmentación Demográfica

Otro de los aspectos que se tomó en cuenta al momento de la segmentación fue el grupo etario en el cual se enfocará la Agencia Asesora de Seguros, entendiendo que dentro de este grupo de personas deberán estar aquellos que poseen bienes asegurables. Por esta razón se escogió al grupo de personas comprendidas entre los 20 y 65 años.

- Segmentación Psicográfica

Según la Encuesta de Estratificación de Nivel Socioeconómico realizada por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, la población ecuatoriana se encuentra dividida en 5 estratos (Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos), los mismos que están determinados por una puntuación de variables como son: el tipo de vivienda, el nivel de educación, características económicas, posesión de bienes, usos de tecnologías de la información y hábitos de consumo.

En base a la información obtenida en esta encuesta, se ha determinado que los estratos que más se ajustan al target para la Agencia Asesora de Seguros, son los comprendidos entre A y C+.



(Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos)

2.4. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Para la investigación de mercado se utilizó el método cuantitativo para el cálculo de la muestra y la aplicación de encuestas para determinar las intenciones de compra de una póliza de seguros por parte del segmento de mercado establecido.

El cálculo de la muestra se realizó con el objeto de obtener el número adecuado de personas a las cuales se debe realizar la encuesta, para que representen a la población objetiva, tomando en cuenta un margen de error en el cálculo. En este caso se trabajó con un margen de error del 5% y un nivel de confianza del 90%.

El resultado obtenido del cálculo de la muestra es de 272 encuestas. Anexo 2.

DATOS POBLACIONALES DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO:

HABITANTES PROVINCIA DE PICHINCHA:	2.891.472,00
HABITANTES DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO:	2.505.344,00
PORCENTAJE:	86,65%

MERCADO POTENCIAL PROVINCIA DE PICHINCHA:	
EDADES COMPRENDIDAS ENTRE (20-65 ANOS):	1.629.714,00
MERCADO POTENCIAL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO:	
EDADES COMPRENDIDAS ENTRE (20-65 ANOS):	1.412.081,53

GRUPO SOCIECONOMICO:	
	A 1,9%
	B 11,2%
	C+ 22,8%

NIVEL DE CONFIANZA SELECCIONADO:	0,90
ERROR MUESTRAL:	0,05
DESVIACION ESTANDAR:	0,50
	1,65

N 506.937,27

(Realizado por: Sandra Guerra)

$$n = \frac{N * \delta^2 * z^2}{[(N-1) * E^2] + (\delta^2 * z^2)}$$

$$n = \frac{478.810,69 * 0,5^2 * 1,65^2}{((478.810,69-1) * (0,05^2) + (0,5^2 * 1,65^2))}$$

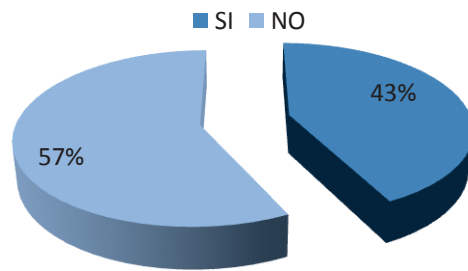
$$n = \frac{345.034,18}{1.268,02}$$

$$n = 272,10$$

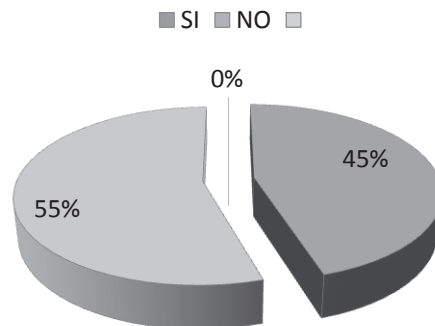
(Realizado por: Sandra Guerra)

Del resultado de las encuestas realizadas se proyecta los siguientes resultados:

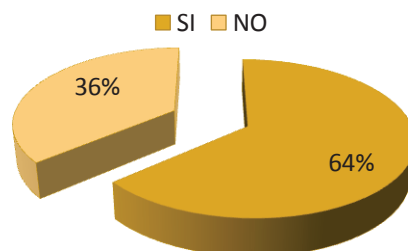
¿Ha sufrido pérdidas patrimoniales por motivo de la delincuencia o accidentes en los últimos 12 meses?



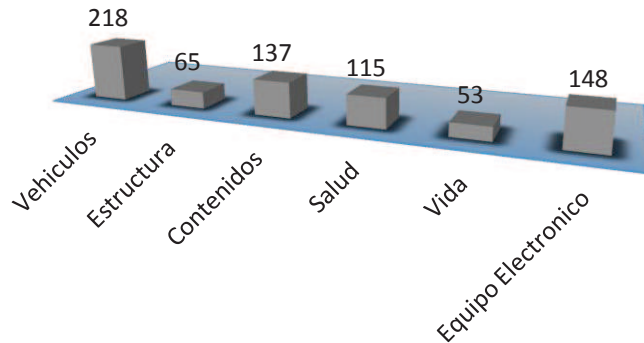
¿Cuenta usted con una póliza de seguros vigente?



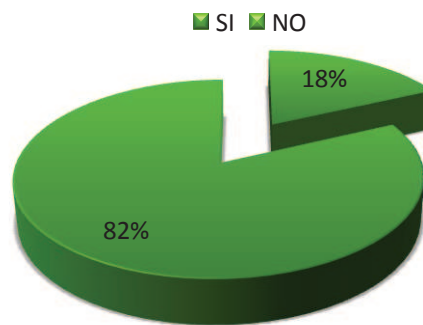
¿Si existiera una oferta de seguros que se ajuste a sus necesidades, la contrataría?



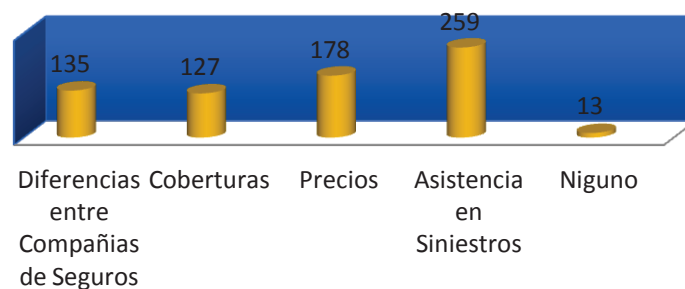
¿Qué bienes considera usted que requieren ser asegurados?



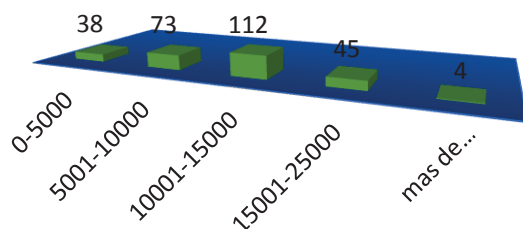
¿Sabe usted cuál es la función de un Agente Asesor de Seguros?



¿De requerir un seguro, en que aspecto le gustaría a usted recibir asesoramiento de parte de un Agente Asesor de Seguros?



Tomando en cuenta vehículos, equipo electrónico y contenidos de su hogar, ¿cuál considera usted que podría ser el valor a asegurar?



(Realizado por: Sandra Guerra)

Como se aprecia en los cuadros existe un 55% de la población que no cuenta con una póliza de seguros, lo que demuestra que existe un porcentaje de población considerable que no ha sido captado por la oferta actual. De esta población inatendida el 64% está dispuesta a adquirir una póliza de seguros, lo que muestra un mercado potencial de 178.441 personas, cálculo obtenido en base al cálculo de la población objetivo.

Las encuestas también demuestran que los principales bienes a ser asegurados y por consiguiente líneas de productos que se debe ofertar, son: cobertura por daños totales y parciales a vehículos, seguros de casa de habitación en los que incluye cobertura por daños ocasionados por desastres de la naturaleza, incendio, inundación, robo y/o hurto de contenidos y cobertura de robo y portabilidad de equipos electrónicos.

Si bien las encuestas demuestran que existe un 82% de la población que desconoce los servicios, funciones y beneficios de un Agente Asesor de Seguros, también muestra que existe el deseo de ser asesorado en el momento de la contratación de un seguro para obtener las mejores condiciones y coberturas a un precio adecuado, ya que las condiciones de una póliza de seguros pueden resultar confusas.

Adicionalmente, la mayoría de los encuestados manifestaron que el momento en que se hace más imperioso un asesoramiento se da al suscitarse un siniestro, lo que demuestra que un adecuado y oportuno servicio en este ámbito por parte de un Asesor de Seguros facilitará la fidelidad de un determinado cliente. Es importante resaltar que esta preocupación se ve más reflejada en el género femenino, ya que las encuestas demuestran que la población femenina tiene mayor apertura a contratar una póliza de seguros y buscan más información antes de la compra.

En base a la información obtenida en el presente estudio de mercado se puede concluir que todo cliente siempre busca obtener algo adicional por una compra realizada, en el caso de una póliza de seguros el principal valor agregado que buscan los clientes es tener un servicio personalizado especialmente al momento de presentarse un siniestro. En la actualidad y debido a que existe una gran cantidad de información ya sea en medios impresos o electrónicos, los clientes no buscan obtener información general sobre coberturas o procedimientos, lo que buscan es obtener un adecuado asesoramiento con el fin de garantizar que la compra que están realizando es la adecuada y con el fin de asegurar el pago en el momento de presentarse un siniestro.

Si adicional a este principal valor agregado el cliente recibe cualquier otro tipo de beneficio, la compra del cliente se verá aún más influenciada, es por esta razón que se ha considerado como otros valores agregados los siguientes:

- Cupones de descuentos en servicios complementarios, como por ejemplo: cambios de aceite, lavado de auto, instalación de alarmas, etc.
- Cupones de descuentos en compra de accesorios, como por ejemplo: compra de llantas, compra de equipos de audio y video para autos.
- Descuento de hasta el 10% en la renovación de pólizas por referido efectivo.
- Renovación de póliza de seguros gratuita por 10 referidos efectivos de igual o mayor valor.

Para el cálculo y análisis de los porcentajes de descuento en referidos se utilizo algunos postulados del Marketing Multinivel, dentro de esta estrategia de ventas se pretende fidelizar a los clientes en base a recompensas directas relacionadas con la creación de redes de referidos administradas por un asesor de ventas, la diferencia con el Marketing Multinivel está dada por el hecho de que los clientes no serán distribuidores independientes del servicio, ya que la venta y el asesoramiento estará a cargo de los asesores capacitados de la Agencia Asesora de Seguros, con el fin de garantizar los estándares de calidad planteados por la compañía.

En cuanto al equipo de ventas de la compañía el sistema de comercialización se basará en la venta directa, debido a que se evidencia el deseo del cliente de tener un asesoramiento directo que permita afianzar un vínculo de confianza.

La Agencia Asesora de Seguros con el fin de buscar una mayor cercanía con los clientes, establecerá contacto directo con ellos a través de redes sociales y medios electrónicos. En el primer caso se utilizará las principales redes sociales como son Facebook y Twitter, en donde a través de un fan page y una cuenta se distribuirá información relacionada con la optimización del uso de las pólizas de seguros, publicaciones de interés para los clientes, aclaración de dudas y promociones exclusivas para estos medios.

En el segundo caso se utilizará medios electrónicos como por ejemplo página web, blogs, mensajería instantánea como chat en línea en la página web o whatsapp, con el fin de mantener abiertos distintos canales de comunicación directa con los clientes con el objetivo de brindar una disponibilidad y servicio permanente.

2.5. IMAGEN CORPORATIVA DEL PROYECTO

La compañía está consciente de que la imagen no se gestiona directamente ya que es propiedad de los consumidores, pero a través de los conocimientos y estrategias de los profesionales en relaciones públicas se tratará de gestionarla.

Para llevar a cabo dicha gestión es necesario que la Agencia Asesora de Seguros se muestre como una entidad responsable y solvente, con la finalidad de que se forme una buena imagen corporativa en la mente del público.

Los beneficios principales que proporcionará una imagen bien posicionada son:

- La identificación de la organización
- La diferenciación
- La referencialidad
- La preferencia

Con el fin de lograr dichos beneficios, se seleccionó un nombre que se identifique con la creadora del proyecto y que se identifique con criterios de responsabilidad, solidez y confianza. Así, el nombre seleccionado es: **“GG Seguros”**.

Se tomó en cuenta para la elección de este nombre para la compañía características que procuren posicionar el nombre de la Agencia Asesora de Seguros en el mercado, como son:

- Brevedad: que sea un nombre corto fácil de recordar, que permita a los clientes una fácil identificación de la compañía.
- Funcionalidad: que el nombre refleje los servicios que brinda a sus clientes.
- Claridad: el nombre a ser elegido deberá ser sencillo a la vista y fácil de pronunciar.

En base a nombre seleccionado se trabajó en el diseño y elaboración del logo, slogan y algunos elementos de la imagen corporativa, obteniendo los siguientes resultados:



(Realizado por: Sandra Guerra)





(Realizado por: Sandra Guerra)

3. ESTUDIO FINANCIERO

3.1. INVERSIÓN INICIAL

Para llegar a determinar el valor total de la inversión inicial que requiere este proyecto se ha considerado y analizado cuales son las necesidades básicas para la

puesta en marcha, por lo que se tomó en cuenta una inversión en Propiedad, Plana y Equipo, Capital de Trabajo y Gastos de Constitución.

El monto total requerido como inversión inicial asciende a \$16.139,48 distribuido en los siguientes rubros:

Total Inversión Inicial	
PPE	6.104,70
Gastos de Constitución	2.500,00
Capital de Trabajo	7.534,78
Total	<u>16.139,48</u>

(Realizado por: Sandra Guerra)

Se consideró dentro de Propiedad, Planta y Equipo lo necesario para el inicio del proyecto tanto en muebles y enseres como en equipos de computación, dejando abierta la posibilidad de incrementarlos en base al crecimiento que se obtenga a futuro. El monto total requerido como inversión inicial en Propiedad, Planta y Equipo es \$6.104,70.

Total PPE

PPE	Valor Total
Muebles y Enseres	2.192,50
Equipos de Computación	3.912,20
Total	<u>6.104,70</u>

(Realizado por: Sandra Guerra)

A continuación se detalla el desglose de los activos fijos requeridos:

Inversión Inicial en PPE

PPE	No.	Valor Individual	Valor Total
Estaciones de Trabajo Personal Administrativo (incluye silla)	3	260,00	780,00
Estaciones de Trabajo Personal de Ventas (incluye silla)	3	180,00	540,00
Sillón de espera bipersonal	1	230,00	230,00
Archivador	1	155,00	155,00
Mesa de reuniones	1	175,00	175,00
Silla tipo visita apilable	10	31,25	312,50
Computador de Escritorio	4	470,00	1.880,00
Computador Portatil	2	650,00	1.300,00
Impresora Laser Multifunción	1	370,00	370,00
Central Telefónica	1	295,00	295,00
Teléfonos	4	16,80	67,20
Total			<u>\$ 6.104,70</u>

(Realizado por: Sandra Guerra)

Estos activos fijos se determinaron con el fin de brindar la comodidad necesaria al personal proyectado que será contratado y al mismo tiempo buscando la mayor funcionalidad de la Agencia Asesora de Seguros.

Al analizar la vida útil de los activos fijos requeridos, se consideró la depreciación que tendrán los mismos en el tiempo y cuyo cálculo será útil para la proyección del Estado de Resultados y Flujos de Caja.

PROPIEDAD, PLATA Y EQUIPO

Activo Fijo	Costo	Años de Depreciación	Depreciación Anual
Equipos de Computación	3.912,20	3	1.304,07
Muebles y Enseres	2.192,50	10	219,25
	6.104,70		1.523,32

(Realizado por: Sandra Guerra)

Para este cálculo se tomó en cuenta los porcentajes de depreciación establecidos en la normativa del Servicio de Rentas Internas(Servicio de Rentas Internas), lo que da como resultado el valor de las depreciaciones anuales para los próximos 5 años del proyecto.

Depreciaciones Anuales					Total
1	2	3	4	5	
1.304,07	1.304,07	1.304,07			3.912,20
219,25	219,25	219,25	219,25	219,25	1.096,25
1.523,32	1.523,32	1.523,32	219,25	219,25	5.008,45

(Realizado por: Sandra Guerra)

En base a las depreciaciones anuales se ha proyectado el valor de los muebles y enseres luego de los 5 años, lo que ha dado como resultado un valor en libros de \$1.096,25 y un valor de desecho de \$950,89.

Valor en Libros	Precio de Venta	Utilidad / Pérdida	% Impuestos	Pago/Ahorro Impuestos	Valor de Desecho
-	-	-	33,70%	-	-
1.096,25	877,00	(219,25)	33,70%	73,89	950,89
1.096,25	877,00	(219,25)	67,40%	73,89	950,89

(Realizado por: Sandra Guerra)

En cuanto a Gastos Diferidos se refiere se ha tomado en cuenta un valor de \$2.500,00 en donde se incluye todo lo relacionado con los Gastos de Constitución.

GASTOS DIFERIDOS

Activo Fijo	Costo
Gastos de Constitución	2.500,00
	<u>2.500,00</u>

(Realizado por: Sandra Guerra)

Para determinar el valor de los Gastos de Constitución se consideró los siguientes rubros:

- Capital mínimo para constituir una Compañía Limitada
- Gastos para apertura de cuenta corriente
- Gastos para Escritura de Constitución
- Gastos para Patente Municipal
- Gastos para Permiso de Funcionamiento
- Gastos Legales y Notariales.

Se ha tomado en cuenta la amortización de los Gastos Diferidos en 5 años, de igual manera este cálculo será útil en la proyección de Estado de Resultados y Flujos de Caja; los valores correspondientes a las amortizaciones anuales se detallan en el siguiente gráfico.

Amortizaciones Anuales					Total	Valor en Libros
1	2	3	4	5		
500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	2.500,00	-
500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	2.500,00	-

(Realizado por: Sandra Guerra)

3.2. CAPITAL DE TRABAJO

Para el cálculo del monto requerido como Capital de Trabajo se analizó los principales métodos existentes. El método contable si bien proyecta los niveles promedios de activos y pasivos corrientes calculando la inversión de capital de trabajo como diferencia de ambos, resulta ser un método rápido de calcular pero muy impreciso y preliminar.

El método del déficit acumulado máximo se basa en el cálculo por mes de los ingresos y egresos proyectados calculando el déficit en cada período, el valor máximo acumulado de este déficit es el que se requerirá como capital de trabajo, sin bien este método es más confiable se requiere más información.

El método del período de desfase consiste en determinar la cuantía de los costos de operación que se debe financiar desde el momento en que se efectúa el primer pago por la adquisición de la materia prima o inversión inicial hasta el momento en que se recauda el ingreso por la venta de los productos o en el caso de este proyecto los servicios prestados.

Este último método se ajusta más a las necesidades que se estima va a tener el proyecto, por cuanto se ha considerado que la Agencia Asesora de Seguros percibirá sus primeros ingresos por comisiones cobradas un mes después de ingresada la producción en la Compañía de Seguros; por esta razón este método permitirá conocer cuál será el Capital de Trabajo necesario considerando un período de desfase de 30 días.

En base a lo antes mencionado se estableció que el Capital de Trabajo necesario para el proyecto es de \$7.534,78.

Método Periodo de Desfase

$$\text{ICT} = \text{Ca}/365 * n$$

$$\text{ICT} = 91.673,16/365 * 30$$

$$7.534,78$$

Capital de Trabajo 7.534,78

(Realizado por: Sandra Guerra)

La información del detalle de costos proyectados para el primer año, base para el cálculo de Capital de Trabajo, se detallada a continuación:

Costos Fijos

Servicios	Año
	1
Sueldos y Salarios	71.567,64
Arriendo	6.000,00
Guardianía y Mantenimiento	720,00
Papelería y Suministros	1.200,00
Internet	415,32
Total	79.902,96

Costos Variables

Servicios	Año
	1
Comisiones y/o Bonos	9.724,00
Contribución SBS	486,20
Luz	240,00
Agua	120,00
Teléfono	1.200,00
Total	11.770,20

Total Costos	Año
	1
	91.673,16

(Realizado por: Sandra Guerra)

3.3. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Según el cálculo de la inversión inicial se requiere de un valor de \$16.139,48; de este monto el 60% pertenecerá a capital propio y el 40% restante se financiará a través de un crédito.

Financiamiento del Proyecto

	% de Financiamiento	Financiamiento
Crédito	40,00%	6.455,79
Aporte Dueños Cía.	60,00%	9.683,69
Total		16.139,48

(Realizado por: Sandra Guerra)

Para este financiamiento se analizó las condiciones de las diversas instituciones financieras del mercado, por lo que se realizará el crédito a través del Banco del Pacífico, que se encuentra apoyando nuevos emprendimientos con tasas atractivas a períodos más extensos. La tasa anual es de 10,21%. Anexo 3.

A continuación se detalla la tabla de amortización de la deuda, en base a la información antes mencionada:

Tabla de Amortización de la Deuda

Índice de Endeudamiento	40%
Deuda	6.455,79
Plazo	5
Dividendo	\$ 1.712,17
Tasa de Interes de la Deuda	10,21%

Año	Saldo de K al Final	Pago K	Pago de Interés	Dividendo
0	6.455,79			
1	5.402,76	1.053,03	659,14	1.712,17
2	4.242,21	1.160,55	551,62	1.712,17
3	2.963,18	1.279,04	433,13	1.712,17
4	1.553,55	1.409,63	302,54	1.712,17
5	0,00	1.553,55	158,62	1.712,17
Total		6.455,79	2.105,05	8.560,84

(Realizado por: Sandra Guerra)

3.4. PROYECCIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

3.4.1. Estado de Resultados

Para la proyección del Estado de Resultados del proyecto se empezó por proyectar los ingresos y gastos de los próximos 5 años, en el caso de los

ingresos se consideró un porcentaje de crecimiento del 15% en base a la información del mercado asegurador y al crecimiento que estima tener el proyecto. Para el caso de los costos se estimó en base al porcentaje de inflación de la República del Ecuador a Diciembre del 2013 que es 2,70% según el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos INEC(Instituto Nacional de Estadísticas y Censo INEC, 2014, pág. 7).

A continuación se muestra la proyección de ventas, tomando en cuenta que se trabajó con los principales ramos de seguros en los que se enfocará la Agencia Asesora de Seguros como son: Incendio, Robo, Vehículos, Responsabilidad Civil, Equipo Electrónico, Vida y Asistencia Médica.

Demanda Cinco Primeros Años (Dólares)

Ramo de Seguros	% Crecimiento	Años				
	15%	1	2	3	4	5
Incendio		55.000,00	63.250,00	72.737,50	83.648,13	96.195,34
Robo		44.000,00	50.600,00	58.190,00	66.918,50	76.956,28
Vehículos		275.000,00	316.250,00	363.687,50	418.240,63	480.976,72
Responsabilidad Civil		55.000,00	63.250,00	72.737,50	83.648,13	96.195,34
Equipo Electrónico		33.000,00	37.950,00	43.642,50	50.188,88	57.717,21
Vida		44.000,00	50.600,00	58.190,00	66.918,50	76.956,28
Asistencia Médica		44.000,00	50.600,00	58.190,00	66.918,50	76.956,28
Total						
Demanda		550.000,00	632.500,00	727.375,00	836.481,25	961.953,44

(Realizado por: Sandra Guerra)

Es importante recalcar que la demanda se encuentra proyectada en función de las primas netas, es decir el valor que cancelan los clientes finales antes de impuestos y tasas especiales determinadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

La demanda del primer año que es de \$550.000,00 en primas netas corresponde al 0,01% del mercado de las Agencias Asesoras de Seguros del año 2012 según la Superintendencia de Bancos y Seguros(Superintendencia de Bancos y Seguros). Esta demanda proyectada corresponde a un promedio de ventas de \$9.166,67 mensuales por vendedor contratado, lo que supone por ejemplo la venta de 16 pólizas de seguros de vehículos a razón de \$585,00 de prima neta por cada uno, valor calculado a una tasa estándar del 3,9% y a un valor comercial promedio de \$15.000,00 por vehículo.

Para el proyecto es necesario analizar el valor real que percibirá la Agencia Asesora de Seguros, que es la prima neta multiplicada por el porcentaje de comisión determinado por un acuerdo con las Compañías de Seguros, según consta en el siguiente gráfico.

Comisión Por Ramo Cinco Primeros Años (Dólares)

Ramo de Seguros	% Comisión	Años				
		1	2	3	4	5
Incendio	22%	12.100,00	13.915,00	16.002,25	18.402,59	21.162,98
Robo	22%	9.680,00	11.132,00	12.801,80	14.722,07	16.930,38
Vehículos	16%	44.000,00	50.600,00	58.190,00	66.918,50	76.956,28
Responsabilidad Civil	16%	8.800,00	10.120,00	11.638,00	13.383,70	15.391,26
Equipo Electrónico	22%	7.260,00	8.349,00	9.601,35	11.041,55	12.697,79
Vida	15%	6.600,00	7.590,00	8.728,50	10.037,78	11.543,44
Asistencia Médica	20%	8.800,00	10.120,00	11.638,00	13.383,70	15.391,26
Total Ingresos		97.240,00	111.826,00	128.599,90	147.889,89	170.073,37

(Realizado por: Sandra Guerra)

En cuanto a la proyección de Costos se refiere, se ha considerado tanto los costos fijos como los costos variables en los que tendrá que incurrir la Agencia Asesora de Seguros.

Para el cálculo de los Costos Fijos se ha considerado la contratación del personal necesario para la puesta en marcha del proyecto, dentro de los cuales se incluye 3 cargos administrativos y 6 cargos operativos que son: Gerente Administrativo Financiero, Secretaria/Recepcionista, Mensajero, Gerente Técnico y 5 Asesores Comerciales. A continuación se detalla el desglose de cargos y sueldos, los mismos que se determinaron en base a la oferta laboral del mercado actual.

No.	Departamento	Cargo	Mensual
1	Administrativo	Gerencia Administrativa Financiera	1.200,00
1		Secretaria Recepcionista	340,00
1		Mensajero	340,00
1	Operativo	Gerente Técnico	1.000,00
5		Asesores	1.700,00

Total
4.580,00

(Realizado por: Sandra Guerra)

Es importante resaltar que para el cálculo proyectado de los 5 años de sueldos y salarios se tomó en cuenta el cálculo de los beneficios laborales contemplados en la ley, como son: Décimo Tercer Sueldo, Décimo Cuarto Sueldo, Vacaciones, Aporte Patronal y Fondos de Reserva a partir del segundo año.

Proyección de Sueldos y Salarios

Inflación

2,70%

No.	Departamento	Cargo	Mensual	Total anual	13º	14º	Vacaciones	Aporte Patronal 12,15%	Fondos de Reserva 8,33%	Total Año 1
1	Administrativo	Gerencia Administrativa Financiera	1.200,00	14.400,00	1.200,00	340,00	600,00	1.749,60	-	18.289,60
1		Secretaria Recepcionista	340,00	4.080,00	340,00	340,00	170,00	495,72	-	5.425,72
1		Mensajero	340,00	4.080,00	340,00	340,00	170,00	495,72	-	5.425,72
1	Operativo	Gerente Técnico	1.000,00	12.000,00	1.000,00	340,00	500,00	1.458,00	-	15.298,00
5		Asesores	1.700,00	20.400,00	1.700,00	1.700,00	850,00	2.478,60	-	27.128,60
Total			4.580,00	54.960,00	4.580,00	3.060,00	2.290,00	6.677,64	-	71.567,64

No.	Departamento	Cargo	Mensual	Total anual	13º	14º	Vacaciones	Aporte Patronal 12,15%	Fondos de Reserva 8,33%	Total Año 2
1	Administrativo	Gerencia Administrativa Financiera	1.265,67	15.188,10	1.265,67	340,00	632,84	1.845,35	1.265,17	20.537,13
1		Secretaria Recepcionista	358,61	4.303,29	358,61	340,00	179,30	522,85	358,46	6.062,52
1		Mensajero	358,61	4.303,29	358,61	340,00	179,30	522,85	358,46	6.062,52
1	Operativo	Gerente Técnico	1.054,73	12.656,75	1.054,73	340,00	527,36	1.537,79	1.054,31	17.170,94
5		Asesores	1.793,04	21.516,47	1.793,04	1.700,00	896,52	2.614,25	1.792,32	30.312,60
Total			4.830,66	57.967,91	4.830,66	3.060,00	2.415,33	7.043,10	4.828,73	80.145,72

No.	Departamento	Cargo	Mensual	Total anual	13º	14º	Vacaciones	Aporte Patronal 12,15%	Fondos de Reserva 8,33%	Total Año 3
1	Administrativo	Gerencia Administrativa Financiera	1.299,85	15.598,18	1.299,85	340,00	649,92	1.895,18	1.299,33	21.082,45
1		Secretaria Recepcionista	368,29	4.419,48	368,29	340,00	184,15	536,97	368,14	6.217,03
1		Mensajero	368,29	4.419,48	368,29	340,00	184,15	536,97	368,14	6.217,03
1	Operativo	Gerente Técnico	1.083,21	12.998,48	1.083,21	340,00	541,60	1.579,32	1.082,77	17.625,38
5		Asesores	1.841,45	22.097,42	1.841,45	1.700,00	920,73	2.684,84	1.840,71	31.085,14
Total			4.961,09	59.533,04	4.961,09	3.060,00	2.480,54	7.233,26	4.959,10	82.227,04

No.	Departamento	Cargo	Mensual	Total anual	13º	14º	Vacaciones	Aporte Patronal 12,15%	Fondos de Reserva 8,33%	Total Año 4
1	Administrativo	Gerencia Administrativa Financiera	1.334,94	16.019,33	1.334,94	340,00	667,47	1.946,35	1.334,41	21.642,50
1		Secretaria Recepcionista	378,23	4.538,81	378,23	340,00	189,12	551,47	378,08	6.375,71
1		Mensajero	378,23	4.538,81	378,23	340,00	189,12	551,47	378,08	6.375,71
1	Operativo	Gerente Técnico	1.112,45	13.349,44	1.112,45	340,00	556,23	1.621,96	1.112,01	18.092,08
5		Asesores	1.891,17	22.694,05	1.891,17	1.700,00	945,59	2.757,33	1.890,41	31.878,54
Total			5.095,04	61.140,43	5.095,04	3.060,00	2.547,52	7.428,56	5.093,00	84.364,55

No.	Departamento	Cargo	Mensual	Total anual	13º	14º	Vacaciones	Aporte Patronal 12,15%	Fondos de Reserva 8,33%	Total Año 5
1	Administrativo	Gerencia Administrativa Financiera	1.370,99	16.451,85	1.370,99	340,00	685,49	1.998,90	1.370,44	22.217,67
1		Secretaria Recepcionista	388,45	4.661,36	388,45	340,00	194,22	566,35	388,29	6.538,67
1		Mensajero	388,45	4.661,36	388,45	340,00	194,22	566,35	388,29	6.538,67
1	Operativo	Gerente Técnico	1.142,49	13.709,87	1.142,49	340,00	571,24	1.665,75	1.142,03	18.571,39
5		Asesores	1.942,23	23.306,79	1.942,23	1.700,00	971,12	2.831,77	1.941,46	32.693,36
Total			5.232,60	62.791,22	5.232,60	3.060,00	2.616,30	7.629,13	5.230,51	86.559,77

Gasto Sueldos y Salarios

No.	Departamento	Cargo	Años				
			1	2	3	4	5
1	Administrativo	Gerencia Administrativa Financiera	18.289,60	20.537,13	21.082,45	21.642,50	22.217,67
2		Secretaria Recepcionista	5.425,72	6.062,52	6.217,03	6.375,71	6.538,67
3		Mensajero	5.425,72	6.062,52	6.217,03	6.375,71	6.538,67
4	Operativo	Gerente Técnico	15.298,00	17.170,94	17.625,38	18.092,08	18.571,39
5		Asesores	27.128,60	30.312,60	31.085,14	31.878,54	32.693,36
Total			71.567,64	80.145,72	82.227,04	84.364,55	86.559,77

(Realizado por: Sandra Guerra)

Además del costo de sueldos y salarios existen otros costos fijos que se consideró como son: el arriendo y alícuota de mantenimiento de la oficina donde funcionará la Agencia Asesora de Seguros, suministros e internet de banda ancha necesarios para su adecuado funcionamiento. El monto total de Costos Fijos asciende a \$79.902,96 en el primer año.

Para lograr determinar el total de costos de la puesta en marcha del proyecto y la proyección de los próximos años, se requirió también determinar cuáles van a ser los costos variables del mismo.

Dentro de estos costos se ha determinado el valor anual de comisiones o incentivos para los Asesores Comerciales con la finalidad de estimular el cumplimiento de las metas. Adicional también se ha incluido dentro del detalle de costos variables la contribución 0,5% para la Superintendencia de Bancos y Seguros, esta contribución es retenida por cada Compañía de Seguros en el momento del pago de comisiones. Anexo 4.

En base a lo expuesto anteriormente se ha podido determinar el costo total anual para cada uno de los años proyectados, como se muestra en el siguiente cuadro:

Costos Fijos

Servicios	Años				
	1	2	3	4	5
Sueldos y Salarios	71.567,64	80.145,72	82.227,04	84.364,55	86.559,77
Arriendo	6.000,00	6.328,37	6.499,24	6.674,72	6.854,94
Guardianía y Mantenimiento	720,00	759,40	779,91	800,97	822,59
Papelería y Suministros	1.200,00	1.265,67	1.299,85	1.334,94	1.370,99
Internet	415,32	438,05	449,88	462,02	474,50
Total	79.902,96	88.937,22	91.255,91	93.637,20	96.082,78

Costos Variables

Servicios	Años				
	1	2	3	4	5
Comisiones y/o Bonos	9.724,00	11.182,60	12.859,99	14.788,99	17.007,34
Contribución SBS	486,20	559,13	643,00	739,45	850,37
Luz	240,00	253,13	259,97	266,99	274,20
Agua	120,00	126,57	129,98	133,49	137,10
Teléfono	1.200,00	1.265,67	1.299,85	1.334,94	1.370,99
Total	11.770,20	13.387,11	15.192,79	17.263,87	19.639,99

Total Costos	Años				
	1	2	3	4	5
	91.673,16	102.324,33	106.448,70	110.901,06	115.722,77

(Realizado por: Sandra Guerra)

Tanto la proyección de las ventas como de los costos totales han sido necesarios para la estimación del Estado de Resultados de los próximos 5 años, el proyecto obtendrá una utilidad desde el primer año por lo que se ha tomado en cuenta desde este año el pago del 15% de utilidades a trabajadores y el 22% de impuesto a la renta.

Para la estimación de estos valores se tomó en cuenta el cálculo de las depreciaciones de los activos fijos y la amortización de los gastos diferidos de la Agencia Asesora de Seguros, según lo detallado previamente. Adicionalmente también se ha considerado el pago anual de los intereses del crédito obtenido por la compañía para financiar la inversión inicial.

Estado de Resultados

	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		97.240,00	111.826,00	128.599,90	147.889,89	170.073,37
COSTOS OPERACIONALES		(93.696,48)	(104.347,65)	(108.472,02)	(111.620,31)	(116.442,02)
Costos		(91.673,16)	(102.324,33)	(106.448,70)	(110.901,06)	(115.722,77)
Depreciaciones		(1.523,32)	(1.523,32)	(1.523,32)	(219,25)	(219,25)
Amortizaciones		(500,00)	(500,00)	(500,00)	(500,00)	(500,00)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		3.543,52	7.478,35	20.127,88	36.269,57	53.631,35
Intereses		(659,14)	(551,62)	(433,13)	(302,54)	(158,62)
Utilidad/Pérdida en Venta de PPE		-	-	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES		2.884,39	6.926,73	19.694,75	35.967,03	53.472,73
15% Participación Trabajadores	15,00%	(432,66)	(1.039,01)	(2.954,21)	(5.395,05)	(8.020,91)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		2.451,73	5.887,72	16.740,54	30.571,98	45.451,82
22% Impuesto a la Renta	22,00%	(539,38)	(1.295,30)	(3.682,92)	(6.725,83)	(9.999,40)
UTILIDAD/ PÉRDIDA NETA		1.912,35	4.592,42	13.057,62	23.846,14	35.452,42

(Realizado por: Sandra Guerra)

3.4.2. Flujo de Caja

El flujo de caja no solo constituye un indicador importante para medir la liquidez de una compañía, sino también permite obtener información relevante sobre los movimientos de efectivo que traídos a valor presente permitirá el cálculo de los principales indicadores financieros como son el Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno; indicadores indispensables para medir la viabilidad de un nuevo emprendimiento.

El flujo de caja del proyecto se ve influenciado por las actividades de operación, de inversión y financiamiento; lo que permite establecer la capacidad del proyecto para mantener una liquidez aceptable.

Para el cálculo del Flujo de Caja Operativo, se utilizó los valores obtenidos como utilidad neta más los valores que no representan desembolso de dinero como son el gasto financiero, depreciaciones y amortizaciones; obteniendo como resultado el flujo de efectivo operativo, que muestra si el proyecto está gastando más dinero del que gana.

La importancia del cálculo del flujo de caja de la inversión y del flujo de caja de los accionistas resulta relevante en el análisis del proyecto, debido a que el cálculo del primero tomando en cuenta tanto la inversión en Propiedad, Planta y Equipo, Capital de Trabajo y Activos Intangibles, permite obtener como resultado el Flujo de Caja Libre, que no es otra

cosa que la cantidad de capital que genera el proyecto luego de invertir en él.

El Flujo de Caja de los Accionistas por otro lado muestra los flujos futuros generados por los recursos propios, es decir el efectivo que deja el proyecto a los accionistas luego de cubrir todos los gastos y obligaciones.

A continuación se detalla el flujo de caja del proyecto:

	Flujo de Caja				
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL					
UTILIDAD NETA	1.912,35	4.592,42	13.057,62	23.846,14	35.452,42
Gasto Financiero	659,14	551,62	433,13	302,54	158,62
Depreciaciones	1.523,32	1.523,32	1.523,32	219,25	219,25
Amortizaciones	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
UTILIDAD OPERATIVA NETA LÍQUIDA	4.594,80	7.167,36	15.514,07	24.867,93	36.330,29
TOTAL FCO	4.594,80	7.167,36	15.514,07	24.867,93	36.330,29

(Realizado por: Sandra Guerra)

FLUJO DE CAJA DE INVERSIONES

Inversiones en PPE y su Recuperación (6.104,70)

Inversión en Capital de Trabajo y su Recuperación (7.534,78)

Inversión en Activos Intangibles (2.500,00)

TOTAL FLUJO DE CAJA DE INVERSIONES**(16.139,48) - - - - -****FLUJO DE CAJA LIBRE****(16.139,48) 4.594,80 7.167,36 15.514,07 24.867,93 36.330,29****FLUJO DE CAJA DE LA DEUDA**

Capital 6.455,79 (1.053,03) (1.160,55) (1.279,04) (1.409,63) (1.553,55)

Intereses (659,14) (551,62) (433,13) (302,54) (158,62)

Ahorro de Impuestos -33,70% 222,13 185,90 145,96 101,96 53,45

TOTAL FLUJO DE CAJA DE LA DEUDA**\$6.455,79 (1.490,04) (1.526,27) (1.566,20) (1.610,21) (1.658,71)****FLUJO DE CAJA DE LOS SOCIOS****(9.683,69) 3.104,76 5.641,09 13.947,86 23.257,72 34.671,57**

(Realizado por: Sandra Guerra)

3.4.3. Estado de Situación Inicial

La proyección del Estado de Situación Inicial del proyecto permitirá conocer el importe total de los bienes y derechos, así como también las deudas y obligaciones que se mantendrá durante los próximos 5 años, permitiendo a los accionistas tener una visión aún más clara del funcionamiento de la Agencia Asesora de Seguros.

Como se puede observar en el Estado de Situación Inicial se ha considerado dentro del Activo tanto el valor de Caja/Bancos como el total de Propiedad, Planta y Equipo que se adquirió para el inicio del proyecto, así como también la respectiva depreciación acumulada de dichos activos fijos.

En la segunda parte de esta ecuación se ha considerado el Préstamo Bancario adquirido para cubrir la inversión inicial, el Aporte de Capital de los Socios, el respectivo registro de las Utilidad obtenidas después de impuestos y el cálculo de las utilidades acumuladas en cada ejercicio fiscal.

Estado de Situación Inicial

	0	1	2	3	4	5
<u>ACTIVOS</u>						
Activos Corrientes	7.534,78	10.417,41	15.872,61	29.674,51	52.830,27	87.448,39
Caja/Bancos	7.534,78	10.417,41	15.872,61	29.674,51	52.830,27	87.448,39
Activos Fijos	6.104,70	4.581,38	3.058,07	1.534,75	1.315,50	1.096,25
Equipos de						
Computación	3.912,20	3.912,20	3.912,20	3.912,20	3.912,20	3.912,20
Muebles y Enseres	2.192,50	2.192,50	2.192,50	2.192,50	2.192,50	2.192,50
Depreciación						
Acumulada		(1.523,32)	(3.046,63)	(4.569,95)	(4.789,20)	(5.008,45)
Otros Activos	2.500,00	2.000,00	1.500,00	1.000,00	500,00	-
Gastos Diferidos	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00
Amortización						
Acumulada		(500,00)	(1.000,00)	(1.500,00)	(2.000,00)	(2.500,00)
<u>TOTAL ACTIVOS</u>	16.139,48	16.998,80	20.430,67	32.209,26	54.645,77	88.544,64

(Realizado por: Sandra Guerra)

	0	1	2	3	4	5
<u>PASIVOS</u>						
Préstamo Bancario	6.455,79	5.402,76	4.242,21	2.963,18	1.553,55	0,00
<u>TOTAL PASIVOS</u>	6.455,79	5.402,76	4.242,21	2.963,18	1.553,55	0,00
<u>PATRIMONIO</u>						
Capital	9.683,69	9.683,69	9.683,69	9.683,69	9.683,69	9.683,69
Utilidades Acumuladas			1.912,35	6.504,77	19.562,39	43.408,53
Utilidades del Ejercicio		1.912,35	4.592,42	13.057,62	23.846,14	35.452,42
<u>TOTAL PATRIMONIO</u>	9.683,69	11.596,04	16.188,46	29.246,08	53.092,22	88.544,64
<u>TOTAL P+P</u>	16.139,48	16.998,80	20.430,67	32.209,26	54.645,77	88.544,64

(Realizado por: Sandra Guerra)

Para la proyección del Estado de Situación Inicial ha sido necesario calcular previamente el Flujo de Efectivo que se estima tendrá el proyecto, es decir las entradas y salidas de efectivo que tendrá la Agencia Asesora de Seguros para los próximos 5 años; con el fin de planear y controlar una posible falta de liquidez o de ser el caso tomar la mejor decisión cuando haya un excedente de efectivo.

El cálculo del Flujo de Efectivo arroja como resultado un superávit desde el primer año, por lo que el Saldo Final de Caja para el primer año asciende a \$10.417,41 considerando un Saldo Inicial de \$7.534,78 correspondiente al Capital de Trabajo.

A continuación se detalla la proyección del Flujo de Efectivo proyectado para los próximos 5 años.

	Flujo de Efectivo					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Ingresos por Ventas		97.240,00	111.826,00	128.599,90	147.889,89	170.073,37
Aporte de Accionistas	9.683,69					
Préstamo	6.455,79					
Total Ingresos	16.139,48	97.240,00	111.826,00	128.599,90	147.889,89	170.073,37
EGRESOS						
Total Costos Fijos		79.902,96	88.937,22	91.255,91	93.637,20	96.082,78
Total Costos Variables		11.770,20	13.387,11	15.192,79	17.263,87	19.639,99
Gasto Financiamiento (pago)		1.712,17	1.712,17	1.712,17	1.712,17	1.712,17
15% utilidades trabajadores		432,66	1.039,01	2.954,21	5.395,05	8.020,91
22% Impuesto a la Renta		539,38	1.295,30	3.682,92	6.725,83	9.999,40
Compra de Activos	6.104,70					
Gastos de Constitución	2.500,00					
Total Egresos	8.604,70	94.357,37	106.370,81	114.798,00	124.734,12	135.455,25
EXCENDETE/DEFICIT	7.534,78	2.882,63	5.455,19	13.801,90	23.155,76	34.618,12
TRANSACCIONES FINANCIERAS						
Superávit o déficit	7.534,78	2.882,63	5.455,19	13.801,90	23.155,76	34.618,12
Saldo Inicial Caja		7.534,78	10.417,41	15.872,61	29.674,51	52.830,27
SALDO FINAL CAJA		10.417,41	15.872,61	29.674,51	52.830,27	87.448,39

(Realizado por: Sandra Guerra)

3.5. ÍNDICES FINANCIEROS

3.5.1. Razones de Liquidez

Las razones de liquidez muestran la capacidad que tiene el proyecto para cubrir sus obligaciones a corto plazo, como se puede observar en el siguiente cuadro la Razón de Circulante es positiva y mayor a uno en todos los años, lo que muestra que el proyecto si está siendo solvente; aunque a partir del tercer año existe un excedente de efectivo que en cuyo caso se pensará en una futura inversión.

Razón Circulante				
<u>Activo Circulante</u>				
<u>Pasivo Circulante</u>				
1	2	3	4	5
1,93	3,74	10,01	34,01	-
10.417,41	15.872,61	29.674,51	52.830,27	87.448,39
5.402,76	4.242,21	2.963,18	1.553,55	0,00

(Realizado por: Sandra Guerra)

Por otro lado la Rotación de Activos mide la eficiencia de la empresa en la utilización de activos y como se puede observar a partir del tercer año, el proyecto reduce el número de días de 4 a 2 en los que los activos de la Agencia Asesora de Seguros se convierten en efectivo.

Rotación de Activos

<u>Venta Total</u>				
<u>Activo Total</u>				
1	2	3	4	5
5,72	5,47	3,99	2,71	1,92
97.240,00	111.826,00	128.599,90	147.889,89	170.073,37
16.998,80	20.430,67	32.209,26	54.645,77	88.544,64

(Realizado por: Sandra Guerra)

3.5.2. Razones de Deuda

En cuanto a las Razones de Deuda se ha tomado en cuenta tanto el cálculo del Coeficiente de Endeudamiento como el cálculo del Apalancamiento Financiero, como lo muestra el siguiente cuadro el Coeficiente de Endeudamiento del proyecto disminuye conforme avanza el mismo; para el primer año el 31,78% de los Activos se encuentra financiado por terceros.

Coeficiente de Endeudamiento

<u>Pasivo Total</u>				
<u>Activo Total</u>				
1	2	3	4	5
31,78%	20,76%	9,20%	2,84%	0,00%
5.402,76	4.242,21	2.963,18	1.553,55	0,00
16.998,80	20.430,67	32.209,26	54.645,77	88.544,64

(Realizado por: Sandra Guerra)

El Apalancamiento Financiero consiste en financiar una inversión mediante deuda en vez de solo utilizar recursos propios, este índice financiero compara los fondos proporcionados por los propietarios en relación con el financiamiento a través de terceros. En el caso del proyecto no presenta un endeudamiento muy alto con sus acreedores excepto en el primer año en donde el porcentaje de endeudamiento es del 56%.

Apalancamiento Financiero				
Pasivo Total				

Patrimonio Total				
1	2	3	4	5
0,56	0,33	0,15	0,06	0,02
6.455,79	5.402,76	4.242,21	2.963,18	1.553,55
11.596,04	16.188,46	29.246,08	53.092,22	88.544,64

(Realizado por: Sandra Guerra)

3.5.3. Razones de Rentabilidad

Las Razones de Rentabilidad proporcionan unidades contables de medida y comparación, que permiten ver cuál es la rentabilidad que tiene el proyecto en relación a las ventas y a la inversión realizada. Como se observa en los siguientes cuadros los cálculos muestran un resultado favorable durante los 5 años del proyecto.

Margen Neto de Utilidad

Utilidad Neta				
<hr/>				
Venta Total				
1	2	3	4	5
1,97%	4,11%	10,15%	16,12%	20,85%
1.912,35	4.592,42	13.057,62	23.846,14	35.452,42
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
97.240,00	111.826,00	128.599,90	147.889,89	170.073,37

(Realizado por: Sandra Guerra)

El resultado obtenido como Margen Neto de Utilidad muestra que el porcentaje de utilidad de las ventas después de impuestos va en aumento conforme avanzan el proyecto, obteniendo así una utilidad del 20,85% en el quinto año.

ROI (Rendimiento de la Inversión)

Utilidad Neta				
<hr/>				
Inversión Total				
1	2	3	4	5
11,85%	28,45%	80,90%	147,75%	219,66%
1.912,35	4.592,42	13.057,62	23.846,14	35.452,42
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
16.139,48	16.139,48	16.139,48	16.139,48	16.139,48

(Realizado por: Sandra Guerra)

Como se puede observar el Rendimiento sobre la Inversión en el primer año de funcionamiento es de 11,85% lo que muestra que el proyecto tiene utilidad desde el primer año comparado con la inversión.

ROE (Rendimiento del Patrimonio)

Utilidad Neta				
Patrimonio				
1	2	3	4	5
0,16	0,28	0,45	0,45	0,40
1.912,35	4.592,42	13.057,62	23.846,14	35.452,42
11.596,04	16.188,46	29.246,08	53.092,22	88.544,64

(Realizado por: Sandra Guerra)

El resultado del Rendimiento sobre el Patrimonio también es positivo para los inversionistas, según el resultado obtenido los accionistas en el primero año reciben 0,16 centavos por cada dólar invertido, resultado que mejora a lo largo del proyecto.

ROA (Rendimiento sobre Activos)

Utilidad Neta				
Activos Totales				
1	2	3	4	5
11,25%	22,48%	40,54%	43,64%	40,04%
1.912,35	4.592,42	13.057,62	23.846,14	35.452,42
16.998,80	20.430,67	32.209,26	54.645,77	88.544,64

(Realizado por: Sandra Guerra)

El Rendimiento sobre los Activos mide la rentabilidad del proyecto con respecto a los activos que posee, en el caso de la Agencia Asesora de Seguros el primer año muestra un eficiencia del 11,25% en relación al uso de sus activos, el porcentaje aumenta de forma considerable a partir del tercer año.

4. EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera permite obtener información clara, precisa y oportuna sobre las ventajas y desventajas de invertir recursos hacia objetivos determinados. Este tipo de evaluación no es otra cosa que criterios generados a partir de las inversiones, ingresos o costos proyectados en un determinado período de tiempo, los mismos que son analizados con el fin de que la inversión realizada en cualquier ámbito genere réditos para los dueños de estos recursos.

La inversión de recursos conlleva el sacrificio de disponer de los mismos para atender necesidades presentes, es por ello que es imperante determinar con mucha claridad si el proyecto o emprendimiento generará los ingresos suficientes no solo para cubrir los gastos propios y necesarios del proyecto, sino también que este genere un excedente que justifique el sacrificio y el riesgo asumido por el inversionista.

4.1. VALOR ACTUAL NETO

El Valor Actual Neto es uno de los métodos de evaluación financiera más utilizado y aceptado, que consiste en traer a valor presente un determinado número de flujos futuros originados generalmente por una inversión realizada.

Para calcular el valor presente de los flujos futuros del proyecto es necesario la utilización de la tasa de descuento o costo de oportunidad del dinero a la cual

serán descontados los flujos futuros y finalmente restado el valor de la inversión inicial.

La tasa de descuento que se utilizará para el cálculo del VAN es 16,58%; la misma que se obtuvo como resultado de la aplicación de la fórmula del Costo Promedio Ponderado de Capital, que a continuación se detalla.

$$CPPC = Kd(1 - t) \left(\frac{D}{V} \right) + Ke \left(\frac{E}{V} \right)$$

CPPC	=	Costo promedio ponderado del capital
Ke	=	Costo del patrimonio o de los recursos propios
Kd	=	Costo de la deuda o de los recursos provistos por terceros
t	=	Tasa de impuestos (incluye 15% P.T. y 0% I.R.)
D	=	Deuda de la empresa
E	=	Patrimonio de la empresa, recursos propios
V	=	D+E = Valor del proyecto

ke	23,12%
kd	10,21%
t	33,70%
D	6.455,79
E	9.683,69
V	16.139,48

$$CPPC = 10,21\% * (1 - 33,70\%) * (6.455,79 / 16.139,48) + 23,12\% * (9.683,69 / 16.139,48)$$

$$CPPC = 16,58\%$$

(Realizado por: Sandra Guerra)

Para el cálculo de la tasa de descuento, fue necesario primero determinar el Ke o costo de los recursos propios apalancados y desapalancados, para lo cual se utilizó el Método de Valoración de Activos Financieros.

$$Ke = Rf + Bi (Rm - Rf)$$

Rf = La tasa libre de riesgo corresponde al rendimiento de los bonos del tesoro de los Estados Unidos a un plazo de 10 años, este valor se obtuvo de la página web www.bloomberg.com. (Bloomberg)

Bi = Beta desapalancada del negocio es la relación que existe entre el riesgo del proyecto y el riesgo del mercado, el valor se obtuvo de la página web www.damodaran.com. Anexo 5.

Rm = Tasa de rendimiento del mercado corresponde al rendimiento del mercado accionario de los Estados Unidos en el período 1928-2013. www.damodaran.com. Anexo 6.

Rf = Rendimiento Histórico de los Bonos del Gobierno de los Estados Unidos, dato obtenido de la página web www.damodaran.com. Anexo 6.

Rf Tasa Libre de Riesgo	2,79%
Bi Beta desapalancada del negocio	0,71
Rm Rendimiento del Mercado Accionario	11,50%
Rf Rendimiento Histórico de los bonos del gobierno	5,21%
PRM=Rm-Rf Tasa de Rendimiento de Mercado	6,29%

$$Ke = 2,79\% + 0,71 * 6,29\%$$

$$Ke = 7,26\%$$

(Realizado por: Sandra Guerra)

Para obtener el valor del Ke desapalancado del país, fue necesario sumar al valor calculado el valor correspondiente del riesgo país de Ecuador.

Ked Ecuador= 7,26%+5,65%

Ked Ecuador= 12,91%

Para el cálculo del Ke apalancado se remplazo los datos antes calculados en la siguiente fórmula:

$$Ke\ ap = Ked + (Ked + Kd) * \frac{D}{E} * (1 - t)$$

Kea p = Costo de los recursos propios apalancados

Ked = Costo de los recursos propios desapalancado

Kd = Costo de la deuda

t = Tasa de impuestos (PT, IR)

D/E = Razón deuda a patrimonio

Ke ap= 12,91%+(12,91%+10,21%)*(6.455,79/9.683,69)*(1-33,70%)

Ke ap= 23,12%

(Realizado por: Sandra Guerra)

Para determinar el Valor Actual Neto se utilizó los valores del Flujo de Caja Libre descontado a la tasa de descuento del 16,58%, obteniendo como resultado un VAN de \$33.198,99; como el resultado del VAN es mayor a 0 se puede decir que el proyecto si es rentable y que genera un excedente para los accionistas.

4.2. TASA INTERNA DE RETORNO

La Tasa Interna de Retorno es otro de los métodos de evaluación financiera más utilizados, al actualizar los flujos de caja futuros del proyecto con la TIR se obtiene como resultado que el valor actual neto de todos los flujos de efectivo sean igual a cero; es por esta razón que a mayor Tasa Interna de Retorno más rentable es la inversión del proyecto.

La Tasa Interna de Retorno calculada en este proyecto es de 61,82%; para la obtención de esta tasa se utilizó los valores del Flujo de Caja Libre. Como se observa la TIR es superior al CPPC por lo que el proyecto es rentable, pues esta tasa supera la rentabilidad mínima exigida por los accionistas.

4.3. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

El PRI o Período de Recuperación de la Inversión es otro de los métodos de evaluación de proyectos utilizado por su facilidad de cálculo y aplicación, a través de este método se medirá el plazo de tiempo en el cual se recuperará la inversión inicial del proyecto, mediante la utilización de los flujos de caja.

En el caso del proyecto la inversión inicial se recuperará entre el período 2 y 3, que es cuando el flujo acumulado se vuelve 0 o positivo, según se detalla en el siguiente cuadro:

	Flujo Neto	Flujo Acumulado		Flujo Descontado	Flujo Acumulado
0		(16.139,48)		0	(16.139,48)
1	4.594,80	(11.544,68)		1	(12.198,20)
2	7.167,36	(4.377,32)		2	(6.924,70)
3	15.514,07	11.136,75	←	3	2.866,50
4	24.867,93	36.004,68		4	16.328,83
5	36.330,29	72.334,97		5	33.198,99

(Realizado por: Sandra Guerra)

Para obtener con mayor exactitud el tiempo en el cual la Inversión Inicial de la Agencia Asesora de Seguros será recuperada, ha sido necesario realizar las operaciones detalladas a continuación con el fin de obtener el número de años, meses y días exactos en los cuales se recuperará la inversión.

Para obtener con mayor exactitud el tiempo en el cual la Inversión Inicial del proyecto será recuperada, es necesario realizar las operaciones detalladas a continuación:

- | | | | |
|--|----------|---|---------|
| 1.- Se toma en cuenta el flujo acumulado anterior al período de recuperación de la inversión, es decir el período 2. | 4.377,32 | = | 2 AÑOS |
| 2.- Este valor se divide para el flujo descontado del siguiente año. | 0,28 | | |
| 3.- El valor calculado se multiplica por 12 meses que tiene un año. El resultado muestra el número de meses en los que se recuperará la inversión. | 3,39 | = | 3 MESES |
| 4.- Para mayor exactitud en cuanto al tiempo de recuperación de la inversión se refiere, se procederá a calcular el número de días, para lo cual se tomará en cuenta los decimales del cálculo anterior y se multiplicará por 30 días. | 11,70 | = | 11 DIAS |



La inversión inicial del proyecto es recuperada en 2 años, 3 meses y 11 días

(Realizado por: Sandra Guerra)

4.4. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Otro de los métodos de evaluación financiera utilizados es el Análisis de Sensibilidad, que permite analizar el comportamiento del Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno al modificar una variable del proyecto.

En el caso de la Agencia Asesora de Seguros se ha tomado en cuenta como variable crítica el porcentaje de crecimiento de la demanda, analizando a esta variable desde su punto de quiebre o punto de equilibrio, con el fin de determinar hasta qué porcentaje puede ser modificada para que el VAN se vuelva negativo.

Según los resultados obtenidos, se puede determinar que el porcentaje mínimo de crecimiento de la demanda debería ser del 8% para que el proyecto sea rentable. A continuación se detalla dos escenarios posibles para esta variable.

Según el escenario optimista, al modificar la variable (porcentaje de crecimiento de la demanda) a un 25% se obtiene como resultado un VAN de \$83.522,07 y una TIR de 97%. Mientras que en el escenario pesimista modificando la variable al 7% se obtiene como resultado un VAN negativo de \$1.265,61 y una TIR de 14% que es menor a la tasa de descuento o Costo Promedio Ponderado de Capital.

ESCENARIO OPTIMISTA

Demanda Cinco Primeros Años (Dólares)

Ramo de Seguros	% Crecimiento	Años				
		1	2	3	4	5
	25%					
Total Demanda		550.000,00	687.500,00	859.375,00	1.074.218,75	1.342.773,44

Comisión Por Ramo Cinco Primeros Años (Dólares)

Ramo de Seguros	% Comisión	Años				
		1	2	3	4	5
Total Ingresos		97.240,00	121.550,00	151.937,50	189.921,88	237.402,34

Estado de Resultados

	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD/ PÉRDIDA NETA		1.912,35	11.039,43	28.530,45	51.713,35	80.091,53
FLUJO DE CAJA LIBRE	(16.139,48)	4.594,80	13.614,37	30.986,90	52.735,14	80.969,40
VAN	83.522,07					
CPPC	16,58%					
TIR	97%					

(Realizado por: Sandra Guerra)

ESCENARIO PESIMISTA

Demanda Cinco Primeros Años (Dólares)

Ramo de Seguros	% Crecimiento	Años				
		1	2	3	4	5
	7%					

Total Demanda 550.000,00 588.500,00 629.695,00 673.773,65 720.937,81

Comisión Por Ramo Cinco Primeros Años (Dólares)

Ramo de Seguros	% Comisión	Años				
		1	2	3	4	5

Total Ingresos 97.240,00 104.046,80 111.330,08 119.123,18 127.461,80

Estado de Resultados

	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD/ PÉRDIDA NETA		<u>1.912,35</u>	<u>(565,19)</u>	<u>1.607,73</u>	<u>4.773,82</u>	<u>7.200,95</u>
FLUJO DE CAJA LIBRE		<u>(16.139,48)</u>	<u>4.594,80</u>	<u>2.009,75</u>	<u>4.064,17</u>	<u>8.078,82</u>
VAN	(1.265,61)					
CPPC	16,58%					
TIR	14%					

(Realizado por: Sandra Guerra)

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- El sector financiero mundial en parte gracias a la industria de seguros ha sido uno de los mercados con mayor desarrollo y Ecuador no ha sido la excepción, influenciado en gran parte por el efecto que la globalización ha tenido en el sistema financiero en general; esto ha permitido que el mercado asegurador se vuelva más dinámico y atractivo.
- Si bien el mercado asegurador ha sido uno de los mercados con mayor desarrollo en los últimos años debido al aumento de la demanda y a las grandes posibilidades de crecimiento; todavía existen estereotipos a ser superados, como por ejemplo la sensación de temor que tienen los clientes al momento de oír hablar de seguros o por otro lado la idea equivocada de que el seguro representa un gasto innecesario.
- Según acercamientos preliminares existe la apreciación de que un porcentaje importante de asegurados se encuentran insatisfechos con el servicio recibido, principalmente por la falta de información clara y veraz, pero sobre todo por falta de apoyo en el momento de un siniestro; esta información abre la puerta para que con una buena preparación de los Asesores Comerciales y una buena estrategia de ventas puedan llegar a captar un porcentaje de mercado atractivo.

- El aumento de la delincuencia en los últimos años en el Distrito Metropolitano de Quito según el Observatorio Metropolitano de Seguridad Ciudadana, provoca que el consumidor busque alternativas para proteger su patrimonio, por lo que el asesoramiento por parte del equipo de ventas de la Agencia Asesora de Seguros resulta primordial.
- Del Análisis de los Indicadores Financieros se puede concluir que el proyecto resulta rentable teniendo un adecuado retorno de la inversión realizada por parte de los inversionistas, demuestran la capacidad del proyecto para pagar sus deudas oportunamente y muestran una perspectiva favorable del mismo.
- Después de realizado el análisis financiero, se concluye que el proyecto es rentable, debido a que el VAN es mayor a 0 y la TIR es mayor a la tasa de descuento, con esta premisa el VAN del proyecto es de \$33.198,99 y la TIR es igual a 61,82%.
- El Período de Recuperación de la Inversión resulta ser un método de evaluación de proyectos muy útil debido a que permite conocer el tiempo en el cual los inversionistas recuperarán su inversión, en el caso de este proyecto la inversión será recuperada en 2 años, 3 meses y 11 días, lo que vuelve al proyecto aún más atractivo por cuanto el mismo no solo generará rentabilidad al accionista sino que también en el corto plazo le permite realizar otra inversión ya sea en el mismo proyecto o en otro.

- El Análisis de Sensibilidad tomando en cuenta como variable crítica al porcentaje de ventas muestra que el proyecto requiere de por lo menos un 8% de crecimiento; por cuanto menos de este porcentaje el proyecto se vuelve no rentable, obteniendo un VAN negativo y una TIR menor a la tasa de descuento.

5.2. RECOMENDACIONES

- Se recomienda que para el éxito del proyecto como paso inicial se deberá capacitar adecuadamente a los Asesores Comerciales por cuanto ellos serán los que representen la imagen de la Compañía. Además resultará primordial que los Asesores conozcan y dominen la información relacionada con el servicio que están ofreciendo, con el fin de brindar un adecuado y oportuno asesoramiento al cliente o consumidor.
- Otro aspecto a ser considerado será el fortalecimiento y creación de alianzas estratégicas, que permitan brindar al cliente un valor agregado a la compra de su seguro, trabajando así con Lubricadoras, Lavadoras de Autos por ejemplo en el caso de las pólizas de vehículos.
- Se recomienda que al momento de poner en marcha el proyecto se establezcan contratos de agenciamiento con pocas Compañías de Seguros, hasta poder consolidarse en el mercado y adicional con el fin de cumplir las metas establecidas por las diferentes compañías.

- Una vez iniciadas las actividades del proyecto, es de gran importancia seguir tratando de romper los estereotipos que tienen los clientes sobre todo lo relacionado con los seguros, a través de conocimientos sólidos y experiencia por parte de los Asesores Comerciales, procurando entender las necesidades de los clientes y atendéndolos con respecto, amabilidad y honestidad.
- Adicional y como se estima que conforme el proyecto crezca en un futuro, los costos y gastos también deberán hacerlo, será importante llevar un adecuado control y manejo de los mismos.
- Se recomienda tener un adecuado y atractivo plan de comisiones para los Asesores Comerciales, no solo con el fin de alcanzar el porcentaje de crecimiento establecido sino también con el fin de brindarles incentivos y estabilidad dentro de la Compañía, logrando en un futuro la fidelización por parte de ellos.
- Al analizar los datos obtenidos como resultado del cálculo del indicador financiero de liquidez denominado Razón de Circulante, se concluye que el proyecto genera un exceso de liquidez a partir del tercer año, por lo que los inversionistas deberán analizar la factibilidad de invertir el 60% de dicho excedente en pólizas de acumulación, certificados de inversión a corto o largo plazo o de ser posible analizar la posibilidad de ampliar las operaciones de la Agencia Asesora de Seguros a nivel nacional.

6. BIBLIOGRAFÍA

Libros

1. ARAUO, D. (2012). *Proyectos de Inversión: Análisis, Formulación y Evaluación Práctica*. México: Trillas.
2. ARIAS, R. (2009). *Análisis e Interpretación de los Estados Financieros*. México: Trillas. 2da. Edición.
3. AVALOS, C. (2010). *La Marca: Identidad y Estrategia*. Buenos Aires: La Crujía.
4. CHIAVENATO I. (2011). *Planeación estratégica: fundamentos y aplicaciones*. México: McGraw-Hill. 2da. edición.
5. DÍAZ, L. (2000). *El costo del seguro privado en el Ecuador*. Quito: Casa del Estudiante.
6. GALINDO, C. (2008). *Manual para la Creación de Empresas*. Bogotá: Ecoe Ediciones. 3ra. Edición.
7. GOODSTEIN, L., NOLAN, T. y PFEIFFER, W. (1998). *Planeación Estratégica Aplicada*. Bogotá: McGraw Hill.
8. GRANDE, E. (2012). *Marketing de los Servicios*. México: Alfaomega.
9. HAMPTON, D. (2001). *Administración de Empresas*. México: McGraw Hill. 3ra. Edición.
10. KOTLER P. (2008). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson. 8ava. edición.
11. MARTINEZ, A. (2011). *Consolidación de Estados Financieros*. México: McGraw Hill. 3ra. Edición.
12. MURCIA J. (2009). *Proyectos, formulación y criterios de evaluación*. Colombia; Alfaomega.
13. PONCE, A. (2011). *Desarrollo del Mercado Asegurador Ecuatoriano en 11 años de Dolarización*. Quito: Latino Insurance.
14. PORTER M. (2006). *Estrategia y Ventaja Competitiva*. Barcelona: Editorial Deusto.
15. SAPAG N. (2008). *Preparación y evaluación de proyectos*. Colombia: McGraw-Hill. 5ta. Edición.

Revistas

16. REVISTA DE SEGUROS. (www.circuloasegurador-ecuador.com)
17. EKOS Unidad de Análisis Económico. (2013). Seguros Especial 2013. *Revista Abordo*, 138-159.
18. *Décimo Séptimo Informe de Seguridad Ciudadana*. Quito: Alcaldía del Distrito Metropolitano de Quito.

Artículos

19. TOBAR, P. (2013). *Comportamiento del Sistema de Seguros Privados*. Quito: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.

20. TOBAR, P. (2012). *Nivel de Profundización de Servicios Industria de Seguros*. Quito: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.
21. MEDRANO, L. (2008). *El Papel de las Agencias de Seguros en la - Competencia entre Compañías Aseguradoras*. México: Trimestre Económico, Vol. 75, P301-316.
22. HONORABLE CONGRESO NACIONAL DEL ECUADOR. (2010). *Ley General de Seguros*. Quito: Registro Oficial.

Internet

23. BLOOMBERG. (2013). [www.bloomberg.com]. *Tasa libre de riesgo, Tasa del rendimiento del mercado*.
24. DAMODARAN. (2013). [www.damodaran.com]. *Beta despalancada del negocio*.
25. DIARIO HOY. (2013). [www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuatoriano-suiza-amplia-su-cobertura-182240.html]. *Ecuatoriana Suiza amplia su cobertura*.
26. GENERALI COMPAÑIA DE SEGUROS S.A. (2013). [www.general.com.ec/php/quienes_somos.php]. *Quienes Somos*.
27. INSTITUTO ECUATORIANO DE ESTADISTICAS Y CENSOS. (2014). [www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=112&Itemid=90&]. *Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico*.
28. INSTITUTO ECUATORIANO DE ESTADISTICAS Y CENSOS. (2010). [www.inec.gob.ec/estadisticas/index.php?option=com_content&view=article&id=329&Itemid=32&lang=es]. *Proyecciones Poblacionales*.
29. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSON INEC. (2014). [www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=58]. *www.ecuadorencifras.gob.ec*.
30. PAREDES, S. (2013). [www.eluniverso.com/2003/08/20/0001/18/A746E12B2EF542F887C82D77F4515576]. *El Universo - Noticias del Ecuador y el Mundo*.
31. SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. (2014). [http://www.sri.gob.ec/web/guest/depreciacion-acelarada-de-activos-fijos]. *Depreciación Acumulada de Activos Fijos*.
32. SOAT ECUADOR. (2013). [www.soatecuador.info/elsoat.html]. *Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito SOAT Ecuador*.
33. SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS. (2014). [www.sbs.gob.ec/practg/p_index?vp_art_id=&vp_tip=6&vp_buscr=/practg/pk_ranking_comision.p_asesores]. *Ranking de Comisiones*.
34. SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS. (2013). [www.sbs.gob.ec/practg/p_index?vp_art_id=&vp_tip=6&vp_buscr=/practg/pk_detll_ofcns.p_indx_detll_ofcn]. *Detalle de Oficinas*.
35. SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS, DIRECCION NACIONAL DE ESTUDIOS. (2013). [www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=492&vp_tip=2&vp_buscr=57#1].
36. TECNISEGUROS S.A. (2013). [www.tecniseguros.com.ec/trayectoria]. *Trayectoria Tecniseguros S.A.*

ANEXOS

LIBRO II.- NORMAS GENERALES PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY GENERAL DE SEGUROS

TITULO XI.- DE LAS CALIFICACIONES OTORGADAS POR LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS (renumerado con resolución No. JB-2011-2066 de 29 de noviembre del 2011 y resolución No. JB-2012-2209 de 12 de junio del 2012)

CAPITULO II.- NORMAS PARA EL EJERCICIO DE LAS ACTIVIDADES DE LOS ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS, INTERMEDIARIOS DE REASEGUROS Y PERITOS DE SEGUROS (expedida con resolución No JB-2005-814 de 19 de julio del 2005)

SECCIÓN I.- ÁMBITO DE APLICACIÓN

ARTÍCULO 1.- La presente normas rigen el ejercicio de las actividades de los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros.

SECCIÓN II.- DE LOS ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS

ARTÍCULO 2.- Los asesores productores de seguros se clasifican en:

- 2.1** Agentes de seguros con relación de dependencia;
- 2.2** Agentes de seguros sin relación de dependencia; y,
- 2.3** Agencias asesoras productoras de seguros.

ARTÍCULO 3.- La actividad de los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, no podrá ser otra que la definida en la Ley General de Seguros.

PARAGRAFO I.- REQUISITOS PARA LA OBTENCIÓN DE CREDENCIALES

ARTÍCULO 4.- Para ejercer la actividad los agentes de seguros con relación de dependencia, deben previamente obtener su credencial ante la Superintendencia de Bancos y Seguros, misma que será solicitada por el representante legal de la empresa de seguros, quien adjuntará el correspondiente contrato de trabajo debidamente registrado ante la autoridad competente, debiendo cuidar celosamente que el beneficiario de ella sea una persona capaz e idónea para el ejercicio de su actividad y en los ramos de seguros que se propone ofrecer, gestionar y obtener.

ARTÍCULO 5.- Para ejercer la actividad los agentes de seguros sin relación de dependencia deben obtener su credencial ante la Superintendencia de Bancos y Seguros, para lo cual presentarán en originales o copias debidamente autenticadas ante Notario Público, los siguientes documentos:

- 5.1** Currículum vitae;

NOTA.- Numeral 5.2 eliminado con resolución No. JB-2013-2641 de 26 de septiembre del 2013.

- 5.2** Certificado del Registro Único de Contribuyentes; (renumerado con resolución No. JB-2013-2641 de 26 de septiembre del 2013)

- 5.3** Certificado de haber aprobado un curso de especialización de seguros de por lo menos 258 horas de duración, considerando la hora de sesenta minutos de clase, dictado por un centro de educación superior, o por un organismo legalmente reconocido por autoridad competente y acreditar experiencia equivalente a un tiempo mínimo de dos (2) años en el área técnica o de comercialización de seguros. (renumerado con resolución No. JB-2013-2641 de 26 de septiembre del 2013)

Se exceptúa del requisito de aprobación del curso de especialización señalado en el inciso anterior, a las personas que acrediten que han dictado o dictan cátedra por tres (3) años en materia relativa a seguros en centros de educación superior, o en un organismo legalmente reconocido por autoridad competente y acrediten experiencia por igual tiempo; o, acrediten experiencia equivalente a un tiempo mínimo de cinco (5) años en las áreas jurídica, técnica o de comercialización de seguros.

La experiencia se acreditará con el contrato otorgado en forma legal y con el certificado otorgado por el representante legal de la persona jurídica que integra el sistema de seguro privado o de la entidad pública, en donde el interesado haya prestado sus servicios, o a falta de este contrato con el certificado de afiliación del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social o mediante el nombramiento debidamente inscrito en el Registro Mercantil. (reformado con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

La antigüedad en la cátedra se acreditará con los correspondientes certificados; (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y sustituido con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

- 5.4** Copia de la cédula de ciudadanía y copia de la papeleta de votación del último sufragio; (renumerado con resolución No. JB-2013-2641 de 26 de septiembre del 2013)

NOTA.- Numeral 5.5 eliminado con resolución No. JB-2013-2664 de 24 de octubre del 2013. Incluye fe de erratas, con oficio No. JB-2013-2722 de 17 de diciembre del 2013, publicado en el segundo suplemento del Registro Oficial No. 155 de 6 de enero del 2014.

- 5.5** En caso de que el solicitante sea extranjero presentará la pertinente autorización laboral otorgada por autoridad competente; (renumerado con resolución No. JB-2013-2641 de 26 de septiembre del 2013 y con resolución No. JB-2013-2664 de 24 de octubre del 2013)

- 5.6** Además de los documentos señalados en los numerales precedentes, el interesado debe mantener el registro actualizado de su dirección, número de teléfono, fax, correo electrónico y disponer de un lugar adecuado para su funcionamiento; y, (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y renumerado con resolución No. JB-2013-2641 de 26 de septiembre del 2013 y con resolución No. JB-2013-2664 de 24 de octubre del 2013)

- 5.7** Los asesores productores de seguros, que deseen operar en el ramo de fianzas, para obtener el certificado respectivo, deben contar con experiencia y conocimientos en la materia de fianzas o afines, lo cual se acreditará con el original o copia debidamente autenticada de un certificado en el que conste lo señalado. (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y renumerado con resolución No. JB-2013-2641 de 26 de septiembre del 2013 y con resolución No. JB-2013-2664 de 24 de octubre del 2013)

ARTÍCULO 6.- Para ejercer la actividad las agencias asesoras productoras de seguros deben previamente constituirse ante la Superintendencia de Bancos y Seguros como compañías de comercio, para lo cual deben requerir de la Superintendencia de Compañías,

previo a la aprobación de la razón social o denominación objetiva, una certificación de que no existe registro previo del nombre propuesto, o similitud con las denominaciones existentes. Además deben tener como único objeto social, la gestión, el asesoramiento y colocación de contratos de seguros para una o varias empresas de seguros o de medicina prepagada constituidas y establecidas legalmente en el Ecuador, y obtener la credencial y certificados de autorización por ramo que le faculte desarrollar la actividad, para cuyo efecto acompañarán a la solicitud, en originales o copias debidamente autenticadas ante Notario Público, la siguiente documentación:

- 6.1 Nombramientos de los administradores y representantes legales debidamente inscritos en el Registro Mercantil;
- 6.2 Certificado de afiliación a la Cámara de Comercio del lugar donde la compañía tiene su matriz;
- 6.3 Certificado del Registro Único de Contribuyentes;
- 6.4 Los representantes legales de la compañía deben cumplir con los requisitos establecidos en los numerales 5.1, 5.3, 5.4, 5.5 y 5.6 del artículo 5; y, (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y con resolución No. JB-2013-2641 de 26 de septiembre del 2013)
- 6.5 Además de los documentos señalados en los numerales precedentes, la compañía debe disponer de un lugar adecuado para su funcionamiento, debiendo mantener el registro actualizado de su dirección, número de teléfono, fax y correo electrónico del representante legal o de un funcionario expresamente autorizado. (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)

ARTÍCULO 7.- Para obtener las credenciales y los certificados de autorización por ramos, los peticionarios personas naturales o jurídicas, elevarán una solicitud a la Superintendencia de Bancos y Seguros, indicando los nombres, apellidos, profesión u ocupación, nacionalidad, domicilio o residencia, el número de la cédula de ciudadanía, la calidad en la que comparecen, el pedido formal que formulan y adjuntará los documentos señalados en el presente capítulo. (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y con resolución No. JB-2013-2641 de 26 de septiembre del 2013)

ARTÍCULO 8.- La Superintendencia de Bancos y Seguros estudiará y resolverá en el orden en que hayan sido presentadas, las solicitudes de credenciales debidamente documentadas, para los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros dentro de los treinta días siguientes de su recepción. La concesión de la credencial y certificados de autorización por ramos, determinará la inscripción en el registro que lleva la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Las agencias asesoras productoras de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, personas jurídicas deben informar inmediatamente a la Superintendencia de Bancos y Seguros, el domicilio de la matriz y de las sucursales y agencias y la identificación de sus administradores y apoderados, remitiendo sus respectivos nombramientos, quienes deben cumplir con los requisitos establecidos en el numeral 6.4 del artículo 6. (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)

PARAGRAFO II.- DEL INICIO DE LAS OPERACIONES

ARTÍCULO 9.- Los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, para iniciar sus operaciones, deben obtener de la Superintendencia de Bancos y Seguros la credencial y los certificados de autorización por ramos; para lo cual se

presentarán a rendir una prueba de valoración de conocimientos por cada ramo, de acuerdo con el cuestionario de preguntas elaborado por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

ARTÍCULO 10.- Las agencias asesoras productoras de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros personas jurídicas, para la obtención de la credencial y certificados de autorización descritos en el artículo anterior de este capítulo, deben presentarse a rendir las pruebas de valoración de conocimientos, a través de su representante legal o el que haga sus veces. (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)

ARTÍCULO 11.- Se exceptúa del requisito de las pruebas de valoración indicadas en los dos artículos anteriores, a quienes exhiban las condiciones señaladas en el segundo inciso del numeral 5.4 del artículo 5, de este capítulo. (incluido con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 12.- Los interesados que hayan presentado sus solicitudes para obtener las credenciales de asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, personas naturales y jurídicas, que no hubieren aprobado en la primera ocasión las pruebas de valoración de conocimientos, podrán presentarse por segunda ocasión a partir de los treinta días siguientes a la fecha en que fueron notificados con los resultados de la primera prueba; y, si igualmente reprobaren tendrán una tercera y definitiva oportunidad que la ejercerán a partir de los treinta días y dentro de los doce meses posteriores de la notificación con los resultados de la segunda prueba. (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 13.- A quienes no alcanzaren el puntaje mínimo requerido en la tercera y definitiva ocasión, no se les conferirá el respectivo certificado de autorización por ramos. Si no aprobaren en ninguno de los ramos objeto de la petición, no se les extenderá la respectiva credencial ni certificados. (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

PARAGRAFO III.- DE LOS CONTRATOS

ARTÍCULO 14.- Los agentes de seguros personas naturales con relación de dependencia, deben celebrar un contrato de trabajo con una empresa de seguros. (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 15.- El contrato de trabajo contendrá, además de lo exigido en el Código de Trabajo lo siguiente: (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

- 15.1** Los nombres, nacionalidad, calidad en la que intervienen y el número de las cédulas de ciudadanía o pasaporte; en caso de extranjeros los permisos o autorizaciones otorgados por instituciones públicas u organismos competentes;
- 15.2** Los derechos y obligaciones que convengan las partes, de conformidad con lo previsto en este capítulo; (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)
- 15.3** La solidaridad de las empresas de seguros respecto de los actos ordenados y ejecutados por estos agentes, dentro de las facultades contenidas en el contrato;
- 15.4** La facultad de la empresa de seguros para controlar las actividades del agente; y,
- 15.5** Cualquier otra disposición necesaria para el normal desenvolvimiento de las relaciones de las partes y el cumplimiento del objeto contractual.

ARTÍCULO 16.- Los agentes de seguros sin relación de dependencia, las agencias asesoras productoras de seguros y los intermediarios de reaseguros deben suscribir contratos de agenciamiento y de intermediación o convenios, con las empresas de seguros o de medicina prepagada, compañías de reaseguros o intermediarios de reaseguros internacionales, con reconocimiento legal de las firmas de los contratantes, según el caso.

El contenido de los contratos de agenciamiento de seguros y de intermediación de reaseguros debe sujetarse, a más de las disposiciones establecidas en el artículo precedente, a las que las partes acuerden libremente.

Los contratos previstos en este artículo deben especificar las comisiones sobre las primas que le corresponden al asesor productor de seguros e intermediario de reaseguros, durante la vigencia del respectivo contrato.

Los contratos de agenciamiento que se celebren entre los agentes de seguros sin relación de dependencia, las agencias asesoras productoras de seguros con las empresas de seguros y los contratos de intermediación de reaseguros celebrados por los intermediarios de reaseguros con compañías de reaseguros nacionales, deben contener la cláusula de responsabilidad solidaria del asegurador o reasegurador para responder por todos los actos ejercitados por los asesores productores de seguros e intermediarios de reaseguros dentro de las facultades contenidas en los respectivos contratos, la opción de someter al arbitraje o mediación cualquier controversia, diferencia o reclamación que se derive o esté relacionada con la interpretación o ejecución del contrato.

La duración del contrato será de un año prorrogable automáticamente por períodos iguales. Las partes se reservan el derecho de dar por terminado el contrato en cualquier momento mediante aviso por escrito con por lo menos treinta días de antelación, mencionando las causas de la decisión tomada por el contratante que le ponga fin.

El contrato quedará automáticamente cancelado en el evento de que la Superintendencia de Bancos y Seguros, revoque la credencial al asesor productor de seguros, al intermediario de reaseguros o al perito de seguros, así como el certificado de autorización otorgado a la empresa de seguros.

Terminado el contrato la empresa de seguros pagará las comisiones correspondientes a los seguros contratados bajo su gestión. (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 17.- Las empresas de seguros deben remitir a la Superintendencia de Bancos y Seguros para su aprobación y registro los contratos de agenciamiento e intermediación de reaseguros de acuerdo a los formatos previamente aprobados por este organismo de control, dentro de los quince días siguientes a la fecha de suscripción, debiendo constar en ellos el reconocimiento de las firmas o la autenticación pertinente realizada ante Notario público.

Dentro del plazo previsto y observando los requisitos establecidos en esta disposición, deben remitirse a la Superintendencia de Bancos y Seguros para su incorporación y registro, los anexos de los contratos de agenciamiento de seguros e intermediación de reaseguros. (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

PARAGRAFO IV.- DERECHOS, OBLIGACIONES Y PROHIBICIONES

ARTÍCULO 18.- Las comisiones por la gestión y obtención de pólizas de seguros son de libre contratación de las partes, las mismas que deben constar en los contratos de

agenciamiento suscritos. (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 19.- Los asesores productores de seguros tendrán derecho al cobro de la comisión cuando se haya suscrito y legalizado el contrato de seguro gestionado y pagado la prima, tanto en su contratación inicial como en los casos de renovación o restitución de suma asegurada, o en su defecto en las extensiones de vigencia de la póliza.

Si por cancelación o anulación de la póliza, a solicitud del asegurado, la empresa de seguros devolviera primas sobre las cuales hubiere pagado comisión, tendrá derecho a exigir al asesor productor de seguros el reembolso de la parte proporcional de dicha comisión, por el tiempo no devengado de la prima.

La comisión correspondiente a seguros colocados de común acuerdo por varios asesores productores de seguros, se distribuirá en la proporción que éstos hayan acordado en el respectivo convenio, copia certificada del mismo debe ser presentada a la Superintendencia de Bancos y Seguros, dentro de los quince días siguientes a la fecha de suscripción, debiendo constar en ellos el reconocimiento de las firmas o la autenticación pertinente realizada ante Notario público.

No hay derecho a comisión, en los casos de rehabilitación de pólizas de vida caducadas, salvo que hubiere sido gestionada por el mismo agente de seguros sin relación de dependencia o agencia asesora productora de seguros, dentro de los noventa días siguientes a la fecha de caducidad. En caso contrario las empresas de seguros admitirán la gestión de otro agente de seguros sin relación de dependencia o agencia asesora productora de seguros, para la rehabilitación, correspondiendo a éstos últimos la comisión respectiva.

Las comisiones que genere la obtención de un contrato de seguro sólo podrán ser percibidas por el agente de seguros sin relación de dependencia o agencia asesora productora de seguros que hubiere gestionado la colocación de la póliza de seguros, sin perjuicio de que se haya dado por terminado unilateralmente el contrato de agenciamiento con la aseguradora.

Las comisiones en el caso de pólizas de seguros con vigencia anual o menor a ésta, cuyo pago de prima se realice de acuerdo al plazo o condiciones pactadas en la respectiva póliza, serán pagadas al asesor productor de seguros que las haya gestionado inicialmente, aún cuando el asegurado haya designado otro asesor productor de seguros durante la vigencia de los contratos de seguros; correspondiéndole al nuevo asesor productor de seguros percibir las comisiones que se generen a partir de las renovaciones o extensiones de vigencia de los mismos, cuando ha fenecido el plazo de vigencia del contrato inicial.

Las comisiones en el caso de pólizas de seguros plurianuales cuyo pago de prima se realice anualmente, serán abonadas al asesor productor de seguros que las haya gestionado inicialmente, al igual para el caso de modificaciones al contrato de seguro que generen primas extras durante la vigencia inicialmente pactada.

Para el caso de que el asegurado proceda a designar a un nuevo asesor productor de seguros durante la vigencia del contrato original y antes de iniciarse el segundo año de vigencia de las pólizas con vigencia plurianual, la comisión que se genere le corresponderá al nuevo asesor productor de seguros.

En el caso de que el asegurado proceda a extender o a renovar la vigencia del contrato inicial, la comisión que se genere por tal concepto, le corresponderá al nuevo asesor

productor de seguros que fuere designado con antelación a la culminación del plazo de vigencia inicial.

En el caso de que no se nombre a un nuevo asesor productor de seguros, las comisiones que se generen en las extensiones o renovaciones del contrato inicial, le corresponderán al asesor productor de seguros que gestionó y colocó el contrato de seguros inicialmente, siempre que haya ejercitado los actos de gestión para la extensión y/o renovación.

En la colocación de contratos de seguros o en la emisión de las pólizas de seguros en forma directa, extensiones de vigencia e incrementos de sumas aseguradas, en la misma sin la participación de un asesor productor de seguros, la empresa de seguros no debe egresar por concepto de comisión valor alguno; así el asegurado haya nombrado expresamente un asesor productor de seguros, con antelación a la finalización del plazo de vigencia.

Sin embargo, para el caso señalado en el inciso anterior, los asesores productores de seguros que actúen en las renovaciones, tendrán derecho únicamente al cobro de las comisiones por tal concepto, una vez pagada la prima.

En los seguros de vida la forma de pago de las comisiones, se hará constar en el contrato de agenciamiento suscrito. (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y reenumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 20.- Si un agente de seguros fuere declarado judicialmente en estado de interdicción o falleciere, las comisiones se pagarán a quien legalmente corresponda de acuerdo con los contratos suscritos, siempre que los asegurados hayan pagado las primas respectivas. (reenumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 21.- Son obligaciones de los asesores productores de seguros: (reenumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

- 21.1** Cumplir con los principios de ética profesional y evitar la competencia desleal en la asesoría, gestión y colocación de contratos de seguros;
- 21.2** Asesorar al cliente en forma veraz, suficiente, detallada y permanente acerca de las condiciones del contrato, haciéndole conocer las mejores opciones según sus necesidades, el alcance de las coberturas, beneficios, exclusiones, primas, forma de pago, requisitos, plazos y procedimientos para reclamar el pago de indemnizaciones;
- 21.3** Comunicar inmediatamente por escrito a la empresa de seguros cualquier modificación del riesgo, si el asegurado le participó de aquello, o por tener conocimiento directo de este particular;
- 21.4** Asesorar al asegurado en las diligencias tendientes al cobro de la indemnización y para actuar a nombre del cliente ante la empresa de seguros, siempre que cuente con poder especial para ello o autorización escrita del asegurado; (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)
- 21.5** Responder ante la empresa de seguros por el correcto manejo de los documentos que le han sido confiados;
- 21.6** Cuidar que el contrato de seguro se mantenga vigente y gestionar la oportuna renovación, cuando expresamente lo haya solicitado el cliente;
- 21.7** Devolver a las empresas de seguros los documentos y papelería que les pertenezcan, cuando dejen de prestar sus servicios;

- 21.8 Suscribir los respectivos contratos de agenciamiento de seguros o de asistencia médica con las empresas de seguros o de medicina prepagada, respectivamente;
 - 21.9 Cumplir las normas e instrucciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros;
 - 21.10 Mantener bajo estricta reserva toda cotización que fuere entregada por las empresas de seguros, bajo las prevenciones de ley;
 - 21.11 Remitir anualmente adjunto a los estados financieros la nómina de los socios o accionistas y representantes legales y mantener actualizados los referidos nombramientos;
 - 21.12 Notificar por escrito en forma inmediata a la Superintendencia de Bancos y Seguros, cambios de domicilio, apertura de sucursales y agencias y cierres de las mismas; cambios de administradores y apoderados; cambios en la composición accionaria; la dirección exacta, teléfono, fax y correo electrónico;
 - 21.13 Firmar las propuestas o cotizaciones que tramiten y verificar que ellas cumplan con las exigencias técnicas del riesgo que le sean aplicables;
 - 21.14 Cumplir las normas sobre las tarifas que le suministre la empresa de seguros;
 - 21.15 Remitir hasta el 30 de abril de cada año, los estados financieros, anexos y formularios del ejercicio económico anterior aprobados por la junta general de socios o accionistas de acuerdo al catálogo único emitido por la Superintendencia de Bancos y Seguros, formulario de declaración de impuesto a la renta; y, demás información requerida por la Superintendencia de Bancos y Seguros; (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)
 - 21.16 Pagar la contribución para el sostenimiento de la Superintendencia de Bancos y Seguros;
 - 21.17 Llevar contabilidad de acuerdo a las normas emitidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros y las Normas Ecuatorianas de Contabilidad y conservar sus archivos actualizados con todos los registros de ingresos y egresos de sus operaciones sobre el giro de sus negocios a disposición de la Superintendencia de Bancos y Seguros;
 - 21.18 Recibir a los auditores y funcionarios de la Superintendencia de Bancos y Seguros y proporcionarles la información que les sea solicitada por ellos;
 - 21.19 Presentar a la Superintendencia de Bancos y Seguros la información de las obligaciones en documento escrito y en medios magnético o electrónico, máximo hasta el 30 de abril de cada año; (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)
 - 21.20 Revalidar los certificados de autorización por ramos, de acuerdo a los términos que determine el presente capítulo; (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)
- NOTA.-** Numeral 21.21 eliminado por la resolución No. jb-2012-2143 de 12 de abril del 2012), por consiguiente el numeral 2122, pasa a ser el nuevo numeral 21.21)
- 21.21 Otras obligaciones que se deriven del giro propio de sus negocios de acuerdo a las normas e instrucciones impartidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

(renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTÍCULO 22.- Las empresas de seguros suministrarán gratuitamente a los asesores productores de seguros, formularios de pólizas y anexos aprobados por la Superintendencia de Bancos y Seguros para información de los interesados. (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

Por su parte, los asesores productores de seguros recibirán válidamente, por cuenta de las empresas de seguros, el pago de las primas de parte de los asegurados, así como los avisos de siniestro y cualquier documento que se apareje al reclamo de indemnización por siniestro, sin perjuicio de su obligación de entregar esos valores y documentos a la empresa de seguros, y de su responsabilidad ante ella en caso de omisión. Las empresas de seguros no podrán alegar inexistencia o retraso en el pago de primas, de avisos de siniestros ni de entrega de documentos, cuando el asegurado haya cumplido con estas obligaciones ante el asesor productor de seguros que actúe por cuenta de la empresa de seguros. (inciso incluido con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTÍCULO 23.- No podrán actuar como agentes de seguros sin relación de dependencia o como representantes legales, funcionarios o empleados de agencias asesoras productoras de seguros: (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

- 23.1** Los funcionarios y empleados públicos;
- 23.2** Los miembros de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional en servicio activo;
- 23.3** Los directores, representantes legales, apoderados, asesores, gerentes, comisarios, auditores internos y contralores de: instituciones financieras, empresas de seguros, compañías de reaseguros, intermediarios de reaseguros, peritos de seguros, otras agencias asesoras productoras de seguros y de empresas de medicina prepagada;
- 23.4** Los peritos de seguros;
- 23.5** Auditores externos calificados por la Superintendencia de Bancos y Seguros; y,
- 23.6** Los no residentes en el Ecuador.

ARTÍCULO 24.- A los asesores productores de seguros les queda prohibido: (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

- 24.1** Ejercer actividades distintas a las señaladas en la Ley General de Seguros, en el reglamento general, en este capítulo y en el contrato de agenciamiento; (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)
- 24.2** Firmar, cancelar, anular, dejar sin efecto o modificar en cualquier forma el plazo, la cobertura o beneficio, exclusiones, prima o modalidad de pago de los seguros que intermedian, sin previa autorización escrita de la empresa de seguros;
- 24.3** Retener dinero o documentos en pago por concepto de primas por tiempo superior al permitido en el contrato suscrito con la empresa de seguros correspondiente; (sustituido con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)
- 24.4** Gestionar y colocar contratos de seguros sin contar con los respectivos certificados de autorización por ramos y los contratos de agenciamiento aprobados y registrados por la Superintendencia de Bancos y Seguros;

- 24.5 Operar en calidad de intermediario de reaseguros o perito de seguros y/o recibir remuneración por tales conceptos;
- 24.6 Ofrecer seguros cuyos modelos de pólizas no estén aprobados previamente por la Superintendencia de Bancos y Seguros;
- 24.7 Ofrecer y/o gestionar y/o colocar pólizas de seguros de aseguradoras no constituidas ni establecidas legalmente en el país;
- 24.8 Desempeñar las funciones de asesores, gerentes, representantes legales, directores, accionistas o funcionarios y empleados de las empresas de seguros y compañías de reaseguros;
- 24.9 Descontar valores por cualquier concepto de las primas que les fueren entregadas por el asegurado así hubiere autorización escrita de la empresa de seguros o compañía de reaseguros;
- 24.10 Recibir y/o retener valores por pago de indemnizaciones de siniestros sin contar con poder o autorización escrita del asegurado;
- 24.11 Utilizar en su papelería nombres o términos que no sean los autorizados por la Superintendencia de Bancos y Seguros;
- 24.12 Egresar valores por concepto de comisiones a favor de otros asesores productores de seguros; se exceptúan los asesores productores de seguros que hubieren suscrito un convenio de asociación y participación, especificando los ramos en que cada uno de los asociados va a participar y la forma y porcentaje del pago de comisiones. Podrán actuar como líderes del convenio de asociación y participación únicamente las agencias asesoras productoras de seguros. Sin embargo, no podrán participar en este tipo de convenios los asesores productores de seguros que no tengan aprobados los ramos de seguros respectivos y/o estén suspendidos el pago de comisiones; sin embargo, el líder está obligado a tener aprobados los respectivos certificados por ramos y mantener vigentes los contratos de agenciamiento; y,
- 24.13 Egresar valores por pago de comisiones o reconocimientos económicos a favor de personas naturales o jurídicas ajenas al asesor productor de seguros que de una u otra forma hubieren participado en la colocación de una póliza de seguro. (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)

ARTÍCULO 25.- Los asesores productores de seguros no podrán realizar directa ni indirectamente gestiones de intermediación de reaseguros, de representación de cualquier forma de compañías de reaseguros, de inspectores de riesgos ni de ajustadores de siniestros; tampoco podrán ser miembros del directorio, ni ser gerentes, ni actuar en su representación. (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 26.- Los asesores productores de seguros no podrán hacer rebajas, ofrecer concesiones ni conceder comisiones a los asegurados o realizar actos de competencia desleal. (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 27.- Los asesores productores de seguros no pueden presentar reclamos administrativos ante la Superintendencia de Bancos y Seguros a nombre del asegurado o beneficiario, por este concepto, a menos que cuenten con mandato o poder especial legalmente conferido. (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

SECCION III.- DE LOS INTERMEDIARIOS DE REASEGUROS

PARAGRAFO I.- REQUISITOS PARA LA OBTENCIÓN DE CREDENCIALES

ARTÍCULO 28.- Los intermediarios de reaseguros para ejercer su actividad deben previamente constituirse ante la Superintendencia de Bancos y Seguros como compañías de comercio, para lo cual requerirán de la Superintendencia de Compañías, previo a la aprobación de la razón social o denominación objetiva, una certificación de que no existe registro previo del nombre propuesto, o similitud con las denominaciones existentes. Además deben tener como única actividad la de gestionar y colocar reaseguros y retrocesiones para una o varias empresas de seguros o compañías de reaseguros.

Para la obtención de la credencial deben cumplir con los mismos requisitos establecidos en los numerales 6.1, 6.2, 6.3, 6.4 y 6.5 del artículo 6, de este capítulo. (renumerado y reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

PARAGRAFO II.- FACULTADES Y REPRESENTACIÓN

ARTÍCULO 29.- Los intermediarios de reaseguros para representar al reasegurador o intermediario internacional de reaseguros en el Ecuador, acreditarán ante la Superintendencia de Bancos y Seguros que tienen amplias facultades y que la actividad de su representada se encuentra sometida a las leyes y reglamentos vigentes sobre la materia en su país de origen. Lo anterior lo justificarán mediante la presentación de documento escrito debidamente legalizado ante las autoridades competentes y traducido al idioma español conforme a lo dispuesto en la Ley de Modernización del Estado y Privatizaciones de la Iniciativa Privada.

Estos intermediarios solamente podrán representar a reaseguradores e intermediarios de reaseguros internacionales inscritos en la Superintendencia de Bancos y Seguros, de acuerdo a las normas vigentes para tal efecto. (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

PARAGRAFO III.- OBLIGACIONES Y PROHIBICIONES

ARTÍCULO 30.- Son obligaciones de los intermediarios de reaseguros: (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

- 30.1** Cumplir con los principios de ética profesional y evitar la competencia desleal en la asesoría, gestión y colocación de contratos de reaseguros;
- 30.2** Asesorar a la cedente en forma veraz, suficiente, detallada y permanente acerca de las condiciones del contrato, haciéndole conocer las mejores opciones según sus necesidades, el alcance de las coberturas, condiciones de los contratos, beneficios, exclusiones, primas, forma de pago, plazos y procedimientos para reclamar el pago de indemnizaciones;
- 30.3** Comunicar inmediatamente por escrito a la compañía de reaseguros cualquier modificación del riesgo, si la cedente le participó de aquello, o por tener conocimiento directo de este particular o viceversa;
- 30.4** Asesorar a la cedente en las diligencias tendientes al cobro de la indemnización y actuar a nombre del reasegurador ante la empresa de seguros, siempre que cuente con poder especial para ello;

- 30.5** Responder ante la cedente así como ante el reasegurador por el correcto manejo de los documentos que le han sido confiados;
- 30.6** Cuidar que el contrato de reaseguro se mantenga vigente y gestionar la oportuna renovación, cuando expresamente lo haya solicitado la cedente;
- 30.7** Suscribir los respectivos contratos o convenios de intermediación para la colocación de los riesgos cedidos con las compañías de reaseguros nacionales; o, con los reaseguradores o compañías de reaseguros internacionales, respectivamente;
- 30.8** Cumplir las normas e instrucciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros;
- 30.9** Mantener bajo estricta reserva toda cotización que fuere entregada por las empresas de seguros, bajo las prevenciones de ley;
- 30.10** Remitir anualmente adjunto a los estados financieros la nómina de los socios o accionistas y representantes legales y mantener actualizados los referidos nombramientos;
- 30.11** Notificar por escrito en forma inmediata a la Superintendencia de Bancos y Seguros, cambios de domicilio, apertura de sucursales y agencias y cierres de las mismas; cambios de administradores y apoderados; cambios en la composición accionaria; la dirección exacta, teléfono, fax y correo electrónico;
- 30.12** Firmar las propuestas o cotizaciones que tramiten y verificar que ellas cumplan con las exigencias técnicas del riesgo que le sean aplicables;
- 30.13** Cumplir las normas sobre las tarifas que le suministre la empresa de reaseguros o intermediario de reaseguros internacional;
- 30.14** Remitir hasta el 30 de abril de cada año, los estados financieros, anexos y formularios del ejercicio económico anterior aprobados por la junta general de socios o accionistas de acuerdo al catálogo único emitido por la Superintendencia de Bancos y Seguros, formulario de declaración de impuesto a la renta; y, demás información requerida por la Superintendencia de Bancos y Seguros; (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)
- 30.15** Pagar directamente la contribución para el sostenimiento de la Superintendencia de Bancos y Seguros, en forma mensual;
- 30.16** Llevar contabilidad de acuerdo a las normas emitidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros y las Normas Ecuatorianas de Contabilidad y conservar sus archivos actualizados con todos los registros de ingresos y egresos de sus operaciones sobre el giro de sus negocios a disposición de la Superintendencia de Bancos y Seguros;
- 30.17** Recibir a los auditores y funcionarios de la Superintendencia de Bancos y Seguros y proporcionarles la información que les sea solicitada por ellos;
- 30.18** Presentar a la Superintendencia de Bancos y Seguros la información de las obligaciones en documento escrito y en medios magnético o electrónico, máximo hasta el 30 de abril de cada año; (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)

- 30.19** Revalidar los certificados de autorización por ramos, de acuerdo a los términos que determine el presente capítulo; (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)
- 30.20** Transferir al beneficiario definitivo en un plazo no mayor de cuarenta y ocho horas las primas cedidas, siniestros recuperados o comisiones que los intermediarios de reaseguros reciban de la cedente o reasegurador; (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)
- 30.21** Responder, solidariamente con la reaseguradora, en el ámbito administrativo y judicial, a las reclamaciones que puedan presentar las compañías de seguros cedentes de los riesgos; y, (renumerado y reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)
- 30.22** Otras obligaciones que se deriven del giro propio de sus negocios de acuerdo a las normas e instrucciones impartidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros. (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)

ARTÍCULO 31.- No podrán actuar como intermediarios de reaseguros o como sus representantes legales, funcionarios o empleados: (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

- 31.1** Los funcionarios y empleados públicos;
- 31.2** Los miembros de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional en servicio activo;
- 31.3** Los directores, representantes legales, apoderados, asesores, gerentes, comisarios, auditores internos y contralores de: instituciones financieras, empresas de seguros, compañías de reaseguros, peritos de seguros, agencias asesoras productoras de seguros y de empresas de medicina prepagada y otros intermediarios de reaseguros;
- 31.4** Los peritos de seguros;
- 31.5** Auditores externos calificados por la Superintendencia de Bancos y Seguros; y,
- 31.6** Los no residentes en el Ecuador.

ARTÍCULO 32.- A los intermediarios de reaseguros les queda prohibido: (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

- 32.1** Ejercer actividades distintas a las señaladas en la Ley General de Seguros, en el reglamento general, en este capítulo y en el contrato o convenio de intermediación; (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)
- 32.2** Los intermediarios de reaseguros no podrán ofrecer y/o cotizar y/o gestionar y/o colocar coberturas de seguros en compañías de reaseguros extranjeras no registradas en la Superintendencia de Bancos y Seguros;
- 32.3** Firmar, cancelar, anular, dejar sin efecto o modificar en cualquier forma el plazo, la cobertura o beneficio, exclusiones, prima o modalidad de pago de los reaseguros que intermedian, sin previa autorización escrita de las partes;
- 32.4** Retener dinero o documentos en pago por concepto de primas así hubiere autorización escrita de la correspondiente empresa de seguros;

- 32.5** Gestionar y colocar contratos de reaseguros sin contar con los respectivos certificados de autorización por ramos y los contratos de intermediación aprobados y registrados por la Superintendencia de Bancos y Seguros;
- 32.6** Operar en calidad de asesor productor de seguros o perito de seguros y/o recibir remuneración por tales conceptos;
- 32.7** Ofrecer y/o gestionar y/o colocar coberturas de reaseguros de reaseguradoras o intermediarios de reaseguros internacionales, no registrados en el país;
- 32.8** Recibir y/o retener valores por pago de indemnizaciones de siniestros sin contar con poder o autorización escrita de la cedente;
- 32.9** Utilizar en su papelería nombres o términos que no sean los autorizados por la Superintendencia de Bancos y Seguros; y,
- 32.10** Egresar valores por pago de comisiones o reconocimientos económicos a favor de personas naturales o jurídicas que de una u otra forma hubieren facilitado, canalizado o permitido la colocación de una póliza de seguro.

SECCION IV.- DE LOS PERITOS DE SEGUROS

ARTÍCULO 33.- Los peritos de seguros se clasifican en: (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

33.1 Inspectores de riesgos; y

33.2 Ajustadores de siniestros.

ARTÍCULO 34.- Para la obtención de las credenciales y certificados de autorización de peritos de seguros, a más de las disposiciones contempladas en los artículos 35, 36, 39 y 40 de este capítulo, deberán cumplir con cualesquiera de los requisitos establecidos a continuación: (incluido con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

34.1 Cinco años de experiencia en el área técnica;

34.2 Cinco años de experiencia en materia de reclamos (inspección, ajuste y liquidación);

34.3 Título profesional de conformidad con el tipo de reclamos o inspección a realizar (ingeniero mecánico, eléctrico, naval, entre otros.); o,

34.4 Para el caso de personas jurídicas, deberán contar con personas especializadas afines en los ramos en que se les autoriza operar.

PARAGRAFO I.- REQUISITOS PARA LA OBTENCIÓN DE CREDENCIALES DE LOS INSPECTORES DE RIESGOS

ARTÍCULO 35.- Los inspectores de riesgos, personas naturales, para ejercer su actividad deben obtener la credencial y los certificados de autorización por ramos y cumplir con los requisitos establecidos en el artículo 5 de este capítulo, con la excepción de la experiencia, para lo cual se regirán por lo establecido en el artículo 34. (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 36.- Los inspectores de riesgos, personas jurídicas, para ejercer su actividad, deben constituirse ante la Superintendencia de Bancos y Seguros como compañías de comercio, para lo cual requerirán de la Superintendencia de Compañías, previo a la aprobación de la razón social o denominación objetiva, una certificación de que no existe registro previo del nombre propuesto, o similitud con las denominaciones existentes. Además deben tener como actividad la de examinar y calificar los riesgos en forma previa a la contratación del seguro y durante la vigencia del contrato.

Para obtener la credencial y los certificados de autorización por ramos, se debe cumplir con los requisitos previstos en el artículo 6 del presente capítulo, con la excepción de la experiencia, para lo cual se regirán por lo establecido en el artículo 34. (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y reenumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

PARAGRAFO II.- OBLIGACIONES Y PROHIBICIONES DE LOS INSPECTORES DE RIESGOS

ARTÍCULO 37.- Los inspectores de riesgos para el ejercicio de su actividad deben cumplir con las obligaciones determinadas en el artículo 21 de este capítulo, en lo que fuere aplicable. (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y reenumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 38.- Será aplicable para los inspectores de riesgos, según el caso, las prohibiciones determinadas en los artículos 23 y 24. (reenumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

PARAGRAFO III.- REQUISITOS PARA LA OBTENCIÓN DE CREDENCIALES DE LOS AJUSTADORES DE SINIESTROS

ARTÍCULO 39.- Los ajustadores de siniestros, personas naturales, para ejercer su actividad, deben obtener la credencial y los certificados de autorización por ramos y cumplir con los requisitos establecidos en el artículo 5 del presente capítulo. (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y reenumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 40.- Los ajustadores de siniestros, personas jurídicas, para ejercer su actividad, deben constituirse ante la Superintendencia de Bancos y Seguros como compañías de comercio, para lo cual requerirán de la Superintendencia de Compañías, previo a la aprobación de la razón social o denominación objetiva, una certificación de que no existe registro previo del nombre propuesto, o similitud con las denominaciones existentes. Además deben tener como actividad la de examinar las causas de los siniestros y valorar la cuantía de las pérdidas en forma equitativa y justa, de acuerdo con las cláusulas de la respectiva póliza.

Para obtener la credencial y los certificados de autorización por ramos, deben cumplir con los requisitos previstos en el artículo 6 de este capítulo. (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y reenumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

PARAGRAFO IV.- OBLIGACIONES Y PROHIBICIONES DE LOS AJUSTADORES DE SINIESTROS

ARTÍCULO 41.- Los ajustadores de siniestros para el ejercicio de su actividad deben cumplir con las obligaciones determinadas en el artículo 21, en lo que fuere aplicable. (reenumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 42.- Será aplicable para los ajustadores de siniestros, según el caso, las prohibiciones determinadas en los artículos 23 y 24. (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 43.- Los ajustadores de siniestros tienen la obligación de determinar que ha ocurrido efectivamente un siniestro y establecer sus causas; si el riesgo está o no amparado por una póliza determinada; valorar la cuantía de las pérdidas y el monto de la indemnización. (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 44.- Son obligaciones de los ajustadores de siniestros: (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

- 44.1** Estar autorizados por la Superintendencia de Bancos y Seguros;
- 44.2** Investigar la fecha y circunstancias del siniestro;
- 44.3** Determinar el monto de las pérdidas y el de las indemnizaciones a pagar;
- 44.4** Proponer por escrito al asegurado las medidas urgentes que deban adoptarse para minimizar los daños producidos por el siniestro;
- 44.5** Informar a la empresa de seguros sobre la posibilidad de perseguir la responsabilidad de terceros para fines de los recuperos por los perjuicios sufridos como consecuencia de un siniestro;
- 44.6** Informar por escrito a la empresa de seguros y al asegurado dentro del término de ocho días siguientes a la fecha de su designación, sobre las conclusiones de los ajustes practicados; y, poner a disposición de la Superintendencia de Bancos y Seguros sus informes;
- 44.7** Poner por escrito en conocimiento de la Superintendencia de Bancos y Seguros, dentro del término de cuarenta y ocho horas de haberlo detectado, las irregularidades que adviertan en el desempeño de su trabajo sobre infracciones a la Ley, Reglamentos o disposiciones impartidas por el organismo de control;
- 44.8** Mantener actualizado el registro de la dirección comercial, números telefónicos y correo electrónico;
- 44.9** Mantener actualizado y a disposición de la Superintendencia de Bancos y Seguros un libro de avisos y liquidaciones de siniestros en el que conste el nombre de la empresa de seguros, del asegurado o de sus beneficiarios, el número de la póliza, el número asignado al siniestro por el ajustador, la fecha del siniestro y de la denuncia, la fecha de la designación del ajustador y la fecha de la emisión del informe de liquidación; y,
- 44.10** Emplear en la liquidación de siniestros que se les encomienden, el cuidado y reserva que se requiere ordinariamente en el manejo de los negocios propios.

ARTÍCULO 45.- Para operar en la República del Ecuador, los ajustadores de siniestros del extranjero, deben presentar un certificado de la autoridad competente del país de origen, acreditando que su actividad se ajusta a las leyes y reglamentos vigentes sobre la materia. El referido documento debe ser legalizado y traducido al idioma español de conformidad a lo previsto por la Ley de Modernización del Estado y Privatizaciones por parte de la Iniciativa Privada.

Las empresas de seguros o compañías de reaseguros que contrataren ajustadores de siniestros del exterior deben notificar de este particular a la Superintendencia de Bancos y Seguros, dentro del término de tres días siguientes a la fecha de suscripción del contrato de prestación de servicios profesionales y retener el porcentaje correspondiente a la contribución para atender los gastos de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Igualmente las empresas de seguros deben comunicar a la Superintendencia de Bancos y Seguros, dentro del mismo plazo, la intervención de un ajustador de siniestros del exterior, nombrado directamente por el reasegurador del exterior, para que ejerza su actividad respecto a un evento ocurrido en el Ecuador. (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

PARAGRAFO V.- DE LAS LIQUIDACIONES DE SINIESTROS

ARTÍCULO 46.- Las liquidaciones de los siniestros deben realizarse eligiendo una de las siguientes opciones: (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

- 46.1** Directamente por la respectiva empresa de seguros;
- 46.2** Por el ajustador de siniestros designado por la empresa de seguros;
- 46.3** Por un ajustador de siniestros extranjero que cumpla con las disposiciones del artículo 45;
- 46.4** Por el ajustador de siniestros designado por el asegurado; y,
- 46.5** Por el ajustador de siniestros designado por el asegurado y la empresa de seguros.

ARTÍCULO 47.- El informe de liquidación será redactado en idioma español y debe contener principalmente: (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

- 47.1** El número de registro del siniestro y de su ajuste, la fecha de la denuncia y las fechas de inicio del proceso del ajuste y del informe final;
- 47.2** La identificación del asegurado y la de sus beneficiarios, en su caso;
- 47.3** La individualización de la póliza y una síntesis de las coberturas que ella contiene;
- 47.4** La relación del siniestro;
- 47.5** La determinación de los daños;
- 47.6** La opinión técnica del ajustador sobre las coberturas y/o exclusiones;
- 47.7** Las indemnizaciones que procedan, el cálculo de las mismas, el valor de los bienes siniestrados y procedimientos empleados para determinarlo;
- 47.8** Las gestiones realizadas durante el ajuste y una síntesis de los informes técnicos solicitados; y,
- 47.9** Los recuperos y salvatajes que a su juicio fueren procedentes.

PARAGRAFO VI.- DISPOSICIONES COMUNES PARA LOS INSPECTORES DE RIESGOS Y AJUSTADORES DE SINIESTROS

ARTÍCULO 48.- No podrán ser peritos de seguros ni actuar en tal calidad: (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

- 48.1** Los martilladores públicos;
- 48.2** Los agentes de aduana u operadores de almacenes generales de depósito o recintos privados aduaneros;
- 48.3** Los asesores productores de seguros, ni sus representantes legales, directores, funcionarios o empleados;
- 48.4** Los accionistas y administradores de empresas de seguros, compañías de reaseguros o intermediarios de reaseguros;
- 48.5** Quienes directa o indirectamente tengan participación en la propiedad de las empresas de seguros, compañías de reaseguros, asesores productores de seguros e intermediarios de reaseguros, por un monto superior al veinte por ciento del capital de la respectiva entidad;
- 48.6** Las personas naturales o jurídicas que se dedican directa o indirectamente al transporte de carga; y,
- 48.7** Los funcionarios o empleados de los organismos de control.

ARTÍCULO 49.- Los honorarios por la prestación de servicios de carácter profesional de los peritos de seguros son de libre contratación. (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 50.- Los peritos de seguros, en la categoría de ajustador de siniestros e inspector de riesgos, que deseen operar en el ramo de vida, para obtener el certificado respectivo, deben contar con el título universitario de “médico cirujano”. (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 51.- Se prohíbe a los peritos de seguros: (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

- 51.1** Practicar inspecciones de riesgos o ajustes de siniestros en los que tengan interés sus cónyuges y/o sus parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad;
- 51.2** Recibir de los asegurados, beneficiarios, empresas de seguros o compañías de reaseguros, beneficios pecuniarios o económicos distintos a su remuneración u honorarios profesionales;
- 51.3** Mandar a reparar bienes siniestrados sin previa autorización escrita de la empresa de seguros;
- 51.4** Adquirir o retener para sí los bienes o productos de los ajustes en que haya intervenido o que sean parte de los salvamentos o recuperos que hubieren practicado o adjudicarlos en cualquier forma a personas relacionadas;
- 51.5** Vender salvamentos o recuperos sin previa autorización escrita de la empresa de seguros o compañía de reaseguros; y,
- 51.6** Otras dispuestas por la Ley General de Seguros, su reglamento general y este capítulo. (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)

SECCION V.- DE LAS SANCIONES

PARAGRAFO I.- SANCIONES A LOS ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS, INTERMEDIARIOS DE REASEGUROS Y PERITOS DE SEGUROS

ARTÍCULO 52.- La Superintendencia de Bancos y Seguros, en aplicación del artículo 37 de la Ley General de Seguros, podrá amonestar o imponer multas de US\$ 262,89 a US\$ 2.103,12, a los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, personas naturales y jurídicas, que no cumplan con las disposiciones de la Ley General de Seguros, su reglamento general, por este capítulo, las disposiciones emitidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros y la Ley de Compañías en forma supletoria. (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y reenumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 53.- El Superintendente de Bancos y Seguros podrá además suspender los certificados de autorización por ramos de seis meses a un año, de los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, personas naturales y jurídicas, por incurrir en una de las siguientes causas: (reenumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

53.1 No haber tramitado ante la Superintendencia de Bancos y Seguros la revalidación de las pruebas conforme a lo ordenado en este capítulo; la suspensión se efectuará a los ramos, cuyas pruebas no fueren revalidadas; y, (reenumerado y reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)

53.2 No haber aprobado los exámenes de revalidación en determinados ramos. (reenumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)

ARTÍCULO 54.- El Superintendente de Bancos y Seguros adicionalmente podrá revocar la credencial y disponer el retiro de la misma de los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, personas naturales y jurídicas, cuando incurrieren en una de las siguientes causas: (reenumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

54.1 Si se comprobare actuaciones fraudulentas en el ejercicio de su actividad;

54.2 Si hubiere caído en alguna de las inhabilidades establecidas en la Ley General de Seguros, su reglamento general o en el presente capítulo; (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)

54.3 Si incumpliere las obligaciones o incurriere en una de las prohibiciones impuestas por la Ley General de Seguros, su reglamento general, por este capítulo, las disposiciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros y la Ley de Compañías como norma supletoria; (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)

54.4 Por no haber tramitado ante la Superintendencia de Bancos y Seguros la revalidación de las pruebas en todos los ramos conforme a lo ordenado en este capítulo; (reenumerado y reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)

54.5 Por estar operando en ramos de seguros cuyos certificados de autorización estén suspendidos o que no cuente con los respectivos certificados de autorización; (reenumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)

- 54.6** Si entregare información fraudulenta o engañosa a la Superintendencia de Bancos y Seguros, o a la empresa de seguros; (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)
- 54.7** Si colocare seguros bajo planes distintos a los ofrecidos, prometiendole beneficios no garantizados en la póliza o los exagerare; (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)
- 54.8** Cuando estuviere operando en otra calidad no autorizada por la Superintendencia de Bancos y Seguros; (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)
- 54.9** Si adquiere la calidad de procurador, representante o accionista de las empresas de seguros o compañías de reaseguros para las cuales efectúa labores de agenciamiento, intermediación o prestación de servicios profesionales; (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)
- 54.10** Si dejare de ejercer su actividad durante seis meses consecutivos, sin haber dado a conocer a la Superintendencia de Bancos y Seguros las justificaciones para tal hecho; y, (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)
- 54.11** Si no ha reportado cobro de comisiones por dos años consecutivos. (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)

ARTÍCULO 55.- El Superintendente de Bancos y Seguros podrá disponer la suspensión del pago de comisiones u honorarios a los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros cuando éstos hayan incumplido dentro de los plazos previstos en este capítulo el envío de la información. (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

PARAGRAFO II.- SANCIONES A LAS EMPRESAS DE SEGUROS Y COMPAÑÍAS DE REASEGUROS

ARTÍCULO 56.- Los representantes legales de las empresas de seguros o compañías de reaseguros que celebren contratos de agenciamiento, intermediación de reaseguros o servicios, y/o pagaren comisiones, remuneraciones u honorarios a personas no autorizadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, serán sancionados con una multa de US\$ 2.103,12, sin perjuicio de las demás acciones que la Ley General de Seguros contempla para tal efecto.. (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 57.- Los representantes legales de las empresas de seguros o compañías de reaseguros que pagaren comisiones, remuneraciones u honorarios a los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros o peritos de seguros, que no cuenten con los respectivos certificados de autorización por ramos, serán sancionados con una multa de US\$ 1.314,45. (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 58.- Los representantes legales de las empresas de seguros o compañías de reaseguros que pagaren comisiones, remuneraciones u honorarios a los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, personas naturales y jurídicas, que hubieren sido suspendidos el pago de comisiones u honorarios, serán sancionados con una multa de US\$ 1.314,45. (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 59.- Los representantes legales de las empresas de seguros o compañías de reaseguros que pagaren comisiones, remuneraciones u honorarios a los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, personas naturales y jurídicas, en ramos cuyos certificados hubiesen sido suspendidos, serán sancionados con una multa de US\$ 1.314,45. (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y reenumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 60.- Los representantes legales de las empresas de seguros o compañías de reaseguros que pagaren comisiones a los asesores productores de seguros o intermediarios de reaseguros que no mantengan vigentes los respectivos contratos de agenciamiento o intermediación, serán sancionados con una multa de US\$ 262,89. (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y reenumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 61.- Los representantes legales de las empresas de seguros que paguen primas, comisiones u otorguen premios por ventas de pólizas de seguros, especialmente las de vehículos, incendio y desgravamen, a personas naturales o jurídicas que no estén calificadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, como asesores productores de seguros, serán sancionados con una multa de US\$ 1.314,45; y, en caso de reincidencia se procederá a la suspensión de los certificados de autorización en el o los ramos respectivos. (sustituido con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y reenumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 62.- Los nombres de los ejecutivos de las empresas de seguros o compañías de reaseguros sancionados serán publicados en la página web de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

SECCION VI.- DE LA CALIFICACIÓN PARA REPRESENTANTES LEGALES DE LAS AGENCIAS ASESORAS PRODUCTORAS DE SEGUROS, INTERMEDIARIOS DE REASEGUROS Y PERITOS DE SEGUROS (incluida con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)

ARTICULO 63.- Las personas naturales que cumplan con los requisitos del artículo 5, podrán calificarse ante la Superintendencia de Bancos y Seguros para ser representantes legales de las agencias asesoras productoras de seguros, intermediarios de reaseguros o peritos de seguros, quienes deberán presentar a este organismo de control la solicitud de calificación acompañada del formulario de datos proporcionados por ésta, suscrito por el solicitante. (reenumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTICULO 64.- Cumplidos los requisitos del artículo 5, los interesados se presentarán a rendir los exámenes de conocimientos para obtener los certificados de autorización en los ramos de seguro que hayan solicitado. (reenumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTICULO 65.- La calificación obtenida para representante legal se otorgará mediante resolución y habilitará para ejercer dicho cargo, en cualquier agencia asesora productora de seguros, intermediario de reaseguros o perito de seguros, sin que sea necesario rendir nuevamente las pruebas de conocimientos en los ramos de seguros para los cuales ya ha obtenido los certificados de autorización, cuando se pase a ejercer dicho cargo en otra de las citadas compañías. (reenumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTICULO 66.- La Superintendencia de Bancos y Seguros mantendrá un registro de cada persona calificada para representante legal.

Este registro estará a disposición de las agencias asesoras productoras de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros que requieran sus servicios. (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTICULO 67.- La descalificación se declarará mediante resolución y se dará a conocer a las agencias asesoras productoras de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros. (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTÍCULO 68.- La persona natural que haya sido calificada por la Superintendencia de Bancos y Seguros para representante legal, deberá renovar su calificación y registro cada cuatro (4) años, para lo cual presentará: la lista de agencias asesoras productoras de seguros, intermediarios de reaseguros o peritos de seguros, en las que hubiere prestado sus servicios, así como aquella en que se encontrare prestándolos a la fecha de solicitud de renovación; la declaración de que continúa observando las condiciones y requisitos bajo los cuales obtuvo la calificación original y que no se encuentra en ninguna de las prohibiciones previstas en este capítulo; y, la dirección, casilla postal, número telefónico y de fax; y, correo electrónico. (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y reformado con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTICULO 69.- Los representantes legales que hayan sido calificados por la Superintendencia de Bancos y Seguros deberán observar en el ejercicio de su cargo, las obligaciones determinadas en los artículos 21, 30, 37, 41 y 44, que fueren aplicables.

ARTICULO 70.- Los representantes legales que hayan sido calificados por la Superintendencia de Bancos y Seguros deberán observar en el ejercicio de su cargo, las prohibiciones determinadas en los artículos 23, 24, 31, 32, 38, 42, 48 y 51, que fueren aplicables.

ARTICULO 71.- A las personas que hayan sido calificadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, para ejercer el cargo de representante legal de las agencias asesoras productoras de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, les son aplicables las sanciones contenidas en sección V, parágrafo I. (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTICULO 72.- La persona que habiendo sido calificada por la Superintendencia de Bancos y Seguros para representante legal que haya permanecido sin actividad por un período de dos o más años, deberá obtener una nueva calificación, observando los procedimientos establecidos en este capítulo. (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

ARTICULO 73.- La Superintendencia de Bancos y Seguros tiene la facultad de verificar y examinar en cualquier tiempo y circunstancia la documentación sustentatoria presentada para la calificación de representantes legales que hubiere obtenido cualquier persona. (renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011)

SECCION VII.- DE LAS PRUEBAS PARA REVALIDACIÓN DE CERTIFICADOS DE AUTORIZACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE CONOCIMIENTOS (renumerada con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)

ARTÍCULO 74.- Los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, personas naturales y jurídicas, deben rendir pruebas de actualización de conocimientos previo a la obtención de la renovación actualización de la credencial cada cuatro (4) años. (incluido con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTÍCULO 75.- Las agencias asesoras productoras de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, personas jurídicas, deben notificar a la Superintendencia

de Bancos y Seguros dentro del plazo de quince días de ocurrida la renuncia o separación del representante legal o el funcionario que rindió las pruebas que sirvieron de base para la obtención de los certificados de autorización en los distintos ramos. (renumerado y reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTÍCULO 76.- Las agencias asesoras productoras de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, personas jurídicas, deben revalidar los certificados de autorización por ramos dentro del plazo máximo de treinta días contado a partir de la fecha de separación del representante legal o el funcionario que rindió las pruebas correspondiente, caso contrario se suspenderán los ramos autorizados. (renumerado y reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTÍCULO 77.- Para las revalidaciones deberán rendir la prueba de conocimientos, a través de su representante legal, quien cumplirá con los requisitos establecidos en los artículos 5 y 6, según el caso, de este capítulo. Junto a la solicitud, los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, personas naturales y jurídicas, deben remitir a la Superintendencia de Bancos y Seguros, los originales de los certificados de autorización de los ramos pertinentes. (renumerado y reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTÍCULO 78.- La calificación mínima para aprobar los exámenes de conocimiento en los trámites de: obtención de credencial y revalidación de certificados de autorización por ramos, es del setenta y cinco por ciento. (renumerado y reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTÍCULO 79.- Quien no obtuviere el puntaje mínimo en determinados ramos por efecto de las pruebas de revalidación, tiene una segunda oportunidad para hacerlo dentro del plazo de sesenta días contado a partir de la notificación; si no aprueba en esta última oportunidad se le suspenderá los certificados en los ramos pertinentes. Si es que el interesado no hubiere aprobado ninguno de los ramos en los que anteriormente estaba operando, se procederá inmediatamente a revocar la credencial. (renumerado y reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTÍCULO 80.- Las agencias asesoras productoras de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros que nombren como representante legal a quien se encuentre calificado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, no requiere para las revalidaciones, presentarse a los exámenes de conocimientos en los ramos que ya ha obtenido los certificados de autorización. (incluido con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTÍCULO 81.- Los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros que aprueben los exámenes de actualización de conocimientos en los ramos pertinentes deben devolver los certificados originalmente entregados para proceder a emitir los actualizados; de lo contrario, quedarán automáticamente suspendidos. (incluido con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTÍCULO 82.- Los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros que no obtuvieren el puntaje mínimo de setenta y cinco (75) puntos sobre cien (100) en determinados ramos por efecto de las pruebas de actualización de conocimientos, tienen una segunda y última oportunidad para hacerlo dentro del plazo de

sesenta (60) días contado a partir de la notificación; si no obtienen la aprobación se suspenderán automáticamente los certificados en los ramos pertinentes; en caso de no haber aprobado ninguno de los ramos en los que anteriormente estaba operando, se procederá inmediatamente a revocar la credencial. (incluido con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTÍCULO 83.- Los certificados de autorización actualizados por ramos tendrán una fecha de caducidad única, que se contará desde la emisión del primer certificado actualizado y cuya duración será de cuatro (4) años; todos aquellos que se emitan en lo posterior caducarán en ese mismo plazo de cuatro (4) años. (incluido con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

SECCION VIII.- DISPOSICIONES GENERALES (renumerada con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)

ARTICULO 84.- La Superintendencia de Bancos y Seguros podrá en cualquier tiempo solicitar a los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, cualquier información que creyere necesaria y realizar auditorías y exámenes cuando lo estimare conveniente. (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009, con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTICULO 85.- Las controversias que se deriven de la aplicación de los contratos de agenciamiento, intermediación de reaseguros y convenios suscritos entre las empresas de seguros y los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, podrán ser sometidas a la decisión de los centro de arbitraje y mediación registrados en las Federación de Cámaras de Comercio del Ecuador o ante los jueces competentes. La Superintendencia de Bancos y Seguros no tiene atribución para dirimir y solucionar este tipo de conflictos. (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009, con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTICULO 86.- No podrán operar en el Ecuador sociedades extranjeras que tengan como actividad la gestión y colocación de seguros que no estén legalmente domiciliadas en el país. (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009, con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTICULO 87.- Las agencias asesoras productoras de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, personas jurídicas; y, las personas vinculadas a éstas, no podrán ser socios o accionistas entre si; como tampoco de una empresa de seguros o compañía de reaseguros.

Las empresas de seguros y compañías de reaseguros; y, las personas vinculadas a éstas, no podrán ser accionistas o socios de una agencia asesora productora de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, personas jurídicas. (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009, con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTICULO 88.- Las credenciales y los certificados de autorización por ramos, que permitan el ejercicio de la actividad de los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros son intransferibles; por tanto, no tendrá valor alguno cualquier pacto o convenio en el que aparezca transferencia o cesión alguna de los referidos documentos. (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009, con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTÍCULO 89.- Para que un asesor productor de seguros, intermediario de reaseguros y perito de seguros, personas naturales y jurídicas, obtengan nueva credencial, debe transcurrir tres años contados a partir de la fecha de notificación de la revocatoria, cuando la misma se hubiere producido por las causales contempladas en los numerales 54.2, 54.5, 54.9, 54.10 y 54.11 del artículo 54 del presente capítulo; en caso de que la revocatoria se hubiere efectuado por las causales establecidas en los numerales 54.1, 54.3, 54.6, 54.7 y 54.8 del citado artículo, para obtener la nueva credencial y los nuevos certificados debe transcurrir cinco años (renumerado y sustituido con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009, renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTICULO 90.- La Superintendencia de Bancos y Seguros, en aplicación del artículo 97 del reglamento general de la Ley General de Seguros, expedirá por cada una de las personas naturales o jurídicas que cumplan los requisitos establecidos en la Ley y en el presente capítulo, una sola credencial que le permita operar como: agente de seguros, agencia asesora productora de seguros, intermediario de reaseguros, inspector de riesgos o ajustador de siniestros. (renumerado y reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009, renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTICULO 91.- Los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, personas naturales y jurídicas podrán solicitar en cualquier tiempo la cancelación voluntaria de sus respectivas credenciales, para cuyo efecto remitirán los originales del referido documento y de los certificados de autorización en los diferentes ramos de seguros que se les hubiere otorgado. (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009, con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTICULO 92.- Las empresas de seguros por ningún motivo podrán alegar ante la Superintendencia de Bancos y Seguros o al asegurado que el incumplimiento del plazo previsto en el artículo 42 de la Ley General de Seguros se debe a la demora imputable por la no presentación del informe del ajustador de siniestros. (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009, con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTICULO 93.- Las notificaciones que realice la Superintendencia de Bancos y Seguros por cualquier medio impartiendo disposiciones de carácter general, serán obligatorias para los entes y entidades que conforman el sistema de seguro privado, sin que pueda aducirse como eximencia para cumplir con su obligatoriedad la falta de notificación en forma individualizada. (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009, con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTICULO 94.- En caso de pérdida o destrucción total de una credencial y/o certificado de autorización por ramos, el titular solicitará a la Superintendencia de Bancos y Seguros la expedición de duplicados; particular que el interesado hará conocer mediante una publicación en uno de los diarios de mayor circulación nacional por dos veces con un intervalo de tres días. De no haber objeción dentro del término de ocho días siguientes contados desde la publicación, la Superintendencia de Bancos y Seguros dejará sin efecto la credencial y/o certificados anteriores y expedirá los duplicados solicitados.

De presentarse objeciones, éstas serán analizadas y resueltas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

En la destrucción parcial de la credencial y/o de los certificados de autorización por ramos, se procederá a la reposición de dichos documentos, emitiendo los duplicados, previo a la

devolución de los documentos parcialmente destruidos. (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009, con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTICULO 95.- En toda publicidad y documentación relativa a la actividad que realicen los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, personas naturales y jurídicas, debe constar la denominación o la razón social aprobada y registrada, por esta Superintendencia de Bancos y Seguros y el número de credencial. (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009, con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTICULO 96.- Las empresas de seguros o compañías de reaseguros están obligadas a llevar un registro cronológico interno de los peritos de seguros debidamente actualizado. Dicho registro debe contener por lo menos lo siguiente: (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009, con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

- 96.1** Individualización completa del respectivo perito de seguros con indicación de su profesión y domicilio;
- 96.2** En el caso de peritos de seguros, personas jurídicas los antecedentes relativos a sus estatutos sociales vigentes y a la individualización de sus administradores, gerentes o apoderados; y,
- 96.3** Antecedentes comerciales, profesionales y experiencia sobre seguros.

Dichos registros deben encontrarse a disposición permanente de la Superintendencia de Bancos y Seguros, la que podrá consultarlos y verificarlos en cualquier momento.

ARTICULO 97.- Los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros están obligados a mantener en sus oficinas, a la vista del público los originales de las credenciales y certificados de autorización de los ramos en los que estén operando. (renumerado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009, con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTÍCULO 98.- La empresa de seguros llevará un registro de las pólizas colocadas por cada uno de sus asesores productores de seguros. Los contratos de seguro, gestionados, suscritos y vigentes, constituirán la cartera de tales asesores, siendo por lo tanto, su patrimonio, pudiendo cederla total o parcialmente a cualquier título, previa aceptación del asegurado. Lo anterior no será aplicable en caso de renovación de los contratos cuando el asegurado manifieste por escrito a la empresa de seguros su voluntad de cambiar de asesor de seguros o cuando al vencimiento de la póliza la aseguradora tenga que renovarla en forma directa ante la falta de gestión, ineficacia del intermediario. Los cesionarios o adquirentes de una cartera deberán ser asesores productores de seguros autorizados. (incluido con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009 y renumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

ARTICULO 99.- Los casos de duda y los no contemplados en la aplicación de este capítulo serán absueltos por el Superintendente de Bancos y Seguros, quien de creerlo necesario consultará a la Junta Bancaria. (incluido con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009)

y reenumerado con resolución No. JB-2011-2065 de 24 de noviembre del 2011 y con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

SECCION IX.- DISPOSICIONES TRANSITORIAS (incluida con resolución No. JB-2012-2143 de 12 de abril del 2012)

PRIMERA.- Los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, personas naturales y jurídicas, que obtuvieron la credencial:

- 1.1 Hasta el año 2008, deben rendir las pruebas de valoración de conocimientos para actualizar los certificados de autorización por ramos; caso contrario, una vez transcurrido el plazo máximo de seis (6) meses contado desde la fecha establecida para que dichas personas naturales o jurídicas actualicen los certificados por ramos, la credencial quedará automáticamente anulada;
- 1.2 Hasta el año 2009, deben rendir las pruebas de valoración de conocimientos, para actualizar los certificados de autorización por ramos, a partir del segundo semestre del año 2012; y,
- 1.3 En fecha posterior al año 2009, deben rendir las pruebas de valoración de conocimientos, para actualizar los certificados de autorización por ramos una vez cumplidos dos (2) años contados a partir de la fecha de emisión de dicha credencial.

SEGUNDA.- Las personas que hayan sido calificadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, para ejercer el cargo de representante legal de las agencias asesoras productoras de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, rendirán las pruebas para la actualización de sus credenciales, a la que se refiere el artículo 74, a partir del primer semestre del año 2013. (reformada con resolución No. JB-2012-2276 de 30 de agosto del 2012)

TERCERA.- La Superintendencia de Bancos y Seguros establecerá mediante cronograma las fechas y horarios para que las entidades respectivas actualicen los certificados de autorización por ramos, el cual se comunicará a través de circular.

Anexo 2

ENCUESTAS

El objetivo de la presente encuesta es conocer su interés acerca de la adquisición de seguros, para sus bienes o patrimonio.

Lea con atención las siguientes preguntas, contéstelas con sinceridad y marque con una **X** su opción de respuesta.

1.- ¿Ha sufrido pérdidas patrimoniales por motivo de la delincuencia o accidentes en los últimos 12 meses?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

2.- ¿Cuenta usted con una póliza de seguros vigente?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

3.- ¿Si existiera una oferta de seguros que se ajuste a sus necesidades, la contrataría?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

Solo contesta la siguiente pregunta, si contesto NO en la pregunta No.2.

4.- ¿Qué bienes considera usted que requieren ser asegurados?

Vehiculos	<input type="checkbox"/>
Estructura	<input type="checkbox"/>
Contenidos	<input type="checkbox"/>
Salud	<input type="checkbox"/>
Vida	<input type="checkbox"/>
Equipo Electronico	<input type="checkbox"/>

5.- ¿Sabe usted cuál es la función de un Agente Asesor de Seguros?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

6.- ¿De requerir un seguro, en que aspecto le gustaría a usted recibir asesoramiento de parte de un Agente Asesor de Seguros?

Diferencias entre Compañías de Seguros	<input type="checkbox"/>
Coberturas	<input type="checkbox"/>
Precios	<input type="checkbox"/>
Asistencia en Siniestros	<input type="checkbox"/>
Ninguno	<input type="checkbox"/>

7.- Tomando en cuenta vehículos, equipo electrónico y contenidos de su hogar, ¿cuál considera usted que podría ser el valor a a:

0-5000	<input type="checkbox"/>
5001-10000	<input type="checkbox"/>
10001-15000	<input type="checkbox"/>
15001-25000	<input type="checkbox"/>
mas de 25000	<input type="checkbox"/>

TASAS DE INTERÉS ACTIVAS

CARGOS ASOCIADOS Y OTROS SERVICIOS POR TIPO DE CRÉDITO

TASAS DE INTERÉS	PRODUCTIVO COMERCIAL (VER CUADRO DOS)						PERSONAS			
	Productivo Corporativo		Productivo Empresarial		Productivo PYMES		CONSUMO		VIVIENDA	
	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva
Tasa Máxima Variable	8.9533%	9.33%	9.7612%	10.21%	11.2332%	11.83%	15.20%	16.30%	10.7810%	11.33%
HIPOTECA PACÍFICO (CHN)										
REAJUSTE: Tasa Pasiva Referencial Nominal Más Margen										
Margen: Tasa Pasiva Referencial Nominal Menos Tasa de Arranque										
Financiamiento 60,01% - 70,00%, Plazo máximo 12 años										
Financiamiento 50,01% - 60,00%, Plazo máximo 12 años										
Financiamiento 0,01% - 50,00%, Plazo máximo 12 años										
Financiamiento 60,01% - 70,00%, Plazo máximo 15 años										
Financiamiento 50,01% - 60,00%, Plazo máximo 15 años										
Financiamiento 0,01% - 50,00%, Plazo máximo 15 años										
CONSTRUYE CON EL PACÍFICO										
Financiamiento sólo de construcción (CCC)										
Financiamiento 60,01% - 70,00%, Plazo máximo 12 años										
Financiamiento 50,01% - 60,00%, Plazo máximo 12 años										
Financiamiento 0,01% - 50,00%, Plazo máximo 12 años										
Financiamiento de construcción y terreno (CCS)										
Financiamiento 45,01% - 50,00%, Plazo máximo 12 años										
Financiamiento 40,01% - 45,00%, Plazo máximo 12 años										
Financiamiento 0,01% - 40,00%, Plazo máximo 12 años										
PLAN AUTO										
Plazo 1 año										
Plazo 2 años										
Plazo 3 años										
Plazo 4 años										
Plazo 5 años										
CRÉDITO PACÍFICO										
Plan Salud/ Plan Viajes/ Plan Hogar										
PRÉSTAMO ESTUDIOS										
Préstamo Estudios										
PYME PACÍFICO (*)										
6-9 meses plazo										
10-18 meses plazo										
19-24 meses plazo										
> 24 meses plazo										

(*) Si el crédito solicitado y/o riesgo acumulado es mayor o igual de US\$ 200,000 hasta US\$ 1,000,000, se le asignará la tasa del segmento Productivo Empresarial (9.7612%) indistintamente del plazo.

TASA EN MORA	GASTOS DE COBRANZA: Resolución No. JB-2012-2194 (29/Mayo/2012) Artículo 10.-	COMERCIAL			CONSUMO	VIVIENDA
		CORPORAT.	EMPRESAR.	PYMES	PERSONAL	PERSONAL
10.1 Las políticas y mecanismos implementados por la entidad para efectuar la gestión de cobranza extrajudicial: Llamadas al cliente a través del Contact Center, llamadas al cliente de parte del funcionario, envío de correo electrónico.	10.2 El momento a partir del cual se iniciará la gestión de cobranza extrajudicial: Desde la fecha de vencimiento del capital, cuota o dividendo de la operación 10.3 Las dependencias internas o las entidades externas autorizadas por la entidad para realizar las gestiones de cobranza: Funcionarios del Banco y Contact Center. 10.4 Los canales a través de los cuales los deudores podrán efectuar el pago: Depósitos en cuenta en cualquier agencia a nivel nacional.	\$ 7	\$ 7	\$ 7	\$ 7	\$ 7

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR		
SISTEMA DE TASAS DE INTERÉS		
Para el periodo desde 2014-03-01 hasta el 2014-03-31		
Segmento de Crédito	Activa Referencial	Activa Máxima
Comercial Corporativo	8.17%	9.33%
Comercial Pymes	11.20%	11.83%
Consumo	15.91%	16.30%
Vivienda	10.64%	11.33%
Microcrédito acumulación ampliada	22.44%	25.50%
Microcrédito acumulación simple	25.20%	27.50%
Microcrédito Minorista	28.82%	30.50%
Productivo Empresarial	9.53%	10.21%
Sobregiros		16.30%

TIPO DE CRÉDITO	PLAZOS	MONTO FINANCIADO	TASA EFECTIVA		VALOR TOTAL A PAGAR POR INTERESES	CUOTA MENSUAL	MONTO TOTAL A PAGAR A LA ENTIDAD
			DE LA ENTIDAD	MÁXIMA BCE			
COMERCIAL							
PYMES	36 meses	\$ 50000.00	11.83%	16.30%	\$ 9128.67	\$ 1642.46	\$ 59128.67

SALDO ADEUDADO en operaciones de crédito productivo a la institución financiera 1/	MONTO DE LA OPERACIÓN de crédito productivo		
	<= 200.000	> 200.000 y <= 1.000.000	> 1.000.000
<= 200.000	Productivo PYMES	Productivo Empresarial	Productivo Corporativo
> 200.000 y <= 1.000.000	Productivo Empresarial		Productivo Corporativo
> 1.000.000	Productivo Corporativo		

1/ En el saldo adeudado no se suma la nueva operación de crédito

SEGUROS	De desgravamen Se cobra en Vivienda y Consumo.	PRODUCTIVO COMERCIAL			PERSONAS	
		Productivo Corporativo	Productivo Empresarial	Productivo PYMES	CONSUMO	VIVIENDA
		Factor Base de aplicación	0.00%	0.00%	0.00%	0.03880%
Incidio	Factor Base de aplicación	(**)	(**)	(**)	(**)	0.02900%

TASAS DE INTERÉS ACTIVAS
CARGOS ASOCIADOS Y OTROS SERVICIOS POR TIPO DE CRÉDITO

	Desde	Hasta	Base	Diferencia	Desde	Hasta	Base	Diferencia	BARCOS	
OTROS SERVICIOS										Los avalúos para barcos serán fijos
		\$ 0	\$ 6000	\$ 50.00	\$ 100001	\$ 200000	\$ 124.80	0.6 x 1000.00		TANQUEROS \$ 800.00
		\$ 6001	\$ 20000	\$ 50.00	\$ 200001	\$ 400000	\$ 184.79	0.5 x 1000.00		PESQUEROS \$ 650.00
		\$ 20001	\$ 40000	\$ 56.80	\$ 400001	\$ 800000	\$ 284.79	0.4 x 1000.00		YATES \$ 500.00
		\$ 40001	\$ 60000	\$ 76.80	\$ 800001	\$ 1200000	\$ 444.79	0.3 x 1000.00		BARCAZAS \$ 400.00
		\$ 60001	\$ 80000	\$ 94.80	\$ 1200001	\$ 1500000	\$ 564.79	0.2 x 1000.00		(No superior a \$15000.00)
		\$ 80001	\$ 100000	\$ 110.80	\$ 1500001	\$ 2300000	\$ 690.00	Tope		
					\$ 2300001	En Adelante		0.3 x 1000.00		
		Los honorarios por Avalúos de Empleados y/o Funcionarios del Banco del Pacífico serán el 50% del correspondiente a la tabla, pero no inferior a US\$50.00.								
		Para avalúos fuera de la ciudad se cancelara adicionalmente los gastos de movilización: Precio de Km recorrido US\$0.20, pago de peajes (contra recibos), no se incluirán los gastos de hospedaje (aplican excepciones), US\$10.00 por concepto de viáticos.								
	Las fotos se cancelaran a un costo de US\$0.80 c/u.									
	Todos los informes se entregaran con una copia									
	Los honorarios por reavalúos seran del 75% del correspondiente a la tabla.									
	Según Registro Oficial # 500 emitido el 23 de enero del 2002									
	Por Resolución de Consejo Nacional de la Judicatura del 20 de marzo de 2003									
	Trámites legales : Gastos no son cargados por el BPE, son de los Abogados Externos.									
	Constitución de hipoteca (Mínimo \$150.00 y Máximo \$500.00)	0.10%								
	Compra Venta e Hipoteca (Mínimo \$200.00 y Máximo \$750.00)	0.10%								
	Prenda Industrial (Mínimo \$100.00 y Máximo \$300.00)	0.10%								
	Prenda Comercial Ordinaria	\$ 75.00								
	Honorarios por cancelación de hipoteca	\$ 40.00								
	Honorarios por cancelación de Prenda comercial ordinaria	\$ 30.00								
	Cancelación de Contratos de Leasing	\$ 40.00								
	Cancelación de Prenda Industrial	\$ 40.00								
	Cancelación de Contratos de venta de reserva de dominio	\$ 30.00								
	Otros Gastos									
	Gastos notariales e impuestos	Desde 2.5% hasta el 4%, de acuerdo al avalúo comercial municipal.								
	Reconocimientos Judicial de firmas	Desde \$3.00 y según la localidad.								

Referencias:

(*) : La tasa efectiva es anual, con pagos de acuerdo a periodicidad establecida en el contrato.

(**) : El cliente directamente gestiona el seguro del bien hipotecado con la compañía aseguradora.

Notas de

- A partir del 2007-07-26 el Banco del Pacífico no cobrará ningún tipo de comisión a las operaciones crediticias, para dar cumplimiento a la Ley de Regulación del Costo Máximo del Crédito.
- Para obtener un crédito no es necesario tomar ni contratar otros servicios adicionales a los valorizados en esta pizarra.
- Se define la carga financiera como la sumatoria de todo tipo de cargos reales asociados al crédito, pagaderos directa o indirectamente impuestos por la institución financiera acreedora como una condición para el otorgamiento del crédito.
- Los impuestos, los seguros y gastos notariales no se consideran para el cálculo de la carga financiera.
- Los clientes de servicios financieros realizan sus operaciones al amparo de la normativa expedida por la Junta Bancaria sobre transparencia de información al consumidor, cuya observancia es controlada por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

INFORMACIÓN ADICIONAL RELEVANTE:
1. De conformidad con los Capítulos VII y IX, de la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor, publicada en el Registro Oficial Suplemento 116, de 10 de julio de 2000 la entidad debe tener presente lo siguiente:

- Se prohíbe el establecimiento y cobro de intereses sobre intereses. El cálculo de los intereses en las compras a crédito debe hacerse exclusivamente sobre el saldo del capital impago, es decir, cada vez que se cancela una cuota, el interés debe ser recaudado para evitar que se cobre el total del capital.
- En toda venta o prestación de servicios a crédito, el consumidor tendrá derecho a pagar anticipadamente el total de lo adeudado, o realizar pre-pagos parciales en cantidades mayores a una cuota. En estos casos, los intereses se pagarán únicamente sobre el saldo pendiente.
- Constituyen prácticas abusivas de mercado, y están absolutamente prohibidas al proveedor, entre otras, "el redondeo de tiempos para efectivizar el cobro de intereses, multas u otras sanciones económicas en tarjetas de crédito, prestamos bancarios y otros similares".

2. Obligaciones de la entidad para con sus clientes:

- Las instituciones del sistema financiero quedan prohibidas de establecer cargos por conceptos de prepago total o parcial de las operaciones crediticias.
- La tasa de interés para los créditos es de libre contratación, siempre y cuando sea menor a la máxima efectiva que dispone el Banco Central del Ecuador.
- El deudor del crédito deberá aprobar por escrito en su solicitud el deseo de tomar un producto o servicios ofrecido bajo los costos informados por la entidad.
- A los solicitantes del crédito se les deberá entregar el formulario informativo, en el cual el cliente (deudor) pueda verificar los datos publicados en la información de pizarra.
- Se deberá informar sobre la existencia de la Unidad de Atención al Cliente, la que tendrá como finalidad brindar mayor información a los clientes, atender y resolver las quejas y reclamaciones presentadas.
- Los valores que se presentan como tarifas máximas y aquellos definidos como transacciones básicas están incluidos en las Resoluciones Nos. JB-2009-1315 y JB-2009-1316.
- Un servicio financiero debe ser efectivamente prestado y deberá tener la aceptación escrita por parte del cliente.
- Informar a sus clientes sobre la existencia de la línea 1800 - TARIFA que ha implementado la Superintendencia de Bancos y Seguros.
- Las entidades financieras pueden elaborar folletos parciales con mayor detalle de los servicios financieros que ofertan.

NOTA: La entidad podrá anexar información detallada de sus productos de captaciones y de colocaciones, destacando las tasas de interés y plazos, una vez que el cliente haya seleccionado el producto.

LA JUNTA BANCARIA

CONSIDERANDO:

Que mediante resolución No. JB-99-122 de 2 de marzo de 1999, la Junta Bancaria fijó la contribución a los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, para atender los gastos de la Superintendencia de Bancos.

Que la Junta Bancaria, en sesión celebrada el 9 de enero de 2001, resolvió sustituir la citada resolución y autorizar al Superintendente de Bancos su expedición; y,

En uso de sus atribuciones legales,

RESUELVE:

ARTÍCULO 1.- Fijar la contribución a los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, para atender los gastos de la Superintendencia de Bancos, de acuerdo a los siguientes porcentajes:

- a) Para los asesores productores de seguros, personas naturales, sin relación de dependencia, el porcentaje de la contribución será del dos por mil (2/1000) de las comisiones netas ganadas.
- b) Para los asesores productores de seguros, personas jurídicas, el porcentaje de contribución será del cinco por mil (5/1000) de las comisiones netas ganadas.
- c) Para los intermediarios de reaseguros, el porcentaje de contribución será del cinco por mil (5/1000) del total de los ingresos netos percibidos en concepto de comisiones.
- d) Para los peritos de seguros, personas naturales, el porcentaje de contribución será de dos por mil (2/1000) del total de los honorarios percibidos por el ejercicio de su actividad.
- e) Para los peritos de seguros, personas jurídicas, el porcentaje de contribución será del cinco por mil (5/1000) del total de los honorarios percibidos por el ejercicio de su actividad.

ARTÍCULO 2.- Las empresas de seguros y las compañías de reaseguros, según el caso, se constituirán en agentes de retención de la contribución que deban pagar los agentes de seguros sin relación de dependencia, las agencias asesoras productoras de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros.

Las empresas de seguros y compañía de reaseguros, depositarán el dinero recaudado por tal concepto dentro de los quince primeros días del mes siguiente de efectuada la retención, en la cuenta corriente que el Superintendente designe para el efecto o directamente en el Departamento de Tesorería de la Superintendencia de Bancos.

ARTÍCULO 3.- Las empresas de seguros y las compañías de reaseguros entregarán a los agentes de seguros sin relación de dependencia, a las agencias asesoras productoras de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, un comprobante por la retención realizada.

Adjunto al comprobante de depósito o de pago, se remitirá a la Superintendencia de Bancos un listado en el que se detalle el nombre, número de credencial y el valor retenido.

ARTÍCULO 4.- La inobservancia o incumplimiento de estas disposiciones serán sancionados con la imposición de una multa de quinientos treinta y ocho dólares (US\$538,00).

COMUNIQUESE.- Dada en la Superintendencia de Bancos, en Quito, Distrito Metropolitano, a los nueve días del mes de enero del año dos mil uno.

Alejandro Maldonado García
PRESIDENTE DE LA JUNTA BANCARIA

LO CERTIFICO.- En Quito, Distrito Metropolitano, a los nueve días del mes de enero del año dos mil uno.

Julio Maya Rivadeneira
SECRETARIO DE LA JUNTA BANCARIA

Date updated:

05-ene-14

Aswath Damodaran

<http://www.damodaran.com>

Industry Name	Number of firms	Beta	D/E Ratio	Tax rate	Unlevered beta	Cash/Firm value	Unlevered beta corrected for cash
Advertising	65	1,03	52,57%	6,04%	0,69	5,91%	0,73
Aerospace/Defense	95	1,01	18,99%	15,03%	0,87	6,24%	0,92
Air Transport	25	0,94	109,48%	13,79%	0,48	6,92%	0,52
Apparel	70	1,15	21,33%	10,29%	0,96	2,99%	0,99
Auto & Truck	26	1,28	97,56%	4,71%	0,66	8,48%	0,72
Auto Parts	75	1,46	32,00%	9,43%	1,13	8,04%	1,23
Bank	7	0,72	84,19%	22,17%	0,43	10,94%	0,49
Banks (Regional)	721	0,58	72,00%	18,00%	0,37	13,80%	0,43
Beverage	47	1,42	22,16%	3,95%	1,17	5,06%	1,24
Beverage (Alcoholic)	19	1,14	27,56%	10,72%	0,91	1,38%	0,93
Biotechnology	349	1,12	9,15%	1,13%	1,02	4,39%	1,07
Broadcasting	30	1,53	48,49%	13,21%	1,08	2,31%	1,10
Brokerage & Investment Banking	49	1,11	400,56%	13,44%	0,25	24,39%	0,33
Building Materials	37	1,27	30,05%	16,33%	1,02	5,04%	1,07
Business & Consumer Services	179	0,90	29,23%	13,41%	0,72	4,33%	0,75
Cable TV	16	0,97	49,23%	15,00%	0,69	2,58%	0,71
Chemical (Basic)	47	1,01	29,67%	6,27%	0,79	7,19%	0,85
Chemical (Diversified)	10	1,42	33,39%	25,03%	1,13	6,82%	1,22
Chemical (Specialty)	100	1,01	16,30%	12,74%	0,89	6,25%	0,95
Coal & Related Energy	45	1,28	86,63%	2,44%	0,69	5,86%	0,73
Computer Services	129	0,92	20,48%	9,94%	0,78	5,48%	0,82
Computer Software	273	1,07	8,68%	6,16%	0,99	5,50%	1,04
Computers/Peripherals	66	1,15	8,83%	5,66%	1,06	5,92%	1,13
Construction	18	0,96	30,47%	9,82%	0,75	1,89%	0,77
Diversified	20	0,77	94,47%	12,60%	0,42	2,27%	0,43
Educational Services	40	1,24	39,03%	11,84%	0,92	11,98%	1,04
Electrical Equipment	135	1,14	13,74%	7,49%	1,01	5,37%	1,07
Electronics	191	1,02	16,01%	7,52%	0,89	10,69%	1,00
Electronics (Consumer & Office)	26	1,37	40,30%	8,97%	1,00	6,97%	1,08
Engineering	56	1,20	22,72%	14,86%	1,01	11,21%	1,13
Entertainment	85	1,19	25,98%	4,85%	0,95	4,05%	0,99
Environmental & Waste Services	108	1,13	43,59%	5,02%	0,80	1,42%	0,81
Farming/Agriculture	29	0,79	41,12%	9,01%	0,58	7,63%	0,63
Financial Svcs.	76	0,99	102,12%	18,37%	0,54	7,22%	0,58
Financial Svcs. (Non-bank & Insurance)	17	1,05	331,47%	9,77%	0,26	7,85%	0,29
Food Processing	97	0,85	27,92%	14,00%	0,69	3,10%	0,71
Food Wholesalers	18	1,18	16,79%	10,69%	1,02	1,71%	1,04
Furn/Home Furnishings	36	1,24	27,66%	10,03%	0,99	3,88%	1,03
Healthcare Equipment	193	0,85	17,26%	5,80%	0,73	5,20%	0,77
Healthcare Facilities	47	1,13	120,90%	13,49%	0,55	1,22%	0,56
Healthcare Products	58	1,00	19,80%	8,76%	0,85	4,28%	0,89
Healthcare Services	126	0,83	27,93%	13,77%	0,67	6,54%	0,72
Healthcare Information and Technology	125	0,99	14,52%	6,09%	0,87	4,88%	0,92
Heavy Construction	46	1,67	56,30%	19,40%	1,15	5,54%	1,22
Homebuilding	32	1,71	56,61%	6,68%	1,12	9,15%	1,23
Hotel/Gaming	89	1,27	52,33%	10,48%	0,87	3,84%	0,90
Household Products	139	1,00	19,33%	9,51%	0,86	3,52%	0,89
Information Services	71	0,84	10,63%	17,05%	0,77	3,84%	0,81
Insurance (General)	26	0,92	46,14%	19,19%	0,67	5,04%	0,71
Insurance (Life)	27	1,21	66,67%	17,82%	0,78	10,41%	0,87
Insurance (Prop/Cas.)	53	0,76	34,98%	19,42%	0,60	5,47%	0,63
Internet software and services	330	1,05	4,16%	4,59%	1,01	3,98%	1,05
Investment Co.	65	0,82	104,40%	6,62%	0,41	11,38%	0,47
Machinery	141	1,04	17,50%	13,02%	0,91	5,90%	0,96
Metals & Mining	134	1,26	48,21%	1,90%	0,86	5,37%	0,90
Office Equipment & Services	30	1,14	55,08%	12,81%	0,77	5,45%	0,82
Oil/Gas (Integrated)	8	1,00	8,54%	20,55%	0,94	3,09%	0,97
Oil/Gas (Production and Exploration)	411	1,24	156,15%	6,29%	0,50	1,76%	0,51
Oil/Gas Distribution	80	0,82	51,93%	4,18%	0,55	1,12%	0,55
Oilfield Svcs/Equip.	163	1,30	20,29%	10,73%	1,10	5,69%	1,17
Packaging & Container	24	0,99	49,19%	21,28%	0,71	3,31%	0,73
Paper/Forest Products	21	1,34	51,99%	8,20%	0,90	3,12%	0,93
Pharma & Drugs	138	1,10	13,87%	4,30%	0,97	5,15%	1,03
Power	106	0,68	85,11%	16,03%	0,40	2,05%	0,40
Precious Metals	166	1,33	37,02%	0,82%	0,98	10,57%	1,09
Publishing & Newspapers	52	1,08	36,82%	13,92%	0,82	6,06%	0,87
R.E.I.T.	46	0,78	569,79%	2,48%	0,12	2,40%	0,12
Railroad	10	1,08	23,69%	20,51%	0,91	1,61%	0,92
Real Estate (Development)	22	0,99	24,90%	3,00%	0,80	6,27%	0,85

Industry Name	Number of firms	Beta	D/E Ratio	Tax rate	Unlevered beta	Cash/Firm value	Unlevered beta corrected for cash
Real Estate (General/Diversified)	11	0,72	17,30%	8,72%	0,62	0,69%	0,62
Real Estate (Operations & Services)	47	1,40	59,57%	8,56%	0,91	3,25%	0,94
Recreation	70	1,30	25,13%	8,81%	1,06	4,22%	1,11
Reinsurance	3	0,56	38,50%	13,34%	0,42	10,46%	0,47
Restaurant	84	0,86	27,57%	15,17%	0,69	2,56%	0,71
Retail (Automotive)	30	1,15	57,51%	19,23%	0,79	2,25%	0,80
Retail (Building Supply)	7	1,07	22,18%	21,97%	0,91	2,89%	0,94
Retail (Distributors)	87	1,00	43,82%	16,18%	0,73	1,86%	0,74
Retail (General)	21	0,98	35,62%	25,03%	0,77	3,19%	0,80
Retail (Grocery and Food)	21	0,81	56,86%	22,83%	0,57	1,72%	0,58
Retail (Internet)	47	1,03	5,06%	9,80%	0,99	3,03%	1,02
Retail (Special Lines)	137	0,99	37,80%	18,90%	0,75	3,20%	0,78
Rubber& Tires	4	1,27	109,78%	15,21%	0,66	17,50%	0,80
Semiconductor	104	1,19	13,02%	7,30%	1,06	6,34%	1,14
Semiconductor Equip	51	1,25	16,97%	5,13%	1,08	10,97%	1,21
Shipbuilding & Marine	14	1,50	65,35%	4,99%	0,92	2,28%	0,94
Shoe	14	0,83	7,89%	19,82%	0,78	3,53%	0,81
Steel	37	1,19	45,91%	14,13%	0,85	6,31%	0,91
Telecom (Wireless)	28	0,68	105,14%	11,54%	0,35	5,15%	0,37
Telecom. Equipment	131	1,14	10,77%	6,90%	1,04	6,36%	1,11
Telecom. Services	82	0,94	71,23%	8,40%	0,57	9,63%	0,63
Thrift	223	0,53	NA	18,93%	0,01	1,88%	NA
Tobacco	12	0,94	20,83%	14,23%	0,80	3,80%	0,83
Transportation	22	1,01	20,75%	21,21%	0,86	5,60%	0,92
Trucking	28	1,17	78,48%	27,93%	0,75	2,92%	0,77
Utility (General)	20	0,56	69,35%	29,93%	0,38	0,97%	0,38
Utility (Water)	20	0,75	57,90%	14,52%	0,50	0,55%	0,50
Total Market	7766	1,01	74,28%	10,32%	0,60	5,24%	0,64

Returns by year

Updated on	05-ene-14									
Customixed Geometric risk premium estimator										
What is your riskfree rate?	LT	Estimates of risk premiums from 1928, over the last 40 years and over the last 10 years								
Enter your starting year	1929	are provided at the bottom of this table.								
Value of stocks in starting year:				143,8111552						
Value of T.Bills in starting year:				103,08						
Value of T.bonds in starting year:				100,8354709						
Estimate of risk premium based on your inputs:				4,22%						
Annual Returns on Investments in Compounded Value of \$ 100										
<i>Year</i>	<i>S&P 500</i>	<i>-month T.Bill</i>	<i>0-year T. Bond</i>	<i>Stocks</i>	<i>T.Bills</i>	<i>T.Bonds</i>	<i>Stocks - Bills</i>	<i>Stocks - Bonds</i>	<i>Historical risk premium</i>	
1928	43,81%	3,08%	0,84%	\$ 143,81	\$ 103,08	\$ 100,84	40,73%	42,98%		
1929	-8,30%	3,16%	4,20%	\$ 131,88	\$ 106,34	\$ 105,07	-11,46%	-12,50%		
1930	-25,12%	4,55%	4,54%	\$ 98,75	\$ 111,18	\$ 109,85	-29,67%	-29,66%		
1931	-43,84%	2,31%	-2,56%	\$ 55,46	\$ 113,74	\$ 107,03	-46,15%	-41,28%		
1932	-8,64%	1,07%	8,79%	\$ 50,66	\$ 114,96	\$ 116,44	-9,71%	-17,43%		
1933	49,98%	0,96%	1,86%	\$ 75,99	\$ 116,06	\$ 118,60	49,02%	48,13%		
1934	-1,19%	0,32%	7,96%	\$ 75,09	\$ 116,44	\$ 128,05	-1,51%	-9,15%		
1935	46,74%	0,18%	4,47%	\$ 110,18	\$ 116,64	\$ 133,78	46,57%	42,27%		
1936	31,94%	0,17%	5,02%	\$ 145,38	\$ 116,84	\$ 140,49	31,77%	26,93%		
1937	-35,34%	0,30%	1,38%	\$ 94,00	\$ 117,19	\$ 142,43	-35,64%	-36,72%		
1938	29,28%	0,08%	4,21%	\$ 121,53	\$ 117,29	\$ 148,43	29,21%	25,07%		
1939	-1,10%	0,04%	4,41%	\$ 120,20	\$ 117,33	\$ 154,98	-1,14%	-5,51%		
1940	-10,67%	0,03%	5,40%	\$ 107,37	\$ 117,36	\$ 163,35	-10,70%	-16,08%		
1941	-12,77%	0,08%	-2,02%	\$ 93,66	\$ 117,46	\$ 160,04	-12,85%	-10,75%		
1942	19,17%	0,34%	2,29%	\$ 111,61	\$ 117,85	\$ 163,72	18,84%	16,88%		
1943	25,06%	0,38%	2,49%	\$ 139,59	\$ 118,30	\$ 167,79	24,68%	22,57%		
1944	19,03%	0,38%	2,58%	\$ 166,15	\$ 118,75	\$ 172,12	18,65%	16,45%		
1945	35,82%	0,38%	3,80%	\$ 225,67	\$ 119,20	\$ 178,67	35,44%	32,02%		
1946	-8,43%	0,38%	3,13%	\$ 206,65	\$ 119,65	\$ 184,26	-8,81%	-11,56%		

Returns by year

1947	5,20%	0,57%	0,92%	\$ 217,39	\$ 120,33	\$ 185,95	4,63%	4,28%			
1948	5,70%	1,02%	1,95%	\$ 229,79	\$ 121,56	\$ 189,58	4,68%	3,75%			
1949	18,30%	1,10%	4,66%	\$ 271,85	\$ 122,90	\$ 198,42	17,20%	13,64%			
1950	30,81%	1,17%	0,43%	\$ 355,60	\$ 124,34	\$ 199,27	29,63%	30,38%			
1951	23,68%	1,48%	-0,30%	\$ 439,80	\$ 126,18	\$ 198,68	22,20%	23,97%			
1952	18,15%	1,67%	2,27%	\$ 519,62	\$ 128,29	\$ 203,19	16,48%	15,88%			
1953	-1,21%	1,89%	4,14%	\$ 513,35	\$ 130,72	\$ 211,61	-3,10%	-5,35%			
1954	52,56%	0,96%	3,29%	\$ 783,18	\$ 131,98	\$ 218,57	51,60%	49,27%			
1955	32,60%	1,66%	-1,34%	\$ 1.038,47	\$ 134,17	\$ 215,65	30,94%	33,93%			
1956	7,44%	2,56%	-2,26%	\$ 1.115,73	\$ 137,60	\$ 210,79	4,88%	9,70%			
1957	-10,46%	3,23%	6,80%	\$ 999,05	\$ 142,04	\$ 225,11	-13,69%	-17,25%			
1958	43,72%	1,78%	-2,10%	\$ 1.435,84	\$ 144,57	\$ 220,39	41,94%	45,82%			
1959	12,06%	3,26%	-2,65%	\$ 1.608,95	\$ 149,27	\$ 214,56	8,80%	14,70%			
1960	0,34%	3,05%	11,64%	\$ 1.614,37	\$ 153,82	\$ 239,53	-2,71%	-11,30%	6,11%		
1961	26,64%	2,27%	2,06%	\$ 2.044,40	\$ 157,30	\$ 244,46	24,37%	24,58%	6,62%		
1962	-8,81%	2,78%	5,69%	\$ 1.864,26	\$ 161,67	\$ 258,38	-11,59%	-14,51%	5,97%		
1963	22,61%	3,11%	1,68%	\$ 2.285,80	\$ 166,70	\$ 262,74	19,50%	20,93%	6,36%		
1964	16,42%	3,51%	3,73%	\$ 2.661,02	\$ 172,54	\$ 272,53	12,91%	12,69%	6,53%		
1965	12,40%	3,90%	0,72%	\$ 2.990,97	\$ 179,28	\$ 274,49	8,50%	11,68%	6,66%		
1966	-9,97%	4,84%	2,91%	\$ 2.692,74	\$ 187,95	\$ 282,47	-14,81%	-12,88%	6,11%		
1967	23,80%	4,33%	-1,58%	\$ 3.333,69	\$ 196,10	\$ 278,01	19,47%	25,38%	6,57%		
1968	10,81%	5,26%	3,27%	\$ 3.694,23	\$ 206,41	\$ 287,11	5,55%	7,54%	6,60%		
1969	-8,24%	6,56%	-5,01%	\$ 3.389,77	\$ 219,96	\$ 272,71	-14,80%	-3,23%	6,33%		
1970	3,56%	6,69%	16,75%	\$ 3.510,49	\$ 234,66	\$ 318,41	-3,12%	-13,19%	5,90%		
1971	14,22%	4,54%	9,79%	\$ 4.009,72	\$ 245,32	\$ 349,57	9,68%	4,43%	5,87%		
1972	18,76%	3,95%	2,82%	\$ 4.761,76	\$ 255,01	\$ 359,42	14,80%	15,94%	6,08%		
1973	-14,31%	6,73%	3,66%	\$ 4.080,44	\$ 272,16	\$ 372,57	-21,03%	-17,97%	5,50%		
1974	-25,90%	7,78%	1,99%	\$ 3.023,54	\$ 293,33	\$ 379,98	-33,68%	-27,89%	4,64%		
1975	37,00%	5,99%	3,61%	\$ 4.142,10	\$ 310,90	\$ 393,68	31,01%	33,39%	5,17%		
1976	23,83%	4,97%	15,98%	\$ 5.129,20	\$ 326,35	\$ 456,61	18,86%	7,85%	5,22%		
1977	-6,98%	5,13%	1,29%	\$ 4.771,20	\$ 343,09	\$ 462,50	-12,11%	-8,27%	4,93%		

Returns by year

1978	6,51%	6,93%	-0,78%	\$ 5.081,77	\$ 366,87	\$ 458,90	-0,42%	7,29%	4,97%		
1979	18,52%	9,94%	0,67%	\$ 6.022,89	\$ 403,33	\$ 461,98	8,58%	17,85%	5,21%		
1980	31,74%	11,22%	-2,99%	\$ 7.934,26	\$ 448,58	\$ 448,17	20,52%	34,72%	5,73%		
1981	-4,70%	14,30%	8,20%	\$ 7.561,16	\$ 512,73	\$ 484,91	-19,00%	-12,90%	5,37%		
1982	20,42%	11,01%	32,81%	\$ 9.105,08	\$ 569,18	\$ 644,04	9,41%	-12,40%	5,10%		
1983	22,34%	8,45%	3,20%	\$ 11.138,90	\$ 617,26	\$ 664,65	13,89%	19,14%	5,34%		
1984	6,15%	9,61%	13,73%	\$ 11.823,51	\$ 676,60	\$ 755,92	-3,47%	-7,59%	5,12%		
1985	31,24%	7,49%	25,71%	\$ 15.516,60	\$ 727,26	\$ 950,29	23,75%	5,52%	5,13%		
1986	18,49%	6,04%	24,28%	\$ 18.386,33	\$ 771,15	\$ 1.181,06	12,46%	-5,79%	4,97%		
1987	5,81%	5,72%	-4,96%	\$ 19.455,08	\$ 815,27	\$ 1.122,47	0,09%	10,77%	5,07%		
1988	16,54%	6,45%	8,22%	\$ 22.672,40	\$ 867,86	\$ 1.214,78	10,09%	8,31%	5,12%		
1989	31,48%	8,11%	17,69%	\$ 29.808,58	\$ 938,24	\$ 1.429,72	23,37%	13,78%	5,24%		
1990	-3,06%	7,55%	6,24%	\$ 28.895,11	\$ 1.009,08	\$ 1.518,87	-10,61%	-9,30%	5,00%		
1991	30,23%	5,61%	15,00%	\$ 37.631,51	\$ 1.065,69	\$ 1.746,77	24,62%	15,23%	5,14%		
1992	7,49%	3,41%	9,36%	\$ 40.451,51	\$ 1.101,98	\$ 1.910,30	4,09%	-1,87%	5,03%		
1993	9,97%	2,98%	14,21%	\$ 44.483,33	\$ 1.134,84	\$ 2.181,77	6,98%	-4,24%	4,90%		
1994	1,33%	3,99%	-8,04%	\$ 45.073,14	\$ 1.180,07	\$ 2.006,43	-2,66%	9,36%	4,97%		
1995	37,20%	5,52%	23,48%	\$ 61.838,19	\$ 1.245,15	\$ 2.477,55	31,68%	13,71%	5,08%		
1996	22,68%	5,02%	1,43%	\$ 75.863,69	\$ 1.307,68	\$ 2.512,94	17,66%	21,25%	5,30%		
1997	33,10%	5,05%	9,94%	\$ 100.977,34	\$ 1.373,76	\$ 2.762,71	28,05%	23,16%	5,53%		
1998	28,34%	4,73%	14,92%	\$ 129.592,25	\$ 1.438,70	\$ 3.174,95	23,61%	13,42%	5,63%		
1999	20,89%	4,51%	-8,25%	\$ 156.658,05	\$ 1.503,58	\$ 2.912,88	16,38%	29,14%	5,96%		
2000	-9,03%	5,76%	16,66%	\$ 142.508,98	\$ 1.590,23	\$ 3.398,03	-14,79%	-25,69%	5,51%		
2001	-11,85%	3,67%	5,57%	\$ 125.622,01	\$ 1.648,63	\$ 3.587,37	-15,52%	-17,42%	5,17%		
2002	-21,97%	1,66%	15,12%	\$ 98.027,82	\$ 1.675,96	\$ 4.129,65	-23,62%	-37,08%	4,53%		
2003	28,36%	1,03%	0,38%	\$ 125.824,39	\$ 1.693,22	\$ 4.145,15	27,33%	27,98%	4,82%		
2004	10,74%	1,23%	4,49%	\$ 139.341,42	\$ 1.714,00	\$ 4.331,30	9,52%	6,25%	4,84%		
2005	4,83%	3,01%	2,87%	\$ 146.077,85	\$ 1.765,59	\$ 4.455,50	1,82%	1,97%	4,80%		
2006	15,61%	4,68%	1,96%	\$ 168.884,34	\$ 1.848,18	\$ 4.542,87	10,94%	13,65%	4,91%		
2007	5,48%	4,64%	10,21%	\$ 178.147,20	\$ 1.933,98	\$ 5.006,69	0,84%	-4,73%	4,79%		
2008	-36,55%	1,59%	20,10%	\$ 113.030,22	\$ 1.964,64	\$ 6.013,10	-38,14%	-56,65%	3,88%		

Returns by year

2009	25,94%	0,14%	-11,12%	\$ 142.344,87	\$ 1.967,29	\$ 5.344,65	25,80%	37,05%	4,29%		
2010	14,82%	0,13%	8,46%	\$ 163.441,94	\$ 1.969,84	\$ 5.796,96	14,69%	6,36%	4,31%		
2011	2,10%	0,03%	16,04%	\$ 166.871,56	\$ 1.970,44	\$ 6.726,52	2,07%	-13,94%	4,10%		
2012	15,89%	0,05%	2,97%	\$ 193.388,43	\$ 1.971,42	\$ 6.926,40	15,84%	12,92%	4,20%		
2013	32,15%	0,07%	-9,10%	\$ 255.553,31	\$ 1.972,72	\$ 6.295,79	32,08%	41,25%	4,62%		
					Risk Premium		Standard Error				
Arithmetic Average					Stocks - T.Bi	Stocks - T.Bon	Stocks - T.H	Stocks - T.Bonds			
1928-2013	11,50%	3,57%	5,21%		7,93%	6,29%	2,19%	2,34%			
1964-2013	11,29%	5,11%	6,97%		6,18%	4,32%	2,42%	2,75%			
2004-2013	9,10%	1,56%	4,69%		7,55%	4,41%	6,02%	8,66%			
					Risk Premium						
Geometric Average					Stocks - T.Bi	Stocks - T.Bonds					
1928-2013	9,55%	3,53%	4,93%		6,02%	4,62%					
1964-2013	9,89%	5,07%	6,56%		4,83%	3,33%					
2004-2013	7,34%	1,54%	4,27%		5,80%	3,07%					