

RESUMEN

El tema del presente trabajo es: “Estudio de Factibilidad para la creación de una Agencia Asesora Productora de Seguros, para la comercialización de Seguros de Vida Grupo y Asistencia Médica, en la ciudad de Loja. Año, 2009”. La tesis comprende cinco capítulos, los cuales centran la investigación en temas de interés, que describen la realidad del mercado de seguros en estos ramos, en la ciudad de Loja.

El primer capítulo se refiere al marco teórico del tema y presenta conceptos como: el **seguro vida grupal**, que es la protección económica que ofrecen la compañías de seguros al beneficiario de la póliza, en caso de suscitarse la muerte del asegurado, a cambio del cual se cancela una prima, la misma que es establecida por el monto asegurado y la siniestralidad del ramo se emite una póliza por todo el grupo asegurado especificando cada uno de sus nombres y sus beneficiarios. Los seguros de **asistencia médica**, tienen por objeto cubrir los gastos, total o parcialmente, en que incurra el asegurado a causa de una enfermedad o accidente, ambulatorio y/o hospitalario.

En el segundo capítulo se presenta el diagnóstico situacional de los seguros de Vida Grupo y Asistencia Médica, en el país y concretamente en la ciudad de Loja, así como los productos existentes en estos ramos, que son muy diversos.

En el tercer capítulo se describe el mercado de seguros en la ciudad de Loja; la oferta tanto a nivel nacional como local, por parte de compañías aseguradoras y el servicio que prestan los asesores productores de seguros. La demanda, es decir las instituciones/empresas que requieren tener un seguro. De la diferencia entre la necesidad y la demanda ya cubierta por la oferta, se determina cuántas

instituciones son consideradas como demanda insatisfecha, es decir la factibilidad del mercado.

En el cuarto capítulo se muestra el análisis legal para la creación de un asesor productor de seguros y la propuesta organizacional de la empresa “Adriana Carrión APS”. Cía. Ltda., dentro del cual se presenta el Manual de funciones, procedimientos y de caja chica.

En el quinto capítulo se muestran la evaluación financiera del proyecto, de la cual se concluye que es factible ejecutar dicho proyecto, ya que la tasa de rentabilidad justifica su creación.

El diseño metodológico utiliza el método descriptivo-inductivo, se tomó una muestra del número de instituciones que fueron identificadas como posibles usuarias de seguros de vida grupo y asistencia médica, que sumaron 283; de ellas se encuestó a 55. A los oferentes, compañías aseguradoras y asesores productores de seguros, también se les aplicó un cuestionario; información primaria que luego fue sistematizada y de la cual se presentan tablas, gráficos y diagramas que describen los indicadores y de cuyos resultados se pudo inducir la información y extraer las principales conclusiones.

Se invita al lector a dar una lectura de este interesante tema, para conocer el mercado de seguros de vida grupo y asistencia médica en la ciudad de Loja y la factibilidad del proyecto.

ABSTRACT

The theme of the current work is: "Feasibility Study for the Creation of an Insurance Brokerage Service Company, for the marketing of Group Life and Medical Assistance Insurance in the City of Loja. Year, 2009". The thesis is comprised of five chapters, which focus on research topics of interest that describe the reality of the insurance market in the city of Loja.

The first chapter provides the theoretical framework of the topic and presents concepts such as **Group Life Insurance**, or the financial protection offered by insurance companies to the beneficiary of the policy in the case of the insured's death. The insured person pays a premium for the policy, which is established based on the amount insured and statistical mortality rates. **Medical Assistance Insurance** is intended to cover all or part of the ambulatory and/or hospital costs incurred by the insured due to illness or accident.

In the second chapter, a situational analysis of Group Life and Medical Assistance Insurance in the country is presented, specifically in the city of Loja, in addition to the diverse array of existing products in these fields.

In the third chapter, the insurance market in the city of Loja is described; including offerings at the national and local level by insurance companies and brokers. The demand for these products includes the institutions/companies required to have insurance. From the difference between the need for insurance and the demand already covered by an offering, the number of institutions with unmet demand can be determined, i.e. market feasibility.

The fourth chapter presents a legal analysis for the creation of an insurance brokerage and an organizational proposal for the company "Adriana Carrión

APS” Cia. Ltda., including an operations manual, procedures, and information regarding petty cash management.

In the fifth chapter a financial evaluation of the project is presented, which concluded that it is feasible to implement this project, since the rate of return justifies its creation.

The methodological design used the descriptive-inductive method. Of 283 institutions that were identified as potential users of group life and medical assistance insurance, 55 were surveyed. The suppliers, insurance companies, and insurance brokers were also given a questionnaire, and the primary information collected was later systematized and presented as tables, graphs, and diagrams describing the indicators, all of which help to draw the principal conclusions of the study.

The reader is invited to read through the information regarding this interesting topic in order to become familiar with the group life and medical assistance insurance market in the city of Loja in addition to the feasibility of this project.

CAPITULO 1

GENERALIDADES DEL SEGURO

1.1 ANTECEDENTES

El presente estudio se basa en el marco referencial que existe para la prestación de servicios de aseguramiento privado, en el país, debiendo someterse al marco teórico y conceptual para este tipo de ramos, así como la metodología de la investigación para la realización de estudios de factibilidad que conlleven a la inversión y obtención de beneficios, en función del desarrollo de la población, instituciones o empresas.

Con respecto de la Historia¹.- De acuerdo con la revisión de bibliografía el inicio de la actividad aseguradora la clasificaremos en algunas etapas:

- **Mediados del siglo XIV**

Aparecen los primeros contratos de seguros marítimos a consecuencia de la creciente actividad de este sector económico. El primer documento del que se guarda testimonio escrito, pertenece a un contrato de seguro, del buque " Santa Clara", en viaje desde Génova hasta Mallorca, allá por el año 1.347. Este contrato ya tomaba la denominación de Póliza.

- **Mediados del siglo XVII**

Por un incendio registrado por el año de 1666 en la ciudad de Londres, Inglaterra, donde se consumieron cerca de 13,200 casas, 89 iglesias y la

¹ www.monografias.com

Catedral de Saint Paul, se fundó el “Fire Office” para el auxilio a las víctimas, debido a este suceso el hombre sintió la necesidad de proteger las pérdidas a un nivel financiero, surgiendo así, el más antiguo seguro contra incendios del mundo.

Hacia 1688, Edward Lloyd era dueño de un café frecuentado por comerciantes y banqueros londinenses que se reunían allí para negociar; ofrecían contratos de seguros escribían su nombre bajo la cantidad específica de riesgo que aceptaban cubrir, a cambio de cierto pago o prima, a estos agentes se les llegó a conocer como underwriters (literalmente, “suscriptores”), pues suscribían el contrato, es decir firmaban al pie, finalmente, en 1769, Lloyd’s se convirtió en una comunidad formal de aseguradores que llegó a ocupar el primer lugar en los seguros de transporte marítimo. Lloyds brinda seguros y reaseguros a través de Asesor Productor de Seguros que deben tener un previo reconocimiento de la Corporación LLOYDS, además una política importante de LLOYDS es mantener información actualizada sobre todo tipo de buques y travesías; la Empresa Bureau Veritas que se creó en 1828 con sede en Paris facilita la información a entidades aseguradoras que solicitan conocer sobre el estado y conservación de buques, con el objeto de realizar la tarificación y calculo de primas.

- **Siglo XVI**

Es en esta época cuando se da un salto cualitativo, dado que ya no solo se aseguran hechos naturales, sino que aparecen coberturas para daños causados por las personas, y también a las propias personas; este tipo de seguros obligan a realizar cálculos mucho más técnicos, que los que se hacían hasta ese tiempo; son los pioneros Pascal, y Fermat, que hicieron trabajos relacionados con el cálculo de probabilidades, así mismo son conocidos los estudios efectuados por Halley, sobre la mortalidad, y los

realizados por Bernuolli, en su formulación de "La ley de los grandes números" así es como nace, la ciencia aseguradora.

- **Siglo XIX**

El seguro crece en Inglaterra en el siglo XIX, amparando manufacturas propensas de incendios, garantizando condiciones básicas y permitiendo expandir sus servicios y el número de protegidos por el seguro.

- **Mediados de Siglo XIX hasta nuestros días**

La evolución que experimentaba la sociedad durante el siglo XIX, que afectaba las condiciones de vida tiene una gran influencia en el desarrollo del sector, asegurador, la industrialización, el aumento de la población urbana que hace surgir fenómenos que sin duda favorecen la idea de seguridad del grupo familiar imperante hasta ahora.

Aparecen nuevos riesgos que muchas empresas asumen sin demasiadas garantías, por lo que surge un fuerte intervencionismo por parte de los Estados.

De esta manera el sector asegurador, como institución, contribuye al fuerte desarrollo industrial, y adapta sus estructuras a las nuevas exigencias del mercado.

A continuación se presenta la historia del Seguro en América del Sur, Ecuador y la Ciudad de Loja.

- **El seguro en América del Sur**

“Sul América” Compañía Seguros sobre Vida originaria de Brasil, que con el pasar del tiempo se convertiría en una de las más grandes organizaciones de Latinoamérica, expandió sus operaciones por el continente, aperturando la Sucursal en Perú con la razón social de Sud América Perú, atendiendo además los negocios de Bolivia y Ecuador; la compañía empezó a hacerse presente en el país con una oficina de representación de la sucursal de Perú, desde entonces se empezaron a emitir las primeras pólizas que en esa época tardaban hasta 3 meses en cumplir con todos los requisitos para tener su validez; un hecho anecdótico es que el General Eloy Alfaro suscribió² una póliza de vida con la compañía por dos mil libras esterlinas. A partir de 1937 dada la importancia adquirida en el mercado ecuatoriano la oficina de representación de SUD AMERICA Perú en Ecuador, adquiere la categoría de agencia, lo que significaba que ya no dependería de Lima, sino que tendría una relación directa entre Guayaquil y Río de Janeiro.

- **El seguro en la Ciudad de Loja**

En 1995, ingresa al mercado local la empresa de medicina. Prepagada “Salud” S.A, encontrándose hasta la fecha una oficina de la matriz. Desde 1997 empieza a operar el primer Asesor Productor de Seguros de S “Corretec” Cía. Ltda., y en 1999 lo hace Seguros del Pichincha, que comercializa sus productos en las instalaciones del Banco de Loja.

² Latina de Seguros, “El tiempo ha sido nuestro mejor aliado” 2008 P 12

La Compañía de Medicina Prepagada Ecuasanitas S.A., abre sus oficinas en Loja en el año de 1999 sin mayor éxito, retirándose dos años más tarde.³

1.2. FORMA Y DEFINICIÓN DEL SEGURO

En base a toda la revisión bibliográfica sobre seguros⁴, y refiriéndonos a la forma, materialmente el seguro consiste en un “documento que instrumenta el contrato de seguro, en el que se reflejan las normas que de forma general, particular o especial regulan las relaciones contractuales convenidas entre el asegurador y asegurado”.

1.2.1. LA PÓLIZA

Cuando la póliza ha sido suscrita por ambas partes, asegurador y asegurado, aceptan los derechos y obligaciones que se encuentran estipuladas en la misma. Existen documentos importantes que son incluidos en la póliza; éstos son:

- **Suplemento de Póliza.-** es un documento que permite hacer modificaciones y/o declaraciones concisas. Son suplementos los anexos, de coberturas que se incluyen en la póliza, por ejemplo pueden ser anexos de una póliza de seguro de vida grupo el anexo de seguro de , muerte accidental y pérdida de miembros, incapacidad total y permanente y anexos de una póliza de asistencia médica, maternidad y enfermedades preexistentes, en fin cualquier cobertura adicional, que las partes pacten y estén dispuestas a aceptar como derechos y obligaciones.
- **Certificado de Seguro.-** Es un documento que le permite al asegurador certificar las coberturas sobre una persona o bien determinado.

³ Información obtenida del estudio de la oferta y de la Señora Gabriela Armijos, Gerente General de Corretec Cia. Ltda. en Loja.

⁴ BUENO, René, Compilación de Seguros. Modalidad de Educación a Distancia. 2003. p 64.

- Nota.- Es un documento en el que se anotan características del riesgo, y se establece la parte del riesgo que el asegurador acepta.

1.2.1.1. Contenido de la Póliza

Según la legislación ecuatoriana la póliza deberá contener:

- La razón o denominación social del asegurador y logotipo.
- Nombre y dirección del tomador del seguro; en el caso de institución o empresa, la respectiva razón social.
- Identificación precisa de la persona u objeto con respecto a la que se contrata el seguro.
- Cómo actúa dentro del contrato el solicitante del seguro.
- La duración del contrato, fecha y hora de iniciación y culminación del mismo.
- Monto del seguro.
- La prima.
- Los riesgos asumidos por el asegurador.
- Lugar y fecha en donde tuvo lugar la celebración del contrato.
- Deberán constar las demás cláusulas de acuerdo con las disposiciones legales.

1.2.1.2. Partes de la Póliza

- **Carátula.-** Constan los datos generales del asegurado persona natural o jurídica, el ramo objeto del seguro, monto asegurado, fecha y hora de iniciación y terminación del contrato de seguro.
- **Condiciones Generales.-** Son las normas básicas aprobadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, para todos los contratos de

seguros de un ramo específico; dentro de estas condiciones, se pueden citar las siguientes: procedimientos de liquidación de siniestros, comunicación entre asegurador y asegurado, exclusión de riesgos de carácter general, normas relativas de extensión y objeto del seguro, jurisdicción y subrogación.

- **Condiciones Particulares.**- Son los elementos específicos de acuerdo al riesgo que se asegura en un objeto o persona natural o jurídica.
 - Nombre o Razón Social de las partes que intervienen en el contrato.
 - Días de vigencia del documento, ramo, producto, tipo de documento, No. de documento
 - Nombre o Razón Social del Asegurado y designación de Beneficiario en caso de una póliza individual y de beneficiarios en caso de una póliza grupal.
 - Constará el periodo después del cual se revisará la siniestralidad, la forma de facturación (depende de la políticas de la compañía y del producto), forma de pago y vigencia.

Con el fin de ilustrar de mejor manera el contenido del contrato, se anexa un ejemplo de póliza de Asistencia Médica⁵.

1.3 CONCEPTO Y CLASIFICACIÓN DE SEGUROS ⁶

Desde el punto de vista matemático el seguro es la “transformación de un valor eventual en un valor cierto⁷”.

En general el Seguro es “Una actividad económica financiera, que presta el servicio de transformación de los riesgos de diversa naturaleza a que están sometidos los patrimonios, en un gasto periódico presupuestable que puede ser soportado fácilmente por cada unidad patrimonial”

Los seguros se clasifican de la siguiente manera:

⁵ Documento que refleja muy de cerca las condiciones con las cuales se elabora este tipo de contrato (ver Anexo A)

⁶ Curso de Introducción al Seguro MAPFRE-FITSE P. 98

⁷ BUENO Rene Compilación de Seguros Modalidad de Educación a Distancia. 2003 P 10

- Seguro de Personas.- Son aquellos seguros cuyo objeto asegurable es la vida de la persona, su integridad física, y/o salud; en el caso de muerte el valor a indemnizar no guarda relación alguna con la vida de una persona, puesto que no tiene precio; por esta razón, el monto del seguro, solo depende del valor que el asegurado esté dispuesto a pagar por concepto de prima. Se debe indicar dos datos importantes: Cuando el asegurado ha incluido en la póliza de vida, el anexo por muerte accidental, y si la misma se produce a causa del mismo, la compañía de seguros está en la obligación de pagar al beneficiario de la póliza doble indemnización; otro dato importante que se presenta en el seguro de vida es que el asegurado puede comprar un seguro en dos compañías diferentes y si llega a fallecer cada compañía debe pagar la suma asegurada, lo que no sucede en los seguros de otros ramos, que únicamente pueden contar con un seguro.

Son seguros personales: seguros de vida, accidentes personales y asistencia médica.

- Seguros de Daños (o Patrimoniales).- Tienen por objeto reparar la pérdida producida por un siniestro en sus activos. Son seguros de daños patrimoniales el seguro de incendios, seguro de automóviles, seguro agrario, seguro de pérdidas pecuniarias diversas, seguro de transporte, seguros de ingeniería.
- Seguros de Responsabilidad Civil.- Permite proteger el patrimonio de deudas futuras, a consecuencia de incurrir en daños a terceros, provocados accidentalmente ejemplo en el seguro de automóviles es muy común el seguro de responsabilidad civil, es decir si por un accidente el asegurado dañara a otro vehículo, este seguro cubrirá el vehículo asegurado y el vehículo que resultó averiado en el accidente,

pueden ser daños de responsabilidad civil, colisionar con un auto en una vivienda, causar daños en la integridad física de una persona entre otros.

- Seguros de Fianzas.- Son aquellos que la empresa aseguradora otorga en nombre de un tercero, garantizando que la obligación se va a cumplir de acuerdo con lo estipulado en el contrato, este tipo de seguros se los emite en industria de la construcción, en la empresa pública y privada; son modalidades de este tipo de seguro, Cumplimiento del Contrato, De Uso del Anticipo y Seriedad de Oferta.

1.4 RAMOS DE SEGUROS

El ramo de seguros es el agrupamiento de riesgos de características y naturaleza homogénea, que permita realizar un adecuado tratamiento y análisis estadístico, así como la correcta tarifación de los mismos

A continuación se describirán los ramos que forman parte del estudio.

1.4.1 RAMO DE VIDA

El pago por el asegurador de la cantidad estipulada en el contrato que se hace depender del fallecimiento o supervivencia del asegurado en un momento determinado.

En lo que corresponde a este ramo, se pueden desarrollar los siguientes productos de seguros de vida en base a los 2 tipos de seguro de vida que existen:

1. **Seguro en Caso de Vida.**- En este tipo de seguros se garantiza el pago de un capital o una renta, al asegurado, si este vive al finalizar la vigencia de la póliza o a una edad determinada establecida en el contrato de seguro. Existen algunas figuras dentro de este tipo de seguros estas son: seguros de capital diferido, renta vitalicia inmediata, renta diferida, capitalización.
2. **Seguro en caso de muerte.**- En este tipo de seguros se garantiza el pago de un capital o renta al beneficiario de la póliza, si este fallece durante la vigencia de la misma, son figuras de este tipo de seguros las siguientes: seguro de vida entera, a primas vitalicias, sobre dos o varias cabezas, temporal o a término, temporal constante, temporal regularmente decreciente, temporal regularmente creciente, temporal a prima natural, temporal con reembolso de primas, temporal renovable, de amortización de préstamos, de orfandad, de capital de supervivencia.

El Seguro Mixto.- Lo componen un seguro de ahorro en caso de vida y un seguro de riesgo en caso de muerte, esto quiere decir que si el asegurado fallece dentro de la vigencia de la póliza, se entregará a los beneficiarios la indemnización que corresponda, pero si éste sobrevive a una fecha determinada se entregara al asegurado, la suma suscrita en la póliza Dentro de este seguro existen las siguientes figuras: mixto completo, mixto simple, mixto doble, mixto variable , a plazo fijo, dotal, seguro de vida universal.

1.4.2 RAMO DE ACCIDENTES PERSONALES.-

Tiene por objeto el pago de la indemnización en caso de accidentes que provoquen la muerte o incapacidad total o permanente del asegurado, a consecuencia de las actividades previstas en la póliza.

Las compañías de seguros en Ecuador que no se encuentran autorizadas para la comercialización del ramo de accidentes personales son las siguientes: Bupa, Confianza, Prima, Seguros Colon Top Seg y Vaz Seguros.

1.4.3 RAMO DE ASISTENCIA MÉDICA

Se entrega la indemnización estipulada en la póliza en caso de una enfermedad. Los seguros de asistencia médica de las compañías de seguros legalmente autorizadas y reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros tienen por objeto cubrir los gastos total o parcialmente en que incurra el asegurado a causa de una enfermedad o accidente ambulatorio o/y hospitalario; debido a la fuerte competencia de las compañías de medicina prepagada y prestación de servicios médicos legalmente autorizadas y reguladas por la Superintendencia de Compañías, los seguros de asistencia médica ofrecerán coberturas más flexibles, incluso de chequeo médico preventivo.

A continuación se presentan los conceptos de Seguro de Vida Grupo y Asistencia Médica.

Seguro de Vida en Grupo.- La póliza de vida Grupo tiene por objeto (el mismo que en una póliza de vida individual), indemnizar al beneficiario por la muerte del asegurado, Se emite una póliza por el grupo asegurado y en esta debe constar, el nombre de cada empleado o trabajador y su respectivo beneficiario. El seguro de Vida Grupo tiene como propósito fundamental ofrecer protección a los miembros de una agrupación a causa de fallecimiento, invalidez o accidentes, por lo cual lo convierte en el mejor instrumento para satisfacer una gran variedad de necesidades ya sea por obligaciones de tipo laboral o legal como por motivación para sus miembros.

Seguro de Asistencia Médica.- Garantiza al beneficiario el pago de gastos médicos en centros hospitalarios o clínicas a consecuencia de enfermedades o

accidentes ocurridos durante la vigencia de la póliza. Todo seguro de asistencia médica cubre un monto por incapacidad o evento, además aplica un deducible; la mayoría de compañías ofrecen en sus productos crédito hospitalario en las clínicas u hospitales con las cuales han firmado un convenio, para lo cual emiten una tarjeta de crédito, que tiene un valor adicional para el asegurado, cuando por alguna necesidad el asegurado usa los servicios de otro centro hospitalario que no tiene convenio con el asegurador, la compañía reembolsa los gastos de acuerdo a condiciones del contrato y previa presentación de documentos exigibles en cada evento. Los seguros de asistencia médica proporcionan la opción al asegurado de afiliar a sus dependientes y familia, por lo que existe prima para; titular solo, titular+1 y titular + familia.

Según el punto de vista de la autora, el seguro de vida en grupo o asistencia médica es la protección económica por el riesgo al que esta expuesta, la vida y/o salud del asegurado, a cambio de la cual se cancela una prima, la misma que es establecida por el monto del seguro y la tasa que corresponde a la siniestralidad del ramo, y por el número de asegurados.

1.5. SISTEMA PRIVADO DEL SEGURO

En el sistema de seguro intervienen varias estructuras organizativas que son las siguientes⁸:

1.5.1. LA EMPRESA DE SEGUROS

Es una compañía anónima legalmente establecida en el país, nacional o extranjera, que se dedica a asumir o a ceder riesgos en base a una prima que es cancelada por el asegurado. La comercialización de los productos se realizan a través de:

⁸ Curso de Introducción al Seguro MAPFRE-FITSE P. 225

1.5.2. AGENTE ASESOR PRODUCTOR DE SEGUROS (PERSONA NATURAL)

Con relación de dependencia.- Que a nombre de la empresa de seguros, mediante un contrato laboral de trabajo, se dedica a gestionar contratos de seguros en forma exclusiva para la empresa que los contrató. Son los empleados directos de la empresa que tienen el cargo de asesor comercial dentro de la compañía.

Sin relación de Dependencia.- Se dedica a gestionar y obtener contratos de seguros y de servicio de asistencia médica para una o varias empresas, cuya relación se registrará por el contrato o por los contratos mercantiles que haya suscrito con las empresas de seguros.

1.5.3. AGENCIAS ASESORAS PRODUCTORAS DE SEGUROS (PERSONA JURÍDICA)

Tienen independencia administrativa, se dedican a gestionar contratos de seguros para una o varias empresas de seguros, o compañías de medicina prepagada con las cuales deben suscribir el respectivo contrato de agenciamiento

1.5.4. PERITOS DE SEGUROS

Son personas naturales o jurídicas: las empresas de seguros deberán contratar los servicios de peritos como:

Inspectores de Riesgo.- Examinan y califican los riesgos antes de la contratación del seguro.

Para los Seguros de Vida y/o Asistencia médica no se requieren inspectores de riesgo, únicamente el asegurado por el principio de buena fe, realiza una

declaración de salud, a través de un formulario específico, que es provisto por el Asesor o Compañía de Seguros.

Los Ajustadores de Siniestros.- Analizan las causas del siniestro y valoran las pérdidas en forma justa. La existencia de este tipo de empresas dentro del sistema de seguro privado constituyen una herramienta que define imparcialmente dando un informe justo del siniestro, tanto para el asegurador como para el asegurado.

Cuando se producen siniestros de vida o asistencia médica, existen auditores médicos que son los que evalúan el siniestro, previa la presentación de documentos exigibles de acuerdo a cada evento.

1.5.5. LAS COMPAÑÍAS DE REASEGUROS

Son compañías anónimas constituidas en territorio nacional y sucursales de compañías extranjeras legalmente establecidas en el país, encargadas de otorgar coberturas a las empresas de seguros por los riesgos asumidos, también realizan operaciones de retrocesión.

En la investigación, se ha podido establecer los siguientes nombres comerciales de las empresas reaseguradoras para empresas y personas: Hannover re, Mapfre RE, Transatlantic Reinsurance Company, Converium, QBE Re, The Americas, entre otras.

1.5.6. LOS INTERMEDIARIOS DE REASEGUROS

El canal de comercialización de reaseguros es el intermediario de reaseguros, personas naturales o jurídicas que cumplen las mismas funciones que las asesoras productoras de Seguros, pero realizando operaciones de reaseguros y retrocesión para una o varias empresas de reaseguros.

1.6. FUNCIONES DEL ASESOR PRODUCTOR DE SEGUROS EN EL MERCADO.

Las funciones del Asesor Productor de Seguros como **persona natural** y **persona jurídica**, en el mercado de seguros, son: La intermediación entre la compañía de seguros y el asegurado, interviene como canal de distribución en la fase de comercialización del producto el mismo que permite distribuir los productos de seguros a un mercado meta, además es el más adecuado en términos de costo beneficio para la compañía de seguros, ya que no realiza inversión alguna en el proceso de comercialización; reduce y facilita el trabajo de la aseguradora, ya que para una compañía resulta más fácil manejar las cuentas de seguros a través del intermediario que directamente con cada uno de los clientes; además brinda la información requerida por el asegurado y el apoyo necesario en caso de un siniestro o evento.

Los Servicios que ofrecen son:

- Estudio de los diferentes riesgos asegurables.
- Análisis de los bienes que deben ser asegurados y recomendación de sus valores.
- Inspecciones de Riesgos.
- Estudio de coberturas y deducibles.
- Solicitud de cotización a diferentes compañías de seguros de acuerdo a necesidades.
- Elaboración de cuadros comparativos y recomendaciones.
- Emisión y revisión de pólizas de seguros.
- Asistencia permanente para administración y seguimiento de acuerdo a necesidades.
- Asesoría y asistencia técnica cuando se presente siniestros.
- Seguimiento para la indemnización de reclamos presentados.

CAPITULO 2

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DE SEGUROS DE VIDA GRUPO Y ASISTENCIA MÉDICA

En este capítulo se presenta el diagnóstico situacional de seguros de vida grupo y asistencia médica, en el país; compañías y asesores de Seguros que comercializan este tipo de Ramos en el Ecuador y concretamente en la ciudad de Loja; así como la oferta existente de este tipo de productos, que es muy diversa. en cuanto a coberturas.

2.1 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO ASEGURADOR EN EL ECUADOR.

En el Ecuador existen 40 compañías de seguros nacionales y 2 compañías extranjeras legalmente establecidas en el país así como 282 asesores productores de seguros (personas naturales y jurídicas) y 44 ramos autorizados por la Superintendencia de Bancos y Seguros, entre ellos tenemos:

Vida Individual, Vida Colectiva, Asistencia Médica, Accidentes Personales, Incendio y Líneas Aliadas, Lucro Cesante a causa de Incendio, Vehículos, Transporte, Marítimo, Aviación, Robo, Dinero y Valores, Agropecuario, Todo Riesgo para Contratistas, Montaje de Maquinaria, Rotura de Maquinaria ,Pérdida de Beneficio por Rotura de Maquinaria, Equipo y Maquinaria de Contratistas, Obras Civiles Terminadas, Equipo Electrónico, Responsabilidad Civil, Fidelidad, Seriedad de Oferta, Bancos e Instituciones Financieras, Multiriesgo Hogar, Riesgos Especiales, Cumplimiento de Contrato, Buen Uso de Anticipo, Ejecución de Obra y Buena Calidad de Materiales, Buen Uso de Carta de Crédito, Garantías Aduaneras, Garantías Judiciales, Otras Garantías, Crédito Interno, Multiriesgo Industrial, Multiriesgo Comercial, Otros Riesgos Técnicos, Multiriesgo, Riesgos

Catastróficos, Lucro Cesante a Consecuencia de Riesgos Catastróficos, Crédito, Soat.

Empresas de seguros que tienen autorización para comercializar seguros de vida.⁹

Existen 22 empresas en el mercado asegurador ecuatoriano que tienen autorización para comercializar el ramo de vida, estas son:¹⁰

1. AIG METROPOLITANA
2. ATLAS
3. BMI
4. BOLIVAR
5. CERVANTES
6. COLVIDA
7. COOPSEGUROS
8. EQUIVIDA
9. GENERALI
10. HISPANA
11. INTEROCEANICA
12. LA UNION
13. SEGUROS CONSTITUCION (ANTES MEMOSER)
14. PANAMERICAN LIFE
15. PANAMERICA DEL ECUADOR
16. SEGUROS DEL PICHINCHA
17. PORVENIR
18. RIO GUAYAS
19. ROCAFUERTE
20. SUCRE

⁹ www.superban.gov.ec

¹⁰ Directorio de Paginas WEB de Compañías que Comercializan Seguros de Vida y Asistencia Médica (ver Anexo B).

21. SUDAMERICA (LATINA DE SEGUROS)

22. SEGUROS UNIDOS.

En base a toda la información recabada, se determina que: De las compañías que comercializan vida, existen empresas que tienen autorización para ofrecer anexos de asistencia médica en sus productos de vida como: gastos médicos por enfermedad, enfermedades graves, renta diaria por enfermedad y que son las siguientes¹¹:

1. AIG METROPOLITANA
2. BMI
3. COLVIDA
4. COOPSEGUROS
5. EQUIVIDA
6. HISPANA DE SEGUROS
7. INTEROCEANICA
8. SEGUROS CONSTITUCION (ANTES
MEMOSER)
9. PANAMERICA DEL ECUADOR
10. SEGUROS DEL PICHINCHA
11. ROCAFUERTE
12. SUCRE
13. SEGUROS UNIDOS.

Empresas autorizadas para comercializar ramo de asistencia médica¹².

De la revisión de la información, se puede evidenciar que existen 14 empresas de seguros autorizadas para comercializar el ramo de asistencia médica, y que se citan a continuación.

¹¹ www.superban.gov.ec

¹² www.superban.gov.ec

1. SEGUROS BOLIVAR
2. BUPA ECUADOR S.A
3. CERVANTES
4. GENERALI
5. LA UNION
6. PANAMERICANLIFE
7. PANAMERICANA DEL ECUADOR
8. SUCRE
9. SEGUROS UNIDOS
10. LATINA DE SEGUROS
11. PORVENIR
12. SEGUROS ROCAFUERTE
13. BMI DEL ECUADOR
14. SEGUROS ATLAS

Las Compañías de Medicina Prepagada de mayor participación en el mercado de seguros médicos privados son Salud, Ecuasanitas y Humana comparten el 90% de asegurados en este ramo y apenas el 10% tienen las compañías aseguradoras que ofertan seguros de Asistencia Médica.¹³

2.1.1 PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LAS ENTIDADES, EN EL PATRIMONIO.

Tomando como referencia la información de Internet, página WEB de la Superintendencia de Bancos, se presenta a continuación un análisis gráfico de los datos importantes de las compañías.

¹³ Revista Vanguardia, 20 febrero 2007.

TABLA No. 1

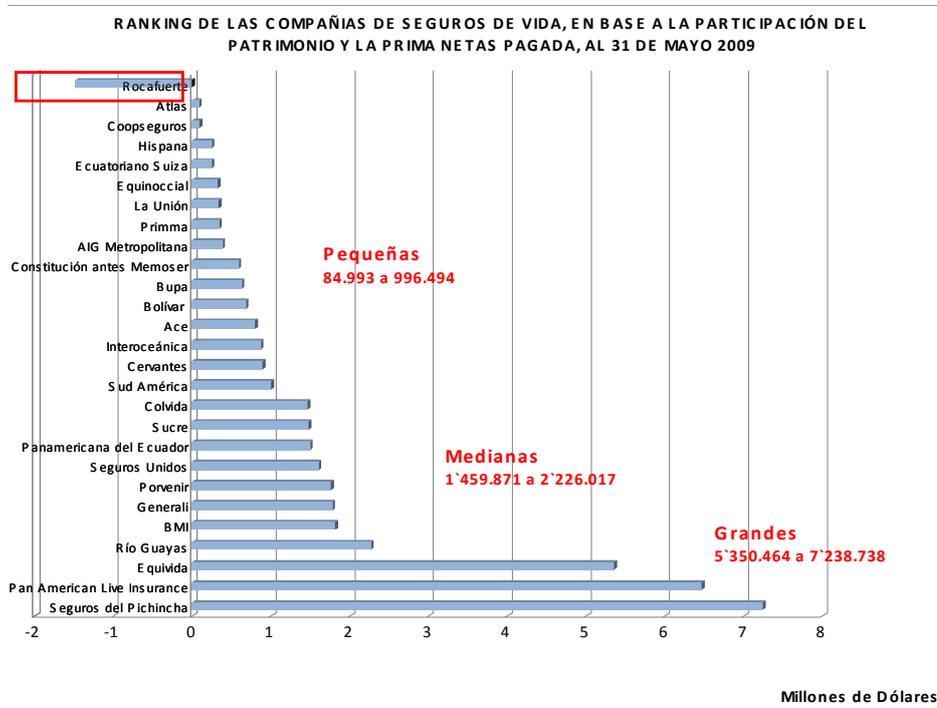
RANKING DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS DE VIDA, EN BASE A LA PARTICIPACIÓN DEL PATRIMONIO Y LA PRIMA NETAS PAGADA, AL 31 DE MAYO 2009

Entidad	Patrimonio \$	Porcentaje	Prima Neta Pagada \$	Puesto
Seguros del Pichincha	7.238.738	18,7%	10.763.848	2
Pan American Live Insurance	6.463.662	16,7%	8.461.105	3
Equivida	5.350.464	13,8%	12.260.347	1
Río Guayas	2.266.017	5,9%	2.702.399	7
BMI	1.816.621	4,7%	1.551.441	13
Generali	1.779.354	4,6%	2.265.597	8
Porvenir	1.762.341	4,6%	1.939.402	11
Seguros Unidos	1.603.806	4,1%	1.616.733	12
Panamericana del Ecuador	1.496.907	3,9%	3.397.550	5
Sucre	1.475.637	3,8%	1.396.491	16
Colvida	1.459.871	3,8%	3.625.157	4
Sud América	996.494	2,6%	1.490.323	15
Cervantes	892.210	2,3%	654.811	24
Interoceánica	868.710	2,2%	1.257.221	18
Ace	798.835	2,1%	825.700	22
Bolívar	678.518	1,8%	932.351	20
Bupa	625.147	1,6%	1.238.567	19
Constitución antes Memoser	585.527	1,5%	889.241	21
AIG Metropolitana	381.487	1,0%	2.078.532	10
Primma	342.045	0,9%	239.532	25
La Unión	332.307	0,9%	74.678	26
Equinoccial	322.347	0,8%	12.484	27
Ecuatoriano Suiza	246.193	0,6%	689.797	23
Hispana	245.782	0,6%	1.498.294	14
Coopseguros	89.258	0,2%	3.344.755	6
Atlas	84.993	0,2%	1.367.067	17
Rocafuerte	-1.484.651	-3,8%	2.079.474	9
Total del Sistema	38.718.620	100,0%	68.652.897	

FUENTE Y ELABORACIÓN: Dirección de Estadísticas

La solidez financiera de una compañía se manifiesta en el patrimonio de la misma, que es la suma de todos sus activos menos los pasivos (deudas); con la información obtenida y sintetizada en la figura 1, podemos decir que dentro del mercado asegurador existen 3 tamaños de empresas:

GRÁFICO No. 1



Grandes: Equivida Panamerican Life Seguros del Pichincha, cuyos patrimonios se encuentran entre \$5.350.464 y \$7'238.738; Seguros del Pichincha se ubica como la compañía más solvente del mercado (únicamente comercializa el ramo de vida)

Medianas (De menor a mayor rentabilidad), dentro de las medianas se encuentran Colvida, Sucre, Panamericana del Ecuador, Seguros Unidos, Porvenir, Generali, BMI y Río Guayas, cuyos patrimonios fluctúan entre \$1'459.871 y \$2'226.017; siendo este último valor el patrimonio de Rio Guayas, que se consolida como la empresa más representativa dentro del grupo.

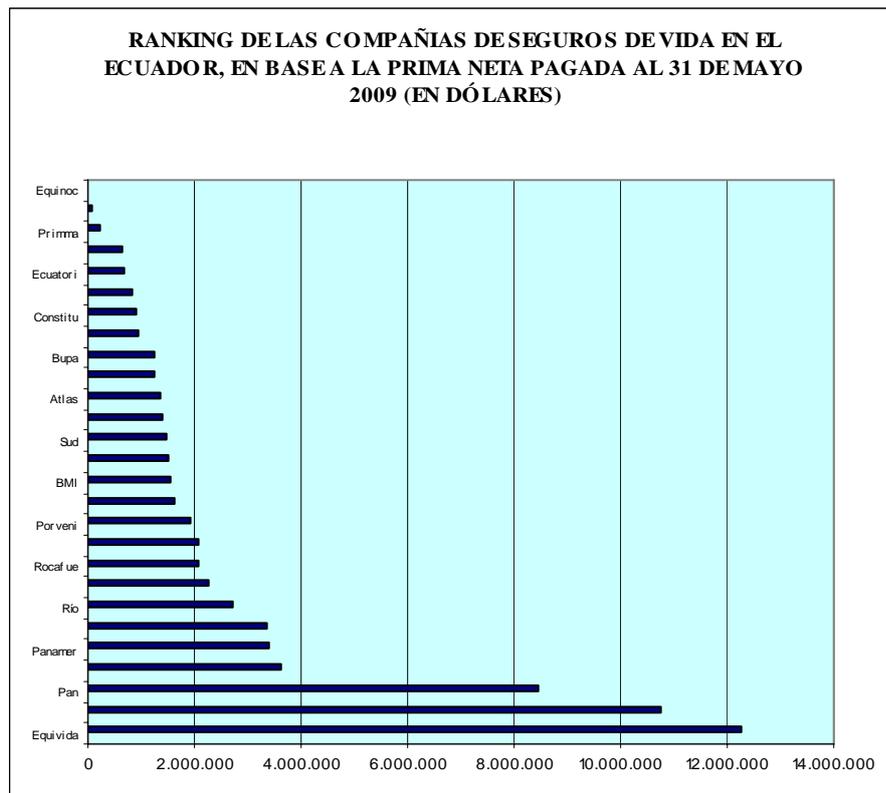
Pequeñas: (De menor a mayor rentabilidad): Atlas, Coopseguros, Hispana, Ecuatoriano Suiza, Equinoccial, La Unión, Primma, AIG Metropolitana, Constitución, Bupa, Bolivar, Ace, Interoceánica, Cervantes y Latina de Seguros,

cuyos patrimonios fluctúan entre \$84.993,00 y \$996.494,00, siendo el último valor el patrimonio de la empresa más rentable de este grupo de pequeñas compañías en el ramo de vida. Existe una empresa que se encuentra con un valor negativo en el patrimonio de \$ -1`484.651, es decir que el valor del pasivo (deudas) es mayor que la suma de los activos.

2.1.2. PRIMA NETA PAGADA POR LAS ENTIDADES DEL SEGURO DE VIDA.

Para una mejor ilustración, se presenta el siguiente gráfico correspondiente a mayo del 2009.

GRÁFICO No. 2



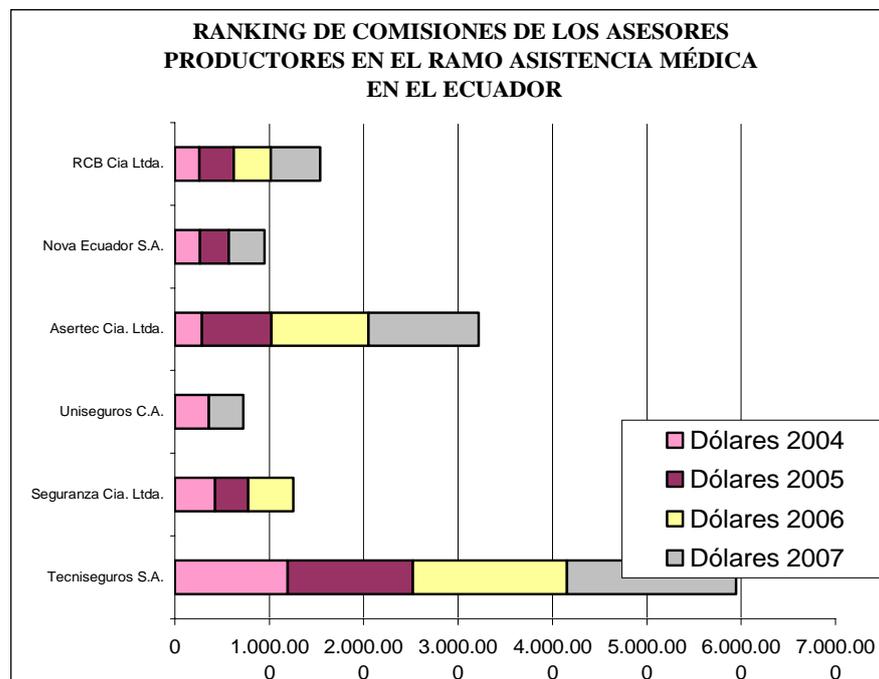
Las primas pagadas guardan una relación directamente proporcional con el volumen de ventas de cada compañía; dentro de la clasificación de grandes

compañías, se ubican de menor a mayor primaje, Panamerican Life con (\$8´461.105), Seguros del Pichincha y Equivida, obteniendo está última el primer puesto, con \$12`260,347)

En otro grupo de menor a mayor primaje se encuentran AIG Metropolitana (\$2´078.532) Rocafuerte, Generali, Rio Guayas, Coopseguros, Panamericana, Colvida (\$3´625.157) y en el último grupo de menor a mayor primaje Equinoccial (\$12.484), Cervantes , Ecuatoriano Suizo Ace, Constitución, Bolívar Bupa, Interoceánica, Atlas, Sucre, Sudamérica, Hispana BMI , Seguros Unión y Porvenir (\$1´939.402).

2.1.3. RANKING DE COMISIONES DE ASESORES PRODUCTORES EN EL RAMO DE ASISTENCIA MÉDICA.

GRAFICO 3



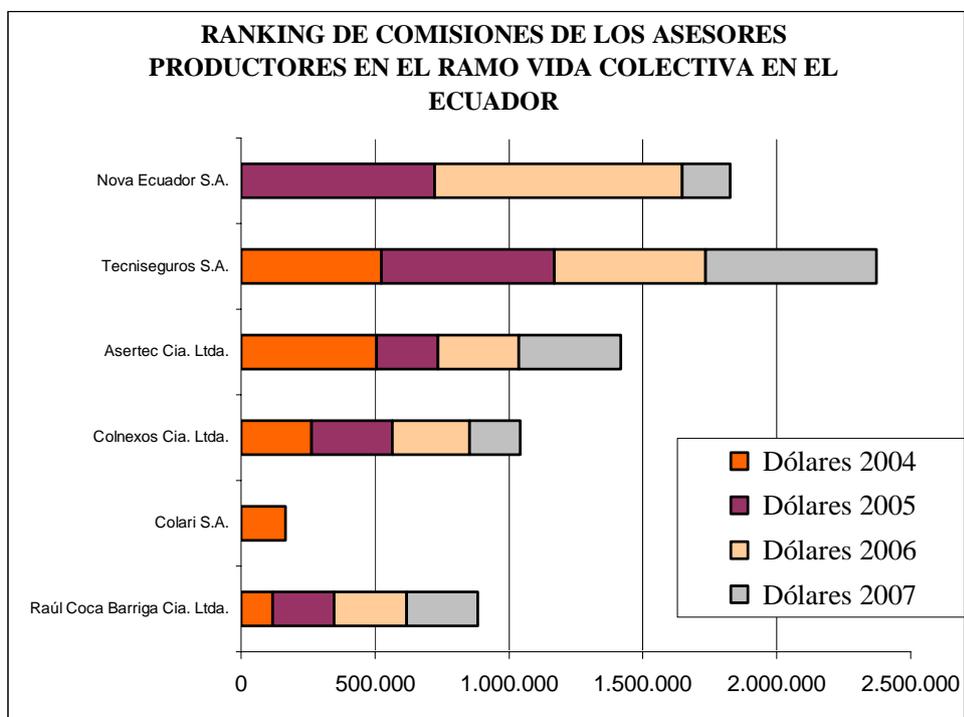
FUENTE: www.superban.gov.ec

En el ranking de comisiones de los asesores productores de seguros en el país, en asistencia médica, se detecta que la más grande de las compañías es Tecniseguros S.A. por cuanto en los cuatros años del análisis (2004 al 2007) casi llega a los seis millones de dólares; en segundo lugar y casi representando la mitad de la compañía anterior, está Asertec Cía. Ltda.; en tercer lugar y ocupando únicamente la cuarta parte de la primera compañía, está Raúl Coca Barriga (RCB Cía. Ltda.). Las tres compañías restantes ocupan lugares menos importantes en este ranking.

2.1.4. RANKING DE COMISIONES DE ASESORES PRODUCTORES EN EL RAMO DE VIDA COLECTIVA.

Los datos correspondientes al ranking de comisiones se analizan a continuación.

GRAFICO 4



FUENTE: www.superban.gov.ec

ELABORACIÓN: La Autora

En el ranking de comisiones de los asesores productores de seguros en el país, en vida colectiva, se detecta que la más grande de las compañías es Tecniseguros S.A. por cuanto en los cuatros años del análisis (2004 al 2007) llega a los 2'373.350 dólares; en segundo lugar está Nova Ecuador S.A. con un valor que se acerca a los 2 millones de dólares; en tercer lugar está Asertec Cía. Ltda. De las tres compañías restantes la más pequeña es Colari S.A. ocupando el último lugar de este grupo.

2.2 MERCADO DE SEGUROS EN LA CIUDAD DE LOJA

En Loja se encuentran 9 Compañías de Seguros: ,Latina de Seguros (Sud América Seguros C.A), Seguros Bolívar, Hispana de Seguros S.A , Aseguradora del Sur C.A, Seguros Equinoccial S.A., Compañía de Seguros de Vida Colvida S.A, Seguros del Pichincha S.A. Compañía de Seguros y Reaseguros, Seguros Unidos S.A., y la agencia de la compañía de medicina prepagada Salud SA; de lo cual es importante señalar que Seguros Unidos pertenece al grupo Financiero Austro y desarrolla productos para ser comercializados a través de los productos financieros que desarrolla el Banco del Austro para clientes, igualmente sucede con Seguros Río Guayas que pertenece al Grupo Financiero del Banco de Guayaquil y desarrolla productos de seguros para ser comercializados a través de productos financieros para clientes , las dos compañías aseguradoras no tienen participación alguna en el mercado de comercialización de seguros de vida grupo y asistencia médica en la ciudad de Loja, Seguros Equinoccial y Aseguradora del Sur, no cuentan con autorización para la comercialización de los ramos de vida colectiva y asistencia Médica.

En Loja existen 11 Asesores Productores de Seguros: Carsem Cía. Ltda., Corretec Cía. Ltda., AcoSAUSTRO S.A, Raúl Coka Barriga Cía. Ltda, Giro S.A., Jhonson & Asociados Cía. Ltda, Nova Seguros S.A., E&A Brokers Cia Ltda. (antes Eduardo Alvarado), Brown & Asociados (Brown Hidalgo Harold Steve),

RT y Rocío ReateguÍ, Asesores de Seguros; referente a los intermediarios de seguros es importante señalar lo siguiente: AcoSaustro S.A Únicamente comercializa productos de seguros de ramos generales, Giro S.A, en la localidad se ha especializado en la comercialización del ramo Soat, y Carsem Cía. Ltda., comercializa el ramo de fidelidad; los 8 intermediarios restantes tienen participación en la comercialización de seguros de vida grupo y asistencia médica, pero también comercializan otros ramos de seguros como vehículos, fianzas maquinaria, incendios. Entre otros.

2.3. PRODUCTO OFERTADO.

El Asesor Productor de Seguros, analiza mejores opciones y complementa productos de una o varias compañías, para ofertar el producto de seguros que mejor se adapte a características, necesidades y poder adquisitivo del demandante.

A continuación se presenta la información general de productos de seguros que se comercializan a nivel nacional.

TABLA No. 2 COBERTURA MUERTE POR CUALQUIER CAUSA DE ACUERDO A PRODUCTOS QUE OFRECEN LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS

COBERTURA	Interoceánica de Seguros	Seguros Unidos	Ace Ecuador
Muerte por cualquier causa	x	x	x
OBSERVACIONES	Primas económicas , opción de beneficios complementarios		Pueden seleccionar protección para gran variedad de eventos como muerte accidental o desmembramiento y enfermedades críticas

FUENTE: Páginas web de empresas de seguros

ELABORACION: La autora

En esta Tabla se presenta a las empresas Interoceánica de Seguros, Seguros Unidos y Ace del Ecuador, ofreciendo la cobertura de Muerte por cualquier causa, está sería la Única cobertura en caso de muerte, (enfermedad, accidente) por lo

general las exclusiones en este tipo de pólizas son el sida y el suicidio a partir del primer año.

TABLA No. 3 COBERTURAS DE VIDA ACCIDENTES PERSONALES ENFERMEDADES GRAVES RENTA POR HOSPITALIZACION , GASTOS DE ENTIERRO DE ACUERDO A PRODUCTOS QUE OFRECEN LAS ASEGURADORAS

COBERTURAS	Rio Guayas Compañía de Seguros y Reaseguros	Equivida	Seguros del Pichincha	Ecuatoriano Suiza S.A
Vida	x	x	x	x
Muerte y/ desmembración accidental	x	x	x	x
Incapacidad Total y Permanente	x	x	x	x
Gastos Médicos por Accidente	x	x	x	
Renta Diaria por Hospitalización	x	x	x	x
Enfermedades graves		x	x	
Gastos de Entierro			x	x
Observaciones				Pago de siniestros en 24 horas en caso de siniestro y adelanto de capital por enfermedades graves terminales

FUENTE: Páginas web de empresas de seguros

ELABORACION: La autora

En la Tabla anterior se puede analizar que existe cobertura de muerte por cualquier causa, accidentes personales, (muerte, desmembración, incapacidad total o permanente) e incluso una cobertura de enfermedades graves, que es una cobertura de asistencia médica. Con esto se quiere indicar que existen productos con múltiples coberturas, que pueden incluir vida, accidentes personales y enfermedades.

TABLA No. 4 COBERTURAS DE VIDA ACCIDENTES PERSONALES ENFERMEDADES GRAVES Y ASISTENCIA MEDICA DE ACUERDO A LOS PRODUCTOS QUE OFRECEN LAS ASEGURADORAS

COBERTURAS	Coop. Seguros	Latina de Seguros	Panamerican Life
Vida	x	x	x
Muerte y/ desmembración accidental	x	x	x
Incapacidad Total y Permanente	x	x	x
Gastos Médicos por Accidente	x	x	
Beca Estudiantil	x	x	
Renta Diaria por Hospitalización	x	x	
Sepelio	x	x	
Gastos Médicos por Enfermedad		x	x
Seguro Odontológico			x
Ayuda económica anticipada por enfermedades graves		x	
Renta familiar por muerte accidental		x	
Ambulancia por accidente		x	
Beneficios adicionales consultar pag web		x	
OBSERVACIONES		Nuevo Producto	El asegurado y sus dependientes que están cubiertos bajo esta misma póliza se les devolverá parte de los gastos incurridos en tratamientos médicos, además tiene cobertura dental

FUENTE: Páginas web de empresas de seguros

ELABORACION: La autora

En los productos de vida y AP existen coberturas adicionales que complementan el seguro, como son: gastos de hospitalización por accidentes, ambulancia por accidentes, otras coberturas de asistencia médica: gastos médicos por enfermedad, seguro odontológico, ayuda económica por enfermedades graves; y beneficios adicionales como ayuda económica exequial.

Los seguros de vida grupo se ofrecen analizando la naturaleza del negocio, por ejemplo un socorrista de la cruz roja, o un trabajador de una constructora tiene más riesgo y probabilidad de sufrir y morir en un accidente; la ventaja para un Asesor Productor de Seguros, es que de una amplia diversidad de productos estándar puede adaptar el más apropiado. En **guarderías, escuelas colegios, universidades, fundaciones ecológicas, constructoras, empresas de enseñanza de conducción, empresas de transporte clubes deportivos, federaciones deportivas, entre otros**, se deben ofertar seguros de Vida y AP (con cobertura de accidentes personales), es decir a todas las organizaciones que por su

naturaleza tienen mayor probabilidad de que sus empleados puedan sufrir o morir a causa de un accidente.

Para ejemplificar, se presenta la siguiente tabla.

TABLA No. 5

**DIFERENTES COBERTURAS
SEGURO DE VIDA Y ACCIDENTES PERSONALES DEL SEGURO DEL PICHINCHA
CLIENTES: COLEGIOS**

ALTERNATIVAS	ALT. 1	ALT. 2	ALT. 3
COBERTURAS	SUMA ASEGURADA (\$)	SUMA ASEGURADA (\$)	SUMA ASEGURADA (\$)
	30800	18500	8800
Muerte por cualquier causa	1500		
Muerte Accidental	4000	5000	2000
Desmembración accidental	4000	5000	2000
Incapacidad Total o permanente (padre o madre)	3000		
Incapacidad Total o permanente (estudiante)	3000	5000	2000
Gastos médicos por accidente	1200	1000	400
Renta diaria por hospitalización 30 días.	2700		
Renta temporal de Supervivencia	900		
Renta Familiar por muerte accidental pago mensual proporcional del total		2000	2000
Beca Estudiantil	3000		
Hijo póstumo	1500		
Gastos de Entierro	600	500	400

FUENTE: Cotización Seguros de Pichincha

ELABORACION: La Autora

BENEFICIOS ADICIONALES: Tarjeta de Afiliado

Descuento del 10% Cinemax

Descuento del 10% Paintball

Descuento del 10% Zona Fútbol

En la tabla anterior se puede establecer que en la primera alternativa, existen coberturas de vida pura y accidentes personales (en donde se incluye muerte accidental), es decir si el asegurado fallece a causa de un accidente, la compañía aseguradora debe pagar doble indemnización, por muerte por cualquier causa y muerte accidental al beneficiario de la póliza; se incluye también incapacidad total o permanente para los padres del asegurado, esta es una cobertura adicional, Renta diaria por hospitalización en caso de accidente, es decir que el asegurado podrá estar internado hasta por 30 días hasta \$2.700.

La cobertura de renta mensual por supervivencia es una cobertura que cubre al padre o madre del estudiante por una incapacidad temporal de trabajo a causa de un accidente y le asigna un valor mensual por 12 meses hasta 900 dólares, para que pueda solventar gastos del hogar, en caso de muerte del representante, el alumno asegurado recibe una beca estudiantil que le permitirá culminar los estudios.

En las Alternativas 2 y 3, no incluye cobertura de renta temporal de supervivencia, ni cobertura de beca estudiantil, pero incluye Renta mensual de hasta 12 meses por muerte accidental del representante del alumno asegurado.

La prima de seguro por la alternativa 3 en relación con la primera y segunda alternativa será menos costosa, debido a que el monto asegurado es menor, igualmente sucede con la alternativa 2 en relación con la alternativa 1.

Para brindar beneficios especiales se realizan alianzas estratégicas con los lugares de expendio de productos y servicios de moda de los jóvenes; de esta manera el negocio gana clientes, el asegurado se siente satisfecho y la compañía de seguros garantiza el reclutamiento de clientes así como su permanencia.

EL SEGURO DE ASISTENCIA MÉDICA

Ofrece varias coberturas de acuerdo al monto del seguro, permite asegurar al titular solo, con sus dependientes o con la familia, cancelando distintos valores por concepto de primas. Únicamente el titular que se encuentre asegurado con la familia podrá optar por la cobertura de maternidad.

Las empresas o instituciones legalmente constituidas que posean un mínimo de 5 trabajadores pueden contratar un seguro de vida o asistencia médica en grupo. En los grupos asegurados de más de 15 empleados los beneficios son mayores; las compañías de seguros tienen establecidos montos a asegurar de acuerdo a diferentes ingresos, ya que en toda empresa o institución existe personal con mayor y menor poder adquisitivo, de manera que la póliza grupal se puede conformar con montos diferenciados. El seguro de vida asegura únicamente la vida del titular (empleado o trabajador), los seguros de asistencia médica, permiten asegurar a los dependientes o familia del titular¹⁴.

Las compañías de Medicina Prepagada debidamente calificadas, autorizadas y supervisadas por la Superintendencia de Compañías, ofrecen coberturas de chequeo preventivo y odontológico, coberturas ambulatorias y hospitalarias entre otros beneficios, han realizado grandes inversiones en infraestructura hospitalaria propia en las principales ciudades del país, que les permite asumir un control total de la calidad del servicio. En las pólizas de Seguros de las Compañías de Medicina Prepagada no se recargan impuestos a la prima neta total por Contribución a la Superintendencia de Bancos, Contribución al Seguro Campesino y no están obligadas a contratar un reaseguro, como es el caso de las Compañías de Seguros legalmente autorizadas y reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros que aplican a la prima neta pagada, la contribución del 3.5% a la Superintendencia de Bancos, Seguro Campesino (0.5%).

¹⁴ Cuadro Comparativo de Cotizaciones por Monto Asegurar de Compañías de Seguros y Compañías de Medicina Prepagada (ver Anexo C)

CAPITULO 3

ESTUDIO DE MERCADO DE SEGURO DE VIDA GRUPO Y ASISTENCIA MÉDICA

Considerando que el estudio de mercado es parte fundamental en la determinación de la factibilidad de un proyecto, a continuación se presenta los resultados de la información primaria, recogida tanto de la oferta como de la demanda en el ámbito geográfico de la ciudad de Loja. Las partes que integran el estudio de mercado son: la oferta por parte de las compañías aseguradoras, la oferta por parte de los asesores productores de seguros, la demanda por parte de las instituciones y empresas, y todas las características inherentes a las formas de comercialización de los productos (seguros de vida grupo y asistencia médica) y los valores de las primas y comisiones ganadas por los contratos conseguidos.

3.1. ANÁLISIS DE LA OFERTA DE LAS EMPRESAS ASEGURADORAS EN LA CIUDAD DE LOJA.¹⁵

TABLA No. 6 LUGAR Y AÑO DE CONSTITUCIÓN DE COMPAÑIA ASEGURADORA

Nº.	Nombre Cia. Aseguradora	Lugar de constitución	Año de constitución	Año desde que funciona como agencia en Loja
1	Latina de Seguros	Guayaquil	1938	2004
2	Hispana de Seguros	Guayaquil	1994	2007
3	Seguros del Pichincha	Quito	1995	1998
4	Seguros Bolívar	Guayaquil	1957	2005
5	Colvida	Quito	1999	2007

FUENTE: Entrevista a Directivos

ELABORACIÓN: La autora

La primera compañía de seguros en ingresar al mercado Ecuatoriano es Latina de Seguros (Sud América Seguros) en el año 1938. Como podemos observar en la

¹⁵ Formato Encuesta Oferta que consta en (ver Anexo D).

ciudad de Loja, es reciente la presencia de Compañías de Seguros, siendo la primera en ingresar al mercado local, Seguros del Pichincha, en el año 1998, posteriormente lo realizan Latina de Seguros en el año 2004, Seguros Bolívar en el año 2005 e Hispana de Seguros y Colvida en el año 2007.

Cabe indicar que las Compañías de Seguros están en la ciudad como agencias de la Matriz a excepción de Latina de Seguros que es una Sucursal.

Las compañías Equinoccial y Aseguradora del Sur se encuentran en la ciudad de Loja, pero no fueron encuestadas, debido a que no comercializan los ramos de Vida y Asistencia Médica.

TABLA No.7 TAMAÑO DE LA COMPAÑIA ASEGURADORA

N°.	Nombre Cia. Aseguradora	N° empleados en el país	N° empleados en Loja	Porcentaje de empleados en Loja respecto de los de país
1	Latina de Seguros	140	3	2,1%
2	Hispana de Seguros	173	5	2,9%
3	Seguros del Pichincha	210	9	4,3%
4	Seguros Bolívar	ND	3	
5	Colvida	160	11	6,9%

FUENTE: Entrevista a Directivos

ELABORACIÓN: La autora

En cuanto al tamaño de la empresa aseguradora, medida por el número de empleados tanto en el país como en la ciudad de Loja, la más grande es Seguros del Pichincha, seguida de Hispana de Seguros y de Colvida, a nivel nacional; en el mercado local la empresa Colvida es la que trabaja con el mayor número de empleados (11), seguida de Seguros Pichincha (9). Al medir el porcentaje de significación del tamaño de la empresa en Loja respecto del país, se encuentra que solamente Colvida tiene el mayor porcentaje con el 6,8% de empleados en esta ciudad respecto del número que tiene a nivel de país.

TABLA No. 8 RAMOS DE SEGUROS QUE COMERCIALIZA LA COMPAÑIA ASEGURADORA

N°.	Nombre Cia. Aseguradora	Cuál es el tipo de seguro que más comercializa	Comercializa Seguro de Vida	Comercializa Asistencia Médica Grupo
1	Latina de Seguros	Vehículos, Accidentes personales, Robo y Asalto	si	si
2	Hispana de Seguros	Vehículos	si	si
3	Seguros del Pichincha	Vida	si	no
4	Seguros Bolívar	Vehículos	si (a nivel nacional) y a través de brokers en Loja	
5	Colvida	Vida	si	no

FUENTE: Entrevista a Directivos

ELABORACIÓN: La autora

En el cuadro podemos observar las compañías que comercializan Seguros de Vida Grupo y Asistencia Médica, razón por la cual fueron sujetos de investigación para conocer sus características en el mercado local. Las compañías que comercializan ambos seguros son Latina de Seguros e Hispana de Seguros; no así Seguros del Pichincha y Colvida, que comercializan únicamente seguros de vida.

Para Latina de Seguros Hispana de Seguros y Seguros Bolívar el ramo de mayor comercialización corresponde a vehículos.

TABLA No.9 CARACTERÍSTICAS DEL SEGURO VENDIDO A LAS ORGANIZACIONES

Nº.	Nombre Cia. Aseguradora	Nombre de la empresa o Institución a la que vende seguros de vida	Nombre de la Institución que Comercializa el Seguro	Nombre del seguro
1	Latina de Seguros	Crediamigo, Fuprogal.	Latina de Seguros	Vida Socios
2	Hispana de Seguros	OCEICA, Coop. Padre Julián Lorente	ND	Vida y Asistencia Médica
3	Seguros del Pichincha	Liceo de Loja	Seguros del Pichincha	Vida y Accidentes personales
4	Seguros Bolívar	Ninguna	En Loja venden a través de brokers	
5	Colvida	Dirección Provincial de Educación de Loja	Colvida	Vida

FUENTE: Entrevista a Directivos

ELABORACIÓN: La autora

Como podemos observar todas las compañías que comercializan seguros de vida en grupo y/o asistencia médica en la Ciudad de Loja, ofertan productos para asegurar a empleados de empresas o instituciones, empleados y socios de cooperativas, alumnos y profesores de colegios y escuelas.

Los únicos ramos de comercialización de Seguros del Pichincha y Colvida son Vida y AP; Hispana de Seguros y Seguros Bolívar ofertan Vida y Asistencia Médica; Latina de Seguros oferta Vida, y en el mes de agosto va a aperturar el departamento exclusivo de Vida y Asistencia Médica en la Sucursal de la Ciudad Loja, debido a que a inicios del año 2009 realizaron el lanzamiento de sus productos de Seguros de Salud (Mundo Médico), dirigido a personas naturales y jurídicas.

Según información obtenida por la Jefe de Agencia de Seguros Bolívar en la ciudad de Loja la agencia de la localidad no comercializa directamente los

productos de Seguros de Vida Grupo y Asistencia Médica, lo realizan a través de Asesores Productores de Seguros. El 14 de agosto de 2009 se conoció por aviso de prensa el cierre de la Agencia en Loja.

TABLA No. 10 NÚMERO DE EMPLEADOS Y ASEGURADOS, POR EMPRESA O INSTITUCIÓN QUE ADQUIERE SEGUROS DE VIDA Y ASISTENCIA MÉDICA

N°.	Nombre de la empresa o Institución que adquirió seguros de vida	N° empleados/socios	Número de Asegurados
1	Crediamigo	ND	1200-1500
2	Fuprogal.	ND	1200-1500
3	OCEICA	-	74
4	Coop. Ah. y Crédito "Padre Julián Lorente"		75
5	Liceo de Loja		63
6	Predesur		441

FUENTE: Entrevista a Directivos

ELABORACIÓN: La autora

Las instituciones que han adquirido seguros de vida y/o asistencia médica, del grupo de los investigados, son siete, de las cuales dos tienen un número elevado de asegurados (1.350 personas en promedio). PREDESUR que es el Programa de Desarrollo del Sur, tenía 441 asegurados; se conoce que los empleados y trabajadores de este organismo regional pasaron a depender de otras instituciones.

En la información que se presenta de la demanda de servicios de seguro de vida y asistencia médica, aparecen más datos sobre quienes han adquirido estos seguros.

TABLA No.11 OFERTAS NOVEDOSAS EN SEGUROS DE VIDA Y ASISTENCIA MÉDICA EN LOJA

N°	Empresa de SV y AM más novedosos	Tipo de seguro	Monto del seguro \$	Dirigido a	Monto en asistencia médica
1	Latina de Seguros	Salud	A escoger	Personas naturales y jurídicas	A escoger
2	Hispana de Seguros y Oncomed	Oncológico y cardiológico	12500; 25.000; 50.000	Personas naturales	A escoger
3	Equivida,	Vida, AP y Enfermedades graves	ND	Personas naturales	A escoger
4	Colvida	Vida Educadores	A escoger	Docentes fiscales	A escoger
5	Colvida	Vida y AP	A escoger	Personas Naturales o Jurídicas	A escoger
6	Colvida	Vida para tarjetahabientes	A escoger	Personas Naturales	A escoger
7	Colvida	Vida Vital	A escoger	Trabajadores de la salud	A escoger

FUENTE: Entrevista a Directivos

ELABORACIÓN: La autora

Latina de Seguros estará ofreciendo desde el mes de agosto en la ciudad de Loja, productos de salud (Mundo Médico) dirigidos a personas naturales y jurídicas, en la actualidad (fecha de aplicación de encuesta) se encuentra realizando convenios con clínicas/hospitales y médicos para ofrecer el seguro.

Hispana de Seguros y OncoMédica, han desarrollado dos productos de Seguros de Salud muy importantes dirigidos a protección económica del asegurado en caso de llegar a contraer cáncer o enfermedades cardiológicas, con planes para cubrir gastos médicos por \$12.500, \$25.000 y \$50.000.

Equivida está ofreciendo actualmente en el seguro de Vida y AP, una cobertura para enfermedades graves, en el caso de suscitarse, realizan un avance del 50% del monto asegurado.

Colvida ha desarrollado importantes productos de Vida y AP dirigidos a docentes Fiscales de las Direcciones Provinciales del Ecuador, denominado Vida Educadores, Vida Vital, dirigido a los trabajadores de la Salud, Vida Activa Plus,

dirigido a personas naturales que tienen un nexo con las siguientes tarjetas de crédito Mastercard, Visa, American Express y Diners.

TABLA No.12 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS QUE COMERCIALIZAN SEGURO DE VIDA Y ASISTENCIA MÉDICA EN LOJA

Nº.	Nombre Cia. Aseguradora	Departamento de Siniestros	Departamento Administrativo	Jefe de Agencia	Departamento Comercial	Gerente Comercial
1	Latina de Seguros	x	x			x
2	Hispana de Seguros	x	x	x	x	
3	Seguros del Pichincha	x		x	x	
4	Seguros Bolívar	x	x	x	x	
5	Colvida	x	x	x	x	

FUENTE: Entrevista a Directivos

ELABORACIÓN: La autora

De las 5 compañías que comercializan vida en la ciudad de Loja Latina de Seguros es la única que funciona como Sucursal y esta organizada de la siguiente manera: El Gerente Comercial, que impulsa venta a través de Asesor Productor de Seguros, Departamento Administrativo, Departamento de Siniestros, Hispana de Seguros, y Colvida, están organizados con Jefe de Agencia, Departamento Comercial, Departamento Administrativo, Departamento de Siniestros, Seguros Pichincha con Departamento Comercial., Seguros Bolívar Jefe de Agencia, Departamento de Siniestros.

TABLA No.13 SISTEMA DE REMUNERACIÓN AL ASESOR COMERCIAL, DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS DE VIDA Y ASISTENCIA MÉDICA EN LOJA

Nº.	Nombre Cia. Aseguradora	Sueldo mensual	Comisiones por venta	Ambas
1	Latina de Seguros	-	-	si
2	Hispana de Seguros	-	-	si
3	Seguros del Pichincha	-	-	si
4	Seguros Bolívar	-	-	-
5	Colvida	-	-	si

FUENTE: Entrevista a Directivos

ELABORACIÓN: La autora

Se determinó que los asesores comerciales dependientes de las Compañías de Seguros reciben sueldo mensual más comisiones por ventas, por ejemplo las Compañías Colvida y Seguros Pichincha tienen asesores comerciales directos que

reciben sueldo mensual y comisión por ventas, y sus productos se comercializan a través de Asesores Productores de Seguros; en el caso de Latina de Seguros, Hispana de Seguros y Seguros Bolívar, no hay asesores comerciales, las ventas son exclusivamente a través de Asesor Productor de Seguros y pueden realizar ventas en oficina. El sueldo mensual de los Asesores Comerciales es el sueldo básico; se determinó que el porcentaje de la prima que pagan las Compañías a los Asesores de Seguros es de 15% en Vida y 10% en Asistencia Médica, de acuerdo a lo establecido por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

TABLA No.14 SISTEMA DE GASTOS DE LAS COMPAÑIAS ASEGURADORAS

N°.	Nombre Cia. Aseguradora	Arriendo	Sueldos	Guardiana	Servicios básicos	Útiles de oficina	Servicios Informáticos y de Internet	Otros gastos
1	Latina de Seguros	x	x	x	x	x	x	x
2	Hispana de Seguros	x	x	x	x	x	x	x
3	Seguros del Pichincha	no	x	no	no	x	x	x
4	Seguros Bolívar	x	x	-	x	x	x	x
5	Colvida	-	-	-	x	x	x	x

FUENTE: Entrevista a Directivos

ELABORACIÓN: La autora

Todas las compañías de Seguros que Comercializan Vida en Grupo y /o Asistencia Médica en la Ciudad de Loja, pagan arriendo a excepción de Seguros Pichincha que tiene sus oficinas en la Sucursal del Banco del Pichincha en Loja, todas las agencias tienen Gastos de Sueldos de Servicios Básicos, Útiles de Oficina e Internet, únicamente Latina de Seguros tiene gasto de guardiana. Dentro de otros gastos se puede mencionar a limpieza y aseo, courier y valija.

TABLA No.15 ORGANIZACIÓN CONTABLE Y DE MARKETING DE LAS COMPAÑIAS ASEGURADORAS EN LA CIUDAD DE LOJA

N°.	Nombre Cia. Aseguradora	Llevar contabilidad independiente	Marketing para la venta de SV y AM
1	Latina de Seguros	no	Varios
2	Hispana de Seguros	no	publicitarias, trípticos
3	Seguros del Pichincha	no	Internet, TV, mediante asesores de seguros, trípticos
4	Seguros Bolívar	no	Trípticos
5	Colvida	no	Publicidad via internet, prensa, revistas gremiales

FUENTE: Entrevista a Directivos

ELABORACIÓN: La autora

Ninguna de las Compañía de Seguros lleva contabilidad independiente ya que dependen de la matriz; en el caso de Latina de Seguros, Hispana de Seguros y Seguros Bolívar se maneja desde la matriz en Guayaquil, Seguros del Pichincha y Colvida desde Quito.

La promoción y publicidad básicamente la realizan a través de Asesores Productores de Seguros, televisión vallas publicitarias, trípticos. La compañía Colvida manifestó que maneja bases de datos importantes con direcciones de correo electrónico de los potenciales clientes, realizando su publicidad a través de Internet.

**TABLA No.16 SERVICIOS AL ASEGURADO POR PARTE DE LAS
COMPAÑIAS ASEGURADORAS**

N°.	Nombre Cia. Aseguradora	Asesoría	Gestión para pago de siniestros
1	Latina de Seguros	x	x
2	Hispana de Seguros	x	x
3	Seguros del Pichincha	x	x
4	Seguros Bolívar	-	
5	Colvida	x	x

FUENTE: Entrevista a Directivos

ELABORACIÓN: La autora

Las compañías de Seguros capacitan a los Asesores Productores de Seguros con los cuales mantiene contrato de agenciamiento y a sus asesores comerciales sobre coberturas, condiciones particulares y generales de los productos de seguros, para que ellos puedan asesorar correctamente al cliente; además proveen de los formularios específicos e indican los documentos que se requieren por cada siniestro, gestionan indemnizaciones por siniestros y reembolsos por gastos médicos, de acuerdo a la prontitud y celeridad de gestión del Asesor Productor de Seguros de la cuenta y del cliente mismo.

TABLA No. 17 OTRAS CONDICIONES DE SERVICIO DE SV Y AM DE LAS COMPAÑÍAS ASEGURADORAS EN LA CIUDAD DE LOJA

Nº.	Nombre Cia. Aseguradora	La prima depende de				En seguro corporativo			
		Montos de Seguro	Número de asegurados	Siniestralidad de la cuenta	Recaudo de la cuenta	Se accede a Montos iguales	Se accede a Montos diferenciables	Aceptable por el volumen	Se excluye si edad es mayor a 70 años
1	Latina de Seguros	x	x	x			Para directivos y administrativos	x	x
2	Hispana de Seguros	x		x			Para directivos y administrativos	x	x
3	Seguros del Pichincha	x		x			Para directivos y administrativos	x	x
4	Seguros Bolívar			x			-	-	
5	Colvida	x	x	x	x	x	x	x	A criterio del departamento técnico

FUENTE: Entrevista a Directivos
ELABORACIÓN: La autora

Según los datos concedidos por los Representantes de las Compañías de Seguros en la ciudad de Loja, sobre los factores de los cuales depende la prima, expusieron lo siguiente: en el caso de Hispana de Seguros y Seguros del Pichincha el valor de la prima depende de monto asegurado y de la siniestralidad de la cuenta se la revisa cada cuatro meses); Seguros Bolívar únicamente por la siniestralidad de la cuenta; Latina de Seguros y Colvida, por el monto Asegurado, por el numero de asegurados por la siniestralidad de la cuenta.

En referencia a si los montos de seguro pueden ser diferenciables en un grupo a asegurar, todas las compañías de seguros respondieron que pueden ser diferenciables; se puede establecer un monto para directivos y otro para empleados en la misma empresa. Si es un seguro de vida para estudiantes, o un seguro de vida para socios de una cooperativa el monto debe ser el mismo, ya que se encuentran en las mismas condiciones.

En cuanto a la pregunta qué sucede si un asegurado del grupo tienen más 65 años edad superior a la edad permitida para contratar el seguro, todos respondieron que puede ser aceptable por el monto asegurado, a excepción de Latina de Seguros que dijo que si técnicamente no es posible se lo excluye de la póliza y todos contestaron que si es mayor de 70 años se lo excluye de la póliza.

3.2. ANÁLISIS DE LA OFERTA DE LOS ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS EN LA CIUDAD DE LOJA.

Otro de los grupos intermediarios en el proceso de comercialización de seguros de vida y asistencia médica, es el de los asesores productores de seguros, cuyos resultados de la información primaria se anotan en las tablas a continuación.

TABLA No.18 LUGAR Y AÑO DE CONSTITUCIÓN DEL ASESOR PRODUCTOR DE SEGUROS

Nº	Nombre del Asesor Productor de Seguros	Lugar de Constitución	Año de Constitución	Año desde que funciona como agencia en Loja
1	JhonsonCia. Ltda.	Cuenca	1982	1995
2	Nova Ecuador S.A	Quito	1992	2000
3	E & A Brokers Cia. Ltda.	Cuenca	2004	2008
4	Rocío Reategui Asesor de Seguros Asesor de Seguros	Loja	2009	2009
5	Brown y Asociados Asesor de Seguros	Quito	2004	2004
6	Raúl Coca Barriga Cia. Ltda.	Quito	1979	2005
7	Corretec Cia. Ltda.	Cuenca	-	1991
8	RT Asesor de Seguros	Cuenca	2000	2007

FUENTE: Entrevista a los Asesores Productores de Seguros

ELABORACIÓN: La autora

El primer Asesor Productor que ingresa al mercado local en la década de los 90 es Corretec que empezó a operar en la ciudad de Loja en el año de 1991; actualmente tiene su matriz en la ciudad Loja, posteriormente lo hace Johnson & Asociados en 1995 tiene su matriz en la ciudad de Cuenca. Nova Ecuador filial del Grupo Financiero Pichincha ingresa al mercado local en el año 2000. En el 2004 se constituye en Quito, Brown & Asociados operativamente funciona como matriz la oficina de Loja; Raúl Coca Barriga ingresa a Loja en el año 2005 a través de la cuenta conseguida con la Universidad Técnica Particular de Loja, (UTPL), para empleados, profesores y alumnos; son recientes RT Asesor de Seguros agencia constituida en la ciudad de Cuenca que ingresa al mercado local en el año 2007, E&A (antes Eduardo Alvarado) en el 2008 y Rocío Reategui. Asesor de Seguros constituido en la ciudad de Loja en el año 2009.

Cabe indicar que existe el Asesor Productor de Seguros Carsem, constituido en el año 1998 en la Ciudad de Loja, actualmente se dedica a comercializar el ramo de fidelidad, no reporta comisiones en los ramos de Vida Grupo y Asistencia Médica dentro del “Ranking de Comisiones por Ramo de los Intermediarios de Seguros con fecha corte 31 de diciembre de 2007”¹⁶; Acostrastro, se encuentra en la ciudad de Loja, pero únicamente se dedica a comercializar ramos generales y patrimoniales, lo mismo sucede con Giro S.A, en el mercado local comercializa únicamente el ramo SOAT.

Cuatro de los ocho Asesores Productores de Seguros se han constituido en la ciudad de Cuenca tres en Quito y uno solo en Loja, Rocío Reátegui es el Asesor Productor de Seguros de reciente funcionamiento en la ciudad de Loja.

Mantienen contratos de agenciamiento con diversas compañías, cuyo detalle consta en el anexo correspondiente¹⁷.

La siguiente tabla muestra el número de empleados en el país y en la ciudad de Loja, de los diversos Asesores Productores de Seguros.

TABLA No. 19 TAMAÑO DE LOS ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS QUE OPERAN EN LA CIUDAD DE LOJA

N°	Nombre del Asesor Productor de Seguros	N° empleados en el país	N° empleados en Loja	Porcentaje de empleados en Loja respecto de los de país
1	Johnson y Asociados Cia. Ltda.	21	5	23,8%
2	Nova Ecuador S.A	90	4	4,4%
3	E & A Brokers Cia. Ltda.	17	3	17,6%
4	Rocío Reategui Asesor de Seguros Asesor de Seguros	0	4	
5	Brown y Asociados Asesor de Seguros	7	6	85,7%
6	Raúl Coca Barriga Cia. Ltda.	ND	2	
7	Corretec Cia. Ltda.	-	6	
8	RT Asesor de Seguros	ND	5	

FUENTE: Entrevista a los Asesores Productores de Seguros

ELABORACIÓN: La autora

¹⁶ www.superban.gov.ec

¹⁷ (ver Anexo E)

Raúl Coka Barriga restringió la información, únicamente se pudo tener acceso a algunos datos a través de encuestas aplicadas a la demanda, en la ciudad de Loja laboran dos ejecutivos de cuenta para dar soporte técnico a la cuenta de la Universidad Técnica de Loja es uno de los asesores de seguros con mayor participación en el mercado ecuatoriano en los ramos de vida grupo, ocupó el cuarto lugar y en asistencia médica el tercer lugar según el Ranking de Comisiones por Ramo de los Asesores Productores de Seguros del Ecuador con fecha de corte al 31 de diciembre de 2007 (última fecha de actualización de datos en la pagina web de la Superintendencia de Bancos y Seguros); Nova Ecuador ocupó el primer lugar en el ramo de vida colectiva y en asistencia médica el cuarto lugar; con esta información se estableció que son asesores productores de seguros grandes, que también se encuentran compitiendo en el mercado de seguros de la Ciudad de Loja, el numero de empleados de Nova Ecuador en Loja representa el 4,4% del total a nivel nacional, en E&A Brokers Loja, el número de empleados representa el 17,6% del total de empleados de la compañía, Brown y Asociados tiene el 85,7% de empleados en Loja, los empleados de Johnson & Asociados en Loja tiene el 23,8% de empleados del total del país; Corretec y Rocío Reátegui, tienen el 100% de empleados en la ciudad de Loja, ya que cuentan con una sola oficina en el país., RT Asesor de Seguros desconocía el número de personas que laboran a nivel nacional, en Loja cuenta con una fuerza laboral de 5 empleados.

TABLA No.20 RAMOS QUE COMERCIALIZA EL ASESOR PRODUCTOR DE SEGUROS

N°	Nombre del Asesor Productor de Seguros	Ramo que más comercializa	Comercializa Asistencia Médica y Seguros de Vida
1	JhonsonCia. Ltda.	Vida grupo	si
2	Nova Ecuador S.A.	Vehículos, vida grupo, AP y AM	si
3	E & A Brokers Cia. Ltda.	Vida grupo socios	si
4	Rocío Reategui Asesor de Seguros Asesor de Seguros	AM	si
5	Brown y Asociados Asesor de Seguros	Vehículos	si
6	Raúl Coca Barriga Cia. Ltda.	Vida grupo, asistencia médica, vehículos	si
7	Corretec Cia. Ltda.	Vehículos, fianzas, accidentes personales y asistencia médica	si
8	RT Asesor de Seguros	Vehículos y Maquinaria	si, parcialmente

FUENTE: Entrevista a los Asesores Productores de Seguros

ELABORACIÓN: La autora

De acuerdo con la información obtenida de los Asesores Productores de Seguros , en cuanto al ramo que más comercializan en el mercado de la ciudad de Loja, Johnson y Asociados, E&A Brokers y Raúl Coca Barriga expresaron que vida grupo, Rocío Reátegui asistencia médica; Nova Ecuador , Brown & Asociados, Corretec, RT: vehículos; algunos de ellos manifestaron más de un ramo como es el caso de Nova Ecuador que añadió vida grupo; Raúl Coca Barriga asistencia médica y vehículos; Corretec fianzas y RT maquinaria.

Se pudo detectar que a pesar que los Asesores Productores de Seguros comercializan vida y asistencia médica, se especializan en ciertos ramos, por

facilidad de comercialización, conocimiento de ramo, bajos costos operativos o por tener carteras importantes de clientes en ramos específicos; por ejemplo Corretec se especializa en fianzas, RT en maquinaria, Carsem en fidelidad, Giro en soat etc., los dos últimos se los menciona únicamente para ejemplificar la explicación. Los sistemas utilizados en la comercialización van de acuerdo a conocimientos y recurso humano con que se cuente, para poder conseguir una amplia cartera de clientes y de esta manera ofrecer mayores beneficios a los asegurados.

Los Asesores Productores de Seguros , realizan algunas estrategias de negocios para poder atraer clientes ofreciéndoles importantes beneficios, como: formar varios seguros grupales de hasta 15 personas cada uno (pool empresarial), de manera que el total de grupos asegurados por el mismo riesgo podrán gozar de mayores beneficios que ofrece un seguro con mayor cantidad de asegurados ,es nueva estrategia para las aseguradoras e intermediarios de seguros que podrán captar a los empleados de las instituciones públicas, a las cuales el gobierno asignaba un valor para el rubro de seguros privados y que se han visto desintegrados por las reformas en la nueva constitución en cuanto a la suspensión de asignaciones y de otros beneficios adicionales.

Existirán empleados del seguro grupal de las Instituciones Públicas que por algunos motivos como: pago de prima de recursos propios , cero utilización del seguro en el tiempo en que la institución o empresa empleadora proveía el seguro, mala experiencia con el intermediario o compañía aseguradora entre otras, no desee renovar el contrato, ocasionando la disgregación del mismo; pero a criterio de la autora constituirá una oportunidad para las compañías e intermediarios de seguros el poder formar varios pool empresarial con ciertos empleados de algunas instituciones publicas o empresas de tamaño pequeño que demanden el servicio.

TABLA No.21 CARACTERÍSTICAS DEL SEGURO VENDIDO POR EL ASESOR PRODUCTOR DE SEGUROS A LAS ORGANIZACIONES

N°	Nombre del Asesor Productor de Seguros	Nombre de la empresa o Institución	Nombre de la Institución Aseguradora	Nombre del seguro
1	JhonsonCia. Ltda.	Coopmego	Seguros del Pichincha	Vida Socios
			Panamerican	Vida y AM (corporativa)
2	Nova Ecuador S.A.	Bco. Loja	Seguros del Pichincha	Vida (corporativa)
3	E & A Brokers Cia. Ltda.	Cooperativa de Ahorro y Crédito Fortuna	Equivida	Vida socios
4	Rocío Reátegui Asesorde Seguros	Cooperativa Nuevos Horizontes	Seguros del Pichincha	Vida socios
		Academia Fine Tuned English	Panamerican Life	Vida (corpportiva)
5	Brown y AsociadosAsesor de Seguros	ERRSSA	Bolívar	Vida (corporativa)
		Predesur	Hispana de Seguros	Vida (corporativa)
6	Raúl Coca Barriga Cia. Ltda.	UTPL	Panamericana del Ecuador	Vida y AM(corporativa)
			Panamericana del Ecuador	Vida Estudiantes
7	Corretec Cia. Ltda.	Cruz Roja	Bolívar	Vida y AM(corporativa)
		Socorristas	Bolívar	Vida socorristas
		Asociación Provincial de Salud	Colvida	Vida socios
8	RT Asesor de Seguros	Camara de Comercio	Equivida	Vida socios

FUENTE: Entrevista a los Asesores Productores de Seguros

ELABORACIÓN: La autora

En este cuadro podemos establecer que los 8 Asesores Productores de Seguros de seguros están comercializando seguros de vida grupo y Asistencia Médica en el mercado de la ciudad de Loja, ofreciendo Producto de Seguros de Vida para

socios de Cooperativas, Cámaras, y Seguros de Vida y Asistencia Médica para empleos de Instituciones Públicas y Empresas del Sector Privado.

TABLA No.22 NÚMERO DE EMPLEADOS Y ASEGURADOS DE LAS EMPRESAS O INSTITUCIONES QUE ADQUIRIERON SEGUROS, A TRAVÉS DEL ASESOR DE SEGUROS

N°.	Nombre del Asesor de Seguros	Nombre de la empresa o Institución que adquirió seguros de vida	Nombre del Seguro	N° empleados	Número de Asegurados	
					Vida	Asistencia Médica/Accidentes personales
1	Johnson y Asociados Cia. Ltda.	Coopmego	Vida Socios		40.000	
2	JhonsonCia. Ltda.	Coopmego	Vida y AM (corporativa)			135
3	Nova Ecuador S.A.	Bco. Loja	Vida (corporativa)		250	
4	E&A Brokers Cia.Ltda	Cooperativa de Ahorro y Crédito Fortuna	Vida socios		2.000	
5	E&A Brokers Cia.Ltda	Cooperativa Nuevos Horizontes	Vida socios		850	
6	Rocío Reategui Asesor de Seguros	Academia Fine Tuned English	Vida (corporativa)		6	
7	Raul Coka Barriga S.A	UTPL	Vida y AM (corporativa)	929	929	2189
			Vida Estudiantes			
8	Corretec Cia. Ltda.	Cruz Roja	Vida y AM (corporativa)	26	26	
9	Corretec Cia. Ltda.	Socorristas	Vida Socorristas		31	
10	Corretec Cia. Ltda.	Asociación Provincial de Salud	Vida socios		28	
11	RT Asesor de Seguros	Camara de Comercio	Vida socios		600	1300

FUENTE: Entrevista a los Brokers

ELABORACIÓN: La autora

La tabla que antecede permite ver cómo se realiza la comercialización de los servicios de seguro de Vida y AP por parte de los asesores productores de seguros a las instituciones.

De la información recolectada se deduce que 44.720 son las personas que fueron aseguradas con seguros vida; y 3.624 son las que adquirieron seguros de asistencia médica (cabe denotar que estos datos corresponden únicamente a quienes sí dieron esta información; el análisis no puede profundizarse dada la restricción de datos por parte de los declarantes).

TABLA No.23 OFERTAS NOVEDOSAS DE SEGUROS DE VIDA Y ASISTENCIA MÉDICA EN LA CIUDAD DE LOJA

Nº	Nombre Empresa SV y AM más novedosos	Tipo de seguro	Monto del seguro \$
1	Med Net	Medicina prepagada	A escoger
2	Hispana y Oncomed	Seguro Oncológico y cardiológico	50.000, 25.000 y 12.500
3	Humana	Medicina prepagada	500.000
4	Equivida	Vida, AP y Enfermedades graves	A escoger
5	Panamericana del Ecuador	Asistencia Médica(Economedic)	A escoger
6	Panamerican Life	Vida término, vida universal	A escoger

FUENTE: Entrevista a los Asesores Productores de Seguros

ELABORACIÓN: La autora

De la información proporcionada por los Asesores productores de Seguros, se puede deducir que el seguro mas novedoso del mercado en salud es el Seguro de la compañía de Medicina Prepagada MEDNET, que se encuentra ofreciendo también coberturas preventivas, no tiene deducibles y es muy cómodo, con solo presentar el carné de afiliación le atienden en las clínicas que tienen circulo cerrado, al 100%. La mayor cartera de clientes con este seguro lo tiene Rocío Reátegui Asesor de Seguros que comercializa el producto de seguro desde hace 2 años.

En seguros de Salud, también destacan los productos de seguros oncológicos; algunas Compañías de Medicina Prepagada como OncoMedic, Salud, y Compañía de Seguros Porvenir han desarrollado varios planes que puedan estar al alcance de cualquier estándar de ingresos.

Otros seguros que los citan como novedosos en la ciudad de Loja, es el Seguro Economedic de Panamericana del Ecuador que, en la ciudad de Loja el principal cliente corporativo es la Universidad Técnica Particular de Loja, seguro que ofrece varios planes, además por el valor de \$3 se puede acceder a una consulta medica en el hospital/clínica UTPL, y los gastos de hasta \$200 son reembolsables en 24 horas, cabe indicar que estos dos últimos beneficios descritos los ofrece el

Asesor Productor de Seguros Raúl Coca Barriga por la importante cuenta (gran número de asegurados) que maneja con la UTPL.

Equivida cuenta con un Seguro de Vida, AP y enfermedades graves, que en el caso de detectarse adelantan hasta un 50% del monto asegurado en vida.

El producto de seguro de Salud de la Compañía de Medicina Prepagada Humana del Grupo Conclina S.A del Hospital Metropolitano se comercializa a través del Asesor Productor de Seguros Nova Ecuador en la ciudad de Loja en donde son clientes los Empleados del Banco de Loja.

Los seguros de Vida a término y Universal de Panamerican Life, permiten realizar ahorros y mantener un seguro en caso de muerte.

TABLA No.24 COMISIONES GANADAS POR LOS ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS EN LA CIUDAD DE LOJA

Nº	Nombre del Asesor Productor de Seguros	Comisión que pagan las Aseguradoras en Vida	Comisión que pagan las Aseguradoras en AM
1	JhonsonCia. Ltda.	15,00%	12,50%
2	Nova Ecuador S.A.	18,00%	12,50%
3	E & A Brokers Cia. Ltda.	15,00%	10%
4	Rocío Reategui Asesor de Seguros	15,00%	15%
5	Brown & Asociados	45,00%	20%
6	Raúl Coca Barriga Cia. Ltda.	20,00%	15%
7	Corretec Cia. Ltda.	16,00%	10%
8	RT Asesor de Seguros	15,00%	12,50%

FUENTE: Entrevista a los Asesores Productores de Seguros

ELABORACIÓN: La autora

Como podemos observar según la contestación de los Asesores Productores de Seguros la comisión que las compañías de Seguros pagan fluctúa entre 15 a 18% en vida grupo y de 10 a 15% en Asistencia Médica, solo con el Asesor Productor de Seguros Brown y Asociados se obtuvieron datos distintos de 45% en vida y 20% en Asistencia Médica; pero se pudo determinar que a pesar que estas comisiones son establecidas por la Superintendencia de Bancos, es la compañía de Seguros la que tiene la decisión, ya que la misma tiene relación con el

volumen de negocio; en cuanto a monto y número de clientes e historia de relación de negocios que tiene el intermediario con la compañía.

Se pudo detectar que las compañías nacionales pagan 15% en Vida, 10% en Asistencia Médica y las compañías internacionales el 40% por un contrato de seguro; en la renovación las compañías nacionales cancelan la misma comisión como si se tratase de un nuevo negocio, mientras que las compañías internacionales no pagan ninguna comisión, pero vale aclarar que depende de las negociaciones, ya que estas últimas puede pagar en el primer contrato un 20% de comisión y en renovación el 10 %.

TABLA No 25 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LOS ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS EN LA CIUDAD DE LOJA

Nº	Nombre del Asesor Productor de Seguros	Gerencia General	Gerencia de Operaciones	Departamento de Siniestros	Departamento Administrativo	Jefe de Agencia	Departamento Comercial
1	JhansonCia. Ltda.	x	x	x	x		x
2	Nova Ecuador S.A.			x		x	
3	E & A Brokers Cia. Ltda.						
4	Rocío Reategui Asesor de Seguros	x		x	x		x
5	Brown & Asociados	x	x		x		
6	Raúl Coca Barriga Cia. Ltda.			x	x		x
7	Corretec Cia. Ltda.	x	x		x		x
8	RT Asesor de Seguros			x	x	x	x

FUENTE: Entrevista a los Asesores Productores de Seguros

ELABORACIÓN: La autora

La estructura organizativa de los Asesores Productores de Seguros está en función del volumen de ventas, tal es así que tres Asesores Productores de Seguros: Johnson y Asociados, Brown y Asociados y Corretec se han organizado por gerencias (Gerencia General, Gerencia Comercial y Gerencia de Operaciones) a las cuales se suman otras como Departamento de Siniestros, Departamento Administrativo y Departamento Comercial; en el caso de las agencias, trabajan con una jefatura de agencia.

Según el estudio de la oferta son los mismos gerentes de agencia los que realizan las ventas de productos de vida grupo y asistencia médica, por ser ramos de difícil comercialización y que requieren de mayor conocimiento.

TABLA No.26 SISTEMA DE REMUNERACIÓN PERCIBIDO POR LOS ASESORES COMERCIALES DEL ASESOR PRODUCTOR DE SEGUROS EN LA CIUDAD DE LOJA

N°	Nombre del Asesor Productor de Seguros	Sueldo mensual	Comisiones por venta
1	JhonsonCia. Ltda.	x	
2	Nova Ecuador S.A.		
3	E & A Brokers Cia. Ltda.	Hasta 20.000 meta mensual	10% de la prima pagada
4	Rocío Reategui Asesor de Seguros	x	
5	Brown & Asociados	x	x
6	Raúl Coca Barriga Cia. Ltda.		
7	Corretec Cia. Ltda.	x	
8	RT Asesor de Seguros		

FUENTE: Entrevista a los Asesores Productores de Seguros

CIÓN: La autora

Podemos establecer que el Sistema de Remuneración de los Asesores Productores de Seguros, depende de las políticas establecidas por cada compañía. En el caso de Johnson y Asociados y Corretec Cía. Ltda., los empleados, incluido el gerente general que realiza las ventas, se ha fijado un sueldo mensual; E&A Brokers sueldo mensual hasta una meta de ventas por el excedente recibe un porcentaje adicional; Rocío Reátegui sueldo mensual y si los vendedores sobrepasan la meta, paga un bono de \$200. Nova Ecuador sueldo y 35% de la prima; Brown & Asociados sueldo mensual y 50% de comisiones; y, finalmente, RT respondió ambas (sueldo mensual y comisiones).

En la información proporcionada por los Asesores Productores de Seguros el sistema de remuneración es adoptado en función directa de las políticas que ha adoptado para obtener los mejores beneficios en la gestión.

TABLA No.27 SISTEMA DE GASTOS DE LOS ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS EN LA CIUDAD LOJA

Nº	Nombre del Asesor Productor de Seguros	Ambas	Arriendos	Guardiania	Servicios Básicos	Útiles de Oficina	Gastos Generales
1	JhonsonCia. Ltda.		565	no	260	si	
2	Nova Ecuador S.A.	si	si	si	si	si	
3	E & A Brokers Cia. Ltda.	si	no	no	no	si	
4	Rocío Reategui Asesor de Seguros Asesor de Seguros	-	si	si	si	si	
5	Brown & Asociados Asesor de Seguros	-	\$ 380	no	200	si	
6	Raúl Coca Barriga Cia. Ltda.	si					
7	Corretec Cia. Ltda.	si	si		si	si	si
8	RT Asesor de Seguros	-	si	no	si	si	

FUENTE: Entrevista a los Asesores Productores de Seguros
ELABORACIÓN: La autora

Se puede analizar que los gastos de un Asesor Productor de Seguros son: arriendos, sueldos y salarios, servicios básicos, útiles de oficina y varios gastos Generales como: Aseo y Limpieza, Publicidad entre otros. Uno de los intermediarios se encuentra ubicado dentro de los predios de la institución asegurada, es el caso de Raúl Coca Barriga que viene funcionando en las instalaciones de la UTPL; RT cuenta con oficina de propiedad del asesor.

TABLA No. 28 ORGANIZACIÓN CONTABLE Y DE MARKETING DE LOS ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS

Nº	Nombre del Asesor Productor de Seguros	Llevan contabilidad independiente	Marketing para la venta de SV y AM
1	JhonsonCia. Ltda.	no	Visita personal
2	Nova Ecuador S.A.	no	Vallas publicitarias
3	E & A Brokers Cia. Ltda.	no	Internet, TV, brokers
4	Rocío Reategui Asesor de Seguros Asesor de Seguros	si	Visita puerta a puerta
5	Brown & Asociados Asesor de Seguros	si	Visita personal
6	Raúl Coca Barriga Cia. Ltda.	no	TV, radio, prensa
7	Corretec Cia. Ltda.	si	Puerta a puerta
8	RT Asesor de Seguros	no	Visita puerta a puerta

FUENTE: Entrevista a los Asesores Productores de Seguros
ELABORACIÓN: La autora

La organización de los Asesores Productores de Seguros en la ciudad de Loja, está en función de si se manejan en forma independiente o no de la matriz, que generalmente está ubicada en una ciudad principal del país; tal es así que, en el

campo contable, los Asesores Productores de Seguros que no pertenecen a la localidad no llevan contabilidad independiente, esta es manejada desde las oficinas principales de cada agencia, únicamente Brown & Asociados, Rocío Reátegui y Corretec llevan contabilidad debido a que las oficinas principales se encuentran en la Ciudad de Loja.

En cuanto a las estrategias utilizadas para la venta de los seguros, los intermediarios generalmente las promocionan por la técnica de ventas puerta a puerta, principalmente en este tipo de Ramos de Vida y Asistencia Médica. Sin embargo también utilizan los medios (radio, TV y prensa).

TABLA No. 29 SERVICIOS AL ASEGURADO POR PARTE DE LOS ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS EN LA CIUDAD DE LOJA

N°	Nombre del Asesor Productor de Seguros	Servicios que presta al asegurado
1	JhonsonCia. Ltda.	Emisión y Mantenimiento de las cuentas, asesoría en siniestros
2	Nova Ecuador S.A.	Asesoría, Gestión para pago de siniestros
3	E & A Brokers Cia. Ltda.	Asesoría, Gestión para pago de siniestros
4	Rocío Reategui Asesor de Seguros Asesor de Seguros	Asesoría del seguro más conveniente; solicita documentos específicos por siniestro
5	Brown & Asociados Asesor de Seguros	Asesoría legal, asistencia técnica y operativa
6	Raúl Coca Barriga Cia. Ltda.	Asesoría, mantenimiento de cuentas, asesoría en siniestros
7	Corretec Cia. Ltda.	Asesoría, explicación de los productos
8	RT Asesor de Seguros	Asesoría y servicio personalizado al cliente

FUENTE: Entrevista a los Asesores Productores de Seguros

ELABORACIÓN: La autora

En referencia al servicio que presta el Asesor Productor de Seguros al asegurado, los asesores hacen la gestión común en toda empresa, por más pequeña que sea, es decir, asesora en diversos aspectos tales como revisión y recepción de los documentos indispensables para el caso de siniestros, en el campo legal hace orientación al asegurado, da asistencia técnica y operativa, da detalles sobre el

producto que se encuentra ofertando, todo lo cual lo realiza en forma personalizada tratando de dar toda la información posible al cliente.

TABLA No.30 OTRAS CONDICIONES DE SV Y AM PRESTADO POR LOS ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS EN LA CIUDAD DE LOJA

N°	Nombre del Asesor Productor de Seguros	La prima depende de	En seguro corporativo, se accede a montos iguales o diferenciables	En seguro Grupal o corporativo, Si edad mayor a la permitida
1	JhonsonCia. Ltda.	Monto del seguro	Diferenciables para directivos y administrativos	Aceptable por el volumen de asegurados y por el monto del
2	Nova Ecuador S.A.	Monto	Diferenciables para directivos y administrativos	Aceptable por el volumen. Se excluye si edad es mayor a 65 años.
3	E & A Brokers Cia. Ltda.	Monto	Diferenciables para directivos y administrativos	Aceptable por el volumen. Se excluye si edad es mayor a 65 años.
4	Rocío Reategui Asesor de Seguros Asesor de Seguros	Monto y del tamaño del grupo	Diferenciables	Aceptado hasta 65 años.
5	Brown & Asociados Asesor de Seguros	Monto asegurado	Diferenciables	No lo asegura
6	Raúl Coca Barriga Cia. Ltda.	Monto y coberturas	Diferenciales e iguales	Paga una prima más alta y es aceptado solo hasta los 70 años
7	Corretec Cia. Ltda.	Monto, edad promedio y siniestralidad	Hasta tres opciones	50% hasta 70 años. Mayor a 70 no aceptan
8	RT Asesor de Seguros	Monto del seguro	Iguales	Depende de las políticas de cada compañía

FUENTE: Entrevista a los Asesores Productores de Seguros

ELABORACIÓN: La autora

Referente a los factores de los cuales depende la prima, se dieron diversos criterios por parte de los Asesor Productor de Seguros, la mayoría contestó que ésta depende del monto a asegurar.

De acuerdo a las contestaciones de los asesores productores de seguros respecto a la pregunta ¿Qué si dentro de un grupo asegurado los montos podrán ser iguales?: La mayoría de ellos coincidió con que podían ser diferenciables y otros explicaron que tenían que ser iguales, de esto podemos concluir, que cuando se ofertan seguros para empleados los montos a asegurar pueden ser diferenciables

por los ingresos que perciben, en cambio cuando se trata de un seguro de vida para alumnos de colegios o socios de cooperativas, el monto debe ser igual. La responsabilidad de un puesto de trabajo también determina una diferenciación en el monto de seguro de vida.

3.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE SEGUROS DE VIDA GRUPO Y ASISTENCIA MÉDICA EN LA CIUDAD DE LOJA.¹⁸

La demanda de seguros de vida y asistencia médica grupo, constituyen la necesidad que tienen los grupos sociales (empleados, socios, estudiantes, docentes, agremiados, etc.) de contar con un seguro de vida y/o asistencia médica, quienes, contando con la institución, empresa, ONG, gremios y otras formas de organización, están dispuestos a contratar estos seguros, a un precio y plazo determinados.

Esta demanda es efectiva y potencial. La efectiva es la que actualmente está siendo beneficiaria de estos seguros y la potencial es aquella que puede llegar a contratarlos, si cuenta con la oferta conveniente por parte de las compañías aseguradoras o asesores de seguros.

Las características de la demanda **efectiva** que fue investigada mediante una muestra representativa de las instituciones en la ciudad de Loja, se indica a continuación en diversas tablas que detallan aspectos fundamentales de la demanda.

¹⁸ Formato Encuesta Demanda (ver anexo F)

3.3.1 CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA EFECTIVA DE SEGUROS DE VIDA, ASISTENCIA MÉDICA POR PARTE DE LAS INSTITUCIONES Y EMPRESAS DE LA CIUDAD DE LOJA.

El siguiente cuadro muestra las principales instituciones de la ciudad, que disponen de seguro de vida y/o asistencia médica.

De las 55 empresas encuestadas 29 empresas pertenecen al Sector privado de las cuales 10 cuentan con seguro de vida; de ese grupo solo 3 tienen seguro de asistencia médica y 4 medicina prepagada, 1 cuenta con seguro médico interno y 2 no tienen ningún tipo de seguro médico; 3 empresas tienen únicamente seguro de medicina prepagada; y del total de empresas del sector privado 16 empresas/instituciones no cuentan con seguro privado.

Del total de 55 empresas/instituciones encuestadas 11 pertenecen al sector público de las cuales 5 poseen seguro de vida y medicina prepagada, en este grupo no existe seguro de asistencia médica; del total de 11 instituciones encuestadas de este grupo 5 instituciones públicas no tienen ningún tipo de seguro privado. La Policía Nacional, tiene su propio seguro ISPOL, para asegurar a todo el personal. Cabe indicar que las instituciones públicas que tienen su matriz a nivel nacional cuentan con seguro privado de vida y seguro medico y las que son autónomas en la localidad no tienen ningún tipo de seguro como es el caso del Consejo Provincial, Municipio de Loja y universidad Nacional de Loja. No han adquirido seguro privado el SECAP y la Dirección Provincial de Educación.

Del total de 55 grupos encuestados, 15 pertenecen a grupos colegiados y cámaras, de este grupo 13 no posee ningún tipo de seguro y solo 2 tienen seguro de vida grupo.

TABLA No.31. DISPONIBILIDAD DE SEGURO DE VIDA Y ASISTENCIA MÉDICA EN INSTITUCIONES Y EMPRESAS ENCUESTADAS EN LA CIUDAD DE LOJA

N°	Empresa o Institución	Cargo del Informante	Dispone de seguro privado				No dispone de seguro privado	Razones de no seguro
			Vida	Asistencia Médica	Medicina Prepagada	Autoseguro de Asistencia Médica		
1	Naturaleza y Cultura Internacional	Director Administrativo	x			x		
2	CACPE Loja	Directora Financiera			x			
3	LOJACAR y Cia	Jefe de personal			x			
4	Cooperativa de Ahorro y Crédito FORTUNA	Gerente General	x	x				
5	The Canadian House Center	Contadora	x					
6	Banco del Estado	Responsable del archivo	x					
7	Junta Provincial de la Cruz Roja	Directora Financiera	x	x				
8	Editorial La Hora	Gerente Administrativo-Financiero	x		x			
9	Banco de Loja	Recursos Humanos	x		x			
10	Coop. CCPQ	Gerente de Agencia	x					
11	Liceo de Loja	Directora Administrativa	x		x			
12	HCPL	Recursos Humanos						No hay interés institucional
13	Corte Provincial de Justicia de Loja	Recursos Humanos	x		x			
14	CONSEP	Trabajadora Social	x		x			
15	Empresa de Transporte Sur Oriente	Secretaria					x	
16	UTPL	Director Financiero	x	x				
17	Procuraduría General del Estado	Secretaria	x		x			
18	I.Municipio de Loja	Jefe de RR HH					x	Tuvo un seguro de vida hasta el año 2008 con la Cia. Olympus.
19	Dirección Provincial de Educación de Loja	Jefe de RR HH					x	No ha habido consenso.
20	Contraloría Regional IV Loja	Administrador	x	x				
21	Policía Nacional	ISPOL Loja	x	x				
22	Loja Motors	Asesora Comercial			x			
23	Clínica Galenos	Secretaria General					x	Aportan al IESS
24	Diálítica Unidad Renal	Secretaria General					x	Aportan al IESS
25	Hotel Quo Vadis	Administrador					x	Falta de oferta
26	Cooperativa de Transportes Unión Yanzatza	Oficinista					x	Aportan al IESS
27	Clínica Sánchez	Contador					x	Aportan al IESS
28	Clínica San Pablo	Secretaria					x	Aportan al IESS
29	Cooperativa de Transportes Loja	Secretaria General					x	Tienen seguro interno
30	SOLCA	RR HH					x	No hay consenso
31	Indablock	Secretaria					x	Descuido
32	Funeraria Jaramillo	Recepcionista					x	No lo ven necesario
33	INAPESA	Asistente de Gerencia					x	No hay predisposición de Gerencia
34	Aseguradores del Sur	Asistente Comercial					x	Aportan al IESS
35	SECAP	Servidor Público					x	ND
36	Clínica Nataly	Recepcionista					x	Consideran no necesario
37	Colegio de Arquitectos	Secretaria					x	Falta de consenso
38	Colegio de Abogados	Secretaria					x	Falta de consenso
39	Colegio de Administradores	Presidente					x	ND
40	Colegio de Contadores	Presidente					x	
41	Colegio de Economistas	Presidente					x	
42	Colegio de Enfermeras	Presidenta					x	
43	Colegio de Ingenieros Agrícolas	Presidente					x	
44	Colegio de Ingenieros Agrónomos	Presidente					x	
45	Colegio de Ingenieros Electricos	Presidente					x	
46	Colegio de Ingenieros Forestales	Presidente					x	
47	Colegio de Ingenieros en Industrias Agropecuarias	Presidente					x	
48	Colegio de Ingenieros Mecánicos	Presidente					x	
49	Colegio de Médicos	Presidente	x					
50	Colegio de Ingenieros Civiles	Presidente					x	
51	Cámara de Comercio de Loja	Gerenta	x					
52	Universidad Nacional de Loja	Secretaria General					x	No ha habido consenso
53	Cooperativa de Ahorro y Crédito "COOPMEGO"	Dir. Financiero	x	x				
54	Cooperativa de Ahorro y Crédito "P. Julián Lorente"	Gerente					x	No consenso
55	Distribuidora ROMAR	Gerenta					x	Se cuenta con el IESS

FUENTE: Entrevista a Directivos de instituciones y empresas.
ELABORACION: La autora

TABLA No. 32. INSTITUCIONES Y EMPRESAS QUE DISPONEN DE SEGURO DE VIDA Y ASISTENCIA MÉDICA EN LA CIUDAD DE LOJA

Nº	Empresa o Institución	Dispone de seguro privado		
		Nombre del Seguro	Nombre del Asegurador	Asesor Productor de Seguros
1	Naturaleza y Cultura Internacional	Vida (Corporativa)	Seguros del Pichincha	Brown & Asociados
2	Cooperativa de Ahorro y Crédito FORTUNA	Vida (Corporativa)	Panamericana	Raul Coka
		AM (Corporativa)	Panamericana	Raul Coka
		Vida socios	Equivida	E & A Asesor de Seguros
3	The Canadian House Center	Vida (Corporativa)	Seguros Constitución	Rocío Reátegui
4	Banco del Estado	Vida (Corporativa)	Equivida	ND. Se contrató a nivel nacional
		AM(Corporativa)	Bolívar	ND Se contrató a nivel nacional
5	Junta Provincial de la Cruz Roja	Vida (Corporativa)	Seguros Bolívar	Corretec
		AM(Corporativa)	Seguros Bolívar	Corretec
6	Editorial La Hora	Vida (Corporativa)	Seguros Constitución	Rocío Reátegui
7	Banco de Loja	Vida (Corporativa)	Seguros del Pichincha	NOVA Ecuador
8	Coop. CCPQ	Vida socios	Coopseguros	Contrato directo
9	Liceo de Loja	Vida estudiantes	Seguros del Pichincha	Contrato directo
10	Corte Provincial de Justicia de Loja	Vida(Corporativa)	Equivida	Alfaseguros
11	CONSEP	Vida (Corporativa)	Equivida	CONSEGEG
12	UTPL	Vida (Corporativa)	Panamericana	Raúl Coka
		AM(Corporativa)	Panamericana	Raúl Coka
		Vida estudiantes	Panamericana	Raúl Coka
13	Procuraduría General del Estado	Vida (Corporativa)	Seguros Pichincha	ZHM Seguros
14	Contraloría Regional IV Loja	Vida (Corporativa)	Seguros Pichincha	ND
15	Colegio de Médicos	Vida Socios	Hispana de Seguros	Directamente
16	Cámara de Comercio de Loja	Vida Socios	Equivida	RT Asesor Productor de Seguros
17	Cooperativa de Ahorro y Crédito "COOPMEGO"	Vida (Corporativa)	Panamerican Life	Johnson y Asociados
		AM(Corporativa)	Panamerican Life	Johnson y Asociados
		Vida socios	Pichincha	Johson y Asociados

FUENTE: Entrevista a Directivos de instituciones y empresas
ELABORACIÓN: La autora

De los 17 grupos que cuentan con seguro privado podemos observar que en una sola institución existen tres seguros: vida corporativa, AM y vida estudiantes, esto también puede ocurrir en las Cooperativas de Ahorro y Crédito, en Colegios Escuelas y Universidades, se puede asegurar a personal administrativo con un Seguro de vida y asistencia Médica y a los alumnos con un Seguro de vida y AP.

Los 17 grupos asegurados suscribieron 13 contratos de Seguro de vida grupo, 5 contratos de vida socios, 2 contratos de vida estudiantes y 5 contratos de asistencia médica.

De los 13 contratos de seguros vida corporativa para empleados de Instituciones Públicas o Privadas, 4 se formalizaron con Seguros Pichincha, 3 con Equivida, 2 con Panamericana del Ecuador 2 con Seguros Constitución (Antes Memoser), 1 Seguros Bolivar, y 1 con Panamerican Life.

De los 5 contratos de vida socios, 2 se pactaron con Equivida, 1 con Seguros del Pichincha, 1 con Hispana de Seguros y 1 con CoopSeguros.

De los 2 contratos de vida estudiantes 1 se pacto con Panamericana y otro con Seguros Pichincha.

De los 5 contratos de asistencia médica, 2 se pactaron con Seguros Bolívar, 2 con Panamericana y 1 con Panamerican Life.

De los 13 contratos de seguro de vida, 2 se realizaron a través de Raúl Coka Barriga, 1 a través de Johnson & Asociados, 1 a través de Corretec, 1 Brown & Asociados, 2 Rocío Reátegui, 1 Nova Seguros, 5 se realizaron con Asesores Productores de Seguros a nivel nacional, que corresponden a las Instituciones Públicas que tienen la matriz en otras ciudades.

De los 5 contratos de vida socios 1 se realizó con E&A Brokers, 1 con Johnson & Asociados, 1 con RT Asesores de Seguros, los otros 2 se realizaron directamente con la empresa aseguradora.

De los 2 contratos de vida estudiantes 1 se pacto con Raúl Coka Barriga y otro directamente con la Aseguradora.

De los 5 contratos de Asistencia Médica, 2 se realizaron con Raúl Coka Barriga, 1 con Johnson Asociados 1 con Corretec y otro directamente con la compañía aseguradora.

En Conclusión Raúl Coka Barriga realizó 5 contratos de Seguros, 3 Johnson & Asociados, 2 Rocío Reátegui, 2 Correctec, 1 Nova Seguros, 1 Brown & Asociados 1 RT Seguros, y 1 E&A Brokers, lo cual permite deducir que únicamente cuatro asesores de seguros abarcan 12 contrataciones en la ciudad.

TABLA No.31. DISPONIBILIDAD DE SEGURO DE VIDA Y ASISTENCIA MÉDICA EN INSTITUCIONES Y EMPRESAS ENCUESTADAS EN LA CIUDAD DE LOJA

N°	Empresa o Institución	Cargo del Informante	Dispone de seguro privado				No dispone de seguro privado	Razones de no Seguro
			Vida	Asistencia Médica	Medicina Prepagada	Autoseguro de Asistencia Médica		
1	Naturaleza y Cultura Internacional	Director Administrativo	x			x		
2	CACPE Loja	Directora Financiera			x			
3	LOJACAR y Cia	Jefe de personal			x			
4	Cooperativa de Ahorro y Crédito FORTUNA	Gerente General	x	x				
5	The Canadian House Center	Contadora	x					
6	Banco del Estado	Responsable del archivo	x					
7	Junta Provincial de la Cruz Roja	Directora Financiera	x	x				
8	Editorial La Hora	Gerente Administrativo-Financiero	x		x			
9	Banco de Loja	Recursos Humanos	x		x			
10	Coop. CCPQ	Gerente de Agencia	x					
11	Liceo de Loja	Directora Administrativa	x		x			
12	HCPL	Recursos Humanos					No hay interés institucional	
13	Corte Provincial de Justicia de Loja	Recursos Humanos	x		x			
14	CONSEP	Trabajadora Social	x		x			
15	Empresa de Transporte Sur Oriente	Secretaria				x		
16	UTPL	Director Financiero	x	x				
17	Procuraduría General del Estado	Secretaria	x		x			
18	LMunicipio de Loja	Jefe de RR HH				x	Tuvo un seguro de vida hasta el año 2008 con la Cia. Olimpus.	
19	Dirección Provincial de Educación de Loja	Jefe de RR HH				x	No ha habido consenso.	
20	Contraloría Regional IV Loja	Administrador	x	x				
21	Policía Nacional	ISPOL Loja	x	x				
22	Loja Motors	Asesora Comercial			x			
23	Clínica Galenos	Secretaria General				x	Aportan al IESS	
24	Diálitica Unidad Renal	Secretaria General				x	Aportan al IESS	
25	Hotel Quo Vadis	Administrador				x	Falta de oferta	
26	Cooperativa de Transportes Unión Yanzatza	Oficinista				x	Aportan al IESS	
27	Clínica Sánchez	Contador				x	Aportan al IESS	
28	Clínica San Pablo	Secretaria				x	Aportan al IESS	
29	Cooperativa de Transportes Loja	Secretaria General				x	Tienen seguro interno	
30	SOLCA	RR HH				x	No hay consenso	
31	Indablock	Secretaria				x	Descuido	
32	Funeraria Jaramillo	Recepcionista				x	No lo ven necesario	
33	INAPESA	Asistente de Gerencia				x	No hay predisposición de Gerencia	
34	Aseguradores del Sur	Asistente Comercial				x	Aportan al IESS	
35	SECAP	Servidor Público				x	ND	
36	Clínica Nataly	Recepcionista				x	Consideran no necesario	
37	Colegio de Arquitectos	Secretaria				x	Falta de consenso	
38	Colegio de Abogados	Secretaria				x	Falta de consenso	
39	Colegio de Administradores	Presidente				x	ND	
40	Colegio de Contadores	Presidente				x		
41	Colegio de Economistas	Presidente				x		
42	Colegio de Enfermeras	Presidenta				x		
43	Colegio de Ingenieros Agrícolas	Presidente				x		
44	Colegio de Ingenieros Agrónomos	Presidente				x		
45	Colegio de Ingenieros Electricos	Presidente				x		
46	Colegio de Ingenieros Forestales	Presidente				x		
47	Colegio de Ingenieros en Industrias Agropecuarias	Presidente				x		
48	Colegio de Ingenieros Mecánicos	Presidente				x		
49	Colegio de Médicos	Presidente	x					
50	Colegio de Ingenieros Civiles	Presidente				x		
51	Cámara de Comercio de Loja	Gerenta	x					
52	Universidad Nacional de Loja	Secretaría General				x	No ha habido consenso	
53	Cooperativa de Ahorro y Crédito "COOPMEGO"	Dir. Financiero	x	x				
54	Cooperativa de Ahorro y Crédito "P. Julián Lorente"	Gerente				x	No consenso	
55	Distribuidora ROMAR	Gerenta				x	Se cuenta con el IESS	

FUENTE: Bases de datos a Directivos de instituciones y empresas
ELABORACIÓN: La autora

En los 13 contratos de Seguro vida grupo existen 1.680 asegurados en los contratos de Vida Socios existen 34.700 asegurados.

En los 2 contratos de vida estudiantes existen 4.418 asegurados y en los 5 contratos de asistencia Médica existen 1.132 asegurados titulares y 1.946 asegurados adicionales.

Las características de la demanda **potencial** se evidencian en base a la información recolectada sobre el número de socios, empleados, estudiantes, quienes aún no están asegurados; ellos constituyen la demanda potencial del mercado de servicios de seguro de vida y AM; en varios grupos todos los involucrados en la institución o empresa, están asegurados, pero en otras instituciones no lo están, por ello se convertirían en un mercado potencial a ser atendido por el nuevo Asesor Productor de Seguros.

TABLA No.34 CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL SEGURO DE LAS INSTITUCIONES Y EMPRESAS ASEGURADAS EN LA CIUDAD DE LOJA

N°	Empresa o Institución	Nombre del Seguro	Año del primer contrato de seguro de vida y asistencia médica		Renovación de contrato actual de seguros de vida y/o asistencia médica				Pactado con un asegurador y con un APS	Cuanto tiempo lleva con el mismo sistema?
			Vida	Asistencia Médica	Con la misma Cia. Aseguradora	Con la misma Aseguradora APS	Otra Aseguradora y el mismo APS	Otra Aseguradora y Distinto APS		
1	Administrativo	Vida(corporativa)	2005	2008					x	36 meses
2	CACPE Loja	No disponen								
3	LOJACAR y Cia	No disponen								x7 meses
		Vida(corporativa)	2009						x	x1 mes
		AM(corporativa)		2007						x1 mes
4	Cooperativa de Ahorro y Crédito FORTUNA	Vida socios	2004				x			x3 meses
5	The Canadian House Center	Vida(corporativa)	2007			x				2 años
		Vida(corporativa)	1999		x					x1 año
6	Banco del Estado	AM(corporativa)		1999	x					1,5 años
		Vida(corporativa)	2005			x				2 años
7	Junta Provincial de la Cruz Roja	AM(corporativa)		2005		x				2 años
8	Editorial La Hora	Vida(corporativa)	2004	2004						Un año
9	Banco de Loja	Vida(corporativa)	2000	2005		x				ND
10	Coop. CCPQ	Vida socios	2008	2008	x					Menor a un año
11	Liceo de Loja	Vida estudiantes	2008							1,5 años
12	HCPL									
13	Corte Provincial de Justicia de Loja	Vida(corporativa)	2008							A nivel nacional
14	CONSEP	Vida(corporativa)	2005	2005		x				2 Años
15	Empresa de Transporte Sur Oriente									
		Vida(corporativa)	1998				x			4 años
		AM(corporativa)		1998		x				4 años
16	UTPL	Vida estudiantes	ND			x				4 años
17	Procuraduría General del Estado	Vida(corporativa)	2001	2001				x		2 años
18	Municipio de Loja									Dispensario propio
19	Contraloría Regional IV Loja	Vida(corporativa)	2005	2005						4 años
20	Colegio de Médicos	Vida Socios	2009							2009
21	Cámara de Comercio de Loja	Vida Socios	2008							
		Vida(corporativa)	2001			x				8 años
		AM(corporativa)		2001						
22	Cooperativa de Ahorro y Crédito "COOPMEGO"	Vida Socios	2000				x			x1 año

FUENTE: Encuesta a Directivos de instituciones y empresas
ELABORACIÓN: La autora

Se observa que algunos seguros grupales son prácticamente recientes; los primeros seguros se contrataron a partir de 1998.

Tres compañías contestaron que renovaron el contrato directamente con la aseguradora, 9 contestaron que renovaron con el mismo asegurador y asesor productor de seguros 2 con otra aseguradora y el mismo asesor productor de seguros y 1 con otra aseguradora y distinto asesor productor de seguros.

Con esto se concluyen que la renovación del contrato depende del servicio ofrecido por el Asesor de Seguros, de manera que en el cuadro se puede evaluar la calidad de servicio con el tiempo de permanencia del asegurado grupo.

Los grupos demandantes de seguros califican a los asesores de seguros que les proporcionan estos servicios. Los resultados están en la siguiente tabla:

TABLA NO. 35 EVALUACION DEL SERVICIO QUE OFRECEN LOS ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS POR PARTE DE LAS INSTITUCIONES ASEGURADAS EN LA CIUDAD DE LOJA

No.	Empresa o Institución	Nombre del Asesor Productor de Seguros	Ofrece Información requerida por el asegurado	Gestiona oportunamente los reembolsos por siniestros	Se preocupa por conocer el servicio que está ofreciendo el seguro	Por qué?
1	Naturaleza y Cultura Internacional	Brown & Asociados				No califica por no haber ocurrido siniestros
2	Coperativa de Ahorro y Crédito Fortuna	Raul Coka Barriga				No califica por no haber ocurrido siniestros
3	The Canadians House Center	Rocío Reateguí				No califica por no haber ocurrido siniestros
4	Banco del Estado	ND	A veces	A veces	A veces	Demora en reembolso de gastos
5	Junta Provincial de la Cruz Roja	Corretec	Siempre	Siempre	Siempre	Por que el Asesor Productor tiene mucha experiencia
6	Editorial la Hora	Rocío Reateguí				No califica por no haber ocurrido siniestros
7	Banco de Loja	Nova Ecuador Directamente con la Cia. Aseguradora	Siempre	Siempre	Siempre	Instruyen al asegurado en cobertura y exclusiones
8	Cooperativa CCPQ	Seguros del Pichincha	ND			
9	Liceo de Loja	Seguros del Pichincha	ND			
10	Corte Provincial de Justicia de Loja	Con APS en la ciudad de Quito	Siempre	Siempre	Siempre	Esta haciendo seguimiento a la atención prestada
11	CONSEP	Con APS en la ciudad de Quito	A veces	Siempre	Siempre	Es más rápido
12	UTPL	Raul Coka Barriga	A veces	Siempre	Siempre	Por tener buen servicio se exigio tener oficina en la universidad
13	Procuraduría General del Estado	Con APS en la ciudad de Quito	A veces	A veces	A veces	

FUENTE: Entrevista a directivos de Instituciones y empresas
ELABORACION: La autora

El Seguro de Vida por tener una siniestralidad baja, impide que el asesor tenga relación continua con el asegurado, de manera que este último no es sujeto de

evaluación de calidad; pero en seguro de asistencia médica la siniestralidad es periódica, por lo que se ha realizado la evaluación del Servicio por parte de las instituciones o empresas aseguradas, a través de las siguientes preguntas: ¿El asesor ofrece la información requerida al asegurado?, ¿Gestiona oportunamente el reembolso de dinero por gastos médicos?, ¿Se preocupa de conocer el servicio que está ofreciendo el seguro?. A lo cual los encuestados respondieron, generalmente, a que las características del asesor con las respuestas “a veces” y “siempre”.

Los **montos y primas de seguros** correspondientes a los contratos que tienen los demandantes, se detallan en la siguiente tabla.

TABLA No.36. MONTO Y PRIMAS DE SEGURO EN LAS INSTITUCIONES Y EMPRESAS ASEGURADAS EN LA CIUDAD DE LOJA

Nº	Empresa o Institución	Nombre del Seguro	Forma de pago	Cobertura	Monto	Prima Titular	Prima Titular + Uno	Prima Titular + Familia
1	Naturaleza y Cultura Internacional	Vida(corporativa)	Anual	Vida y AP	50.000	428		
					20.000	223		
					10.000	111		
2	Cooperativa de Ahorro y Crédito FORTUNA	Vida(corporativa)	Mensual	Vida	5.000	3,3	3,3	3,3
		AM	Mensual	AM	3.000	14,2	26,44	42,04
		Vida socios	Mensual	Vida y gastos funerarios	3.850	1,04		
3	The Canadian House Center	Vida(corporativa)	Mensual	Vida	18.000	1,48		
4	Banco del Estado	Vida(corporativa)		Vida	Se desconoce en la Agencia	Se desconoce		
		AM(corporativa)		Asistencia Médica				
		Vida(corporativa)	Mensual	Vida	4.000	2,2		
5	Junta Provincial de la Cruz Roja	AM(corporativa)	Mensual	AM	4.000	17,68	34,94	
		Vida(corporativa)	Mensual	Vida	40.000	5,99		
6	Editorial La Hora	Vida(corporativa)	Mensual	Vida	40.000	5,99		
7	Banco de Loja	Vida(corporativa)	Mensual	Vida	20.000	5,77		
8	Coop. CCPQ	Vida socios	Mensual	Recibe servicios de atención médica y odontológica	1.000	1,82		
9	Liceo de Loja	Vida estudiantes	Anual	Vida y AP	3.000	22 anual		
10	Corte Provincial de Justicia de Loja	Vida(corporativa)	Anual	Vida y AP	20.000	124		
11	CONSEP	Vida(corporativa)	Desconocen		15.000			
12	UTPL	Vida(corporativa)	Mensual	Vida y muerte accidental	Diversos montos	Diversos montos por ingresos	Diversos montos por ingresos	Diversos montos por ingresos
		AM(corporativa)						
		Vida estudiantes	Anual	Vida y AP	4.700	2,7		
13	Procuraduría General del Estado	Vida(corporativa)	Anual	Vida y AP	20.000	223		
14	Contraloría Regional IV Loja	Vida Grupo	Anual	Vida y AP	40.000	446		
15	Colegio de Médicos	Seguro Socios	Anual	Vida y AP	4000	5		
16	Cámara de Comercio de Loja	Vida Socios	Mensual	Vida y AP	5000	3,3		
		Vida(corporativa)	Mensual	Vida	60000	16,65		
		AM		AM	10000	16,2		
17	Cooperativa de Ahorro y Crédito "COOPMEGO"	Vida socios	Mensual	Vida Socios	1.000	0,25		

FUENTE: Entrevista a Directivos de instituciones y empresas
ELABORACIÓN: La autora

En este cuadro se puede observar que existen grupos que toman seguros de vida por montos diferentes, esto sucede en las empresas del sector privado, en las cuales existen diferentes ingresos y diferentes responsabilidades de manera que el asegurado puede optar por un monto mayor de acuerdo a su ingreso; en cambio en seguros de vida para alumnos de escuelas, colegios al interior de cada grupo, el monto asegurado debe ser el mismo; en los seguros de vida para socios de cooperativas el monto asegurado debe ser igual; puede ser igual también cuando el empleador reconoce el pago de la prima para sus empleados.

En los seguros de asistencia médica se puede optar por diferentes montos, cada monto ofrece 3 diferentes valores por primas: por titular solo, titular+1 y titular + familia, brindando la oportunidad de asegurar al titular con un dependiente (que puede ser hijo menor de 18 años o cónyuge) o con todo el grupo familiar.

El seguro de vida únicamente se otorga al empleado/ socio/ alumno dependiendo del grupo, el de asistencia médica permite asegurar a dependientes o grupo familiar.

Las condiciones de aporte de primas, por parte de los beneficiarios del seguro y/o por parte de la institucionalidad a la que pertenecen los empleados, docentes, alumnos, agremiados, socios, etc., se describen en la siguiente tabla.

TABLA No.37 APORTE DEL EMPLEADO Y/O EMPRESA PARA EL PAGO DE LA PRIMA DE SEGURO EN LA CIUDAD DE LOJA

N°	Empresa o Institución	Nombre del Seguro	Monto	Aportes para el pago de la prima		La empresa reconoce la prima por			Si la empresa no aporta para el pago de la prima, Ud. Lo seguiría pagando?	Por qué
				Paga el Empleado/ socio/alumnos	Paga la Empresa	Ambos	Empleado/socio/ alumno	Empleado + Uno		
1	Naturaleza y Cultura Internacional	Vida(corporativa)	50.000	16%	84%			x		Es importante proteger a la familia
			20.000		100%			x		si
			10.000		100%			x		si
2	Cooperativa de Ahorro y Crédito FORTUNA	Vida(corporativa)	5.000		100%			x		Es una inversión para tener seguridad a si futuro
		AM(corporativa)	3.000		100%					
		Vida socios	3.850	96,20%	3,80%			x		
3	The Canadian House Center	Vida(corporativa)	18.000		100%			x		si
4	Banco del Estado	Vida(corporativa)	Se desconoce en la Agencia		100%				x	Beneficio para hijos porque no poseen seguro social y la calidad del servicio médico es rápida
		AM(corporativa)	Se desconoce en la Agencia		100%				x	Beneficio para hijos porque no poseen seguro social y la calidad del servicio médico es rápida
5	Junta Provincial de la Cruz Roja	Vida(corporativa)	4.000		100%			x		Hay que prevenir los gastos por enfermedades
6	Editorial La Hora	AM(corporativa)	4.000		100%					Hay que prevenir los gastos por enfermedades
7	Editorial La Hora	Vida(corporativa)	40.000	100%						si Es necesario
7	Banco de Loja	Vida(corporativa)	20.000	20%	80%			x		No
8	Coop. CCPQ	Vida socios	1.000	x						
9	Liceo de Loja	Vida estudiantes	3.000	100%						
10	Corte Provincial de Justicia de Loja	Vida(corporativa)	20.000		100%					
11	CONSEP	Vida(corporativa)	15.000							
13	UTPL	Vida(corporativa)	Diversos montos	30%	70%			x		ND
		AM(corporativa)								
13	UTPL	Vida estudiantes	4.700	100%				x		
14	Procuraduría General del Estado	Vida(corporativa)	20.000		100%			x		si Brinda buena atención
15	Contraloría Regional IV Loja	Vida(corporativa)	40.000		100%			x		
16	Colegio de Médicos	Seguro Socios	4000	100%						
17	Cámara de Comercio de Loja	Vida Socios	5000	100%						
		Vida(corporativa)	60000	40%	60%				x	
		AM(corporativa)	10000	40%	60%					
18	Cooperativa de Ahorro y Crédito "COOPMEGO"	Vida socios	1.000	100%						

FUENTE: Entrevista a Directivos de instituciones y empresas
ELABORACIÓN: La autora

En las empresas del Sector Público el pago de la prima es 100% por parte de las Instituciones; en las empresas del sector privado, en algunas se observa el pago total por las compañías en otras existe un división del pago entre el empleado y la empresa, y en otras el pago total por parte del empleado. En el caso de socios de cooperativas, alumnos de colegios, el pago lo realiza el asegurado.

TABLA No.38 SEGUROS MÉDICOS DE COMPAÑÍAS DE MEDICINA PREPAGADA EN LA CIUDAD DE LOJA

N°	Empresa o Institución	Nombre del Seguro	Tipo de seguro	Empresa Aseguradora	Broker	Monto del seguro \$	Prima de seguro Titular \$	Prima de seguro Titular+Uno \$	Prima de seguro Titular+Familia \$	Número de empleados/socios /alumnos	Número de asegurados en MP	Número de asegurados Adicionales
1	CACPE Loja	Seguro Médico	Medicina prepagada	HUMANA	NOVA Ecuador	5.000	17			60	50	10
2	LOJACAR y Cia	Seguro Médico	Medicina prepagada	MEDNET	Rocío Reátegui	3.000	15,07		39,2		10	
						5.000	16				2	
						10.000		43,19			3	Total 20
3	Editorial La Hora	Seguro Médico	Medicina prepagada	MEDNET	Rocío Reátegui	5.000	16	28	39,2	10	10	Total 25
						20.000	52,7	92,23	129,12	2	2	
4	Banco de Loja	Seguro Médico	Medicina Prepagada	HUMANA	NOVA Ecuador	10.000	23,81	41,67	65,5	196	196	245
5	Coop. CCPQ	Servicios de Salud AVANTMED	Servicios de salud y odontológicos	AVANTMED			1,82			10.000	10.000	
6	Liceo de Loja	Seguro Médico	Medicina prepagada	SALUD	E & A	3.000	19,68	39,37	59,07	35	35	30
7	Corte Provincial de Justicia de Loja	Seguro médico	Medicina prepagada	ECUASANITAS	Alfa Seguros	10.000	24	43	68	225	225	80
8	CONSEP	Seguro Médico	Medicina prepagada	ECUASANITAS	CONSESEG	7.500	22	38	58			ND
9	Procuraduría General del Estado	Seguro médico	Medicina Prepagada	ECUASANITAS	CONSESEG	5.000		30	41	8	8	ND
10	Loja Motors	Seguro médico	Medicina prepagada	MEDNET	Rocío Reátegui	ND						

FUENTE: Entrevista a Directivos de instituciones y empresas

ELABORACIÓN: La autora

Del grupo de empresas o instituciones aseguradas con seguros médicos ofertados por compañías de medicina prepagada, dos instituciones que proporcionaron la información, tienen seguro de monto de \$ 3.000,00; cuatro instituciones tienen seguros con monto de \$ 5.000,00; una sola (ECUASANITAS) ha vendido seguro de \$ 7.500,00 de monto; finalmente, tres instituciones contrataron seguros por monto de \$ 10.000,00. Se destaca que las primas correspondientes a Titular, Titular + 1 y Titular + familia, en montos similares, son diversos, debido a que la negociación para cada uno de los grupos es diferente.

Por lo general, las instituciones han asegurado a todos sus empleados/socios. El mercado de servicios de seguro de medicina prepagada en la ciudad de Loja, está copado con cuatro compañías que ofrecen estos servicios.

3.3.2 CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA INSATISFECHA DE SEGURO VIDA GRUPO Y ASISTENCIA MÉDICA

En el presente estudio se partió de un listado de instituciones que funcionan en la ciudad de Loja, con las mejores posibilidades de aspirar a contar con un seguro vida y asistencia médica, grupal, o que ya disponen de éste. Al recopilar la información mediante la encuesta y/o entrevistas, se pudo tener los datos de las instituciones que dieron acceso.

Para conocer si el mercado da o no cabida para la prestación de servicios de seguro de vida y asistencia médica, se partió del siguiente esquema:

Demanda total de seguros vida y AM

Menos la demanda actual (instituciones que ya disponen de seguro)

Resultado: Demanda insatisfecha en el mercado de Loja.

Cuantitativamente se estima que los resultados que da el mercado de la ciudad de Loja son los siguientes:

Número de grupos (universo) que necesitan seguro vida 283¹⁹

Tamaño de la muestra, encuestados 55

Número de Instituciones (muestra) que disponen de seguro Vida 17

Demanda insatisfecha que aún no disponen de seguro de vida 195

Con este resultado se concluye que

1. Sólo un 31% de las instituciones/empresas encuestadas (17 en la muestra), tienen seguro de vida. En el universo se estima que lo tienen 88 instituciones.
2. Un 69% de las instituciones (38 de la muestra), aún no tienen seguro de vida. En el universo serían 195 instituciones.
3. En consecuencia hay factibilidad de mercado en la ciudad de Loja para que un nuevo agente pueda ingresar a desempeñarse como asesor productor de seguros, cubriendo una parte de la demanda insatisfecha estimada.

Número de grupos (universo) que necesitan seguro AM YMP 283

Tamaño de la muestra, encuestados 55

Número de Instituciones (muestra) que disponen de seguro AM 15

Y MP

Demanda insatisfecha que aún no disponen de seguro de AM y AP

Con este resultado se concluye que 206

1. Sólo un 27,27% de las instituciones/empresas encuestadas (15 en la muestra), tienen seguro de AM. y MP En el universo se estima que lo tienen 77 instituciones en el universo.

¹⁹ Diseño Muestral (ver Anexo G)

2. Un 73.18% de las instituciones (40 de la muestra), aún no tienen seguro de AM En el universo serían 206.

3. En consecuencia hay **factibilidad de mercado** en la ciudad de Loja para que un nuevo agente pueda ingresar a desempeñarse como asesor productor de seguros, cubriendo una parte de la demanda insatisfecha estimada.

CAPITULO IV

ESTUDIO LEGAL PARA LA CREACIÓN DE LA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS “ADRIANA CARRIÓN APS” CIA. LTDA. Y PROPUESTA ORGANIZACIONAL Y DE PROCESOS

En el presente capítulo se indican los procedimientos legales que se requieren para constituir una Compañía de Responsabilidad Limitada, así como el proceso para obtener las credenciales de funcionamiento y autorización para comercialización de ramos, ante el organismo regulador La Superintendencia de Bancos y Seguros; se realiza una propuesta organizacional definiendo los puestos, funciones y procedimientos para realizar la actividad de comercialización de Seguros en el Asesor Productor de Seguros Adriana Carrión APS Cía. Ltda.

4.1 ESTUDIO LEGAL

“La Ley General de Seguros más sus respectivos reglamentos, norman la actividad de los Asesores Productores de Seguros, de los Intermediarios de Reaseguros y de los Peritos de Seguros. La Institución encargada de hacer cumplir la Ley General de Seguros, es la Superintendencia de Bancos y Seguros”²⁰

4.1.1. CONSTITUCIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

La constitución de la Compañía se realiza mediante escritura pública, la misma que debe contener la siguiente información:

- Denominación o Razón Social de la Compañía.

²⁰ MAPFRE-FITSE “Reformas al Curso de Introducción al Seguro” Pag 228

- Clase de Compañía: para el caso de estudio, Responsabilidad Limitada, que ira seguida a la razón social de la empresa por las siglas. Cía. Ltda. (para constituir una compañía de responsabilidad limitada se necesita un mínimo de 2 dos socios y un máximo de 15).
- El número de socios y el nombre completo de cada uno de ellos.
- El objeto social de la empresa (para el Asesor Productor de Seguros Adriana Carrión APS, Cia Ltda., en particular: comercialización de contratos de seguros de vida grupo y asistencia médica)
- Domicilio de la compañía
- Estatutos que normaran las actividades de la empresa²¹ (forma de designación de representantes legales; forma de administración y facultades de los administradores; forma y periodos de convocatoria para juntas generales; normas para el reparto de utilidades; determinación de los casos en que la compañía tenga que disolverse anticipadamente y forma de designar a los liquidadores).
- Deberá constar el valor de constitución de la compañía de responsabilidad limitada²², así como el valor y la forma de aportación de cada socio que podrá ser de hasta el 50% de su valor nominal, y el otro 50% podrá realizarse en bienes muebles para adecuación e instalación del local.

²¹ de Introducción al Seguro”p 142 MAPFRE-fitse “Reformas al curso

²² Capital mínimo para constitución de una compañía de responsabilidad limitada \$400

4.1.2. AUTORIZACIÓN

La autorización para que la compañía pueda realizar la actividad de comercialización de seguros la realiza el Superintendente de Bancos y Seguros, para lo cual se debe presentar la siguiente documentación:

1. Solicitud requiriendo aprobación del contrato constitutivo, la misma que debe ser elaborada por un abogado.
2. Tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía.

Después de contar con la autorización respectiva por parte del Superintendente de Bancos y Seguros, la compañía deberá ser inscrita en el Registro Mercantil de la localidad.

4.1.3. OBTENCIÓN DE CREDENCIALES

Para obtener las credenciales por parte de la Superintendencia de Bancos, organismo del Estado que faculta a un Asesor Productor de Seguros, a operar en la comercialización de productos de seguros de vida grupo y asistencia médica se debe presentar la siguiente documentación:

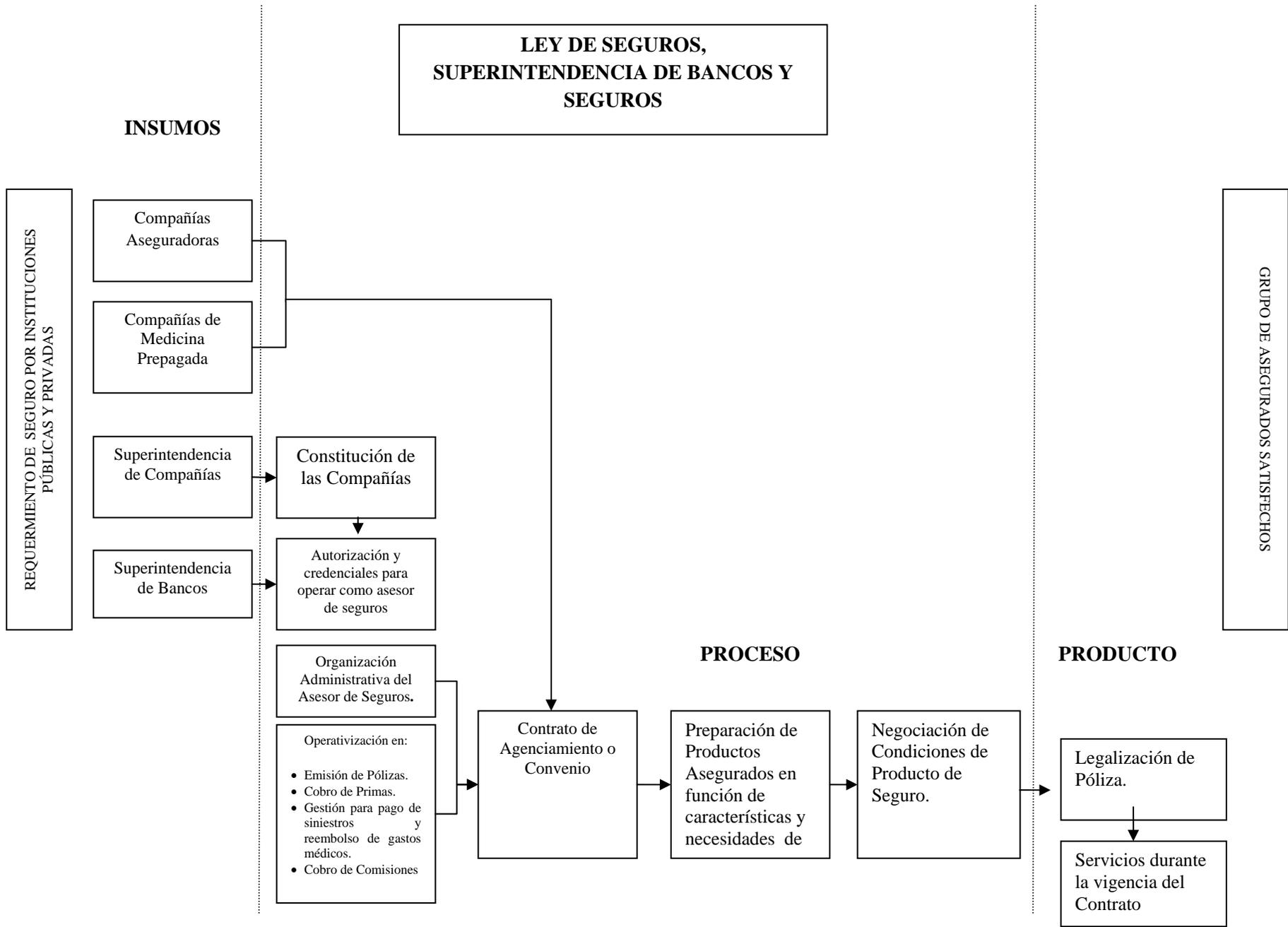
1. “Copia certificada de la escritura pública de la compañía debidamente inscrita en el Registro Mercantil.
2. Copias certificadas de los nombramientos del o los representantes legales, gerente y administradores de la compañía, debidamente inscritos en el Registro Mercantil.
3. Copia certificada de la matrícula de comercio.
4. Las personas que ejerzan la representación legal de la compañía deberán presentar los siguientes documentos:
 - Currículum Vital
 - Certificado de haber aprobado un curso de seguros de por lo menos 180 horas de duración, dictado por un organismo legalmente reconocido y aceptado por la Superintendencia de Bancos; o en su defecto, acreditar experiencia equivalente a un tiempo mínimo de seis años.
 - Fotocopia de la cédula de identidad o ciudadanía.”²³

²³ MAPFRE-Fitse “Reformas al Curso de Introducción al Seguro”p 229

Además de los documentos señalados, la agencia asesora productora de seguros deberá contar con una oficina apropiada y equipada (línea telefónica, fax, conexión a Internet, etc.) para realizar la actividad de comercialización de seguros.

El Asesor Productor de Seguros persona natural o jurídica debe obtener una credencial por ramo de comercialización, para lo cual el representante legal de la compañía debe someterse a una evaluación de conocimientos, a través de un cuestionario (elaborado por la Intendencia Nacional de Compañías de Seguros) oral y escrito, referente a los ramos que va a comercializar.

4.2 MAPA DE PROCESOS DE ASESOR PRODUCTOR DE SEGUROS: CONSTITUCION, PROCESOS OPERATIVOS Y PRODUCTO DE SEGURO DE VIDA GRUPO Y ASISTENCIAMEDICA



Para describir el proceso correspondiente al proceso global para comercializar seguro de vida grupo y asistencia médica, se utilizó el principio de organización integrado por tres partes: insumos, proceso y producto. Se consideró como Insumos los siguientes: las Compañías de Seguros, las Compañías de Medicina Prepagada, la Superintendencia de Compañías y la Superintendencia de Bancos y Seguros, debido a que existe un marco legal e institucional que debe ser observado al momento de constituirse como Agencia Asesora Productora de seguros, dentro del país.

Cumplida la normatividad para la constitución de compañía por intermedio del organismo regulador que es la Superintendencia de Compañías y una vez conseguida la autorización y obtención de credenciales, para operar como Asesor Productor de Seguros por parte del organismo Superintendencia de Bancos y Seguros, el Asesor Productor de Seguros se organiza administrativamente estableciendo las funciones de los puestos de trabajo: Gerente General, Contador Recepcionista, Mensajero Coordinador del Departamento de Comercialización, Asesor Comercial, Coordinador del Departamento Técnico y Asistente Técnico; estos dos últimos realizan la operativización mediante la gestión para la emisión de pólizas, cobro de primas, gestión para pago de siniestros y reembolsos, cobro de comisiones, entre otros. En los procesos legales, administrativo y técnicos del asesor productor de Seguros interviene el personal administrativo de la compañía.

La secuencia del proceso se resume en las siguientes actividades:

4.2.1 Para empezar con el proceso operativo del asesor productor de seguros se deberá suscribir el respectivo **contrato de agenciamiento**, documento que faculta al asesor de seguros a comercializar los productos de seguros, a cambio

de una comisión que se estipula en el contrato²⁴ . Se deberá firmar el contrato con cada compañía de la cual se vayan a comercializar productos de seguros; el contrato debe ser suscrito por los representantes legales de las partes que intervienen en el mismo, y estar debidamente notariado; posteriormente será enviado a la Superintendencia de Bancos para la autorización respectiva.

Luego de recibir la autorización por parte del Superintendente de Bancos, el Asesor Productor de Seguros puede empezar a comercializar productos de seguros con las compañías que haya suscrito el respectivo contrato. Este proceso lo lleva a cabo el Gerente General de la Compañía.

4.2.2 EL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

Constituye el más importante dentro de las actividades del Asesor Productor de Seguros, ya que las mismas permiten generar los ingresos que solventarán los gastos que demanden las actividades de comercialización de productos de seguros así como las utilidades del negocio.

Para conseguir eficiencia en dicho proceso, se recomiendan las siguientes acciones:

- Crear una base de datos de empresas del sector privado e instituciones del sector público, quienes puedan ser potenciales clientes del seguro, para lo cual, se utilizará directorios telefónicos y referencias, que permitan identificar a las empresas que cuentan con un mínimo de 5 empleados.
- Antes de ofrecer el seguro se debe analizar las características de la empresa o institución, ya que de acuerdo a su naturaleza se puede ofertar varios tipos de

²⁴ Modelo de Contrato de agenciamiento (ver anexo H)

seguros. Por ejemplo, en colegios, escuelas y universidades, se puede ofrecer Vida y Asistencia Médica para el personal directivo y administrativo y para estudiantes y profesores un seguro de Vida y AP; en el caso de Cooperativas de Ahorro y Crédito se puede ofertar Vida y Asistencia Médica para Directivos y Administrativos y para los socios, seguros de Vida; en una compañía de Transportes se puede ofrecer Vida para los socios dueños de las unidades de transporte y Vida y Asistencia Médica para los empleados, etc.

- Se debe concretar una cita con un funcionario o empleado clave de la empresa, para hacerle conocer la oferta de seguros y solicitarle una fecha para la exposición de los beneficios y características del seguro ante todos los empleados de la empresa o institución, a la vez se le solicitará una lista de todos los empleados que son dependientes o permanentes en la empresa y su respectiva fechas de nacimiento.
- Con los datos personales de cada empleado se elabora una base de datos del potencial grupo a asegurar y se calcula la edad de acuerdo con las fechas de nacimiento, esto con el objeto de enviar la información depurada a la compañía de seguros para que realice el cálculo actuarial, tomando como referencia características del grupo a asegurar. En base a este cálculo la compañía establecerá la cotización correspondiente.
- El vendedor del producto de Seguro debe estar debidamente capacitado, para exponer en forma precisa los

datos más relevantes y claves, de manera que despierten el interés del potencial asegurado o cliente. Es muy importante documentar la exposición usando sistemas informáticos y entregando a cada empleado del grupo la cotización grupal. Se deberán realizar varias aclaraciones, que para el asesor pueden ser obvias pero para el cliente no.

- Se deberá regresar nuevamente en un tiempo prudencial para que los empleados y/o directivos puedan tomar una decisión sobre el contrato del seguro, fecha que se establecerá en la primera exposición. Se debe tener en cuenta que algunas empresas privadas e instituciones públicas, tienen asignado un rubro para proveer a los empleados de estos seguros; en cambio en otras, la empresa cancela un porcentaje y el empleado otro, o puede suceder que sea el empleado el que cancele toda la prima de seguros; se debe indicar que un seguro grupal se forma a partir de 5 personas.
- Puede suceder que a nivel de empresa no se llegue a concretar el negocio por falta de acuerdos, pero puede existir un grupo de personas de la institución o empresa al que si les interese tomar el seguro, entonces se deberá elaborar un registro donde se anoten los nombres de los empleados y el monto del seguro que desean tomar.

4.2.3 PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL PRODUCTO

Se pactan los montos con los cuales se conforma el seguro, la periodicidad de pago de primas, entre otras condiciones particulares del seguro.

4.2.4 LEGALIZACIÓN DE PÓLIZAS Y SERVICIOS A OFRECER

Entrega de pólizas a la empresa o institución con la firma del Representante Legal de Compañía de Seguros. Después de obtener la firma del representante legal se obtienen copias del documento original. A partir de este proceso, el asesor está en el deber de asistir oportunamente en la gestión de asesoramiento para siniestros, gestión de indemnizaciones, y reembolsos.

Luego de esta descripción, la visión global del proceso permitirá conocer el grado de satisfacción del cliente.

4.3 ORGANIZACIÓN DEL ASESOR PRODUCTOR DE SEGUROS Adriana Carrión APS Cia. Ltda.

En base a los procedimientos operativos del Asesor Productor de Seguros Adriana Carrión APS. Cia Ltda., se procede a organizar específicamente a la agencia, definiendo la misión, visión, objetivos, el organigrama funcional, así como el manual de procedimientos y funciones de cada puesto de trabajo, el manual de caja chica.

4.3.1 DATOS GENERALES:

Razón Social: Adriana Carrión APS.

Tipo de Compañía: De Responsabilidad Limitada

Número de Empleados con que inicia: 3

Horario de Trabajo:

Gerente General: 8 horas diarias o las que sean necesarias

Contador: 2 horas diarias

Asistente Técnico: 8 horas diarias

Lugar de Funcionamiento: Ciudad de Loja, calle Macará No. 10-32 entre Miguel Riofrío y Azuay

Oficina: 60 mts 2 debidamente equipados

Teléfono: 2560-986

4.3.2. MISIÓN Y VISIÓN DEL ASESOR PRODUCTOR DE SEGUROS

4.3.2.1. MISIÓN.

El Asesor Productor de Seguros Adriana Carrión Cia Ltda., comercializa productos de seguros de vida grupo y asistencia médica de calidad, en base a las necesidades y poder adquisitivo del grupo asegurado y brinda servicio personalizado mediante el trabajo en equipo, durante la vigencia del contrato.

4.3.2.2 VISIÓN:

Ser, en el año 2010, el primer Asesor de Seguros de la localidad, reconocido por su profesionalismo y seriedad en el asesoramiento y servicio personalizado a los grupos asegurados.

4.3.2.3 OBJETIVOS:

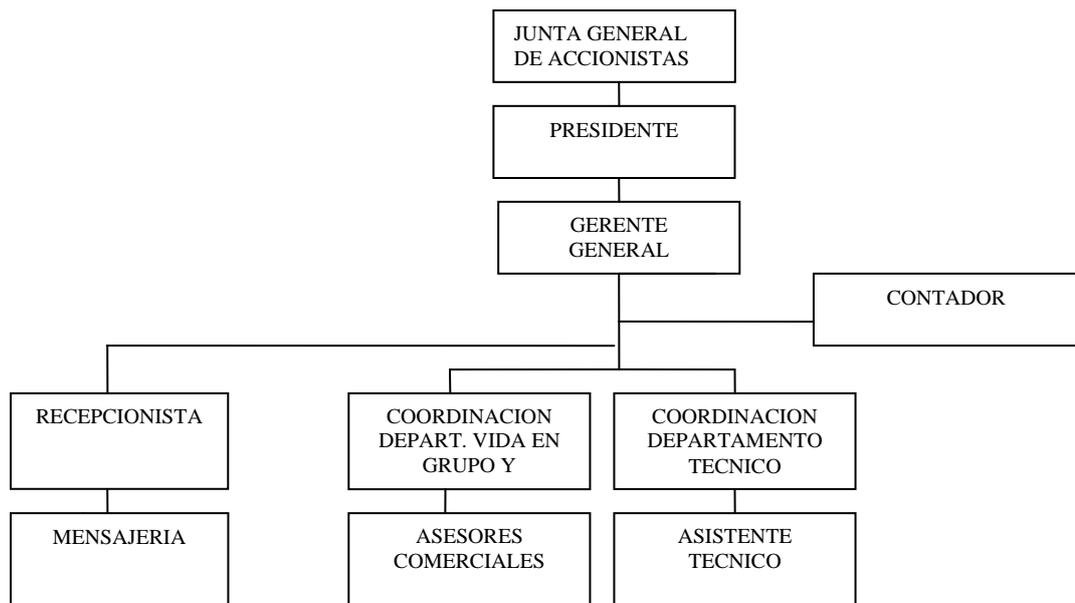
- Contar con personal de ventas capacitado y de mayor conocimiento que posea sobre los productos de Seguros de Vida Grupo y Asistencia Médica, que ofrecen las compañías aseguradoras que se encuentran operando en Ecuador, lo que permitirá ofertar productos novedosos, y dirigidos a todos los niveles de ingresos.

- Ser líder en el servicio al cliente, atendiendo en forma personalizada, asesorando antes de tomar el seguro y durante la vigencia del contrato, agilizando trámites de pago de siniestros y/o reembolso de gastos médicos.
- Generar utilidades, reinvertirlas en la agencia y captar el mayor número de clientes en el mercado.

4.3.3 ORGANIGRAMA FUNCIONAL DEL ASESOR PRODUCTOR DE SEGUROS. “ADRIANA CARRIÓN APS” CIA . LTDA.

La compañía estará gobernada por la Junta General de socios que constituye su órgano supremo, el mismo que estará representado por el presidente. En la parte administrativa se encuentra el gerente, el contador, recepcionista y mensajero, en el área productiva de gestión y colocación de contratos de seguros estarán el coordinador del departamento comercial y asesores comerciales y en el departamento técnico de emisión de pólizas y resolución de siniestros el coordinador y asistente técnico.

GRAFICO No. 6



Fuente: Manual de Procedimientos

4.3.4 MANUAL DE FUNCIONES DE PUESTOS²⁵

4.3.4.1 FUNCIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

- Designar al presidente y al gerente general
- Conocer y aprobar los balances generales anuales
- Conocer sobre memorias e informes del administrador
- Conocer y aprobar el presupuesto anual de operaciones de la compañía y el correspondiente plan de actividades
- Resolver acerca del reparto de utilidades
- Acordar el aumento o disminución del capital

4.3.4.2 PRESIDENTE DEL DIRECTORIO

- Convocar y dirigir las juntas de directorio ordinarias y extraordinarias.
- Representar legal, judicial y extrajudicialmente a la empresa, a falta del Gerente General
- Firmar el nombramiento del Gerente General

4.3.4.3 GERENTE GENERAL

- Actúa como secretario en las juntas de directorio, ordinarias y extraordinarias
- Representar legal, judicial y extrajudicialmente a la empresa
- Es el encargado de establecer las políticas comerciales
- Elaborar junto con el contador el presupuesto anual de la empresa

²⁵ FRANKLIN benjamín Organización de Empresas P 77 y estructurado en función del Manual de Funciones

- Aperturar las cuentas bancarias de la compañía
- Tiene a cargo la administración de la compañía, estableciendo las políticas de funcionamiento, reglamentos, supervisión del cumplimiento de metas en las áreas de: comercialización, contables, técnicas y financieras.
- Reclutar al personal idóneo de ventas de los productos de vida y asistencia médica, para poder comercializar este ramo, así como al contador y al asistente técnico de emisiones y siniestros.
- Firmar egresos de la compañía
- Supervisa el pago de reclamos.
- Actúa apegado a la ley de compañías y al reglamento interno.
- Se encarga de la consecución de nuevos contratos, la mantención de los clientes y la renovación de cuentas corporativas.
- Realiza contratos de agenciamiento.
- Supervisa el cumplimiento de metas en el área de comercialización.
- Previo una consulta legal, elabora los contratos de trabajo para el personal de la empresa.
- Notifica al contador la terminación de contratos de trabajo.
- Archiva y registra las carpetas de los empleados, así como lleva un registro de vacaciones de cada uno de ellos
- Autoriza permisos y vacaciones
- Realiza contacto con los clientes y logra contratos de seguros.

4.3.4.4 CONTADOR GENERAL.

- Maneja el plan de cuentas de la compañía, y realiza roles de pagos para los empleados, planillas del IESS, fondos de reserva y demás beneficios sociales.
- Emite los registros contables (ingresos, egresos, diarios, notas de débito y crédito, facturas)

- Recupera del asistente técnico los valores correspondientes por pagos de comisiones pendientes.
- Maneja la proveeduría, así como las adquisiciones de suministros de oficina.
- Ingresa las compras al sistema
- Elabora el presupuesto general de la empresa con el Gerente General
- Elabora los estados financieros e informes para el gerente general.
- Recupera y supervisa el manejo de caja chica a la persona encargada de la misma, mediante arcos de caja periódicos.
- Firma cheques conjuntamente con el Gerente General

4.3.4.5 COORDINADOR DE DEPARTAMENTO COMERCIAL DE SEGURO DE VIDA EN GRUPO Y ASISTENCIA MÉDICA

- Planificar visitas a clientes potenciales.
- En base a la planificación de visitas, analizar la naturaleza del negocio para ofrecer el producto indicado o incluir coberturas adicionales.
- Realizar los contactos con los gerentes de las empresas e instituciones para realizar las visitas.
- Supervisar ocasionalmente el proceso de exposición de productos
- Entregar los cheques al asistente técnico para que sean registrados en las cuentas de cada cliente, y posteriormente depositados en la respectiva cuenta de la empresa aseguradora

4.3.4.6 ASESOR COMERCIAL

- Expone productos de seguros
- Asesora directamente al cliente sobre condiciones del seguro
- Colecta información para cálculo actuarial

4.3.4.7 COORDINADOR DEL DEPARTAMENTO TÉCNICO Y DE SINIESTROS

- Verificar que las pólizas de los contratos conseguidos, se emitan rápidamente con las compañías de seguros
- Realizar el seguimiento del estado de siniestros.
- Coordinar todo el trabajo que debe realizar el asistente técnico.

4.3.4.8 ASISTENTE TÉCNICO

- Tramitar los contratos de seguros que se han comercializado; atender las solicitudes de los clientes de nuevas pólizas, así como renovaciones y endosos modificatorios.
- Enviar información completa, para que las aseguradoras realicen las respectivas emisiones de pólizas
- Revisar que los cobros de cuotas iniciales y letras estén al día.
- Notificar los siniestros a la compañía de seguros
- Solicitar a los clientes los documentos necesarios para el trámite de siniestros.
- Proveer de formularios de reclamos al cliente así como asesorar en el llenado de los mismos.
- Enviar los formularios a la empresa de seguros
- Ingresar los siniestros en el sistema de reclamos
- Revisar el estado de reclamos y el envío de cheques de pago al respectivo cliente.
- Registrar los pagos por concepto de primas a la cuenta de cada asegurado
- Revisar que los depósitos de cheques por concepto de primas lleguen oportunamente a la compañía aseguradora.

- Solicitar las preliquidaciones de comisiones quincenalmente a las compañías de Seguros.
- Controlar que los gastos mensuales de la oficina del asesor sean canceladas oportunamente.
- Transferir oportunamente a las cuentas de proveedores valores por concepto de compras.
- Recibir y realiza depósitos etc.

4.3.4.9 RECEPCIONISTA

- Receptar y transferir llamadas
- Manejar la caja chica del asesor de seguros
- Despachar y recibir correspondencia
- Elaborar oficios
- Organizar y entregar el trabajo al servicio de mensajería

4.3.4.10 MENSAJERO

- Realizar pagos de Asesor Productor de Seguros
- Realizar depósitos
- Entregar correspondencia
- Entrega cheques

4.3.5 MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ²⁶

4.3.5.1 GERENTE GENERAL

- El gerente general como líder de la compañía es el encargado de conducir el equipo de trabajo, en la elaboración de la planificación

²⁶ En base a funciones de cada puesto del Asesor Productor de Seguros

estratégica, que permitirá establecer la misión, visión, objetivos y metas institucionales, la misma que guiará el desarrollo de las estrategias utilizadas para alcanzar los fines de la compañía. La planificación estratégica, será analizada y revisada en plazos no mayores a 3 años.

- Planificar la capacitación del personal, de acuerdo a la oferta de capacitación de las compañías aseguradoras por lanzamiento de nuevos productos y a otras oportunidades de capacitación.
- Establecer contacto con las compañías de seguros existentes en el país, que comercialicen el ramo de Vida , así como de Asistencia Médica, para lo cual deberá realizar el respectivo contrato de agenciamiento; documento que faculta al asesor de seguros a comercializar los productos de la compañía de seguros, a cambio de una comisión que se establece en el mismo contrato y que la compañía de seguros se compromete a pagar al Asesor Productor de Seguros .El gerente general debe mantener vigentes los contratos que ha logrado conseguir.
- Realizar una planificación de ventas con el coordinador del departamento de Asistencia Médica y Vida en Grupo, elaborando una base de datos de posibles clientes grupales como: organizaciones o empresas privadas, instituciones públicas, etc.
- Realizar un monitoreo de visitas conjuntas con el coordinador del departamento de vida y de asistencia médica
- Adquirir equipos de oficina, de computación o muebles, el departamento que lo requiera deberá presentar un oficio al gerente general, el mismo que analizará las necesidades y el, como ordenador del gasto, aprobará o rechazará la compra.

- Aprobar las compras de suministros de oficina, cuando se va reduciendo el inventario de suministros de oficina en proveeduría, la contadora debe solicitar por escrito al gerente general el reabastecimiento de los diferentes ítems.
- Mantener un registro de asistencia del personal , así como los archivos personales de los empleados, en los que constarán:
 1. Hoja de vida con fotografía.
 2. Títulos certificados, copia de la cedula de identidad
 3. Contrato de trabajo
 4. Aviso de entrada al IESS
 5. Registro de Vacaciones
 6. Documentos generales, como: certificados médicos, memorandos personales, etc.

4.3.5.2 CONTABILIDAD

- Registrar los útiles de oficina, las facturas de compra de equipos o útiles de oficina serán entregadas a contabilidad para que se realice el respectivo ingreso, a la vez que se puedan generar los cheques de pago para los proveedores.
- Elaborar las facturas, donde debe constar las comisiones totales por primas netas, generadas en un periodo de 15 días, más el impuesto del 12% de IVA.
- El contador recibe mediante cheque el valor total correspondiente a las comisiones de los contratos de seguros colocados, menos el impuesto del 2% de retención en la fuente y la retención del 70% de IVA total.

- Se deberá emitir los diferentes comprobantes contables de la siguiente forma:

- Ingresos de Bancos.- Todo valor ingresado por comisiones u otra transacción realizada que signifique ingreso de dinero, deberá ser depositado en la cuenta de bancos y se emitirá el correspondiente documento de ingreso de bancos.

Los ingresos, al igual que todo comprobante contable, debe ser registrado en secuencia, tanto por fecha como por número y debe tener los respectivos respaldos: liquidación de comisiones por la compañía de seguros, comprobantes de retención en la fuente, etc.

- Egresos de Bancos.- todo pago superior al monto asignado para cancelaciones con caja chica, deberá realizarse a través de cheques, para lo cual se pedirá la aprobación a la persona encargada Gerente general y se emitirá el respectivo egreso de bancos, en el que deberá constar: fecha de emisión del cheque, beneficiario, valor en números y letras, # de cheque, banco, # de cuenta, concepto, valor de la retención si es el caso, firma reelaboración, firma de responsabilidad.
- Comprobantes de Diario.- estos documentos serán utilizados para contabilizar todas las transacciones en las que no medien depósitos, ni emisión de cheques, como por ejemplo: roles de pagos, depreciaciones y ajustes de cuentas, serán ingresados directamente en el sistema de contabilidad de la compañía.

- Notas de Crédito y Débito Bancario.- En estos documentos se registrarán las notas de débito y crédito emitidas por los bancos, serán ingresadas directamente en el sistema de contabilidad e irán con su respectivo respaldo (documento bancario).
- Roles de Pagos.- Se deberá emitir un rol mensual para contabilidad y el rol de pagos personal para cada uno de los empleados.
- Libro de Bancos .- Deberá ser llevado manualmente , en el se registrarán todas las transacciones realizadas con los bancos, este libro debe ser ordenado consecutivamente por fecha de la transacción y deberá contener los siguientes datos: fecha, No. de cheque o depósito, beneficiario, no. de egreso o ingreso, y valor.

Al final de cada mes se realizará la conciliación bancaria después del último movimiento,

+ Cheques en tránsito	-----
- Depósitos en tránsito	-----
Detalle de cheques en tránsito valor	
Chq. No.	
Total chq. en tránsito	-----

4.3.5.3 COORDINACIÓN DEL DEPARTAMENTO COMERCIAL DE VIDA EN GRUPO Y ASISTENCIA MÉDICA.

- Dirección y Control de Ventas .- El coordinador deberá reunirse con el gerente general para analizar la planificación de visitas semanal a potenciales clientes, así como revisar el reporte de actividades para lograr la venta

- Realizar contacto con los clientes.- El contacto se lo hará inicialmente por teléfono o personalmente, dependiendo del caso, para establecer una cita para exposición de productos.
- Todos las semanas el coordinador del departamento comercial deberá llenar el planificador semanal de visitas en el que constará: Nombre del asesor comercial; nombre de la institución o empresa; fecha y hora de la visita y observaciones (productos a ofertar)
- El coordinador acudirá con el vendedor a algunas exposiciones de productos con el fin de observar el desenvolvimiento del mismo.

4.3.5.4 ASESOR COMERCIAL

- Realiza todas las presentaciones de los productos a los empleados de las empresas o instituciones, para lo cual se servirá de programas computacionales que permitan realizar didácticamente la presentación.
- Colecta toda la información de los empleados como números cédulas y fechas de nacimiento
- Asesora a los clientes acerca de beneficios y condiciones del seguro
- Tiene bajo su responsabilidad manejar la cuentas que comercializó, preocupándose del servicio postventa que se ofrece a cada cliente.

4.3.5.5 COORDINACIÓN DEL DEPARTAMENTO TÉCNICO

- En caso de que el cliente requiera cambios o modificaciones dentro de la póliza de seguros, es el coordinador técnico, quien gestiona, a través del asistente técnico, los respectivos endosos modificatorios, luego verifica que estos hayan sido realizados correctamente.

- El coordinador del departamento técnico gestiona el pago de las comisiones, para lo cual solicita una lista al asistente técnico de todas las pólizas mensuales conseguidas, para poder solicitar las preliquidaciones quincenales a las compañías de seguros.
- El coordinador reporta al gerente general los contratos que están por finalizar.
- El coordinador es autorizado para realizar retiros de cuentas por montos superiores a \$300.
- El coordinador recibirá las preliquidaciones mensuales por parte de las compañías de seguros y verificará que sean calculadas correctamente

4.3.5.6 ASISTENTE TÉCNICO

- Realiza cotizaciones a través de los cotizadores de las empresas, cuando las compañías aseguradoras proveen este servicio o directamente las solicita a cada compañía de seguros.
- Luego de haberse concretado la venta y después del pago de la cuota inicial, el asistente técnico se vale del formulario de venta que provee el vendedor, para obtener la información concreta del acto de compra venta, donde a mas de los datos personales de cada asegurado se establece la forma de pago, plazo de duración de la póliza, primas entre otros.
- Envía la información correcta y concreta para la emisión de la póliza.
- Luego de recibir de la empresa de seguros las pólizas correspondientes a favor del cliente, el asistente técnico debe sacar dos copias de cada documento, como respaldo de la comercialización.

- Notifica o informa directamente al asegurador respectivo, de la ocurrencia de un siniestro, para coordinar los trámites correspondientes.
- Revisa y notifica al coordinador del departamento técnico los contratos que están por finalizar.

4.3.5.7 RECEPCIÓN

- Elaborar kardex de pagos a proveedores, para entrega de correspondencia y para efectuar depósitos.
- Tener bajo su responsabilidad una caja chica, y llevar un registro de desembolsos de dinero por: concepto del gasto, nombre del solicitante, fecha, valor; cada gasto se deberá justificar con un recibo.
- Entregar todas las facturas por concepto de gastos a la contadora.
- Las facturas emitidas por la compañías aseguradoras serán entregadas al mensajero para ser remitidas a la institución y empresa, previa la elaboración de un kardex de entrega de facturas por cliente: Razon Social del Grupo Asegurado , Tipo de Seguro/Seguros Valor Total de la Factura No. Cuota No. y Fecha de entrega.

4.3.5.8. MENSAJERÍA

- Mediante el kardex elaborado por recepción, registra diariamente todos los documentos que se entreguen, donde constará la fecha, tipo de documento, destinatario, nombre de quien receipta, fecha, hora y firma.
- Mediante el kardex de depósitos elaborado por la recepcionista, registra el nombre del banco, valor, nombre del beneficiario del deposito, luego

entregará directamente al contador los respaldos de cada uno de los depósitos, el monto máximo en efectivo encargado al mensajero serán de \$ 300.

- Para realizar el pago a proveedores directamente recibirá del contador el libro bancos así como los cheques para ser cancelados a los proveedores.
- El mensajero deberá realizar todas las compras de insumos del Asesor Productor de Seguros y encargarse de distribuir y repartir a cada puesto de trabajo, previa la entrega de factura a la recepción.
- El mensajero podrá recibir pagos a través de cheques hasta cualquier monto, pero en dinero en efectivo hasta 300 dólares.

4.3.6 MANUAL DE CAJA CHICA

El fondo de caja chica será de \$ 100, los gastos que se realizaren con fondos de caja chica serán única y exclusivamente para solventar y solucionar gastos emergentes, que se requieren para el desarrollo normal y corriente de las operaciones diarias que realiza la empresa.

Los gastos que se realicen con estos fondos serán los que no justifiquen la emisión de un cheque, como: servicio de correspondencia, pago de movilización en transporte público, combustible, suministros de cafetería, fotocopias, entre otros, el monto máximo que se utilizará para desembolsos con caja chica será de hasta 20 dólares, por ningún motivo se podrán realizar pagos superiores a esta cantidad.; cuando en caja chica exista un fondo de \$50 la recepcionista podrá pedir el reembolso de caja chica al gerente general, detallando los gastos realizados con las respectivas comprobantes de descargo.

4.3.7 ORGANIZACIÓN INICIAL DE LA AGENCIA

La Agencia requiere organizarse de una manera práctica, en la medida que crezca el negocio. De acuerdo con el criterio de la Junta General de Socios, el volumen inicial de negocios, no justifica la contratación de todos los puestos que constan en el organigrama funcional del asesor de seguros. El posicionamiento de la compañía en el mercado de comercialización de pólizas de seguros de vida grupo y asistencia médica, permitirá el crecimiento paulatino de la empresa, lo que llevará a la creación de nuevos puestos de trabajo y la división adecuada de funciones. El Asesor empezará con 2 empleados que serán dependientes de la empresa, el contador que será contratado por honorarios profesionales y el mensajero a través de una empresa tercerizadora; todas las funciones que se realizan en un Asesor Productor de Seguros de acuerdo con cada puesto de trabajo serán temporalmente asumidas entre los empleados inicialmente contratados, pero se han definido las funciones de cada puesto de trabajo, con el fin de que en su ampliación se puedan establecer correctamente y concretamente todas las funciones de los puesto de trabajo del Asesor Productor de Seguros (broker).

El Gerente General/Comercial: realizará las funciones del puesto que se describieron anteriormente en el manual de funciones, además será coordinador del departamento comercial y del departamento técnico y actuará como asesor comercial de la compañía.

El Asistente Técnico: ejecutará todas las funciones del puesto y cumplirá con las funciones de recepcionista.

La contadora realizará todas y cada una de las funciones descritas para el puesto.

El servicio de mensajería será contratado a través de una empresa tercerizadora de este servicio, ya que el volumen de trabajo no justifica la contratación de personal, al inicio de las actividades de la compañía.

CAPITULO V

EVALUACION FINANCIERA

En este capítulo se muestran los Gastos, Ingresos, Beneficios y la Evaluación Financiera del Proyecto, en base a los resultados de los indicadores financieros TIR Y VAN que determinan si el proyecto es factible o no.

5.1 GASTOS

5.1.1 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Este rubro comprende todas las salidas de dinero anual que se realizan por concepto de sueldos al personal administrativo, beneficios sociales (IESS, décimo tercero, décimo cuarto y fondos de reserva) materiales de oficina, servicios básicos(luz, agua, teléfono e Internet), courier, mensajería.

Se estableció el sueldo del Gerente General/Comercial en \$500 y del Asistente Técnico en \$280, después del primer año económico se proyecta un incremento anual del 10% en sueldos y salarios

El contador será contratado únicamente por honorarios profesionales ya que el volumen de trabajo no justifica la contratación de un profesional a tiempo completo, se contempla un sueldo de \$150 mensuales el primer año con un incremento anual del 10%

TABLA No. 39 SUELDOS DE PERSONAL DE OFICINA Y BENEFICIOS SOCIALES

DESCRIPCION DEL PUESTO	SUELDOS	IESS	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA
Gerente Genera/ Comercial	500,00	60,75	500,00	218,00	
Asistente Técnico	280,00	34,02	280,00	218,00	
TOTAL AÑO 1	780,00	94,77	780,00	436,00	
	9.360,00	1.137,24			
Gerente Genera/ Comercial	550,00	66,83	550,00	230,00	500,00
Asistente Técnico	308,00	37,42	308,00	230,00	280,00
TOTAL AÑO 2	858,00	104,25	858,00	460,00	780,00
	10.296,00	1.250,96			
Gerente Genera/ Comercial	605,00	73,51	770,00	230,00	550,00
Asistente Técnico	338,80	41,16	550,00	230,00	308,00
TOTAL AÑO 3	943,80	114,67	1.320,00	460,00	858,00
	11.325,60	1.376,06			
Gerente Genera/ Comercial	665,50	80,86	770,00	250,00	605,00
Asistente Técnico	372,68	45,28	550,00	250,00	338,80
TOTAL AÑO 4	1.038,18	126,14	1.320,00	500,00	943,80
TOTAL ANUAL	12.458,16	1.513,67			
Gerente Genera/ Comercial	732,05	88,94	770,00	250,00	655,50
Asistente Técnico	409,95	49,81	550,00	250,00	372,68
TOTAL AÑO 5	1.142,00	138,75	1.320,00	500,00	1.028,18
TOTAL ANUAL	13.703,98	1.665,03			

FUENTE: Investigación Directa
ELABORACION: La autora

TABLA No.40 HONORARIOS PROFESIONALES CONTADOR

AÑO	VALOR MENSUAL	TOTAL ANUAL
1	150	1800
2	165	1980
3	181,5	2178
4	199,65	2395,8
5	219,615	2635,38

FUENTE: Investigación Directa
ELABORADO: La autora

TABLA No. 41 MATERIALES Y UTILES DE OFICINA

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Hojas de papel bond 75 gr	12	3,3	39,6
carpetas archivador pequeña	12	1,14	13,68
carpeta archivador grande	24	1,73	41,52
carpetas de cartulina	60	0,1	6
Bloque de Recibos	1	0,2	0,2
esferos	2	1,92	3,84
cinta	10	0,3	3
pegamento	2	0,6	1,2
lapiz	2	2,28	4,56
correctores	12	0,34	4,08
notitas	12	0,25	3
dispensador de cinta	3	0,6	1,8
engrapadoras	3	2,71	8,13
perforadora	3	2,71	8,13
grapas	3	0,31	0,93
porta clips	3	0,31	0,93
clips	12	0,17	2,04
papel para sumadora	40	0,21	8,4
papel para fax	5	1,21	6,05
Tijera	1	1,89	1,89
Reglas	3	1,89	5,67
TOTAL			164,65
IVA(12%)			19,76
TOTAL ANUAL			184,408

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La autora

TABLA No. 42 COSTO MENSUAL Y ANUAL DE SERVICIOS BASICOS

AÑOS	AGUA	LUZ	TELEFONO	CELULAR	INTERNET	COSTO TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL ANUAL
1	5	30	100	100	50	285	3420
2	5	30	100	100	50	285	3420
3	5	30	100	100	50	285	3420
4	5	30	100	100	50	285	3420
5	5	30	100	100	50	285	3420

FUENTE: Encuestas Oficiales
Elaborado: La autora

TABLA No.43 COURIER

NO.	DESTINO	CANTIDAD	PRECIO DE ENVIO	VALOR MENSUAL
1	Loja a Quito	10	1,9	19
2	Loja a Guayaquil	5	1,9	9,5
3	Loja a Cuenca	5	1,9	9,5
	TOTAL MENSUAL	20		38
	TOTAL ANUAL			456
	IVA			54,72
	TOTAL			510,72

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora

TABLA No.44 MENSAJERIA

AÑO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
1	150	1800
2	150	1800
3	150	1800
4	150	1800
5	150	1800

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora

5.1.2 GASTOS DE VENTA

Sueldo de \$280 mensuales y beneficios sociales para el asesor comercial quien trabajará a partir del tercer año con el objeto de incrementar el monto total de primas por ventas de pólizas y que ayudará a conseguir las metas al gerente general/ comercial de la empresa, igualmente a partir del tercer año se realizará el incremento del 10% en el rubro de sueldos y salarios del asesor comercial; la movilización constituye un rubro dentro del gasto de ventas, ya que le permitirá movilizarse donde se encuentre el potencial asegurado.

TABLA No.45 SUELDO DE ASESOR COMERCIAL Y BENEFICIOS SOCIALES

PUESTO	SUELDO	IESS	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA
Asesor Comercial	280,00	34,02	363,00	230,00	
TOTAL TERCER AÑO	280,00	34,02	363,00	230,00	
TOTAL ANUAL	3.360,00	408,24			
Asesor Comercial	308,00	37,42	363,00	250,00	280,00
TOTAL CUARTO AÑO	308,00	37,42	363,00	250,00	280,00
TOTAL ANUAL	3.696,00	449,06			
Asesor Comercial	338,80	41,16	363,00	250,00	308,00
TOTAL QUINTO AÑO	338,80	41,16	363,00	250,00	308,00
TOTAL ANUAL	4.065,60	493,97			

FUENTE: Investigación Directa
ELABORACION: La autora

TABLA No.46 COSTO DE TRANSPORTE Y MOVILIZACION

NO.	RUBRO	CANTIDAD	COSTO (ANUAL)
1	Movilización	48	48
2	Movilización	48	48
3	Movilización	60	60
4	Movilización	60	60
5	Movilización	60	60

Fuente: Precios de Movilización en la Ciudad de Loja

Elaborado: La autora

5.1.3 GASTOS GENERALES

Constituyen los desembolsos de dinero mensuales por concepto de gastos de: arriendo, materiales de aseo, limpieza y aseo, publicidad, depreciación de equipos de computación, depreciación de equipos de oficina, depreciación de muebles de oficina, amortización de activos nominales.

TABLA No.47 GASTO DE ARRIENDO

AÑO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
1	150	1800
2	150	1800
3	150	1800
4	150	1800
5	150	1800

FUENTE: Investigación Directa

Elaborado: autora

TABLA No.48 PUBLICIDAD (LETRERO) \$250

AÑO	VALOR ANUAL	VALOR TOTAL
1	50	200
2	50	150
3	50	100
4	50	50
5	50	0

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora

TABLA No.49 GASTO ANUAL DE MATERIALES DE ASEO

NO.	RUBRO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	P.TOTAL
1	ecobas	3	5	15
2	Trapeadores	4	5	20
3	balde	1	5	5
4	basureros	3	3	9
5	detergente	3	5	15
6	cloro	3	3,9	11,7
7	rollo depapel higienico (24 unidades)	5	4,08	20,4
8	desodorizante	6	1,2	7,2
9	Sachet de jabon líquido	1	1,4	1,4
10	toallas de papel (150 HORAS)	6	1,98	11,88
	TOTAL			116,58
	IVA			13,99
	TOTAL			130,57

Fuente: Investigación Directa

Elaborado: La autora

TABLA No. 50 LIMPIEZA Y ASEO

No.	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
1	20	240
2	20	240
3	20	240
4	20	240
5	20	240

Fuente: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La autora

TABLA No.51 DEPRECIACIONES

CONCEPTO	VIDA UTIL	PORCENTAJE DE DEPRECIACION
EQUIPO DE COMPUTACION	3	33,33%
EQUIPO DE OFICINA	10	10%
MUEBLES DE OFICINA	10	10%

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La autora

TABLA No 52 DEPRECIACION DE EQUIPOS DE COMPUTACION

VALOR EQUIPO DE COMPUTACION	VALOR ANUAL A DEPRECIAR	DEPRECIACION ACUMULADA	AÑO
3569,26	1189,63	1189,63	1
	1189,63	2379,26	2
	1190	3569,26	3

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La autora

TABLA No 53 DEPRECIACION DE EQUIPOS DE OFICINA

VALOR EQUIPO DE OFICINA	VALOR ANUAL A DEPRECIAR	DEPRECIACION ACUMULADA	AÑO
1854,07	185,41	185,41	1
	185,41	370,82	2
	185,41	556,23	3
	185,41	741,64	4
	185,41	927,05	5
	185,41	1112,46	6
	185,41	1297,87	7
	185,41	1483,28	8
	185,41	1668,69	9
	185,38	1854,07	10

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La autora

TABLA No.54 DEPRECIACION DE MUEBLES DE OFICINA

VALOR MUEBLES DE OFICINA	VALOR ANUAL A DEPRECIAR	DEPRECIACION ACUMULADA	AÑO
1957,64	195,76	195,76	1
	195,76	391,52	2
	195,76	587,28	3
	195,76	783,04	4
	195,76	978,80	5
	195,76	1174,56	6
	195,76	1370,32	7
	195,76	1566,08	8
	195,76	1761,84	9
	195,8	1957,64	10

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La autora

TABLA No 55 AMORTIZACION DE ACTIVOS NOMINALES

AMORTIZACION DE ACTIVOS NOMINALES	VALOR ANUAL A AMORTIZAR	AMORTIZACION ACUMULADA	AÑO
1635,9	327,18	327,18	1
	327,18	654,36	2
	327,18	981,54	3
	327,18	1308,72	4
	327,18	1635,90	5

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La autora

5.2. ESTIMACION DE LOS INGRESOS

Los ingresos son un rubro difícil de estimar para los asesores de seguros ya que el valor del seguro no es estándar. En el caso de seguros de vida y asistencia médica la prima difiere por el monto asegurado, en el ramo de asistencia médica cada monto ofrece 3 primas diferentes por titular solo, titular +1 y titular más familia, de manera que hasta cerrar el contrato de seguro no se conoce los montos y primas totales con las cuales se va a integrar el mismo; a todo esto se adiciona que la demanda no tiene un patrón exacto ya que existen empresas o instituciones del sector público y privado, de tamaño pequeño mediano y grande

y de naturaleza y características diferentes, como ingresos y actividad, es por esto que para ofrecer un seguro se analizan todas las características para ofertar las coberturas más convenientes.

Cada compañía de seguros maneja una tasa que se aplica a cada ramo que permite calcular la prima y que guarda relación con la siniestralidad de los grupos asegurados de la compañía.

Para estimar cuales son los valores mínimos que se debe vender anualmente por concepto de primas, que sean superiores al gasto anual del Asesor Productor de Seguros se han realizado una serie de combinaciones con cotizaciones de algunas compañías de seguros, y que se muestran en las siguientes tablas, referidas a diversos casos.

Se debe tomar en cuenta que en un solo grupo se puede comercializar seguro de vida y asistencia médica para empleados e incluso en el caso de cooperativas de ahorro y crédito, transporte, colegios y escuelas se pueden comercializar seguros adicionales para socios o alumnos.

Para el primer año se ha estimado 21 ventas totales entre seguros de vida y asistencia médica de los cuales en 9 grupos se han colocado seguro de vida y asistencia médica, y en tres grupos únicamente vida.

Para el segundo año se ha estimado un incremento del 5% en las ventas, el tercer año se contrata a un asesor comercial para generar un mayor volumen de ventas, el incremento de ingresos será del 15% en relación al año anterior, pero en el tercer año las utilidades serán menores por el gasto que genera la nueva contratación, en el cuarto y el quinto año incrementan los ingresos en un 10% con respecto al año anterior respectivamente. Cabe indicar que únicamente se ha proyectado la venta de un seguro de vida y asistencia médica de compañías extranjeras que al asesor productor de seguros le genera 40% de comisiones de

la prima neta. A partir del segundo año los gastos se incrementaran en un 10% anual en el rubro de sueldos salarios y beneficios sociales, ya que se ha establecido este incremento debido a la inflación.

TABLA No. 56 GRUPO 1. EMPRESAS SECTOR PRIVADO

VIDA Y AP					
MONTO	NO DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMA ANUAL TOTAL	COMISION TOTAL ANUAL
50.000,00	45	34,33	1.544,85	18.538,20	2.780,73
TOTAL				18.538,20	2.780,73

FUENTE: Póliza de Vida AP Y GM Seguros del Pichincha a Naturaleza y Cultura Internacional

Elaborado: La autora

TABLA No. 57 GRUPO 1. EMPRESAS SECTOR PRIVADO

AM					
MONTO	NO DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMA ANUAL TOTAL	COMISION TOTAL ANUAL
10.000,00	30	26,50	795,00	9.540,00	954,00
T+1	15	50,30	754,50	9.054,00	905,40
TOTAL				18.594,00	1.859,40

Fuente: Cotización Panamericana del Ecuador

Elaborado: La autora

TABLA No. 58 GRUPO 2. INSTITUCIONES PÚBLICAS AUTÓNOMAS

VIDA Y AP y GM					
MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
20.000,00	50	17,84	892,00	10.704,00	1.605,60
TOTAL				10.704,00	1.605,60

FUENTE: Cotización Seguros Pichincha

Elaborado: La autora

TABLA No. 59 GRUPO 3. CLÍNICAS U HOSPITALES PRIVADOS

VIDA Y AP					
MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
10.000,00	90	6,60	594,00	7.128,00	1.069,20
TOTAL				7.128,00	1.069,20

FUENTE: Cotización Panamericana del Ecuador

ELABORADO: La autora

TABLA No. 60 GRUPO 3. CLÍNICAS U HOSPITALES PRIVADOS

AM					
MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
10.000,00	40	26,50	1.060,00	12.720,00	1.272,00
	10	50,30	503,00	6.036,00	603,60
	10	75,40	754,00	9.048,00	904,80
TOTAL				27.804,00	2.780,40

FUENTE: Cotización Panamericana del Ecuador

ELABORADO: La autora

TABLA No. 61 GRUPO 4 INSTITUCIONES DE DIVERSO INGRESO

VIDA YANEXOS					
MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
20.000,00	10	13,20	132,00	1.584,00	237,60
10.000,00	20	6,60	132,00	1.584,00	237,60
6.000,00	90	3,96	356,40	4.276,80	641,52
TOTAL	120			7.444,80	1.116,72

Fuente: Cotización Panamericana del Ecuador

Elaborado: La autora

TABLA No.62 GRUPO 4. INSTITUCIONES DE DIVERSO INGRESO

AM					
MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMAS MENS. TOTALES	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
10.000,00	8	26,50	212,00	2.544,00	254,40
	2	75,40	150,80	1.809,60	180,96
TOTAL				4.353,60	435,36
MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMAS MENS. TOTALES	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
5.000,00	9	13,25	119,25	1.431,00	143,10
	8	25,15	201,20	2.414,40	241,44
	3	37,70	113,10	1.357,20	135,72
TOTAL				5.202,60	520,26
MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMAS MENS. TOTALES	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
3.000,00	42	14,20	596,40	7.156,80	715,68
	18	27,00	486,00	5.832,00	583,20
	30	39,80	1.194,00	14.328,00	1.432,80
TOTAL				27.316,80	2.731,68
TOTAL GRUPO 4				36.873,00	3.687,30

Fuente: Cotización Panamericana del Ecuador

Elaborado: La autora

TABLA No.63 GRUPO 5 (COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO)

VIDA Y GASTOS FUNERARIOS					
MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
3500+ 350	2000	1,04	2.080,00	24.960,00	3.744,00
TOTAL				24.960,00	3.744,00

FUENTE: Cooperativa de Ahorro y Crédito " FORTUNA"

Elaborado: La autora

TABLA No. 64 GRUPO 6 (ESCUELAS ,COLEGIOS, UNIVERSIDADES, GREMIOS DE PROFESIONALES)

VIDA Y AP					
MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
3.000,00	500	1,83	915,00	10.980,00	1.647,00
TOTAL				10.980,00	1.647,00

Fuente: Cotización Panamericana del Ecuador

Elaborado: La autora

TABLA No.65 GRUPO 7. DOCENTES, TÉCNICOS DE ONG

VIDA Y AP					
MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
6.000,00	20	3,96	79,20	950,40	142,56
TOTAL				950,40	142,56

FUENTE: Cotización Panamericana del Ecuador

Elaborado: La autora

TABLA No.66 GRUPO 7. DOCENTES, TÉCNICOS DE ONG

AM					
MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
4.000,00	10	17,68	176,80	2.121,60	212,16
	5	33,59	167,95	2.015,40	201,54
	5	53,04	265,20	3.182,40	318,24
TOTAL				7.319,40	731,94

FUENTE: Cotización Seguros Bolivar

Elaborado: La autora

TABLA No.67 GRUPO 8. EMPLEADOS Y TRABAJADORES PÚBLICOS Y PRIVADOS

VIDA Y AP					
MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
6.000,00	20	3,96	79,20	950,40	142,56
TOTAL				950,40	142,56

Fuente: Cotización de Panamericana del Ecuador

Elaborado: La autora

TABLA No.68 GRUPO 8. EMPLEADOS Y TRABAJADORES PÚBLICOS Y PRIVADOS

AM					
MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
4.000,00	10	17,68	176,80	2.121,60	212,16
	5	33,59	167,95	2.015,40	201,54
	5	53,04	265,20	3.182,40	318,24
TOTAL				7.319,40	731,94

Fuente : Cotización Seguros Bolivar

Elaborado:La autora

TABLA No.69 GRUPO 9. DEPORTISTAS

VIDA Y AP					
MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
6.000,00	10	3,96	39,60	475,20	71,28
TOTAL				475,20	71,28

FUENTE:Cotización de Panamericana del Ecuador

Elaborado: La autora

TABLA No.70 GRUPO 9 DEPORTISTAS

AM					
MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
4.000,00	20	17,68	353,60	4.243,20	424,32
	10	33,59	335,90	4.030,80	403,08
	5	53,04	265,20	3.182,40	318,24
TOTAL				11.456,40	1.145,64

Fuente:Cotización Seguros Bolivar

Elaborado: La autora

TABLA No.71 GRUPO 10 (COOPERATIVA DE TRANSPORTES)

MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
10.000,00	20	6,60	132,00	1.584,00	237,60
				1.584,00	237,60

FUENTE: Cotizaciones Panamericana del Ecuador

Elaborado: La autora

TABLA No.72 GRUPO 10(COOPERATIVA DE TRANSPORTES)

MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
10.000,00	40	26,50	1.060,00	12.720,00	1.272,00
	10	50,30	503,00	6.036,00	603,60
	10	75,40	754,00	9.048,00	904,80
TOTAL				27.804,00	2.780,40

Fuente: Seguros Bolivar

Elaborado: La autora

TABLA No.73 GRUPO 11. INSTITUCIONES CON EMPLEADOS DE INGRESOS

VIDA Y AP					
MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
10.000,00	50	6,60	330,00	3.960,00	594,00
				3.960,00	594,00

FUENTE: Cotizaciones Panamericana del Ecuador

Elaborado: La autora

TABLA No.74 GRUPO 11. INSTITUCIONES CON EMPLEADOS DE INGRESOS

AM					
MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
10.000,00	30	26,50	795,00	9.540,00	954,00
	15	50,30	754,50	9.054,00	905,40
	5	75,40	377,00	4.524,00	452,40
TOTAL				23.118,00	2.311,80

FUENTE: Cotizaciones Panamericana del Ecuador

Elaborado: La autora

TABLA No.75 GRUPO 12. EMPLEADOS DE EMPRESAS PRIVADAS

VIDA Y AP					
MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
60.000,00	10	16,20	162,00	1.944,00	777,60
TOTAL				1.944,00	777,60

FUENTE: Cotización de Panamerican Life

Elaborado: La autora

TABLA No.76 GRUPO 12. EMPLEADOS DE EMPRESAS PRIVADAS

AM					
MONTO	NO. DE ASEG	PRIMA MENSUAL	PRIMA MENSUAL TOTAL	PRIMAS ANUALES TOTALES	COMISIONES ANUALES
10.000,00	5	16,65	83,25	999,00	399,60
			0,00	0,00	0,00
	5	63,08	315,40	3.784,80	1.513,92
TOTAL				4.783,80	1.913,52

FUENTE: Cotización de Panamerican Life

Elaborado: La autora

5.3. RESUMEN DE INGRESOS Y GASTOS, ESTIMADOS.

Los ingresos y los gastos, así como los beneficios resultantes del ejercicio económico de la empresa, son proyectados para los años de vida útil del proyecto de tal forma que permitan calcular los indicadores financieros indispensables a fin de evaluar la factibilidad del proyecto.

Los años de vida útil para el presente proyecto, son cinco, considerando varios factores como base, tales como: El tiempo de duración de los activos, la economía cambiante en el país a partir de los gobiernos nacional y provincial, las políticas adoptadas para ampliar la cobertura de servicios a la población con prioridad en la salud y la educación, y la necesidad de irse adaptando a los nuevos tiempos toda vez que el mundo entero y el desarrollo tecnológico exigen trabajar con nuevas estrategias que lleven a mejorar el nivel de vida de la población, y de ésta por medio de las instituciones a la que se pertenecen los grupos sociales.

La siguiente tabla resume la proyección de ingresos, gastos y beneficios, durante cinco años de vida útil del proyecto.

TABLA No. 77 RESUMEN DE INGRESOS Y GASTOS ESTIMADOS PARA CINCO AÑOS DE VIDA ÚTIL

	AÑO1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS:					
Comisiones por primas totales de seguros de vida	13.928,85	14.625,29	16.819,09	18.501,00	20.351,09
Comisiones por primas totales de asistencia médica	16.676,70	17.606,21	20.247,14	22.271,86	24.499,04
SUBTOTAL	30.605,55	32.231,50	37.066,23	40.772,85	44.850,14
IVA	3.672,67	3.867,78	4.447,95	4.892,74	5.382,02
SUBTOTAL + IVA	34.278,22	36.099,28	41.514,18	45.665,59	50.232,15
Retención del 70% de IVA	2.570,87	2.707,45	3.113,56	3.424,92	3.767,41
Retención en la fuente 2%	612,11	644,63	741,32	815,46	897,00
Contribución a la Superintendencia de Bancos(0,2%)	61,21	64,46	74,13	81,55	89,70
Devolución de IVA(30%)	1.101,80	1.160,33	1.334,38	1.467,82	1.614,60
TOTAL INGRESOS	29.932,23	31.522,41	36.250,77	39.875,85	43.863,43
GASTOS DE ADMINISTRACION:					
SUELDOS Y SALARIOS	9.360,00	10.296,00	11.325,60	12.458,16	13.703,98
BENEFICIOS SOCIALES:	2.353,24	3.348,96	4.014,06	4.276,67	5.126,21
IESS	1.137,24	1.250,96	1.376,06	1.513,67	1.665,03
DECIMO TERCERO	780,00	858,00	1.320,00	1.320,00	1.683,00
DECIMO CUARTO	436,00	460,00	460,00	500,00	750,00
FONDOS DE RESERVA		780,00	858,00	943,00	1.028,18
HONORARIOS PROFESIONALES	1.800,00	1.980,00	2.178,00	2.395,80	2.515,32
COURIER	456,00	456,00	456,00	456,00	456,00
MENSAJERIA	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
SERVICIOS BASICOS	3.420,00	3.420,00	3.420,00	3.420,00	3.420,00
MATERIAL DE OFICINA	184,41	184,41	184,41	184,41	184,41
GASTOS DE VENTA:					
SUELDOS Y SALARIOS			3.360,00	3.696,00	4.065,60
BENEFICIOS SOCIALES:			1.001,24	1.342,06	1.414,97
IESS			408,24	449,06	493,97
DECIMO TERCERO			363,00	363,00	363,00
DECIMO CUARTO			230,00	250,00	250,00
FONDOS DE RESERVA				280,00	308,00
MOVILIZACION	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
GASTOS GENERALES:					
ARRIENDO	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
MATERIAL DE ASEO	130,57	130,57	130,57	130,57	130,57
LIMPIEZA Y ASEO	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
PUBLICIDAD (LETRERO)	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTACION	1.189,63	1.189,63	1.189,63		
DEPRECIACION DE EQUIPOS DE OFICINA	185,41	185,41	185,41	185,41	185,41
DEPRECIACION DE MUEBLES DE OFICINA	195,76	195,76	195,76	195,76	195,76
AMORTIZACION DE ACTIVOS NOMINALES	327,18	327,18	327,18	327,18	327,18
TOTAL DE GASTOS	23.542,20	25.653,92	31.907,86	33.008,02	35.665,41
BENEFICIOS	6.390,03	5.868,49	4.342,91	6.867,83	8.198,03
Menos Reserva para Utilidad 15%	958,50	880,27	651,44	1.030,17	1.229,70
BENEFICIO BRUTO	5.431,53	4.988,22	3.691,48	5.837,66	6.968,32
Impuesto a la Renta (25%)	1.357,88	1.247,05	922,87	1.459,41	1.742,08
Impuesto Total =Impuesto a la Renta- R Fuente	745,77	602,42	181,54	643,96	845,08
BENEFICIO NETO	4.685,76	4.385,79	3.509,93	5.193,70	6.123,24

FUENTE: Tablas con información de ingresos y gastos

ELABORACIÓN: La autora

Los ingresos constituyen las comisiones que la compañía de seguros cancela al asesor productor de Seguros por concepto de la venta de pólizas de vida y asistencia médica que se calculan a partir del monto total de la prima neta.

Los gastos incluyen: gastos administrativos, de venta y generales que se usan para el funcionamiento y administración del Asesor Productor de Seguros; de la diferencia de ingresos y gastos se obtiene el beneficio anual; pero para estimar la factibilidad real del proyecto se debe calcular el beneficio neto que se calcula

luego de deducir el 15% de reparto de utilidades gravando el 25% de impuesto a la renta y el 0,2% de impuesto de contribución a la Superintendencia de Bancos. Cabe indicar que para cancelar el valor real del impuesto a la renta, se debe deducir el valor por concepto del 2% de retención a la fuente cancelado.

El Asesor Productor de Seguros factura el valor total de las comisiones mas el 12% de IVA y la compañía aseguradora retiene el 70% de IVA el 2% de retención a la fuente y el 0.2 % de contribución a la Superintendencia de Bancos.

5.4 ESTADO DE SITUACIÓN DE LOS ACTIVOS, PASIVO Y PATRIMONIO

5.4.1 ACTIVO

El activo está integrado, por los equipos de computación, oficina, suministros de control, muebles de oficina adquiridos para el funcionamiento de la oficina del Asesor Productor de Seguros de Seguros, así como los activos nominales, que comprende el estudio de factibilidad, los trámites legales que se realizan para la constitución autorización y puesta en marcha del Asesor Productor de Seguros.

TABLA No.78 EQUIPOS DE COMPUTACION

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Computadora	2	930	1860
Portatil	1	1326,8	1326,8
TOTAL		2256,8	3186,8
IVA			382,416
TOTAL			3569,216

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La autora

TABLA No.79 EQUIPOS DE OFICINA

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Copiadora/Impresora	1	1.543,81	1543,81
Fax	1	111,61	111,61
TOTAL			1655,42
IVA			198,65
TOTAL			1.854,07

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La autora

TABLA No. 80 SUMINISTROS DE CONTROL

SUMINISTROS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Teléfono	1	49,82	49,82
Teléfono	1	10,8	10,8
Sumadora	2	83,93	167,86
Papelera de madera	2	30	60
Dispensador de Jabón	1	22,32	22,32
Dispensador de toallas	1	19,07	19,07
Dispensador de Papel Higienico	1	10,49	10,49
TOTAL			340,36
IVA			40,84
TOTAL			381,20

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La autora

TABLA N° 81 MUEBLES DE OFICINA

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Archivador mueble	3	115	345
escritorios	3	390	1170
Sillon giratorio	3	77,63	232,89
TOTAL			1.747,89
IVA			209,75
TOTAL			1.957,64

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La autora

TABLA No.82
ACTIVOS NOMINALES

CONCEPTO	VALOR EN DÓLARES
Estudio de Factibilidad	1000
Escritura Pública de Constitución de la Compañía	300
Minuta de Constitución	60
Inscripción de la Compañía en el Registro Mercantil	34
Inscripción de Nombramientos de Directivos en el Registro Mercantil	14
Matricula de Comercio	50
Instalación de Equipos de Oficina	100
TOTAL	1558
5% DE IMPREVISTOS	77,9
TOTAL DE ACTIVOS NOMINALES	1635,9

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La autora

5.4.2 PASIVO

La compañía no adquirió deudas para la constitución y puesta en marcha del negocio, su capital fue propio.

5.4.3 PATRIMONIO

Debido a que le Asesor Productor de Seguros no tiene deudas, y su pasivo es cero, el patrimonio constituye el Valor de los Activos de la Compañía. Este equivalente se basa en la siguiente ecuación contable:

ACTIVO-PASIVO= PATRIMONIO

5.5 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

Dado que el mercado dio como resultado la factibilidad del proyecto ya que hay demanda insatisfecha de servicios de seguro de vida y asistencia médica, y, con el fin de conocer la factibilidad del proyecto, se utilizaron dos indicadores de evaluación financiera que son: Tasa Interna de Retorno y Valor Actual Neto.

5.5.1 TASA INTERNA DE RETORNO

El valor de la Tasa Interna de Retorno es de 40%, interpretando este resultado, el proyecto planteado es factible, ya que la TIR es mayor al costo de oportunidad que corresponde a la tasa de interés que pagan los bancos, generalmente 5-7%. El detalle de los cálculos se presenta a continuación

5.5.2 VALOR ACTUAL NETO

Los cálculos dan como resultado que el valor actual neto del proyecto es positivo de \$ 17.870,88 interpretándose de que el proyecto es factible.

TABLA No.83 INGRESOS, GASTOS Y BENEFICIOS PROYECTADOS									
ESPECIFICACION	AÑO 0	AÑO1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL DEL PERÍODO	TIR	VAN
Primas anuales Vida Cia Nacionales		87.675,00	92.058,75	105.867,56	116.454,32	128.099,75			
Primas anuales Vida Cias extranjera		1.944,00	2.041,20	2.347,38	2.582,12	2.840,33			
Comisiones anuales Vida Cia Nacionales		13.151,25	13.808,81	15.880,13	17.468,15	19.214,96			
Primas anuales Asistencia Médica Cias Nacionales		147.631,80	155.013,39	178.265,40	196.091,94	215.701,13			
Primas anuales Asistencia Médica Cias Extranjeras		4.783,80	5.262,18	6.051,51	6.656,66	7.322,32			
Comisiones anuales Asistencia Médica de Cias Nacionales		14.763,18	15.501,34	17.826,54	19.609,19	21.570,11			
Comisiones anuales de Asistencia Medica Cias Extranjeras		1.913,52	2.104,87	2.420,60	2.662,66	2.928,93			
TOTAL INGRESOS POR COMISIONES	0,00	30.605,55	32.231,50	37.066,23	40.772,85	44.850,14	185.526,27		
TOTAL GASTOS	9.398,03	23.542,20	25.653,92	31.907,86	33.008,02	35.665,41	159.175,43		
BENEFICIOS DESPUES DE IMPUESTOS	-9.398,03	4.685,76	4.385,79	3.509,93	5.193,70	6.123,24		40%	17.870,88

NOTA: En el año cero se incluye el total de inversiones que corresponde al total de activos.

FUENTE: Cuadros auxiliares de ingresos y gastos

ELABORACIÓN: La autora

CONCLUSIONES:

Luego de investigar la demanda y oferta de seguros de vida grupo y asistencia médica en la ciudad de Loja, estimar la factibilidad del proyecto y desarrollar una propuesta organizacional para la creación de una compañía Asesor Productor de Seguros, se llegó a las siguientes conclusiones:

1. El costo operativo de manejar seguros de asistencia médica es mucho mayor en relación a otros ramos, ya que la siniestralidad es periódica, por lo que en la ciudad de Loja, los Asesores Productores de Seguros se especializan en la comercialización de aquellos ramos de seguros, que ocasionan menores costos operativos y que son de fácil comercialización, como por ejemplo: vehículos, fianzas, fidelidad, entre otros. El ramo de mayor comercialización en la ciudad de Loja, es el de Vehículos.
2. Para comercializar los ramos de Vida Grupo y Asistencia Médica, es necesario conocer muy bien los productos de seguros, ya que son complejos y tienen muchas especificidades al asegurar la vida y la salud de los seres humanos; a diferencia de otros ramos como vehículos, que son más sencillos pues aseguran solamente el patrimonio de las personas.
3. Captar varios clientes para un producto específico de una compañía aseguradora, permite que esta brinde mayores y mejores beneficios para los asegurados, del asesor productor de seguros.
4. Del análisis de la información recolectada, de un universo de 283 empresas e instituciones de la ciudad de Loja, se puede concluir que existe demanda insatisfecha, para la comercialización de productos de seguros de Vida Grupo, ya que únicamente el 31% de las instituciones disponen de este tipo de seguro, quedando el 69% de instituciones sin cobertura. En

asistencia médica, únicamente el 27,27% de las instituciones disponen de este tipo de seguro, quedando el 73% sin este tipo de aseguramiento; ello determina que en el mercado de Loja sea factible el ingreso de un nuevo Asesor Productor de Seguros.

5. Del análisis de las encuestas realizadas, es evidente que en la ciudad de Loja aun falta una cultura de aseguramiento, la mayoría de lojanos no conocen o no les parece importante asegurar su vida y/o su salud, muchos aún tienen preferencia por asegurar sus bienes materiales.
6. Las compañías de seguros constituidas en Ecuador pagan al asesor productor de seguros, comisiones que fluctúan de 15% a 18% de la prima neta en el ramo de Vida Grupo; y de 10% a 15% en el ramo de Asistencia Médica, en renovaciones se cancela el mismo porcentaje; las compañías extranjeras autorizadas legalmente para operar en Ecuador, en el primer contrato cancelan una comisión de 40% y en renovaciones un mínimo porcentaje, que depende de la negociación entre las partes. Con estos valores, la asesora productora de seguros, requiere vender el primer año de funcionamiento, al menos \$ 90.000 en Vida Grupo y \$ 152.500 en Asistencia Médica, para poder cubrir sus costos operativos y obtener utilidades.
7. El proyecto exige invertir \$ 9.398,03 el primer año, que servirán para adquirir los activos; el capital a emplear es propio, por lo tanto no hay pasivos y en consecuencia el patrimonio de la asesora productora de seguros equivale a \$9398,03; los beneficios en el primer año de operación suman \$ 4.685,76 y en los cinco años de vida útil proyectados, varían debido a las fluctuaciones del mercado.
8. El proyecto es rentable como lo corrobora el valor actual neto, VAN, positivo de \$17.360,61; y la tasa interna de retorno TIR de 40%, más

elevada que el costo de oportunidad del mercado que es de 5% a 7% en las entidades financieras. Con estos indicadores queda comprobada la hipótesis del proyecto.

RECOMENDACIONES

Para el inicio de las operaciones de la agencia:

1. Para realizar los tramites de constitución de la compañía se recomienda contratar los servicios de un abogado, debido a que así se agiliza el proceso, por los conocimientos y experiencia que tiene un profesional del derecho, en este tipo de gestiones.
2. Para evitar el pago excesivo de arriendo de oficina, por los elevados montos que se ofertan en el casco central de la ciudad de Loja, se puede seleccionar un lugar estratégico cercano al centro, que cumpla con los requerimientos de cercanía, parqueo y seguridad y cueste menos.
3. Para comenzar con la operación de un asesor productor de seguros, en lo que se refiere a la organización administrativa, se recomienda iniciar con los puestos de gerente general y asistente técnico; contratar por honorarios profesionales al contador, y a través de una empresa tercerizadora, el servicio de mensajería, ya que el volumen inicial de trabajo no justifica un mayor numero de empleados, esto reducirá notablemente los costos operativos del Asesor.

Para la comercialización de seguros:

4. Es importante investigar y conocer los productos de Vida Grupo y Asistencia Médica, que ofrecen todas las compañías de seguros, con el objeto de encontrar beneficios importantes en productos nuevos.

Comercializar un producto nuevo y atractivo da una ventaja competitiva sobre el resto de Asesores, debido a que permite acumular una importante cartera de clientes, lo que permite a la compañía de seguros ofrecer mejores coberturas a los asegurados, que adquieren el producto a través del Asesor.

5. Establecer y actualizar periódicamente la base de datos de potenciales clientes, clasificándolos por nivel de ingresos o características similares, que permita realizar un análisis exhaustivo de cada grupo, para ofrecerles los productos de seguro más adecuados.
6. Buscar clientes con niveles de ingresos medios y altos, que permitan al asesor productor de seguros ofertar montos de seguros considerables, que generen importantes valores por concepto de primas. Hay que aprovechar el desarrollo de la actividad minera a gran escala, en el sur del país, para identificar y captar clientes importantes de este importante sector productivo.
7. Por el número de integrantes, se debe considerar como potenciales clientes a cooperativas de ahorro, cooperativas de transporte, cámaras, colegios profesionales, federaciones deportivas, alumnos de escuelas, colegios, institutos, universidades, que pueden optar por un seguro de vida grupal y que generan valores importantes por primas totales.
8. Para el ramo de asistencia médica se puede seleccionar grupos de altos ingresos económicos, con un número limitado de empleados, que generen primas importantes, y así reducir los costos operativos y de trabajo, ya que la siniestralidad en dicho ramo es mucho mayor; por lo tanto es mejor manejar grupos pequeños con montos de seguros elevados.

- 9.** Se debe buscar establecer contratos de seguros con compañías de Seguros extranjeras, debido a las altas comisiones que estas ofrecen.
- 10.** La promoción se debe realizar básicamente a través de visitas y presentaciones personales a los potenciales clientes.

Para el servicio al cliente:

- 11.** Una de las funciones principales del asesor productor de seguros es ofrecer a sus clientes, atención y servicio personalizado en el asesoramiento de seguros, así como durante la vigencia del contrato; por lo tanto la calidad del servicio debe ser sostenida en el tiempo, ya que de ello depende conseguir renovaciones y nuevos contratos.

Otras :

- 12.** Ampliar la oferta de ramos de seguros, para que el asesor pueda diversificar la oferta de productos a diferentes clientes y necesidades.
- 13.** Se recomienda ejecutar el proyecto, toda vez que ha demostrado factibilidad de mercado y factibilidad financiera.

ANEXOS

ANEXO A

MODELO DE PÓLIZA DE ASISTENCIA MÉDICA

Los beneficios que otorga este anexo son los mismos establecidos en las CONDICIONES PARTICULARES, para las demás enfermedades y/o accidentes cubiertos por la póliza.

NOTA: El presente formulario fue aprobado por la Superintendencia de Bancos con Resolución No. 95-464-S de Noviembre 14 de 1.995.

POLIZA DE ASISTENCIA MÉDICA COLECTIVA
CONDICIONES PARTICULARES
POLIZA No. 200021

POR EXPRESO Y MUTUO ACUERDO ENTRE LAS PARTES, SE ESTABLECEN LAS SIGUIENTES CONDICIONES PARTICULARES LAS CUALES PREVALECE SOBRE LAS GENERALES QUE SE LES OPONGAN, LAS ESTIPULACIONES DE LAS CONDICIONES GENERALES QUE NO SEAN EXPLICITAMENTE MODIFICADAS POR LAS PRESENTES CONDICIONES PARTICULARES, CONTINUAN TENIENDO PLENA VIGENCIA.

CLAUSULA PRIMERA: EXCLUSIONES.-

Por medio de estas condiciones particulares se procede a modificar o aumentar los siguientes literales de la Cláusula Segunda de las Condiciones Generales:

- Modificación Literal a.: Enfermedades o condiciones preexistentes, congénitas o innatas, diagnosticadas, tratadas o manifiestas con anterioridad a la iniciación de la vigencia de esta póliza, a menos que se suscriba el anexo de enfermedades preexistentes.
- Modificación Literal b.: No se cubrirá la medicación que no este escrita y/o cualquier gasto de medicación o exámenes de laboratorio que no se relacione con la incapacidad.
- Modificación Literal c.: Tratamientos psiquiátricos, psicológicos, médicos, o quirúrgicos por demencia, enfermedades mentales, curas de reposo, drogadicción o alcoholismo, depresiones, tratamientos psicomotrices, stress, etc.
- Modificación Literal d.: Procedimientos médicos y/o quirúrgicos cuyo fin sea estético o cosmético, a menos que sean a consecuencia directa y exclusiva de un accidente ocurrido durante la vigencia de esta póliza dicha cirugía se realice hasta 90 días después del accidente.
- Aumento literal g.: No se cubrirá ningún procedimiento médico o quirúrgico que tenga como fin la planificación familiar, tampoco se cubrirá la inseminación artificial, fertilización in-Vitro o impotencia.
- Modificación Literal h.: Tratamientos odontológicos y sus complicaciones a menos que sean consecuencia directa y exclusiva de un accidente ocurrido durante la vigencia de esta póliza y dicha cirugía se realice 90 días después del accidente.
Si como consecuencia de un accidente sufre ruptura daño o pérdida de aparatología dental como: piezas dentales, puentes, prótesis total, parcial, fija o removible o similares, dichos costos no serán cubiertos.
Así como tratamientos odontológicos de las siguientes subespecialidades: periodoncia, ortodoncia, implantología, rehabilitación oral y aparatología.
- Modificación Literal l.: No tendrán cobertura las enfermedades a consecuencia de epidemias y/o cuarentenas declaradas o no por el Ministerio de Salud Pública.
- Aumento Literal m.: Enfermedades o lesiones causadas por la práctica aficiones o deportes peligrosos, inclusive entrenamientos y competencias tales como, pero no restringidos a: Caza mayor, automovilismo, karting motociclismo, aviación, parapente, alas delta, montañismo, hípica, etc.

TABLA	Mc. Graw Hill
- Tope de Consulta Médica Ambulatorio	" 20.00 RED 1
- Prótesis no dental ni ocular ni estética	" 400.00
- Sepelio dependientes	" 200.00
- Papanicolau de control solo titulares, 1 vez por año	" 15.00
- Control niño sano	80/20
- Niños de 0 a 1 año, 1 control mensual	
- Niños de 1 a 3 años, 1 control trimestral	
- Niños de 3 a 6 años, 1 control semestral	
- Extracción de terceros molares, solo titulares	" 100.00
- Audifonos solo titulares, 1 vez cada 3 años	" 20.00
 Maternidad 100%	

- Parto Normal	" 400.00
- Cesárea y/o sus complicaciones	" 800.00
- Aborto no provocado	" 200.00
- Coaseguro	80/20
- Deducible por Incapacidad	" 25.00
- Período de enfermedad o incapacidad:	365 días
- Período de presentación de reclamos	90 días

Coaseguro libre elección: Se cubrirán al 80% las atenciones realizadas y bajo reembolso, según tabla Mac Graw Hill, el valor del punto será de US\$.20.00 establecido en la póliza y en el plan.

CLAUSULA SEXTA: DEDUCIBLE.- El deducible en esta póliza será por incapacidad y por persona, tanto en tratamientos ambulatorios como hospitalario.

CLAUSULA SEPTIMA: COASEGURO.- El coaseguro en esta póliza es del 20%, y se aplicará a todos los beneficios excepto a aquellas que explícitamente lo excluyan.

CLAUSULA OCTAVA: INCLUSION Y EXCLUSION DE ASEGURADOS.- El contratante tendrá un plazo de 30 días para notificar a la compañía inclusiones o exclusiones de personas aseguradas, tiempo durante el cual quedarán cubiertas o excluidas automáticamente, siempre y cuando cumplan con los requisitos de elegibilidad y asegurabilidad. Se receptorán hasta el 20 de cada mes los movimientos por inclusión y/o exclusión de personal; cualquier movimiento posterior será considerado en la factura del siguiente mes.

CLAUSULA NOVENA: PRIMAS.- En concordancia con la cláusula Décima primera de las Condiciones Generales de esta póliza, la prima neta mensual por persona fijada de mutuo acuerdo es la siguiente:

Titular Solo	US\$. 17.68
Titular más 1 dependiente	US\$. 33.59
Titular más Familia	US\$. 53.04

Los pagos de las primas se realizarán cada mes, dentro de los 10 días posteriores a la recepción de la factura, independientemente de la vigencia del contrato, pasado este plazo, se procederá a la suspensión del pago de reembolso y de los servicios.

CLAUSULA DECIMA: PAGOS DE SINIESTROS.- El pago de siniestros se realizará 15 días laborables una vez que toda información haya sido debidamente entregada a la compañía.

CLAUSULA DECIMA PRIMERA: PRESENTACION DE RECLAMOS.- Por medio de esta cláusula se extiende el plazo de presentación de reclamos a 90 días.

Período de Re-ingreso de Reclamos: tendrán 60 días posteriores a la devolución del reclamo

asegurado bajo grupo familiar, y el parto haya sido cubierto obtendrán automáticamente el carácter de dependientes asegurados, lo que deberá ser comunicado a la compañía en un plazo no mayor de 30 días y deberán enviar la partida de nacimiento y/o el certificado de nacido vivo, caso contrario se tomará en cuenta la fecha en que remitan los documentos antes mencionados.

j. Enfermedades preexistentes: Para los inscritos desde el inicio de vigencia del contrato, se otorga cobertura de Enfermedades Pre-existentes y Congénitas con 30 días de carencia y para las nuevas inclusiones, existirá un período de carencia de 90 días, previa declaración de salud, misma que será auditada por nuestro médico auditor, quien determinará las carencias adicionales.

Los cambios de grupo se podrán realizar una vez durante la vigencia de la póliza; siempre y cuando tenga aprobación y declaración de Salud., bajo autorización de la gerencia de Recursos Humanos (máximo una vez durante la vigencia) y cualquier enfermedad pre-existente que se suscitare inmediatamente después del cambio, será indemnizado con el límite de la cobertura anterior.

Las enfermedades pre-existentes que se presenten en el transcurso de la vigencia de la póliza a pesar de tener esta cobertura y no son declaradas estas no serán cubiertas.

k. Prótesis No Dental: Se otorga esta cobertura para titulares al 80% hasta el límite establecido en la cláusula quinta, siempre y cuando sea prescrita por el Médico a consecuencia de un accidente, máximo una vez al año.

l. Papanicolau: Se otorga cobertura para un examen de control al año para el titular o su cónyuge hasta el límite máximo establecido en la cláusula quinta, sin la aplicación de deducible ni coaseguro. (No masivo)

m. Control Niño Sano: Se reconocerá hasta el monto establecido en la cláusula quinta, sin aplicación de deducible y con coaseguro de 80/20 en Niños de:

- 0 a 1 año, 1 control mensual
- 1 a 3 años, 1 control trimestral
- 3 a 6 años, 1 control semestral

n. Exoneración de pago de primas; para los dependientes asegurados, en caso de fallecimiento del titular hasta el vencimiento anual de la Póliza.

o. Enfermedades Profesionales y Accidentes de Trabajo: Se cubrirán enfermedades y/o accidentes de trabajo, con aplicación de deducible y coaseguro, siempre y cuando se trate de una patología a consecuencia de la actividad laboral.

p. Los gastos realizados en el extranjero, serán reembolsados de acuerdo a los costos del tratamiento en el Mercado Ecuatoriano.

q. Cobertura de cirugía plástica: siempre y cuando sean a consecuencia de un accidente ocurrido mientras la póliza se encuentre en vigencia y la misma se realice hasta 90 días después del accidente.

r. Continuidad de cobertura siempre y cuando venga de otra póliza y su vencimiento no sea mayor de 8 días.

CLAUSULA QUINTA: LIMITE MAXIMO DE RESPONSABILIDAD.- Los límites máximos de responsabilidad establecidos para los beneficios amparados son los siguientes:

- Límite máximo por incapacidad:	US\$ 4,000.00
- Cuarto y Alimento Diario (30 días)	" 40.00
- Terapia Intensiva (14 días):	80/20
- Ambulancia Terrestre (emergencia)	80/20
- Emergencia por Accidente Titular al 100% (exceso al 80%)	" 150.00

e indirectas, al cual se imputarán todos los gastos cubiertos hasta el límite máximo y sujeto al deducible y coaseguro estipulados en esta condiciones.

b. Cuarto y Alimento Diario: A este beneficio se imputarán los gastos concepto de pensión diaria, incluyendo habitación, alimentación, dietas especiales suministrados por un hospital, clínica o centro de salud legalmente establecido por un máximo de 30 días por incapacidad. El límite máximo establecido es diario y a este beneficio no se imputará deducible ni coaseguro, más reduce el límite máximo por incapacidad. De acuerdo a lo establecido en la cláusula quinta.

c. Unidad de Terapia Intensiva: Esta cobertura incluye las dietas especiales en un hospital, clínica o centro de salud legalmente establecido y que cuente con autorización vigente del Ministerio de Salud. El límite máximo establecido en la cláusula segunda es por 30 días y por incapacidad y se indemnizará al 80%.

d. Ambulancia Terrestre: A este beneficio se imputarán los gastos por concepto de traslado del asegurado siniestrado al sitio de atención médica requerida en un vehículo legalmente reconocido como tal, y con el equipamiento necesario para atender al paciente durante el traslado. El valor que genere este beneficio será imputado al límite máximo y se indemnizará al 80%.

e. Emergencia por Accidente: Beneficio únicamente para el Titular, a este beneficio se imputarán todos los gastos ambulatorios en que incurra el titular por concepto de atenciones de emergencia ambulatoria dentro de las 24 horas siguientes a la ocurrencia del accidente, en clínicas y hospitales que generen o no una hospitalización y únicamente dentro del servicio de emergencia, reembolsable al 100%, sin aplicación de deducible hasta el límite máximo establecido en la cláusula quinta. Después del límite se tratará como cualquier incapacidad.

f. Audífonos: Se otorga esta cobertura una vez cada tres años, únicamente al Titular, sujeto al límite máximo establecido en la cláusula quinta sin aplicación de deducible y coaseguro.

g. Sepelio para Dependientes: Este beneficio es únicamente para los dependientes (cónyuges e hijos) y se cubre hasta el límite indicado en la cláusula quinta, siempre y cuando se respalden las facturas del gasto, sin la aplicación de deducible y coaseguro, siempre que estén asegurados.

h. Maternidad: Se cubrirá únicamente al titular, cónyuge (o conviviente legalmente reconocido), siempre y cuando el afiliado se encuentre pagando Tarifa de Titular + Familia. La maternidad tendrá cobertura hasta el monto definido en el plan contratado e incluye el período de gestación, el evento del parto y las complicaciones que se presenten en el embarazo o parto.

A este beneficio se imputarán todos los gastos incurridos por el titular o su cónyuge en el cuidado prenatal, el transporte de emergencia terrestre relacionado con la maternidad o el parto (sí lo hubiera), el nacimiento y el tratamiento postnatal de la madre.

Todas las complicaciones relativas del embarazo, así como la cesárea y el aborto serán indemnizadas dentro de sus respectivos límites, pero sin la aplicación de deducible ni coaseguro.

** No se cubren maternidades en curso.

Las madres solteras podrán tener derecho a esta cobertura siempre y cuando notifiquen inmediatamente su embarazo (máximo hasta 60 días del inicio de su embarazo) y paguen el costo de grupo familiar, el mismo que será pagado en forma retroactiva desde el inicio del embarazo.

Para las personas nuevas existirá un período de carencia de 3 meses pagando tarifa de Titular + Familia, (transcurrido este período podrá iniciar el embarazo).

i. Cobertura Automática para Recién Nacidos: por medio de este beneficio los niños recién nacidos bajo la cobertura de esta póliza, es decir, que su padre o madre se encuentre

mediante el procedimiento de exclusión.

También terminará la cobertura de cualquier ASEGURADO que pierda las condiciones establecidas en los requisitos de ELEGIBILIDAD.

CLAUSULA DECIMA CUARTA.- RENOVACION.- Esta póliza es renovable a voluntad de las partes contratantes.

CLAUSULA DECIMA QUINTA.- PRESCRIPCION.- Los derechos, acciones y beneficios que se deriven de esta póliza prescriben en dos años contados a partir del acontecimiento que le dio origen.

CLAUSULA DECIMA SEXTA.- JURISDICCION.- Las acciones contra la COMPAÑIA deben ser deducidas en el domicilio. Las acciones contra el CONTRATANTE y/o ASEGURADO en el domicilio del demandado.

CLAUSULA DECIMA SEPTIMA.- DOMICILIO.- Sin perjuicio de las disposiciones procesales se fija como domicilio de la COMPAÑIA la ciudad de Guayaquil, República del Ecuador.

NOTA: El presente formulario fue aprobado por la Superintendencia de Bancos con Resolución No. 95-464-S de Noviembre 14 de 1.995.

SEGURO DE ASISTENCIA MEDICA COLECTIVO

ANEXO DE MATERNIDAD *****

El presente anexo forma parte integrante de la póliza de Seguro de Asistencia Médica.

CLAUSULA PRIMERA: OBJETO.-

Por el presente anexo la Compañía asumirá el riesgo de maternidad e indemnizará los GASTOS MEDICOS necesarios para la atención del embarazo, del parto y del neonato.

En las condiciones particulares se establecerá si por este anexo se incluyen o no la maternidad en curso de la ASEGURADA.

CLAUSULA SEGUNDA: BENEFICIOS.-

Los beneficios que otorga este anexo son los que se establezcan en las condiciones particulares específicamente para estos riesgos.

NOTA: El presente formulario fue aprobado por la Superintendencia de Bancos con resolución No. 95-464-S de noviembre 14 de 1995.

ANEXO DE ENFERMEDAD PRE-EXISTENTE *****

El presente anexo forma parte integrante de la póliza de Seguro de Asistencia Médica.

CLAUSULA PRIMERA: OBJETO.-

Por el presente anexo la Compañía asumirá el riesgo de ENFERMEDADES PREEXISTENTES del Asegurado entendiéndose como tales aquellas que hayan sido diagnosticadas ó no, tratadas ó no, con anterioridad al inicio de la cobertura del ASEGURADO.

En las Condiciones Particulares se determinará si se incluyen las condiciones y/o malformaciones congénitas o innatas.

CLAUSULA SEGUNDA: BENEFICIOS.-

- Aumento Literal n.: Lesiones o Enfermedades causadas u originadas por participación activa en actos delictivos o que infrinjan la ley.

- Aumento Literal o .: Enfermedades y/o accidentes causados o provenientes del uso o consumo de estupefacientes y/o alcohol.

- Aumento Literal p.: Hipoestrogenismo climaterio, menopausia y/o sus complicaciones directas, y/o indirectas.

- Aumento Literal q.: No tendrán cobertura los siguientes medicamentos a pesar de tener prescripción médica: vitaminas y minerales, suplementos alimenticios, antidepresivos e hipnóticos, cremas cosméticas sin registro sanitario, medicinas naturales, tampoco se cubren las consultas con acupunturas, ideólogos, naturistas, homeópatas, ni las medicinas vendidas y facturadas por médicos, ni tratamientos para la caída del cabello, ni tratamientos para subir y bajar de peso.

- Aumento Literal r.: Complicaciones de una enfermedad o accidente serán consideradas como parte de la incapacidad original.

- Aumento Literal s.: No se cubre el alquiler y/o compra de aparatos de aire acondicionado, vaporizadores, purificadores, equipos motorizados para transportes, escaleras mecánicas, ayudas acústicas (ambiente), piscinas o unidades de calefacción.

- Aumento Literal t.: No se cubren la administración de medicamentos servicios de clínica; otros varios, teléfono, cama acompañante y todo gasto que no sea necesario para la rehabilitación del paciente

CLAUSULA SEGUNDA: REQUISITOS DE ELEGIBILIDAD.-

Son elegibles para pertenecer a la póliza, y por lo tanto adquirir la condición de asegurados las personas descritas en los listados proporcionados por el contratante, siempre y cuando mantengan una relación laboral de dependencia directa con éste, cumplan con los requisitos de asegurabilidad y se encuentren en el listado que se adhiere como parte integrante de la póliza.

CLAUSULA TERCERA: REQUISITOS DE ASEGURABILIDAD.-

Para el ingreso a la póliza las edades límites del titular y su cónyuge deberán ser 18 años como mínimo y 55 años como máximo. A partir que el afiliado cumpla 56 años y hasta los 65 años de edad la cobertura se reduce en un 50% (tanto del monto por Incapacidad contratado como del porcentaje de cobertura). Término de la cobertura al cumplir los 66 años de edad.

Para los dependientes, es decir hijos legales, naturales adoptados, la edad máxima de permanencia en la póliza es de 18 años de edad, excepto cuando sean estudiantes a tiempo completo, dependan económicamente del titular y sean solteros, en cuyo caso la edad máxima de permanencia será de 23 años, para lo cual presentará un certificado de no aportación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y de estudios.

Cualquier cambio de grupo, estará sujeto a la aprobación de la declaración de salud por parte de la aseguradora. Estos cambios solo se podrán realizar una vez durante la vigencia de la póliza.

Nuevas inclusiones de Titular o cónyuge dependiente hasta 55 años de edad.

CLAUSULA CUARTA: BENEFICIOS.-

En concordancia con las condiciones generales, en especial con la cláusula quinta y con estas condiciones particulares, los beneficios que se otorgan son los siguientes, y sus límites serán establecidos en la cláusula quinta de estas condiciones particulares:

a. Límite Máximo por Incapacidad: Se refiere al valor asegurado que se otorga tanto al titular como a los dependientes por cada enfermedad y/o accidente y sus complicaciones directas

CONDICIONES PARTICULARES, serán aceptados expresamente por la COMPAÑIA y registrados en la póliza.

CLAUSULA CUARTA.- ELEGIBILIDAD.- Son Elegibles las Personas que conforman el grupo Asegurable del Contratante que reúnan los requisitos de asegurabilidad.

En las Condiciones Particulares se definen como mínimo las siguientes características para ser elegibles en la Póliza: relación con el Contratante, Grupos Familiares, Parentesco con el Titular, Edades mínimas y máximas y declaración del Estado de Salud.

CONDICION QUINTA.- BENEFICIOS.- Los beneficios que otorga esta póliza son las indemnizaciones de los diversos tipos de GASTOS MEDICOS, que se establezcan en las CONDICIONES PARTICULARES. Para cada beneficio se estipula un límite máximo de responsabilidad, un período de acumulación, un período de carencia, un coaseguro y un deducible.

CONDICION SEXTA.- LIMITE MAXIMO DE RESPONSABILIDAD.- Es la suma máxima que se indemnizará dentro del período de acumulación para cada beneficio. En las CONDICIONES PARTICULARES se determinará si este límite se refiere a cada incapacidad o si se aplicará con otro criterio. También se establecerá si este valor es un límite o una suma fija.

CONDICION SEPTIMA.- PERIODO DE ACUMULACION.- Es el tiempo establecido para aplicar el límite máximo de responsabilidad por incapacidad, ya sea esta continua o discontinua, ya sea por una misma causa o causas relacionadas entre sí.

CONDICION OCTAVA.- PERIODO DE CARENCIA.- Es el tiempo durante el cual la COMPAÑIA no reconoce Indemnización por un Siniestro ocurrido.

CONDICION NOVENA.- COASEGURO.- Es la proporción porcentual que el ASEGURADO asume en cada indemnización.

CONDICION DECIMA.- DEDUCIBLE.- Es el valor fijo que asume el asegurado en cada indemnización.

CLAUSULA DECIMA PRIMERA.- PRIMAS.- Las primas serán pagaderas por períodos anticipados establecidos en las CONDICIONES PARTICULARES de la póliza. Su pago deberá realizarse en las oficinas de la COMPAÑIA, o en otro lugar convenido entre las partes, contra recibo oficial de la COMPAÑIA.

En caso de existir períodos de gracia para el pago de las primas, éstos deberán ser consignados en las CONDICIONES PARTICULARES.

CLAUSULA DECIMA SEGUNDA.- SINIESTROS.- El CONTRATANTE y/o ASEGURADO deberá dar aviso por escrito y entregar los documentos probatorios a la COMPAÑIA dentro de los treinta (30) días siguientes a la salida del hospital o de la última prestación ambulatoria cubierta por la póliza.

El CONTRATANTE y/o ASEGURADO perderán sus derechos al cobro del seguro por incumplimiento de estas obligaciones.

Será de exclusiva responsabilidad del CONTRATANTE y/o ASEGURADO la demostración de la ocurrencia del siniestro y la cuantía de la indemnización a cargo de la COMPAÑIA. A ésta solamente le incumbe demostrar las circunstancias excluyentes de su responsabilidad.

La mala fe del CONTRATANTE y/o ASEGURADO en la reclamación o comprobación del derecho al pago del siniestro o de su cuantía, también producirán el efecto establecido en el párrafo anterior.

CLAUSULA DECIMA TERCERA.- TERMINACION DEL SEGURO.- Esta póliza puede ser resuelta unilateralmente por la COMPAÑIA o por el CONTRATANTE. Por la COMPAÑIA, mediante notificación escrita al CONTRATANTE en su domicilio con antelación no menor de diez (10) días; por el CONTRATANTE mediante notificación escrita a la COMPAÑIA, devolviendo el original de la póliza.

El CONTRATANTE podrá discrecionalmente dar por terminada la cobertura de cualquier ASEGURADO

automáticamente por un plazo igual al anterior y en los mismos términos y condiciones. Esta renovación automática, en los términos arriba expuestos se aplicará para los sucesivos vencimientos de plazos; sin embargo, las partes declaran que esta póliza y sus renovaciones en ningún caso se extenderán por un plazo que exceda de un año contados a partir de la suscripción del presente contrato, que es del 4 de Enero del 2.009.

Al finalizar el año, las partes, de acuerdo podrán suscribir un nuevo contrato.

CLAUSULA DECIMA SEXTA: PERDIDA DEL DERECHO A LA INDEMNIZACION.-

Además de las establecidas en las Condiciones Generales, Particulares y anexos, el asegurado perderá el derecho a los beneficios e indemnizaciones objeto de la presente póliza y sus consecuentes renovaciones de ocurrir uno o cualquiera de los siguientes casos:

a.- Si el asegurado falsificase o alterase cualquier documentación a ser presentadas como prueba de la incurrancia de gastos médicos y sobre lo cual solicitare una indemnización. La Compañía se reserva el derecho de cancelar la póliza instantáneamente con carta dirigida al asegurado y entregada en su domicilio, lo cual deslindará a la compañía de cualquier responsabilidad pasada o futura con o sin relación al siniestro en el cual se presente la falsificación o alteración.

b.- En el evento de que el contratante, por cualquier motivo, se encuentre en mora de pago de la prima pactada en el presente contrato, y sus anexos, correspondientes a las subsiguientes renovaciones, la cobertura quedará suspendida durante todo el tiempo que dure la mora por falta de pago, por lo tanto a pesar de ser pagada con fecha posterior al período establecido en la cláusula quinta, cualquier siniestro y sus consecuencias, ocurrido el período de mora no estarán amparados por esta póliza, y esta será cancelada automáticamente.

CLAUSULA DECIMA SEXTA: JURISDICCION.-

Las partes común acuerdo establecen que en el evento de surgir controversia en cuanto a la interpretación, validez contenido y ejecución del presente contrato, estas lo someterán al arbitraje de Derecho de la Cámara de Comercio de Guayaquil, los mismos que creyeren necesarias para el perfecto cumplimiento del respectivo laudo arbitral.

En testimonio de lo acordado se firma en CUENCA, 19 de ENERO de 2009

EL ASEGURADO

Bolivar Compañía de Seguros
del Ecuador S.A.

ANEXO B

ANEXO B: ASEGURADORAS CALIFICADAS POR LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS PARA VIDA Y ASISTENCIA MEDICA

NO.	NOMBRE DE LA EMPRESA	COLECTIVO GRUPO	ASISTENCIA MEDICA	PAGINA WEB
1	ACE SEGUROS S.A.	X	X	www.acelatinamerica.com
2	ATLAS COMPAÑIAS DE SEGUROS S.A	X	X	www.atlas.com.ec
3	BMI DEL ECUADOR COMPAÑIA DE SEGUROS DE VIDA S.A	X	X	www.bmi.com.ec
4	BOLIVAR CIA DE SEGUROS DEL ECUADOR	X	X	www.segurosbolivar.com
5	CERVANTES S.A.COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS	X	X	www.seguoscervantes.com.ec
6	COMPAÑIA DE SEGUROS DE VIDA COLVIDA S.A.	X		www.seguroscolvida.com
7	COMPAÑIA DE SEGUROS ECUATORIANO SUIZA S.A.	X		www.ecuasuiza.com
8	COOPSEGUROS DEL ECUADOR S.A.CIA DE SEGUROS Y REASEGUROS	X		www.coopseguros.com
9	EQUIVIDA COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	X	X	www.equivida.com
10	HISPANA DE SEGUROS S.A	X		www.hispanadeseguros.com
11	INTEROCEANICA C.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS	X		www.interoceanica.com
12	GENERALI DEL ECUADOR COMPAÑIA DE SEGUROS DEL ECUADOR S.A.	X	X	www.generalicom.ec
13	LA UNION COMPAÑIA NACIONAL DE SEGUROS S.A.	X		www.segurosunion.com
14	PANAMERICANA DEL ECUADOR S.A COMPAÑIA CIA DE SEGUROS Y REASEGUROS	X		www.panamericana.com.ec
15	PANAMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY	X		www.panamericanlife.com
16	PRIMMA COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	X		www.primma.com.ec
17	PORVENIR CIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.PORVESEGUROS	X	X	www.seguosporvenir.com
18	RIO GUYAS COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A	X	X	www.seguosrioguyas.com
19	SEGUROS ROCAFUERTE S.A	X	X	www.rocafuerte.com
20	SEGUROS SUCRE S.A	X	X	www.seguossucrer.fin.ec
21	SEGUROS UNIDOS S.A.	X		www.seguosunidos.com
22	MAPFRE SEGUROS GENERALES DE COLOMBIA	X	X	www.mapfre.com.ec
23	BUPA ECUADOR CIA. DE SEGUROS Y REASEGUROS		X	www.latinamerica.com
24	LATINA DE SEGUROS *	X		www.latinadeseguros.com.ec
25	SEGUROS DEL PICHINCHA	X		www.seguosdelpichincha.com

*Se fusionan Sul America y Sud America Seguros
Seguros Constitución fusión entre Memoser Compañía de Seguros y Switchora S.A

FUENTE: Superintendencia de Compañías y Páginas WEB de las instituciones aseguradoras.
ELABORADO: Por la autora

ANEXO C

CUADRO COMPARATIVO DE COTIZACIONES DE SEGUROS MÉDICOS DE COMPAÑÍAS DE SEGUROS Y MEDICINA PREPAGADA CON GLOSARIO DE TÉRMINOS

Coberturas	MED NET			PANAMERICANA DEL ECUADOR			SALUDSA			SUCRE
	MONTOS			MONTOS			MONTOS			MONTOS
	10000	5000	3000	10000	6000	3000	8000	5000	3000	4000
Chequeo Ginecológico una vez por año, para titular y dependiente	SI	SI	SI							
Chequeo Urológico para hombres una vez al año para titular y dependiente	SI	SI	SI							
Mamografías según protocolo clínico	SI	SI	SI							
Pediatría consultas y vacunas según tabla adjunta	SI	SI	SI							
Adolescencia comprendida entre 10 a 14 años según tabla adjunta	SI	SI	SI							
Cheque oftalmológico una vez al año	SI	SI	SI							
Chequeo odontológico dos veces al año	SI	SI	SI							
AMBULATORIO										
Cooparticipación Ambulatoria							80%	80%	80%	
Coberturas para consultas médicas con diagnóstico dentro de la red	100%	100%	100%	(debidamente establecido y con licencia de funcionamiento) y con cualquier			(debidamente establecido y con licencia de funcionamiento) y			\$20
Medios de diagnóstico que comprenden exámenes de laboratorio ,radiología resonancias y tomografías dentro de la red cerrada.	100%	100%	100%							
Medicinas siempre que sean parte de un diagnóstico cubierto por Mednet dentro de la red cerrada.	100%	100%	100%	*	*	*				
Cobertura de Enfermedades Congénitas							carencia de 90 días			NO
Cobertura de enfermedades no preexistentes ambulatorias a partir de los 30 días de inicio en la vigencia de la póliza				SI	SI	SI				

Coberturas	MED NET			PANAMERICANA DEL ECUADOR			SALUDSA			SUCRE
	MONTOS			MONTOS			MONTOS			MONTOS
	10000	5000	3000	10000	6000	3000	8000	5000	3000	4000
HOSPITALIZACION										
Cooparticipación Hospitalaria							80%	80%	80%	
Hospitalización dentro de la red	100%	100%	100%							
Hospitalización fuera de la red	80%	80%	80%							
Cuarto y alimento diario	\$100 30 días	\$50 30 días	\$50 hasta 30 días	\$80 sin límite de días	\$50 sin límite de días	\$40 sin límite de días	\$70 s/d	\$65 s/d	\$55s/d	\$40 30 dias sin deducible ni coaseguro
Cama para acompañante sin límite de edad cobertura	80%	80%	80%							
Hospitalización en unidad de cuidados intensivos	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80% 14 días
Reembolso				80%	80%	80%	80%	80%	80%	
Estadía en observación dentro de la red	100%	100%	100%							
Estadía en observación fuera de la red	80%	80%	80%							
Cubre cirugías programadas si el afiliado presenta con 72 horas de anticipación la proforma de la clínica ,honorarios médicos certificado del médico tratante con el diagnóstico y procedimiento a realizar	SI	SI	SI							
En caso de cirugías de emergencia el hospital o clínica que esté dentro de la red pediraautorización y el tipo de crédito a otorgar , caso contrario el afiliado puede realizarse la cirugía en cualquier clínica que desee cancelando previamente y presentando vía reembolso con los documentos de respaldo	SI	SI	SI							
Cobertura de enfermedades preexistentes							carencia de 90 días			30 días de carencia para nuevos ingresos 90

Coberturas	MED NET			PANAMERICANA DEL ECUADOR			SALUDSA			SUCRE
	MONTOS			MONTOS			MONTOS			MONTOS
	10000	5000	3000	10000	6000	3000	8000	5000	3000	4000
Cobertura de enfermedades hospitalarias NO preexistentes	A partir de los 90 días de ingreso a la póliza			si	si	si				
Para los honorarios del médico anesthesiólogo y ayudante en procedimientos quirúrgicos, se tomará en cuenta				el 35% y 30% de los honorarios determinados del cirujano principal respectivamente.						
Rehabilitación y Fisioterapia dentro de la red cerrada	10 sesiones	8 sesiones	8 sesiones							
Rehabilitación y Fisioterapia fuera de la red cerrada	10 sesiones hasta \$6	8 sesiones hasta \$5	8 sesiones hasta \$5							
Prótesis no dental dentro de la red cerrada hasta	\$350	\$250	\$250							
Prótesis no dental fuera de la red con aplicación del coaseguro hasta	\$250	\$200	\$200	500	400	300	si	si	si	al 80% 1 vez al año bajo prescripción médica
Terapia del Lenguaje previa autorización de Auditoria Médica dentro de la red cerrada	\$200	\$100	\$80							
Terapia del Lenguaje previa autorización de Auditoria Médica fuera de la red cerrada	\$150	\$100	\$80				700	500	400	
Emergencia por accidente al 100% el exceso se cubrirá como cualquier incapacidad dentro y fuera de la red	\$300	\$200	\$200	180	120	100	500	300	100	100% 150 dólares
Ambulancia terrestre por emergencia al 100%				80%	80%	80%	600	600	600	100% \$150
Cubre accidentes de trabajo para titulares				si	si	si	si	si	si	aplicación de deducible y coaseguro

Coberturas	MED NET			PANAMERICANA DEL ECUADOR			SALUDSA			SUCRE
	MONTOS			MONTOS			MONTOS			MONTOS
	10000	5000	3000	10000	6000	3000	8000	5000	3000	4000
Consultas homeópatas ,acupuntura y medicina natural dentro de la red cerrada	8	8	8							
Consultas homeópatas ,acupuntura y medicina natural fuera de la red cerrada mediante reembolso y previa auditoria médica siempre y cuando el médico se encuentre registrado en la Federación Medica Ecuatoriana	8 consultas hasta \$15	8 consultas hasta \$15	8 consultas hasta \$15	2 consultas por persona	2 consultas por persona	2 consultas por persona	si	si	si	
Sesiones de Terapia Bajo diagnóstico				4 sesiones mensuales por persona	4 sesiones mensuales por persona	4 sesiones mensuales por persona	si	si	si	
Medias Elásticas ,Muletas, Sillas de ruedas por incapacidad hasta	\$40 al 100%	\$30 al 100%	\$30 al 100%	si	si	si	si al 80%	si al 80%	si al 80%	
Zapatos o plantillas ortopédias hasta	\$30 al 100%	\$30 al 100%	\$30 al 100%							
Audífonos una vez al año hasta	100	80	80							audífonos 1 vez cada tres años únicamente al titular \$20 sin coaseguro ni deducible
Leche medicada para niños menores de 15 años al 80% dentro y fuera de la red	200	150	150							
Consecuecia de menopausia al 80% dentro y fuera de la red	\$600	500	500							
Extracción de Terceros Molares para titulasres y cónyuges	\$100(\$25 por molar)	\$80(20 molar)	\$80 (\$20 dólar)							100 dólares solo tit
En oftalmología cristales ópticos excluyendo lentes de descanso y lectura	\$50	\$30	\$30							

Coberturas	MED NET			PANAMERICANA DEL ECUADOR			SALUDSA			SUCRE
	MONTOS			MONTOS			MONTOS			MONTOS
	10000	5000	3000	10000	6000	3000	8000	5000	3000	4000
Exímer láser a partir de las 6,00 dioptrías por cada ojo dentro de la red cerrada	400	300	300							
Deducible por cada incapacidad	\$30	\$25	\$20	\$40	\$30	\$20	\$20	\$20	\$10	\$25
Maternidad al 100%	Luego de la 7ta cuota de haber aportado como titular más familia			Luego de la 7ta cuota de haber aportado como titular más familia			siempre y cuando empiece 30 días despues que el afiliado ingresó al contrato y pague primas de titular+familia,			el nacimiento y tratamiento post natal
Control del niño sano										0-1 año 1 control mensual, 1-3 años 1 control trimestral, 3 a 6 años 1 control trimestral sin aplicación de deducible y con coaseguro de 80/20
Parto Normal	1000	1000	1000	\$800	\$600	\$500	1500	1000	550	400
Cesarea	1500	1500	1500	\$1200	\$800	\$750	1500	1000	550	800
Aborto	1000	1000	1000	\$400	\$300	\$250	1500	1000	550	200
Sepelio para Titulares o Dependientes	\$500	\$300	\$300	\$500	\$300	\$200	600	500	400	200
TITULAR SOLO	\$23,42	\$16,00	\$13,00	\$26,5	\$17,8	\$14,2	35,18	26,84	19,68	17,68
TITULAR MAS UNO	\$40,99	\$28,00	\$22,75	\$50,3	\$33,8	\$27	70,35	53,67	39,37	33,59
TITULAR MAS FAMILIA	\$57,38	\$39,20	\$31,85	\$75,4	\$52	\$39,8	105,53	80,51	59,05	53,04
TITULAR MAS PADRES O SUEGROS	\$93,68	\$64,00	\$52							
COSTO DE EMISION DE LA POLIZA	\$5			\$9						
LIMITE DE EDAD	65 AÑOS CON EL 100% DE 66 AÑOS			HASTA 65 AÑOS CON EL 100%						
SINIESTRALIDAD							REVISION DE			
PRESENTACION DE RECLAMOS				60 DIAS			90 DIAS			90 DIAS

	MED NET			PANAMERICANA DEL ECUADOR			SALUDSA			SUCRE
Coberturas	MONTOS			MONTOS			MONTOS			MONTOS
	10000	5000	3000	10000	6000	3000	8000	5000	3000	4000
PAGO DE SINIESTROS				8 DIAS HABILES			5 DIAS			15 DIAS LABORABLES
NUEVOS INGRESOS HASTA				60 AÑOS						
				<p>< atención médica en cualquier 1 PAPANICOLAOU para titular o conyegue al 80% centro hospitalario debidamente establecido y con cualquier profesional. * Medicinas, radiografías , electrocardiogramas , encefalogramas , análisis de laboratorio, oxígeno, anestesia, isótopos , radioactivos, plasma y sangre , fisioterapia, enyesado, entablillado, vendas, alquiler aparatos y otros dispositivos médicos necesarios para el tratamiento.</p>			<p>Las consultas médicas realizadas en el punto médico familia, cancelando unicamente \$3 sin aplicación de deducible no reembolsable. Cobertura 100% en los exámenes realizado en el laboratorio EXDELA, luego de aplicar el desucible. Siempre y cuando se trate de un diagnóstico y no sea un chequeo médico.</p>			<p>papanicolaou 1 vez al año, sin deducible ni coaseguro</p>

FUENTE: Información proporcionada por Brokers de Seguros.
Elaboración: La autora

Ver Glosario de Términos

Beneficiario.- Persona o entidad designada en la póliza por el asegurado o contratante, como titular de derechos indemnizatorios.

Coaseguro.- Se da este nombre a la concurrencia de dos o más entidades aseguradoras en la cobertura de un mismo riesgo.

Cobertura.- Conjunto de eventos amparados bajo una póliza.

Deducible.- Cantidad que el asegurado asume en caso de siniestro.

Dependientes.- El ó la cónyuge del empleado(a) y sus hijos hasta los 19 años (pueden serlo hasta los 23 años si dependen económicamente de sus padres). Únicamente tienen derecho de asegurarse en asistencia médica.

Gastos Ambulatorios.- Gastos necesarios, razonables y acostumbrados cuyo tratamiento no requiere internamiento en un hospital o clínica y son proporcionados por un Médico legalmente autorizado para ejercer su profesión.

Gastos Hospitalarios.- Gastos necesarios, razonables y acostumbrados incurridos dentro de un hospital o clínica, a causa de enfermedad o accidente.

Incapacidad.- En el seguro de accidentes individuales, se denomina así a la imposibilidad de una persona para el desarrollo de sus funciones normales.

Límite de Edad.- Límite que establece la póliza hasta el cual la compañía de seguros otorga cobertura.

Máximo por Incapacidad.- Este monto se refiere a la cobertura máxima con la que el Asegurado cuenta por cada incapacidad (diagnóstico).

Muerte.- Cesación o término de la vida.

Obligaciones del Asegurado.- Son esencialmente las siguientes: descripción correcta y completa del objeto asegurable y fijación de su valor económico, pago de prima acordada, y; notificación del siniestro producido.

Obligaciones del Asegurador.- Se refiere principalmente al pago de la indemnización acordada en la póliza una vez producido el siniestro. A título informal hay que destacar la existencia -en la práctica-, de una serie de obligaciones complementarias del servicio que supone el seguro.

Pago de indemnizaciones.- Es la principal obligación del asegurador, motivada por la concurrencia de un siniestro indemnizable y notificado por el asegurado.

Pago de Primas.- Es una de las obligaciones esenciales del asegurado, hasta el punto de que mientras no se cumpla no tomará efecto el contrato.

Porcentaje de Reembolso.- Del total de gastos médicos cubiertos y luego de descontar el deducible (en los casos que corresponda), se reembolsará el 80%.

Prima.- Costo monetario del seguro.

Renovación del Seguro.- Acto por el que, por acuerdo expreso o tácito entre las partes que han suscrito la póliza, las garantías de ésta se extienden a un nuevo período de cobertura.

Rescisión del Seguro.- Pérdida de vigencia de los efectos de una póliza en virtud de determinadas causas.

Siniestralidad.- Aunque en sentido amplio se da este nombre a la valoración conjunta de los siniestros producidos (pendientes y liquidados) con cargo a una entidad aseguradora, en sentido más estricto equivale a la proporción entre el importe total de los siniestros y las primas recaudadas por una entidad aseguradora.

Siniestro.- Es la manifestación concreta del riesgo asegurado que produce daños que se garantizan con la póliza hasta determinada cuantía.

Tarifación.- Actividad que determina tasas o tipos de primas aplicables según los riesgos.

Tarifación de Primas.-En sentido amplio, se da este nombre al catálogo en que figuran los diferentes tipos de prima aplicables a los riesgos que se encuadran en cierta modalidad o ramo de seguro. Se habla así de la tarifa de incendios, tarifa de automóviles, etc.

Titular.-Persona que labora activa y permanentemente en la empresa o institución y se encuentra asegurada en la póliza. Tiene derecho a asegurarse en vida y asistencia médica.

Vencimiento del Seguro.-Finalización de los efectos de una póliza como consecuencia del cumplimiento de las condiciones previstas y determinadas.

Vigencia del Seguro.-Período de tiempo previsto en la póliza durante el cual surten efecto sus coberturas.

ANEXO D

FORMATO DE OFERTA

ENCUESTA OFERTA

DIRIGIDA A: COMPAÑIAS DE SEGUROS Y ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS EN LA CIUDAD DE LOJA .

PROPOSITO: OBTENER INFORMACION PARA LA ELABORACION DE TESIS PREVIA LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERO COMERCIAL EN LA ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO (ESPE) FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

1. ¿Cuál es el nombre o razón social de la compañía de seguros o Asesor Productor de Seguros?

Asesor Productor de Seguros

Compañía de Seguros

Especifique los datos:

Asesor Productora de Seguros	Lugar de Constitucion	Año de Constitución	No. de Empleados a nivel nacional	No. de Empleados en Loja	Free Lance

Compañía de Seguros	Lugar y año de constitución	Funciona en Loja como desde	No de Empleados a nivel nacional	No de Empleados en Loja

2-. De las compañías que operan en seguros de vida y asistencia médica marque con una x, con las cuales, su broker de seguros mantiene un contratato de agenciamiento.

NO.	NOMBRE DE LA EMPRESA	MARQUE CON UNA X
1	ACE SEGUROS S.A.	
2	ATLAS COMPANIAS DE SEGUROS S.A	
3	BMI DEL ECUADOR COMPAÑIA DE SEGUROS DE	
4	BOLIVAR CIA DE SEGUROS DEL ECUADOR	
5	CERVANTES S.A.COMPAÑIA DE SEGUROS Y	
6	COMPANÍA DE SEGUROS DE VIDA COLVIDA S.A.	
7	COMPANIA DE SEGUROS ECUATORIANO SUIZA S.A.	

8	COOPSEGUROS DEL ECUADOR S.A.CIA DE	
9	EQUIVIDA COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS	
10	HISPANA DE SEGUROS S.A	
11	INTEROCEANICA C.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS	
12	GENERALI DEL ECUADOR COMPAÑIA DE SEGUROS	
13	LA UNION COMPAÑIA NACIONAL DE SEGUROS	
14	PANAMERICANA DEL ECUADOR S.A COMPAÑIA	
15	PANAMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY	
16	PRIMMA COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS	
17	PORVENIR CIA DE SEGUROS Y REASEGUROS	
18	RIO GUYAS COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS	
19	SEGUROS ROCAFUERTE S.A	
20	SEGUROS SUCRE S.A	
21	SEGUROS UNIDOS S.A.	
22	MAPFRE SEGUROS GENERALES DE COLOMBIA	
23	BUPA ECUADOR CIA. DE SEGUROS Y REASEGUROS	
24	LATINA DE SEGUROS *	
25	SEGUROS CONSTITUCION	
26	SEGUROS DEL PICHINCHA	

3.- ¿Cuál es el ramo de seguros que más comercializa su empresa?

Ramos Generales () Ramos Patrimoniales() Ramos Personales()

Especificar ¿Cuáles ?

4.- Comercializan seguros de vida grupales y asistencia médica

SI () NO ()

¿Porqué ?

5.-De los contratos obtenidos al menos señale 3 grupos o empresas ¿con quién ha logrado colocar un contrato de seguro de vida , asistencia medica corporativo?

No.	Nombre de la Empresa o Institución	Nombre de La Institución Aseguradora	Nombre del Seguro	Tipo de Seguro	No. De Empleados/socios
1					
2					
3					

6.-¿Cuáles son los seguros de vida y asistencia médica en grupo/corporativa que mas se comercializan en la ciudad de Loja?

No.	Nombre de la Empresa	Tipo de Seguro	Nombre del Seguro
1		VIDA	
2			
3			

No.	Nombre de la Empresa	Tipo de Seguro	Nombre del Seguro
1		ASISTENCIA MEDICA	
2			
3			

7.- ¿Indique cuáles son los seguros de vida y asistencia médica más novedosos del mercado actualmente?

No.	Nombre de la Empresa	Tipo de Seguro	Nombre del Seguro	Monto del Seguro	Dirigido a
1					
2					
3					

8.- ¿Cuál es la comisión que pagan las empresas de seguros a los brokers de seguros

Vida: **Asistencia Médica :**

9.- Preguntas Generales de la empresa

a.-¿Como está estructurada la empresa?

Enumere los departamentos que pose la empresa

NO.	DEPARTAMENTO
1	
2	
3	
4	

**b) Los asesores comerciales reciben sueldo mensual(), comisiones por venta()
o ambas()**

Comisión en Vida:

Comisión en Asistencia Médica:

c) ¿Cuáles son los gastos del asesor productor de seguros?

NO.	GASTOS
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	

d) En el caso de ser agencia de un Asesor Productor de Seguros o de una Compañía contabilidad independiente

Si () No ()

e) ¿Qué clase de Marketing utiliza para promocionar seguros de vida y asistencia medica?

ANEXO E

CONTRATO DE AGENCIAMIENTO DE LOS ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS CON LAS COMPAÑÍAS ASEGURADORAS

N°	Empresas Aseguradoras	JhonsonCia. Ltda.	Nova Ecuador S.A.	E & A Brokers Cia. Ltda.	Rocío Reategui Asesor de Seguros	Brown & Asociados	Raúl Coca Barriga Cia. Ltda.	Corretec Cia. Ltda.	RT Asesor de Seguros
1	ACE	si	no	si	no	si	si	no	si
2	ATLAS	si	no	no	si	si	si	no	si
3	BMI	si	no	no	no	si	si	no	no
4	BOLÍVAR	si	no	no	si	si	si	si	no
5	CERVANTES	no	no	no	no	no	si	no	si
6	COLVIDA	no	si	no	no	si	si	si	si
7	SUIZA	no	no	no	no	si	si	no	no
8	COOPSEGUROS	si	si	no	no	si	si	si	si
9	EQUIVIDA	si	no	no	si	si	si	si	si
10	HISPANA	si	si	no	si	si	si	si	si
11	INTEROCEÁNICA	no	si	no	no	si	si	si	si
12	GENERALI	no	si	no	no	si	si	si	no
13	LA UNIÓN	no	no	no	no	si	si	no	no
14	PANAMERICAN	si	si	no	si	si	si	si	si
15	PANAMERICANA	si	si	no	si	si	si	no	si
16	PRIMA	no	no	no	no	si	si	no	no
17	RIO GUAYAS	no	no	no	no	no	si	no	no
18	ROCAFUERTE	no	no	no	si	si	si	si	si
19	SUCRE	si	no	no	si	si	si	no	si
20	UNIDOS	no	no	no	no	no	si	si	no
21	MAPFRE	no	no	no	no	si	si	no	si
22	BUPA	si	no	no	si	si	si	si	no
23	LATINA	si	si	no	si	si	si	si	si
24	CONSTITUCIÓN	si	si	no	si	si	si	si	si
25	PICHINCHA	si	si	no	no	si	si	si	si

FUENTE: Entrevista a los Asesores Productores de Seguros

ELABORACIÓN: La autora

ANEXO F

FORMATO DE ENCUESTA DEMANDA

ENCUESTA DEMANDA

DIRIGIDA A INSTITUCIONES O EMPRESAS DEMANDANTES DEL SERVICIO DE SEGUROS DE VIDA GRUPO Y ASISTENCIA MEDICA EN LA CIUDAD DE LOJA

PROPOSITO: OBTENER INFORMACION PARA LA ELABORACION DE TESIS PREVIA LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERO COMERCIAL EN LA ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO -MED (ESPE-MED)

1. Datos Generales

Nombre de la Empresa Sector Privado ()

Nombre de la Institución Sector Público ()

Cargo de la persona que llena la encuesta

2 ¿La empresa o institución cuenta con seguro privado de:

Vida () Asistencia Médica () Otros ()

No. ()

2.1 En caso de señalar en otros. Indique sus características

Nombre del Seguro	Tipo de Seguro	Nombre de la Empresa de Seguros	Nombre Broker	Monto del Seguro	Prima

2.2 ¿Indique las razones por las que no se han contratado?

2,3 ¿Se ha pensado en la posibilidad de contratar un seguro privado corporativo?

Si () No ()

3. ¿Cómo se llama el seguro que posee actualmente la empresa o institución y el nombre de la empresa que emitió la póliza de seguro?

Tipo de Seguro	Nombre del Seguro	Compañía Aseguradora	No. De Asegurados Titulares	No de Asegurados Adicionales
Vida Grupo				
Asistencia Médica				

4. ¿En qué año la empresa contrato el primer seguro privado de vida y asistencia médica?

Tipo de Seguro	AÑO
Vida Grupo	
Asistencia Médica	

5. ¿ El contrato actual de seguros lo realizó directamente con la empresa aseguradora o con un intermediario de seguros? En el caso de haberlo realizado a través de un Broker indique el nombre del mismo.

El contrato actual fue renovado con el mismo asegurador ()

El contrato actual fue renovado con el mismo asegurador y broker ()

El contrato actual es de otro asegurador y el mismo broker ()

El contrato actual es de otro asegurador y distinto broker ()

El contrato actual fue pactado con otro asegurador ()

El contrato fue pactado con un asegurador ()

El contrato fue pactado con un asegurador y con un broker de seguros ()

Nombre del Broker

¿Cuántos años está con el mismo sistema? -----

	Vida	Asistencia Médica	Otros
Con qué asegurador pactaron el antiguo contrato de seguros			
Broker de Seguros			

	Monto	Prima
Vida		
Asistencia Médica		

6 ¿Cómo califica el servicio de su asegurador?

	SI	A veces	Una vez	Nunca
Se preocupa de conocer si el servicio de las clínicas, médicos, y otros anexos al seguro están sirviéndole adecuadamente de acuerdo a sus requerimientos				
Solicita los documentos estrictamente necesarios, para poder pagar el siniestro o la indemnización.				
El reembolso médico es rápido				
Cuando ha existido un siniestro la respuesta a este ha sido				
Ofrece toda la información que es requerida por el asegurado.				

¿Porqué ?

7. ¿Cómo califica el servicio de su Broker de seguros?

	Siempre	A veces	Nunca
información que requiere el asegurado en cualquier duda que este tenga			
Se preocupa de gestionar rápidamente los reembolsos por siniestros del asegurado			
Se preocupa de conocer el servicio que está ofreciendo el seguro			

¿Por qué?

--

8. Varios Datos del Seguro

FORMA DE PAGO	MONTO	Prima de Seguro			Tipo de Seguro
M T S		Titular	Titular+Uno	Titular + Familia	
					Vida
					Asisitencia Médica
El seguro es cancelado					
Empleado	Empresa	Ambas	Tipo de Seguro		
%	%	%			
			Vida		
			Asisitencia Médica		

La empresa reconoce la prima por (Solo si la empresa cancela un porcentaje)

Monto:

Titular	Titular+Uno	Titularo+ Familia	Tipo de Seguro
			Vida
			Asisitencia Médica

9. Si su empresa o Institución no aportará con un porcentaje para el pago de la prima de seguro , usted lo seguiría cancelando

Si () No()

¿Porqué?

10. El seguro se formalizó a través de la institución (), asociación de empleados() Sindicato ()

Muchas Gracias

ANEXO G

DISEÑO MUESTRAL

Demanda: El tipo de muestreo que ha sido diseñado en la presente tesis es semialeatorio, es decir, se determinó qué instituciones y empresas conforman el universo de los datos, dadas las características especiales de éstas para que sus empleados/socios/docentes/alumnos demanden el servicio de seguro de vida y asistencia médica, habiendo llegado a las siguientes cifras:

Instituciones/empresas que demandarían seguro de vida y asistencia médica (Universo de los informantes), por grupos de instituciones según la función que desempeñan: 283

El listado de los demandantes del universo, se anotan en el siguiente cuadro:

GRUPOS DE INSTITUCIONES DEMANDANTES DE SEGURO VIDA Y ASISTENCIA MÉDICA EN EL MERCADO DE LA PROVINCIA DE LOJA			
Instituciones Públicas	58	DIRECCION	TELEFONO
Banco del Estado	1	José A Eguiguren entre Bolívar y Sucre	2561526
Corte Superior de Justicia	1	Colón entre Bolívar y Sucre	2571573
Consejo Nacional de Discapacitados	1	Miguel Riofrío	2575625
Contraloría General del Estado	1	José Antonio Eguiguren 15-08	2570377
Consejo Nacional de Substancias Estupefacientes y Psicotrópicas	1	José A. Eguiguren y Bolívar	2582717

Coordinación Provincial del ORI	1	Miguel Riofrío	2574041
Comité de Ferias de Loja	1	Av. Daniel Álvarez B	2570282
Consejo Provincial Electoral de Loja	1	Bernardo Valdivieso y 10 de Agosto	2579008
Correos del Ecuador	1	Colon 058	2571600
Corporación Nacional de Telecomunicaciones	1	Av. Cuxibamba	2579800
Corporación Financiera Nacional	1	José Antonio Eguiguren 18-26	2574035
Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas	1	Av. Cuxibamba Zona Militar	2583664
Comando Provincial de Policía Nacional	1	Argentina	2562823
Corporación Aduanera Ecuatoriana	1	Sucre 09-49	2571725
Cruz Roja Ecuatoriana	1	Av. Universitaria	2561323
Defensoría del Pueblo	1	Sucre 12-21	2572022
Diócesis de Loja	1	Bernardo Valdivieso entre José Antonio Eguiguren y 10 de Agosto	2573306
Dirección Provincial del MOP	1	Bernardo Valdivieso	2561655
Dirección Regional IV de Contraloría	1	José A. Eguiguren Y Sucre	2570377
Dirección Regional del Ministerio del Ambiente	1	Sucre y Quito	2571534
Dirección Provincial Agropecuaria	1	Lauro Guerrero	2571773
Dirección Provincial del	1	Bernardo Valdivieso	2570071

MIDUVI			
Dirección Regional de Minas y Petróleo	1	Quito 1556	2573308
Dirección Regional 7 Frontera Sur-DINSE	1	Bolívar 15-26	2571718
Dirección Provincial de Turismo	1	Bernardo y José Antonio Eguiguren	2572964
Dirección General de Registro Civil	1	Av. Universitaria	2571847
Dirección de Movilización CC.FF.AA	1	Av. de los Conquistadores	2571186
Dirección Provincial de Inclusión	1	Av. Pio Jaramillo Vía la Argelia	2545286
Dirección Provincial de Educación	1	Av. B. Carrión	2546045
Dirección Provincial de Salud de Loja	1	Cdla. Del Maestro	2570584
Dirección Nacional de Cooperativas	1	Lourdes	2572334
Dirección Nacional de Rehabilitación	1	Av. Emiliano Ortega	2586852
Dirección Nacional de Servicio Educativo	1	Calle Sucre 09-46	2573600
Defensa Civil	1	18 de noviembre	
Distrito Regional 8 Loja-Zamora	1	Sucre	2571506
Gobernación de la Provincia de Loja	1	10 de Agosto entre Bernardo Valdivieso y Olmedo	2570270
Hospital Isidro Ayora	1	Av. Cuxibamba	2570540

Instituto Nacional de Desarrollo	1	Sucre	2573274
Instituto Nacional de Estadística	1	Av. Universitaria	2572641
Instituto Nacional de Higiene	1	Cdla. Del Maestro	2570449
Instituto Nacional de Patrimonio	1	Iberoamérica	2560652
Instituto Ecuatoriano de Crédito Y Becas	1	Bernardo Valdivieso	2560585
Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social	1	Bernardo Valdivieso y Rocafuerte esq.	2576230
Inspección de Trabajo y Empleo	1	Mercadillo 1464	2588102
Municipio del Cantón Loja	1	José Antonio Eguiguren entre Bolívar y Bernardo Valdivieso	2570492
Ministerio Público de Loja	1	Miguel Riofrío 15-06	2574119
Museo del Banco Central del Ecuador	1	10 de Agosto 13-30	2563351
Orquesta Sinfónica de Loja	1	Bernardo Valdivieso	2582794
Prefectura Provincial de Loja	1	Bernardo Valdivieso entre José Antonio Eguiguren y Colón	2584-290
Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo	1	Av. Orillas del Zamora	2562110
Procuraduría General del Estado	1	Sucre	2562931
Superintendencia de Compañías	1	Av. Orillas del Zamora Pasaje A	2564110
Sistema Integrado de Transporte Urbano	1	18 de noviembre s/n y Chile	2586095
Servicio Ecuatoriano de	1	Turunúma	2572880

Capacitación (SECAP)			
Servicio de Rentas Internas	1	Bernardo Valdivieso y 10 de Agosto	
Transportes Aéreos Militares Ecuatorianos	1	Av. Orillas a y José Antonio Eguiguren	
Secretaria Nacional del Agua	1	Av. Orillas del Zamora	2571369
Hoteles	5		
Hotel Bombuscaro	1	10 de agosto E/ Av. Universitaria y 18 de noviembre	2577022
Hotel Grand Victoria Boutique Hotel	1	Bernardo Valdivieso 06-50 E José Antonio Eguiguren y Colón	2583500
Hotel Libertador	1	Colón 14-30 y Bolívar	2570344
Hotel Quo Vadis	1	Av. Isidro Ayora y Av. 8 de Diciembre	2581805
Hotel Howard Johnson	1	Av. Zoilo Rodríguez y Antisana	2578486
Supermercados y Distribuidoras de Alimentos de primera necesidad, confitería, bebidas etc	8		
Distribuidora Granda	1	Orillas del Zamora y Clodoveo Carrión	573006
Distribuidora y Comercializadora de Cerveza DIFAR CIA LTDA	1	Av. Manuel Carrión Pinzano s/n	563814
Distribuidora SURIMEX	1	Sucre 18-72 entre Chile y Alamor	562157
Supermercado "ROMAR	1	18 de noviembre y José Antonio Eguiguren	587227
Supermercados "La Favorita"	1	Centro Comercial "La Pradera"	2545895

Distribuidora Camel	1	Fénix y 8 de Diciembre	2541230
Amavi Distribuidora	1	José Antonio Eguiguren 16-60 y Av. Universitaria	2588778
Grupo Pydaco	1	18 de noviembre y J. Rodríguez	2577806
Empresas de Elaboración de Productos Alimenticios y de Bebidas	8		
Camal Frigorífico Loja. SA Cafrilosa	1	Av. Turunúma y Granada	2571690
Inapesa S.A. Fábrica de Inapesa	1	Av. 8 de Diciembre Las Pitas	2571875
Lojalac Cia. Ltda.	1	Av. Turunúma a una cuadra de Cafrilosa	2571478
Industria Lojana de Especerías ILE C.A.	1	Barrio Consacola Km. 1 Vía a Cuenca	2540840
Industria Licorera Embotelladora de Loja S.A. ILELSA	1	Av. Salvador Bustamante Celi Urbanización La Paz	2573192
Vilca Inter-Aguas Vilcabamba Internacional de Aguas C.Ltda	1	Sucre 01-92 y Juan de Salinas	2588050
Monterret Azucarera Lojana C.A	1	Av. Orillas del Zamora 03-50 y Clodoveo Carrión	2571810
Ecolac	1	San Cayetano Alto	2570000
Bancos	10		
Banco Bolivariano Sucursal Loja	1	Bernardo Valdivieso 08-30 y 10 de Agosto	2570945
Banco de Guayaquil Sucursal Loja	1	José A. Eguiguren entre Olmedo y Bernardo Valdivieso	2588025
Banco de Loja	1	Bolívar y Rocafuerte esq.	2571682

Banco de Machala	1	José A. Eguiguren entre Bolívar y Sucre	2562362
Banco del Austro S.A. Sucursal Loja	1	José Antonio Eguiguren 15-26 entre 18 de noviembre y sucre	2581716
Banco General Rumiñahui S.A.	1	10 de Agosto	2577965
BancoPichincha Sucursal Loja	1	Bernardo Valdivieso y 10 de Agosto esq.	2571699
Banco Procredit S.A.	1	Calle José Antonio Eguiguren y 10de Agosto	2564271
Banco Produbanco Sucursal Loja	1	Bernardo Valdivieso y José A. Eguiguren	2573260
Banco Unibanco	1	José A. Eguiguren 15-33 entre 18 de noviembre y sucre.	2577220
Cooperativas de Ahorro y Crédito	9		
Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio de Quito(COOPCCQ)	1	Bolívar 06-61E/ José Antonio Eguiguren y Colón	2581949
Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio de Loja(CADECOL)	1	Av. Universitaria y Rocafuerte esq. Edificio Cámara de Comercio	2576270
Cooperativa de Ahorro y Crédito CREDIAMIGO CIA.LTDA.	1	18 de noviembre 13-47 E/ Lourdes y Catacocha	2564177
Cooperativa de Ahorro y Crédito Cristo Rey	1	Barrio Motupe	2540746
Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Loja Ltda.	1	Sucre y Colón esq.	2577298

Cooperativa de Ahorro y Crédito Fortuna	1	Bolivar s/n E/ Quito e Imbabura	2572954
Cooperativa de Ahorro y Crédito "Manuel Esteban Godoy Ortega" Cia Ltda."CoopMego	1	Bolívar 10-56 E/Miguel Riofrío y Azuay	2584800
Cooperativa de Ahorro y Crédito Padre Julián Lorente .	1	Mercadillo 11-47 E/Olmedo y Juan José Peña	2571135
Cooperativa de Ahorro y Crédito para el Desarrollo del Sur CACDESUR	1	Bernardo Valdivieso 04-68 E/Imbabura y Quito	2584101
Clínicas Particulares	16		
Clínica Abendaño	1	Olmedo y Leopoldo Palacios esq.	2564201
Clínica Astudillo	1	Cdla. Fabiola. Ambato E/ Latacunga y Riobamba	2576119
Clínica de Especialidades Médicas Mogrovejo	1	18 de noviembre 13-43 y Lourdes	2560544
Clínica del Sur	1	Brasil y Av. Pío Jaramillo Alvarado esq.	2576519
Clínica El Salvador	1	Av. 24 de Mayo 12-90 y Lourdes	2561100
Clínica Galenos	1	Av. Lauro Guerrero 09-80 y Miguel Riofrío	2571088
Clínica Hospital San Agustín	1	18 de noviembre 10-72 y Azuay	2570314
Clínica Maternidad Medical	1	Manuel Montero y Alfredo Mora esq.	2560535
Clínica Medilab	1	Rocafuerte 15-22 y E/ 18 de noviembre y sucre	2577056
Clínica Moderna	1	Lauro Guerrero y Juan José Samaniego	2571184

Clínica Nataly	1	Av. 8 de Diciembre- La Banda	2542020
Clínica Promed	1	Av. Pio Jaramillo 2001 y Cuba Esq.	2576114
Clínica San Francisco	1	Leopoldo Palacios 10-85 y Juan José Peña	2572468
Clínica San Pablo	1	Sector La Argelia Av. Pio Jaramillo Alvarado y Thomas Alba Edison	2546924
Clínica Sánchez	1	Lauro Guerrero y 10 de Agosto esq.	2573130
Clínica Santa María	1	Av. Cuxibamba 07-33 y Latacunga	2573451
Centros de Diagnóstico y Tratamiento	4		
Corporación Médica Telmo León	1	Av. C Robles -31-29	2546444
Diáltica Unidad Renal	1	Av. Pío Jaramillo Alvarado y Thomas Alba Edisson	2545426
Centro de Diálisis Cornelio Samaniego	1	A. Cuxibamba y Av. Gran Colombia	2562945
Centro Médicos	1	Sucre E/Azuay y Miguel Riofrío	2573365
LABORATORIO CETTIA-UTPL	1	San Cayetano	2581408
Laboratório Clínico Centro de Diagnóstico MEDILAB	1	Manuel Montero y Alfredo Mora (Esq)	2581408
Laboratorio Clínico especializado ANALIZAR	1	Olmedo y Leopoldo Palacios Esq.	2577850
Laboratorios Clínico "MEDICOS"	1	Sucre 10-63 E/Azuay y Miguel Riofrío	2573365
Distribuidores de Productos Farmacéuticos	2		
Loja Far C.A	1	Av. Manuel Agustín Aguirre 10-49	2576426

Distribuidora Apromed	1	A. Mora	2577272
Empresas Comercializadoras de Equipos Médicos	2		
TecnoAustral CIA.LTDA.	1	José Félix de Valdivieso 15-37 entre Sucre y 18 de noviembre	2572364
Alta Tecnología Médica	1	Ramón Pinto y José A	2587526
Empresa Comercializadora de combustible y gas licuado	1		
Loja Gas	1	Av. Manuel Agustín Aguirre y Cuba	2574971
Agrupaciones Provinciales	14		
Colégio de Abogados de Loja	1	Av. Salvador Bustamante Celi	2589340
Colégio de Arquitectos de Loja	1	Av. Salvador Bustamante Celi	2582654
Colegio de Contadores de Loja	1	Av. B. Carrión	2547794
Colegio de Economistas de Loja	1	Av. Universitaria	2587700
Colegio de Enfermeras de Loja	1	Av. Iberoamérica	2574664
Colegio de Ingenieros Agrícolas	1	Bolívar	2573271
Colegio de Ingenieros Agrónomos	1	Granada	2572858
Colegio de Ingenieros Civiles	1	F. González	2563395
Colegio de Ingenieros Eléctricos	1	Olmedo	2571017
Colegio de Ingenieros Forestales	1	Bolívar	2576995
Colégio de Médicos de Loja	1	Bolívar	2571630

Colegio de Químicos Farmacéuticos de Loja	1	José A. Eguiguren	2582640
Colegio de Tecnólogos Médicos	1	Bolívar	2586219
Colegio de Odontólogos de Loja	1	Imbabura	2572734
Colegios	13		
Colegio Internacional de Economía y Administración CINDE	1	Gonzanamá E/18 de noviembre y Av. Universitaria	2573798
Colegio Militar Teniente Coronel "Lauro Guerrero"	1	Av. Salvador Bustamante Celi	2540456
Colegio Particular Eugenio Espejo	1	Amable María	2581210
Instituto Colegio Iberoamericano San Agustín	1	Av. Agustín Carrión y Av. Salvador Bustamante Celi	2577144
Escuela y Colegio San Gerardo	1	Bernardo Valdivieso y Mercadillo	2587323
Liceo Americano	1	Faraday	2545353
Liceo de Loja	1	Zamora Huayco Alto	2563962
Instituto Tecnológico "Los Andes"	1	Juan José Peña 08-47	2572879
Servicios Educativos Integrados	1	Sucre y Catacocha	2589632
Comunidad Educativa `La Inmaculada`	1	Bolívar y Rocafuerte	2592369
Escuela y Colegio Particular "Las Marianas"	1	Olmedo y Miguel Riofrío	2568933
Colegio Tecnico Daniel Alvarez Burneo	1	Av. Orillas del Zamora y Juan de Salinas	2561542

Comunidad Educativa: José Antonio Eguiguren "La Salle"	1	Av. Orillas del Zamora y La Salle	2570431
Universidades	4		
Escuela Politécnica del Ejército	1	Sucre 12-96	
Universidad Nacional de Loja	1	Cdla. La Argelia	2570426
Universidad Técnica Particular de Loja	1	San Cayetano Alto	2570275
Universidad Internacional del Ecuador	1	Av. Manuel Agustín Aguirre y Mercadillo esq.	2584567
Institutos y centros de capacitación de idiomas extranjeros	3		
Academia Particular Fine-Tuned English	1	Sucre 13-15 y Lourdes esq.	2578899
Alianza Francesa de Loja	1	Av. Kennedy 14-17	2571832
Canadians House Center	1	Pio Jaramillo y Venezuela	2571526
Escuelas de Conducción	2		
Compañía ConduSport Rodar S.A.	1	Macará 12-27 E/Lourdes y Mercadillo	2573988
ANETA Automóvil Club del Ecuador	1	E Mora	2582163
Servicios de Funeraria Y Cremación	3		
Camposanto los Rosales Colinas de la Paz	1	Av. Eduardo Kigman redondel de la Argelia	2547209
El Retorno Funeraria y Servicio de Cremación	1	Av. Manuel Agustín Aguirre y Pio Jaramillo Parque Lineal la Tebaida	2571944

Funeraria Jaramillo	1	Andrés Bello 11-11 y Juan José Peña	2573750
Empresas de Encomiendas	6		
Geomil Express S.A.	1	Rocafuerte 13-44 y Bolívar	2587499
Servientrega S. A	1	Juan de Salinas 14-56 y Sucre	2577495
DHL	1	José Antonio Eguiguren entre 24 de Mayo y Juan José Peña	2562596
Tramaco Express	1	Bolívar y Miguel Riofrío	2588428
LAAR Courier	1	10 De Agosto entre Juan José Peña y 10 de Agosto	2569875
World Courier	1	José M. Peña entre Mercadillo y Azuay	99531613
Empresas de Giros Nacionales e Internacionales	3		
Money Gram	1	Colón 14-37 y Bolívar	2587413
Servipagos	1	Bernardo Valdivieso y 10 de Agosto	2573261
Western Union	1	Sucre entre 10 de Agosto y Rocafuerte	2579645
Franquicias	6		
Cinemas	1	Centro Comercial Hipervalle	
K.F.C	1	Centro Comercial La Pradera	2573215
Martinizing	1	Juan José Peña 08-47	2571258
Washington English Institute	1	24 de Mayo 11-20 y Azuay	2573489
Motos y Motos	1	Av. Cuxibamba y Calle Tena	2564016
Todo Hogar	1	18 de noviembre y Gobernación de Mainas	2572602

Mueblerías	3		
Colineal	1	Av. Manuel Agustín Aguirre y Chile esq.	2577667
Cooperativa de Producción Industrial Carpinteros "San José"	1	Av. Santiago de las Montañas 07-61y Puerto Bolívar	2572074
Novimueble	1	José A Eguiguren	2561224
Empresas de Transportes	3		
Cooperativas de Transporte Urbano	3		
24 de Mayo	1	Kennedy	2572935
Urbasur	1	Av. Universitaria	2589665
Cuxibamba	1	AV. Gran Colombia	2569878
Empresas Comercializadoras de Vehículos y Maquinaria y Repuestos	15		
Loja Car	1	Av. Isidro Ayora y Av. Nueva Loja	2574788
Mirasol	1	Av. Isidro Ayora y Juan José Flores	2571791
Loja Motors	1	Av. Iberoamérica y Colón	2574161
Importadora Tomebamba	1	Miguel Riofrío 16-16 y Av. Universitaria esq.	2571763
EQUIPSA	1	Av. Orillas del Zamora E/Chone y Sta. Rosa	2585756
Mavesa	1	Frente a Supermaxi	2547896
Autec	1	Av. Universitaria entre Mercadillo y Azuay	2582879

Compañía Importadora OROAUTO	1	Av. Gran Colombia	2588522
Maquinarias y Suministros Industriales	1	Quito 15-68 y 18 de noviembre	2583261
Mefunjar	1	Av. Pío Jaramillo Vía a la Argelia	2546849
Importadora Copy One	1	Bernardo Valdivieso entre 10de agosto y Rocafuerte	2588953
OFFICE SOLUCIIONES	1	10 de Agosto 10-40y 24 de Mayo	2585806
Natotrac	1	Av. Salvador Bustamante Celi y Azoguez	2585049
Trac Motor	1	Cuxibamba No.940 frente al redondel de la Brigada	2581226
VIORSA Venta de Explosivos y Compresores	1	Av. Salvador Bustamante Celi 26-37 y Jaime Roldós	2583652
Cooperativa de Taxis	9		
Cristóbal Ojeda	1		2541114
Jipíro	1	Tnte. Maximiliano Rodríguez	2571384
La Pradera	1	Pradera Mz G V 1	2578051
Libertador Bolívar	1	Machala	2571902
Orillas del Zamora	1	Juan Montalvo	2545840
Sevilla	1	Grupos	2584493
Terminal Terrestre	1	Terminal Terrestre	2581641
Ecuador	1	Bolivar-04-60	2588532
18 de Noviembre	1	18 de Noviembre	2570557
Cooperativas de Transportes	12		

Nacionales			
Unión Caramianga Internacional	1	Lauro Guerrero y J. Antonio Eguiguren	2571340
Loja Internacional	1	Lauro Guerrero y 10 de Agosto esq.	2570505
Ciudad de Piñas	1	Terminal Terrestre	2575052
Unión Yantzaza	1	Terminal Terrestre	2574892
Nambija	1	Terminal Terrestre	2579018
Panamericana	1	Terminal Terrestre	2579700
Santa	1	Terminal Terrestre	2570084
Sur Oriente	1	Terminal Terrestre	2571755
Sur	1	Terminal Terrestre	2579019
Viajeros	1	Terminal Terrestre	2572820
Centinela	1	Terminal Terrestre	2563313
San Luis de Transporte	1	México 15-09	2573637
Cooperativa de Transporte Pesado	5		
Cital	1	Lauro Guerrero	2571674
Transvillespug S.A.	1	N. García	2583758
Jorge Castro Valencia	1	N. García 12-74	2583454
Ciudad de Loja	1	J.M Samaniego	2586646
Reina del Cajas	1	J. Ma. Peña 10-53	2584099
Cooperativa de Transporte Escolar	4		

Podocarpus	1	Lauro Guerrero 29-45	2562496
Castellana	1	24 de Mayo 15-26	2561251
Estusur	1	Miguel Riofrío 12-89	2563245
Transportes Patria	1	Azuay 10-72	2572836
Servicio de Alquiler de Vehículos	5		
Renta Car Bombuscaro	1	10 DE Agosto E/ Av. Universitaria y 10 de Agosto	2577022
Arriacar Renta Car	1	J. Antonio Eguiguren 10-52 E/ 24 de Mayo y Juan José Peña	2575554
Scape	1	Av. Orillas del Zamora 02-32 y Juan de Salinas	2588565
RentoUno Cia. Ltda.	1	Av. Pío Jaramillo	2545003
Ecotrans Internacional siglo XXI& CIA	1	Av. Nueva Loja y Salinas esq.	2589564
Compañías de Seguridad Privada	4		
Combatseg	1	Hno. Miguel 08-162	2583399
Sevisa Cia Ltda.	1	Cdla. Zamora, Prolongación 24 de Mayo y Segundo Cueva Celi	2571089
Comvitec Cia. Ltda.	1	Eduardo Mora Moreno e Ibarra	2583399
VIGIPROYSEG	1	Av. Universitaria y Colón	2578973
CAMARAS	5		
Cámara de Comercio de Loja	1	Av. Universitaria 08-88 y Rocafuerte	2570320
Cámara de Industrias de Loja	1	Azuay 14-32	2578983

Cámara de la Construcción de Loja	1	24 de Mayo y Azuay	2572774
Cámara Provincial de Distribución de Derivado	1	José Antonio Eguiguren	2581367
Cámara Provincial de Turismo	1	Bolívar	2584559
ONG`S	4		
Naturaleza y Cultura Internacional	1	Pío Jaramillo y Venezuela	2573691
Fundación Ecológica Arco iris	1	Emiliano Ortega	2572926
Fundación Ecológica Podocarpus	1	Sucre 20-26	2571734
Fundación Espacios	1	Av. Cuxibamba 220	2579109
Empresas de Materiales de Construcción y acabados	12		
Aceros del Sur	1	Av. 8 de diciembre junto a Inapesa	2583419
ARCIMEGO	1	Av. Cuxibamba 08-14 y BENJAMÍN Cevallos	2572056
AXXIAL	1	Av. Padre Solano Km 1	2540801
CONSTFACIL CIA.LTDA.	1	Manuel Carrión Pinzano Vía Occidental de Paso y Clotario Paz	2583152
INDABLOCK	1	Héroes de Cenepa y Teodoro Wolf	2546242
Mefunjar	1	Av. Pío Jaramillo 28-82 Vía a la Argelia	2546153
Disensa	1	Av. Universitaria y Azuay	2583265
Velcerámica	1	Av. 24 de Mayo y Rocafuerte	2584855
Importadora Ortega	1	Av. 8 de Diciembre	2579888

Importadora Comercial El Hierro	1	Junto a Centro Comercial Hipervalle	2561707
Puinsa	1	Av. Orillas del Zamora No 12-30 frente al Estadio	2573675
Importadora Electro Mendieta	1	Av. Mercadillo 11-53 y Olmedo	2562445
Canales de Televisión Internacional y Prensa Escrita	6		
UV Televisión	1	Atenas y París	2571099
Ecotel TV	1	18 de noviembre 13-15 y Lourdes	2578971
TV Cable	1	Av. 24 de Mayo 07-61 y 10 de agosto	2578974
Global Tv	1	Av. Universitaria	2579985
La Hora	1	Imbabura 15-84 y 8 de noviembre	2577099
La Crónica	1	Azuay 14-32 y Bolívar	2572003
Empresas de Construcción	5		
Diseño Construcción y Mantenimiento de Piscinas	1	Av. Lauro Guerrero 12-28 E/ Azuay y Mercadillo	2563733
Constructora Álvarez Cia. Ltda	1	Av. Eduardo Kigman	2570615
Constructora del Sur Cosurca	1	Av.,. Cuxibamba	2571605
Elec Sur	1	Av. Universitaria 04-56 entre Quito e Imbabura	2573303
Constructora Mora Ordóñez	1	La Pradera Mz HV-9	2561418
Empresas Inmobiliarias	9		
Inmobiliaria Bella María	1	Av. Universitaria 12-44 y Mercadillo	2577255

Inmobiliaria Conrio Cia. Ltda.	1	Rocafuerte	2586100
Inmobiliaria El Austro	1	10 de agosto 16-09	2560551
Inmobiliaria Fersaco	1	Av. 24 de Mayo 08-71 y 10 de Agosto	2572227
Inmobiliaria Prodeco	1	Bolívar 01-34 E/Emiliano Ortega y Juan de Salinas	2587727
Inmobiliaria SIMEGO	1	Mercadillo	2574207
Inmobiliaria COVIN	1	Imbabura 13-20 entre Bolívar y Bernardo Valdivieso	2578082
Inmobiliaria GENTAC	1	José A Eguiguren Y ramón Pinto 2do Piso	2573671
Bienes Raíces Toledo y Toledo	1	Mercadillo 12-26 e Olmedo y Bernardo Valdivieso	2560576
Imprentas Diseño Rotulación	2		
Diseño Tres	1	Ramón Pinto y Maximiliano Rodríguez	2562257
Tmarca	1	Ramón Pinto y Juan José Samaniego	72574433
Otras Empresas	5		
Cerart	1	San Cayetano Alto s/n	2570275
Pollos Frank	1	Sector Motupe	2541678
Rectificadora de Motores Zabaleta	1	Av. Occidental y Ramón Burneo	2577218
Ram Car Servicio de Gruas	1	Santiago de las Montañas y Juan de Velasco	2574555
Fumisan	1	Limpieza, Mantenimiento y Fumigación	Guaranda 14-13 y AV. Gran

			Colombia
TOTAL	283		
Fuente: Superintendencia de Compañías, Registro Mercantil Guía Telefónica año 2009			
Elaborado: La autora			

MUESTRA

Del total del universo de 283 instituciones, se tomó una muestra de 55, basados en el acceso que dieron a la toma de la información, la cual comprende varios grupos representativos de instituciones del universo.

Oferta

Casi de investigó, mediante una encuesta, a 100% de los oferentes de seguros (8) en quienes la unidad informante fue el Jefe de Agencia en Loja o el broker de la compañía que labora en esta ciudad. Por lo tanto, los datos obtenidos han sido relevantes a efectos de determinar la competencia del mercado y todas las características posibles con las que vienen ofertando los seguros de vida y asistencia médica, grupales.

ANEXO H

MODELO DE CONTRATO DE AGENCIAMIENTO

CONTRATO DE AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS

Entre , la Compañía de Seguros NN que en adelante se denominará también “**La Compañía**”, representada por el señor NN, en su calidad de Gerente General, de nacionalidad Ecuatoriano y con cédula de identidad No. ; por una parte y por la otra **la Agencia**, debidamente representada por su Gerente General, la señora. NN

de nacionalidad Ecuatoriano con cédula de identidad No. Credencial No. y que en lo posterior se denominará “**La Agencia**”. Ambas partes celebran el presente contrato de Agencia de Seguros al tenor de los siguientes artículos:

Art. 1 TERRITORIO

Este contrato autoriza a La Agencia a gestionar y obtener contratos de seguros dentro de la siguiente jurisdicción territorial: República del Ecuador.

Art. 2 CLASES DE SEGUROS AUTORIZADOS

- a) **La Agencia** podrá gestionar y obtener contratos en los ramos detallados en la tabla de comisión anexa, siempre que cuente con el certificado de autorización concedido por la Superintendencia de Bancos.
Además se irán anexando en el futuro los otros ramos en que **la Compañía** esté autorizada a operar en el Ecuador.
- b) **La Compañía** se reserva el derecho de aceptar o rechazar las solicitudes presentadas y los riesgos a asumirse, así como también las modificaciones o cancelaciones de los riesgos asumidos anteriormente. Todo aquello se hará de acuerdo a las leyes que regulan la materia, tarifas, acuerdos y resoluciones de la Superintendencia de Bancos y de las normas, límites e instrucciones de **la Compañía**.
- c) Este contrato no confiere ninguna exclusividad a **La Agencia** para representación de **la Compañía**. **La Compañía** se reserva el derecho para mantener su organización propia y conceder en cualquier momento a otras personas, naturales o jurídicas, autorizaciones similares o distintas para la colocación de sus pólizas de seguros.

Art. 3 DOCUMENTOS GESTIONADOS POR LA AGENCIA

La Agencia se compromete a notificar oportunamente a **la Compañía**, sobre las pólizas, endosos, certificados o renovaciones de las operaciones gestionadas a favor de la misma.

Art. 4 GASTOS DE AGENCIA

- a) **La Compañía** proveerá gratuitamente a **La Agencia** de los formularios para que ésta proponga a la empresa las solicitudes de seguros respectivas.
- b) Cualquier otro gasto como arriendos, sueldos, aportes, comisiones, honorarios de ventas, timbres propagandas e impuestos de patentes, serán a cargo de **La Agencia**, salvo los casos excepcionales que estén autorizados previamente por escrito por **la Compañía**.

Art. 5 REMUNERACION DE LA AGENCIA

1) COMISIONES BASICAS

La Compañía pagará a **La Agencia** como compensación por sus servicios una comisión porcentual sobre las “Primas Netas” según la tabla escrita anexa. Por “Primas Netas” se entenderá el valor de las primas de seguros cobradas por **La Agencia** menos las devoluciones o cancelaciones, sea cual fuere el motivo de la devolución o cancelación. Dentro de la “Primas Netas” no podrán considerarse incluidos los impuestos, gastos y recargos.

- 2) Se conviene expresamente que **La Agencia** reembolsará a prorrata a **la Compañía**, en base de los mismos porcentajes de comisión que originalmente recibió, la proporción de primas de las pólizas devueltas, canceladas o reducidas, cualquiera que fuere su causa.

Art. 6 VIGENCIA Y DURACION DEL CONTRATO

- a) **INICIO DEL CONTRATO:** Este contrato tendrá como fecha de inicio el 09 de Julio del 2009

- b) **DURACION DEL CONTRATO:** El presente contrato tendrá el plazo de un año, contado a partir de la fecha señalada en el literal anterior de este artículo. Pero si 30 días antes de vencerse este plazo, ninguna de las partes notificare a la otra su voluntad de dar por terminado en contrato, éste se entenderá tácitamente prorrogado por un año más y así sucesivamente.

En cada renovación se entenderá incorporadas las condiciones aquí pactadas y las que posteriormente se acordaren por adicionales celebrados entre las mismas parte.

Art. 7 TARIFAS

La Agencia no podrá colocar seguros a tarifas no autorizadas por **la Compañía**.

Art. 8 RESPETO MUTUO DE ORGANIZACIÓN AGENCIAL

Ambas partes convienen en respetar mutuamente la organización de la venta de la otra, y por consiguiente, en abstenerse en ofrecer contratos, comisiones o cualquier asignación por trabajo, a los agentes, vendedores, corredores, intermediarios o empleados que trabajen o tengan relación de dependencia con la otra parte.

Art. 9 CAUSAS DE TERMINACION DE ESTE CONTRATO

Queda expresamente convenido y acordado que si alguna de las partes no cumple con alguna de las obligaciones contraídas en este contrato, en especial con las señaladas en los Art. 7 y 8 del mismo: así como también si se produjere la revocatoria de la autorización y retiro de credenciales, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley General de Seguros, Reglamento General y Normas, expedidas por la Superintendencia de Bancos, el presente contrato quedará automáticamente terminado.

Art. 10 REGISTRO DE CARTERA

Queda mutuamente comprendido y sobreentendido que los contratos de seguros gestionados, suscritos y vigentes, constituirá la “cartera” de **La Agencia**, siendo por lo tanto, su patrimonio, pudiendo cederla total o parcialmente a cualquier título, previa aceptación del asegurado. Lo anterior no será aplicable en la renovación de los contratos de seguros cuando el asegurado manifieste por escrito a **la Compañía** su voluntad de cambiar de Intermediario, o cuando al vencimiento de **la Compañía** tenga que renovar en forma directa ante la falta de gestión o ineficiencia de **La Agencia**.

Los cesionarios o adquirientes de una cartera deberán ser agencias previamente autorizadas por la Superintendencia de Bancos, y aceptables a **la Compañía**.

Art. 11 RESPONSABILIDAD SOLIDARIA

La Compañía y **La Agencia** son solidariamente responsables por los actos ordenados o ejecutados por **La Agencia**, solamente dentro de las facultades que le confiere este contrato. Pero esta solidaridad no se interpretará en ningún caso referida a las obligaciones laborales de las partes.

Art. 12 RELACIONES LABORALES DE LA AGENCIA

Queda mutuamente comprendido y sobreentendido que **La Agencia** asume exclusivamente toda relación de trabajo como patrono por las labores de su personal, y en consecuencia, serán de cargo exclusivo de **La Agencia** los sueldos, honorarios, comisiones y beneficios del personal y cualquier indemnización laboral, pagos de fondos de reserva, impuestos, tasas y aportes al Seguro Social, pago de vacaciones, participación de utilidades, y toda obligación proveniente de las relaciones con el Fisco, Municipio y el Seguro Social o relaciones de trabajo, o por contratos que tengan celebrados o por obligaciones que la Ley le impone o le impongan en el futuro en razón de los ingresos que perciban sus trabajadores.

Art. 13 MANEJO DE DINERO

La Agencia no está autorizada para recibir importes de primas ni otorgar recibos por cuenta de **la Compañía**. Las primas y otros importes no serán considerados pagados si no se emite el respectivo Recibo Oficial contra entrega del pago en la matriz o sucursales de **la Compañía**. La distracción por parte de **La Agencia** de los dineros o valores de **la Compañía**, será causa suficiente para dar por terminado este contrato, sin perjuicio del derecho de **la Compañía** a ejercer las acciones civiles y penales provenientes de tal acto.

Art. 14 CONTROL DE LAS ACCIONES DE LA AGENCIA

Queda mutuamente entendido y aceptado que en caso de que el accionista de **La Agencia** y el grupo actual de los accionistas **La Agencia**, perdiere el control de acciones de esa sociedad o de la administración **La Agencia, la Compañía** tendrá derecho de dar por terminado este contrato.

Art. 15 ARBITRAJE

1. En el evento de que se presentare entre **la Compañía y La Agencia** cualquier divergencia sobre los aspectos aquí suscritos y aquí no escritos, con relación a la aplicación de este contrato, esa diferencia será trasladada a la decisión de 2 árbitros nombrados uno por cada parte y un árbitro dirimente quienes
2. Serán Gerentes, Gerentes Generales o ejecutivos de Compañías de Seguros, nacionales o extranjeros, que actúen en el territorio del Ecuador. En caso que los árbitros no se pongan de acuerdo para la designación del dirimente, lo hará el Presidente de la Cámara de Comercio de Guayaquil.
3. En el evento de la muerte de un árbitro o del dirimente, serán nombrados otros en su reemplazo, siguiendo las normas precedentes.
4. Los costos estarán a criterio de los árbitros y el dirimente y ellos determinarán quien y por cuánto serán pagadas.
5. Los árbitros no se basarán necesariamente en ninguna de las normas procesales, pero sabrán interpretar este contrato como un convenio de honor, y para resolver un conflicto procurar formar su criterio tomando en cuenta la ley, el uso y las costumbres aplicables al caso.
La decisión de los árbitros, o de los dirimientes, caso de desacuerdo de los dos primeros, obligara a ambos contratantes.

Art. 16 INSPECCION DE LA AGENCIA

La Compañía podrá en cualquier momento por intermedio de un representante debidamente autorizado, examinar en la oficina de **La Agencia**, en las horas hábiles de trabajo los libros y documentos relacionados con las operaciones comprendidas en este contrato y pedir copia de los papeles que ella requiera.

Art. 17 PROHIBICION DE EMITIR POLIZAS Y CERTIFICADOS

La Agencia no está autorizada para emitir pólizas, certificados o recibos a nombres de **la Compañía**.

Art. 18 ACEPTACION DE LA AGENCIA

1. **La Agencia** acepta la representación de **la Compañía**, bajo todos los términos y condiciones aquí establecidos.
2. Las condiciones aquí establecidas son las únicas que tendrán valor para los negocios entre las partes, salvo cualquier modificación que fuere acordada expresamente por escrito como apéndice de este contrato, la que será previamente aprobada por la Superintendencia de Bancos.

Art. 19 DOMICILIO

Para efectos legales de este contrato, ambas partes señalan la ciudad de Guayaquil, Provincia del Guayas, sin perjuicio de la obligación que tienen de dilucidar sus divergencias y desacuerdos por la vía y jurisdicción arbitral de acuerdo con las normas de procedimientos ecuatoriano en la materia civil, en todo lo que sea aplicable la vía arbitral, las divergencias se tramitarán ante las Cámaras de Comercio del País, a los cuales de modo expreso se someten las partes, para tal evento.

Para constancia de lo cual se firma el presente contrato en , del 2009.

La Compañía

La Agencia

El presente formulario ha sido aprobado por la Superintendencia de Bancos mediante Resolución No. SB-INS-99-157 de Abril de 1999.

ANEXO AL CONTRATO DE AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS

TABLA DE COMISIONES

AGENCIA: “. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS “

RAMO	COMIS.	RAMO	COMIS.
VIDA EN GRUPO	15%	ROTURA DE MAQUINARIA	15%
VIDA INDIVIDUAL	15%	PERDIDA BENEFICIO ROT. MAQUINARIA	15%
ASISTENCIA MEDICA	10%	EQUIPO Y MAQUINARIA CONTRATISTA	15%
ACCIDENTES PERSONALES	20%	EQUIPO ELECTRONICO	15%
INCENDIO Y/O ALIADAS	21%	RESPONSABILIDAD CIVIL	15%
LUCRO CESANTE POR INCENDIO	15%	FIDELIDAD	15%
VEHICULO	15%	SERIEDAD DE OFERTA	10%
TRANSPORTE	15%	CUMPLIMIENTO DE CONTRATO	10%
ROBO	15%	BUEN USO DE ANTICIPO	10%
DINERO Y/O VALORES	15%	EJECUCION OBRA Y BUENA CALIDAD	10%
TODO RIESGO CONTRATISTA	15%	GARANTIAS ADUANERAS	10%
MONTAJE DE MAQUINARIA	15%		

La Compañía

La Agencia

Nota: El presente formulario ha sido aprobado por la Superintendencia de Bancos mediante Resolución No. SB-INS-99-157 del 7 de Abril de 1999.

BIBLIOGRAFIA

- BACA Gabriel, Evaluación de Proyectos, tercera edición, 1999 México, Editorial McGraw-Hill.
- BUENO, René, Compilación de Seguros. Modalidad de Educación a Distancia. 2003.
- Curso de Introducción al Seguro MAPFRE-FITSE
- COSTALES , Bolivar: Diseño, Elaboración de Proyectos, tercera edición, 2003 Quito-Ecuador.
- FRANKLIN, Enrique: Organización de Empresas, edición 2001, México, Editorial McGraw-Hill
- Latina de Seguros: El tiempo ha sido nuestro mejor aliado, 2008
- Revista Vanguardia ,edición febrero 2007
- [www .superban.gov.ec](http://www.superban.gov.ec)
- [www. monografias.com](http://www.monografias.com)
- www.acelatinamerica.com
- www.atlas.com.ec
- www.bmi.com.ec
- www.segurosbolivar.com
- www.seguroscervantes.com.ec
- www.seguroscolvida.com
- www.ecuasuiza.com
- www.coopseguros.com
- www.equivida.com
- www.hispanadeseguros.com
- www.interoceanica.com
- www.general.com.ec
- www.seguroslaunion.com

- www.panamericana.com.ec
- www.panamericanlife.com
- www.primma.com.ec
- www.segurosporvenir.com
- www.segurosrioguyas.com
- www.rocafuerte.com
- www.segurossucre.fin.ec
- www.segurosunidos.com
- www.mapfre.com.ec
- www.latinamerica.com
- www.latinadeseguros.com.ec
- www.segurosdelpichincha.com