

TRABAJO DE GRADO SEGUROS Y SEGURIDAD SOCIAL

Elaborado por:

**Luz Marina Marrugo
Víctor Manuel Durán**

**A.R.T. "Alternative Risk Transfer"
Diseño de una solución para Colombia**

UNIVERSIDAD DE LA SABANA

6 de Mayo de 2005

INDICE

- A. Tema de investigación, **3**

- B. Definición del problema de investigación, **4**

- C. Objetivos de la investigación, **6**
 - 1. Objetivo general, **6**
 - 2. Objetivos específicos, **6**

- D. Justificación y alcance de la investigación, **7**

- E. Marco de referencia, **8**
 - 1. Marco teórico, **8**
 - 2. Marco conceptual, **8**

- F. Desarrollo del Proyecto, **10**
 - 1. Esquemas tradicionales de cobertura de riesgos de seguros y reaseguros, **10**
 - 2. Panorama de riesgo a nivel mundial, **12**
 - 3. Que es ART, **16**
 - 4. Esquemas alternativos de transferencia de riesgos actuales en el mundo, **19**
 - 4.1. Autoseguro, **19**
 - 4.1.1. Tipos de mecanismo de autoseguro, **19**
 - 4.2. Cautivas, **20**
 - 4.2.1. Tipos de cautivas y estructuras similares a las cautivas, **21**

 - 5. ¿Porqué crear un programa de ART?, **27**
 - 1. Motivación desde el punto de vista de los seguros, **27**
 - 2. Motivación desde el punto de vista financieros, **27**

 - 6. La importancia del panorama de riesgos para el desarrollo de una solución ART, **29**

- 7. Target de las soluciones ART, 33**

- 8. Desarrollo de alternativas ART para Colombia, 35**
 - 1. Cobertura ART como un fondo para deducibles, **35**
 - 2. Cobertura de fondo con póliza de seguro en exceso, **36**
 - 3. Cobertura de fondo según amparos, **37**

- 9. Ejemplos de aplicación en Colombia, 40**
 - 1. Ejemplo póliza colectiva automóviles, **40**
 - 2. Ejemplo Multiriesgo, **42**

- 10. Como hacerlo e implementarlo, 45**

- G. Conclusiones finales, 47**
- H. Bibliografía, 49**

INTRODUCCION

Los asegurados desde la década de los 70, han visto como han cambiado las condiciones del seguro a nivel mundial observando como compañías de seguro y reaseguros han aumentado los costos de las tarifas, lo anterior por las diferentes catástrofes y atentados terroristas presentados en el mundo.

Lo anterior afecta de manera igual todos los riesgos, así quienes han pasado durante muchos años sin ningún siniestro o quienes por el contrario por mantener una altas siniestralidades, definitivamente ya no pueden pagar tasas tan altas de seguro.

Por ésta situación, nació en concepto de ART que busca un equilibrio económico para los clientes afectados, buscando darle soluciones a quienes hoy día no pueden pagar una prima costosa o simplemente porque las políticas de las compañías definen que no son riesgos asegurables, o para quienes pagan seguros sin recibir una retribución por su baja o ninguna siniestralidad.

En resumen, nuestro objetivo es diseñar una alternativa para nuestro mercado colombiano que se ajuste a las necesidades presentadas anteriormente y que permita generar cultura de protección en nuestro medio.

A. Tema de investigación

A.R.T. (Alternative Risk Transfer): Alternativas de transferencia de riesgo, (el cual denominaremos ART en adelante). Es la combinación de mercado financiero y el mercado asegurador, en la cual las compañías de seguros ceden sus riesgos a alternativas diferentes al seguro tradicional cubriendo estos riesgos bajo esquemas no tradicionales (componente financiero)

- No es un producto, son alternativas de aseguramiento para aplicar según las necesidades de cada empresa
- ART es una herramienta para diseñar soluciones a la medida de las necesidades del cliente, de acuerdo con sus posibilidades de retención de riesgos, financiación y transferencia de riesgos.

B. Definición del problema de investigación

Este tema, data de los años 70 y 80's por la preocupación de algunos empresarios y los mismos aseguradores, quienes han visto amenazados sus negocios por los altos costos de seguro y reaseguro a nivel mundial. El ciclo normal de las tasas de los seguros ha mostrado que después de grandes siniestros, las tasas suben y muchas veces el seguro se vuelve impagable. Por el contrario, después de periodos en calma, es decir de pocos siniestros las tasas bajan. Sin embargo las coyunturas mundiales afectan de manera igual todos los riesgos, así quienes han pasado durante muchos años sin ningún siniestro, se ven afectados al momento de un endurecimiento del mercado y como consecuencia deben pagar esa prima de coyuntura en exceso. Por ésta situación, apareció en concepto de ART que busca un equilibrio económico para los clientes afectados, buscando darle soluciones a quienes hoy día no pueden pagar una prima costosa o simplemente porque las políticas de las compañías definen que no son riesgos asegurables, o para quienes pagan seguros sin recibir una retribución por su baja o ninguna siniestralidad.

Esta situación sucede no solo en otros países sino también en Colombia, en donde nos hemos visto igualmente afectados por situaciones como las Torres Gemelas con tasas de seguro impagables en terrorismo sin tener en cuenta la buena experiencia en siniestralidad. De lo anterior es importante anotar que:

- En general, los riesgos son susceptibles de aseguramiento por una compañía de seguros o reaseguros, pero a un costo muy alto para ambas partes (cliente y aseguradora), como por ejemplo:
 - o Sector eléctrico
 - o Sector petrolero
 - o Sector maderero
 - o Vehículos de servicio público

- El riesgo es variable en el tiempo, hoy puede ser bueno, mañana no.

- Cada vez hay más frecuencia de desastres naturales, como consecuencia las aseguradoras cada vez son más reacias a amparar éste tipo de riesgos
 - o Inundaciones en Europa
 - o Tornados en Estados Unidos
 - o Erupciones volcánicas, etc.

- Aumento del riesgo de terrorismo a nivel mundial
 - o Impacto de las Torres Gemelas
 - o Trenes en Madrid
 - o Atentados a embajadas a nivel mundial

Lo anterior, nos llevó a buscar una solución para Colombia en ese sentido, y lo que pretendemos es desarrollar una solución ART que permita siempre mantener bien asegurados nuestras empresas a un costo razonable, reconociendo la buena experiencia en siniestralidad, la cual depende del estado del riesgo tanto hoy como su historia, las protecciones del riesgo y analizando las condiciones del mercado, con la finalidad de asegurar de forma adecuada el riesgo y mantenerlo controlado.

C. Objetivos de la investigación

1. Objetivo general

Diseñar una alternativa de transferencia de riesgo local para los riesgos no susceptibles de aseguramiento en Colombia o para quienes mantienen un costo del seguro muy elevado o poseen una baja o ninguna siniestralidad por su buen manejo en el control del riesgo, que permita a los diferentes sectores y empresas colombianas estar siempre bien protegidas, de acuerdo con su situación particular y a un costo razonable.

2. Objetivos específicos

- a) Estudiar la problemática de aseguramiento a nivel mundial, que nos permita identificar aquellos riesgos que requieren una solución ART.
- b) Investigar los esquemas actuales de ART existentes a nivel mundial, para analizar cual o cuales se ajustan a la realidad colombiana, y son susceptibles de aplicación
- c) Definir el target (empresas o riesgos) a quienes aplicaría la solución de ART propuesta en Colombia.
- d) Diseñar un alternativa ART local que supla las necesidades del seguro para los riesgos en Colombia, de acuerdo con la conceptualización propuesta.
- e) Presentar ejemplos concretos con la aplicación de la solución ART propuesta, para probar la aplicación del esquema propuesto.

D. Justificación y alcance de la investigación

De acuerdo con las necesidades del mercado asegurador colombiano, se requiere estructurar una estrategia o programa que permita obtener coberturas o amparos a los riesgos que actualmente están excluidos en el mercado porque su propia actividad o la situación económica y de seguridad del país han generado escepticismo y temor del mercado asegurador y reasegurador para asumirlos, lo cual representa un riesgo extremadamente alto para el país y sus empresas, quienes pueden ver disminuido su patrimonio considerablemente en caso de sufrir un siniestro, o para quienes han estructurado programas para el control del riesgo y no han visto compensado en primas su buena experiencia siniestral y por el contrario están asumiendo un mayor riesgo que es no asegurarse.

En ese sentido, el alcance de la investigación es diseñar y desarrollar una alternativa para Colombia, tomando como referencia la investigación mundial, que permita suplir las necesidades expuestas en el párrafo anterior, las cuales se resumen en los siguientes puntos:

1. Análisis del problema
2. Desarrollo de la solución
3. Ejemplos específicos de la implementación de la solución
4. Target de aplicación

Esperamos que la solución planteada sea de gran utilidad y en un futuro sea un esquema novedoso de protección para asumir los riesgos en el país.

E. Marco de referencia

1. Marco teórico

Como se mencionó anteriormente, éste tema surge en los años 70 y 80's, por la preocupación de no poder asegurarse las empresas o por los costos altos de las primas. Por la problemática expuesta, se inició la búsqueda de soluciones y uno de los grandes promulgadores de la idea fue el Sr. Christopher L. Culp, norteamericano quien se ha dedicado en profundizar en el tema y desarrollar diversas alternativas ART para el mercado mundial y norteamericano especialmente. En Colombia éste concepto está incipiente y su desarrollo ha sido mínimo, son contadas las empresas que han desarrollado esquemas ART y algunas lo han hecho por la necesidad de estar bien protegidos o por no pagar más o pagar menos primas de seguros. Sin embargo, en el país no existe ningún desarrollo propio de una solución ART "alpargatizada" diseñada para empresas colombianas con la problemática expuesta.

En ese sentido, nuestro trabajo de grado se basa en la investigación de las soluciones existentes en el mercado global y probadas en la realidad, para diseñar una alternativa que sea totalmente aplicable en Colombia y cumpla con los objetivos de una buena cobertura, que reconozca la buena siniestralidad y control del riesgo de las empresas y permita a quienes se denominan NO asegurables, tener una solución de protección.

2. Marco conceptual

Una de las definiciones más acertadas de ART, es la definición realizada por Allianz Global Risk y expuesta en el primer punto del presente anteproyecto, quien define ART como un producto o alternativa basada en soluciones de seguro, donde una parte importante del riesgo es asumido por un instrumento diferente al esquema de protección tradicional. (componente financiero)

- Es la combinación de mercado financiero y el mercado asegurador, en la cual las compañías ceden sus riesgos a alternativas diferentes al seguro tradicional cubriendo estos riesgos bajo esquemas no tradicionales (componente financiero)
- No es un producto; son opciones para aplicar según las necesidades de cada cliente
- ART es una herramienta para diseñar soluciones a la medida de las necesidades de las empresas, de acuerdo con sus posibilidades de retención, financiación y transferencia de riesgos.

Visualizando el concepto anterior aplicado para las empresas colombianas, desde el punto de vista de seguros y financiero, debe cumplir con los siguientes objetivos:

Desde el punto de vista de seguros

- Mayor retención de riesgo por parte del asegurado
- Reducción en los costos de seguros tradicionales
- Acceso más fácil al mercado reasegurador: aseguramiento de los riesgos tradicionalmente antes “no asegurables”
- Estabilidad en el mediano y largo plazo
- Coberturas a la medida de las necesidades de la empresa.

Desde el punto de vista financiero y tributario

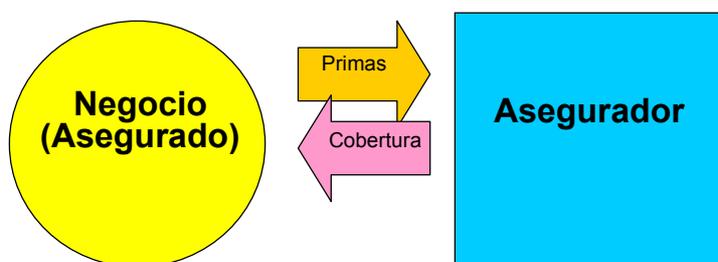
- Planeación financiera en el tiempo: Estabilidad de precios.
- Involucra múltiples fuentes de riesgo (seguros, ahorro, financiamiento)
- Mejora en el flujo de caja en el futuro: volatilidad y liquidez
- Uso eficiente del capital y acumulación de fondos en el tiempo

Los puntos anteriores y desde el punto de vista conceptual, define claramente lo que buscamos al diseñar una alternativa ART para las empresas colombianas, que cumplan con las características expuestas anteriormente.

F. DESARROLLO DEL PROYECTO DE INVESTIGACION

1. Esquemas tradicionales de cobertura de riesgo Seguros y reaseguros

Un contrato típico de seguros o reaseguro no es otra cosa que un **mecanismo de transferencia de riesgo** que permite a una firma transferir las pérdidas que surgen de riesgos o peligros específicos de las personas o empresas con un patrimonio hoy día y hacia los proveedores del seguro, es decir la compañía de seguros o reaseguros.



El seguro como tal hoy día es esencial en cualquier negocio o hasta en la propia vida. No tenerlo puede representar perder parte o la totalidad del capital acumulado durante muchos años, por un evento aleatorio. Las características esenciales de los contratos de seguros deben cumplir 4 aspectos importantes:

- El comprador del seguro debe tener un interés asegurable.
- El riesgo debe existir al momento del inicio del contrato.
- El contrato de seguros debe transferir alguna porción del riesgo del comprador al proveedor o vendedor, en correspondencia alguna contraprestación debe ser pactada (una prima) para el vendedor por el comprador.
- El contrato es del "más alto grado de buena fe" (principio de la buena fe).

Un contrato de seguros especifica claramente cuál es la naturaleza del riesgo o peligro que da pie al pago de la contingencia prometido por la compañía aseguradora al comprador del seguro. Esto es conocido como el desencadenante del contrato. Algunos seguros son específicos hacia ciertos y enumerados riesgos o peligros. Algunas otras estructuras pueden ser más comprensivas por naturaleza, como o pueden ser la protección a la propiedad o los esquemas de seguros generales de salud.

En algunos casos, un riesgo individual es asegurado por más de una compañía de seguros compartiendo el riesgo que será asumido. Esto es llamado reaseguro o coaseguro.

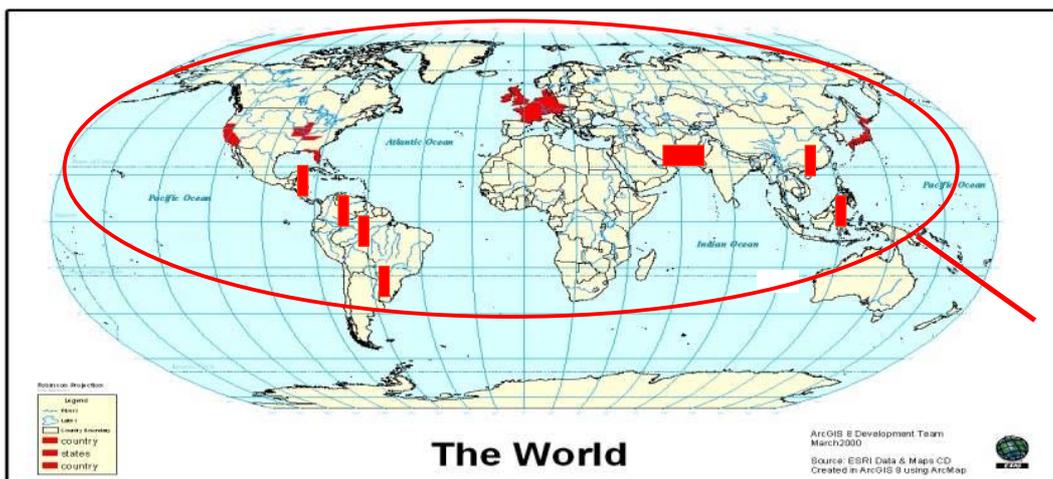
Líneas de Productos de Seguros: Históricamente, los seguros han estado divididos en seguros generales, los que cubren bienes como el carro, la casa, etc. y de vida o de no vida, que son los que proveen protección financiera a un beneficiario en el evento de muerte prematura e incluye una amplia gama de productos.

En resumen, el contrato de seguro es esencial para cualquier negocio o persona para que permanezca bien protegido. Sin embargo, todo funciona bien siempre y cuando el valor cobrado como prima sea acorde con la protección del riesgo y reconozca la antigüedad y buena siniestralidad de un cliente. Pero la pregunta es: ¿este cambio se está dando?. Miremos el panorama mundial.

2. Panorama de riesgo a nivel mundial.

Desde los inicios del seguro, el panorama mundial del riesgo es cambiante. Hace siglos, los principales riesgos eran los transportes marítimos a través de ríos y mares. Con la evolución de la tecnología, la población mundial, los efectos atmosféricos, las guerras actuales, etc. han hecho que este panorama sea muy diferente al de siglos pasados.

Hoy día, estamos expuestos a otros tipos de riesgos, los naturales que perduran en el tiempo, como las inundaciones presentadas en Europa en los últimos años, las erupciones volcánicas en América, las temporadas de tornados reciente que afectó a los Centro América y los Estados Unidos, la problemática de asbestosis igualmente presentada en Norteamérica, siniestros que han afectado de manera importante las economías y por ende a las compañías de seguros y reaseguros a nivel mundial. Además, 40 de las 50 ciudades con mayor crecimiento a nivel mundial, se encuentran en zonas de terremoto, la mitad de la población mundial vive en regiones costeras, muchas de ellas expuestas a peligros de aumento del nivel del mar, inundaciones y ciclones (Reporte 1999).



...reque y requieren de capacidades para exámenes, por medio de otras alternativas



Otro punto cambiante y de gran impacto en los siniestros mundiales han sido las grandes catástrofes de terrorismo. Sin duda alguna, después del 11 de septiembre se ha presentado un endurecimiento por parte de los reaseguradores para dar cobertura de terrorismo. Este fenómeno cobra cada día un mayor impacto sobre las primas que deben pagar los clientes. Las tasas de los seguros ha mostrado que después de grandes siniestros, las tasas suben y muchas veces el seguro se vuelve impagable. Por el contrario, después de periodos en calma, es decir de pocos siniestros las tasas bajan. Sin embargo las coyunturas mundiales afectan de manera igual todos los riesgos, así quienes han pasado durante muchos años sin ningún siniestro, deben pagar esa prima de coyuntura en exceso.

Lo anterior ha llevado a los asegurados a ver amenazados sus negocios por los altos costos de seguro y reaseguro a nivel mundial o por el contrario a decidir por no tomar más coberturas de seguro asumiendo riesgos muy altos.





World Trade Center. NY. USA. Sep. 11 / 2001

Terremoto de Bali

Esta situación sucede no solo en otros países sino también en Colombia, en donde nos hemos visto igualmente afectados por situaciones como las Torres Gemelas con tasas de seguro impagables en terrorismo sin tener en cuenta la buena experiencia en siniestralidad. Operaciones como la de Transmilenio en Bogotá, han visto afectadas sus coberturas de terrorismo, más aún cuando después del atentado de Club de Nogal en Bogotá, la ciudad es uno de los principales objetivos de terrorismo.

De todos los aspectos mencionados anteriormente, es importante anotar que:

- El riesgo es variable en el tiempo, hoy puede ser bueno, mañana no.
- Cada vez hay más frecuencia de desastres naturales, como consecuencia las aseguradoras cada vez son más reacias a amparar éste tipo de riesgos: Inundaciones en Europa, Tornados en Estados Unidos, Erupciones volcánicas, etc.
- Aumento del riesgo de terrorismo a nivel mundial: Impacto de las Torres Gemelas, atentados a embajadas, Club del Nogal en Bogotá

- No todos los riesgos son susceptibles de aseguramiento por una compañía de seguros o reaseguros: Sector eléctrico, Sector petrolero, Sector maderero, Vehículos de servicio público

Así como el riesgo es cambiante permanentemente, la forma de ver el riesgo por parte de los clientes también cambia, y por esto que el mercado de los seguros requiere acomodarse a ese cambio, para satisfacer las necesidades de los clientes. Podríamos enumerar algunos de esos cambios:

- Tener mayores coberturas para sus clientes, limitadas por el mercado reasegurador.
- Mejorar las tasas a pesar del mayor costo de las coberturas de reaseguro, aprovechando la buena experiencia en siniestralidad del asegurado.
- Buscar esquemas alternos de cobertura de riesgos, que cubra riesgos y valores, excluidos hoy por los operadores internacionales.

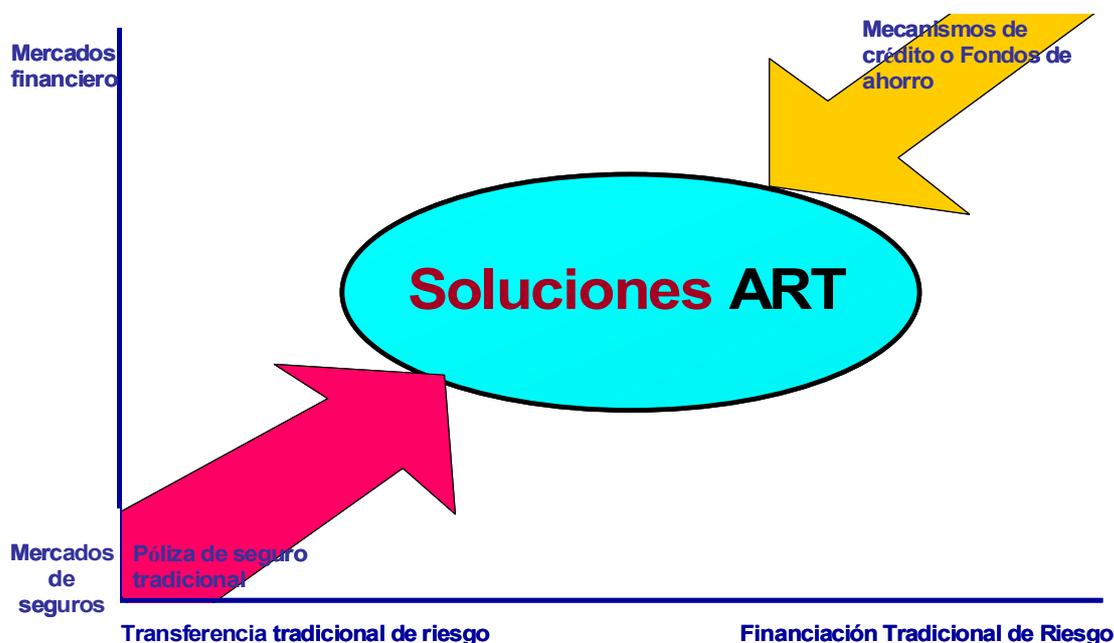
De no ser así, surgen motivaciones por parte de los asegurados para no asegurarse o buscar nuevas alternativas de cobertura, precisamente por lo que está sucediendo a nivel mundial. De toda ésta problemática planteada, surge el concepto de A.R.T. Alternative Risk Transfer = Alternativas (diferentes a la cobertura de seguro tradicional) de Transferencia de Riesgo

3. ¿Qué es ART?

Los sistemas alternativos de transferencia de riesgo son soluciones de aseguramiento que funcionan con la mezcla de instrumentos del mercado de capitales con estructuras clásicas de seguros y reaseguros. En otras palabras, es la combinación de mercado de capitales, banca de inversión y reaseguros, en la cual las compañías ceden sus riesgos a alternativas diferentes al seguro tradicional cubriendo estos riesgos bajo esquemas no tradicionales (autoaseguro o acceso a mercado de capitales).

Es un esquema que plantea el diseño de soluciones en las cuales el asegurado asume parte del riesgo con coberturas financieras y el resto lo asume la compañía de seguros o el reasegurador. Es decir, se realiza una combinación entre ahorro y/o mecanismos de financiación y la protección tradicional, en una sola solución para el cliente. Otra definición extractada de la página WEB de Allianz Global Risk, lo define como un producto basado en soluciones de seguro, donde una parte importante del riesgo es asumido por un instrumento diferente al esquema de protección tradicional.

Conceptualmente, el producto se define en el gráfico mostrado a continuación:



De las anteriores definiciones, es importante mencionar que:

- ART debe ser considerado una solución más que un contrato o estructura. Estas soluciones son altamente intensivas en relaciones y tienden a ser dinámicas y cooperativas lo que se traduce en que los esfuerzos combinados de aseguradores, reaseguradores, los clientes y algunas veces los bancos proveen al cliente una estructura ideal de protección.
- Las soluciones ART son similares en estructura y funciones a muchos tipos de productos financieros y/o de inversión, pero son fundamentalmente estructuras de seguros o reaseguros. Desde el punto de los impuestos, la regulación y la contabilidad de las soluciones ART están más cerca al seguro o al reaseguro que a los esquemas de inversión. Involucrar una compañía de seguros o reaseguros es esencial para considerarla verdaderamente como una solución ART.

Lo que hace que los productos ART sean no tradicionales relativos al aseguramiento clásico son las siguientes características:

- El cliente y el proveedor en una solución ART a menudo participan en el riesgo y la recompensa de la estructura.
- Las formas ART realmente involucran muchos contratos, estructuras y/o soluciones empacadas y costeadas como un solo producto para los clientes.
- La mayoría de las formas ART retorna a los clientes su capital mucho más rápido que los seguros o reaseguros clásicos.
- Normalmente las formas ART son diseñadas para que el pago de la contingencia se haga automáticamente al ocurrir uno o más eventos; la presentación de un “reclamo” no es requerida.
- Las formas ART cubren múltiples riesgos y peligros, y tienden a proveer coberturas que van más allá de los métodos tradicionales de seguros y reaseguros.

En resumen, ART más que un seguro o un instrumento financiero, es el diseño de soluciones específicas para los clientes dependiendo de su situación actual, su capacidad para retener riesgo y su siniestralidad. En el mundo, partiendo del concepto anterior, se han desarrollado diversas soluciones las cuales explicamos a continuación.

4. Esquemas alternativos de transferencia de riesgo actuales en el mundo.

De acuerdo a las investigaciones realizadas por Dr. Culp, escritor del libro “The ART of Risk Management”, él definió los siguientes esquemas alternativos de transferencia de riesgo:

4.1. Autoseguro:

Las retenciones de riesgo pueden ser fondeadas a través del autoseguro, que es un proceso mediante el cual una firma establece un fondo de seguro interno para cubrir pérdidas específicas. El autoseguro es esencialmente una forma organizada de retención propia que involucra una estructura de transferencia de riesgos parecida a los seguros pero que no requiere que lo realice una organización independiente. El autoseguro tomado con una subsidiaria de propiedad del cliente con una licencia de seguros, es lo que se denomina cautivas, las cuales explicaremos adelante.

4.1.1 Tipos de mecanismos de autoseguro:

- **Autoseguro Puro:** Corresponde al fondeo de riesgo interno utilizando métodos de transferencia de precios y de contratos internos parecidos a los seguros. El autoseguro es generalmente una aplicación del exceso de capital de riesgo con una característica adicional: que el riesgo que esta asegurado en un autoseguro que está claramente especificado y que los fondos realizados para capitalizar las reservas de autoseguro pueden ser enmarcados para ese propósito utilizando mecanismos tales como los pactos bancarios o fondos de inversión. Lo anterior, para reducir las preocupaciones de los inversionistas para que los fondos sean utilizados para financiar proyectos con aunque hoy en día sean negativos.
- **Reservas:** las reservas de capital de riesgo son similares al autoseguro puro excepto por la falta de dos elementos claves: Uno, que los valores no pueden ser respaldados

en dinero real, lo que restringe el uso de fondos para cubrir ciertos riesgos retenidos solamente y dos que el comportamiento de las pérdidas para las cuales las reservas son mantenidas pueden ser no predecibles, el capital de riesgo es entonces generalmente mantenido para proteger los balances internos de efectivo contra pérdidas inesperadas o factores de riesgo inadvertidos. Las reservas de capital de riesgo muchas veces son complementarias a programas organizados de autoseguro, como un grado de protección adicional para los fondos internos de la empresa. En otras palabras, las reservas de capital de riesgo pueden trabajar conjuntamente con el autoseguro puro para ayudar a asegurar que siniestros no planeados, sean cubiertos en términos financieros sin generar preocupaciones para el cliente.

- **Pool de autoseguros:** Por medio de los cuales los riesgos pueden ser financiados más efectivamente mediante el pool de autoseguro por parte de la empresa o cliente. Un mayor pool de fondos expuesto a diferentes patrones temporales de pérdida, puede ser benéfico y garantiza una mayor protección de los diferentes riesgos.

4.2. Cautivas:

Una compañía de seguros o reaseguros cautiva es un tipo de programa organizado de autoseguro en el cual la firma establece que su propia compañía de seguros fondee y maneje sus riesgos retenidos. Una cautiva es una estructura o solución de administración del riesgo que involucra la participación de compañías de seguros y/o reaseguros que permite a las firmas financiar o transferir algunos de los riesgos de forma no tradicional (soportando en un autoseguro interno combinado con una innovadora forma de reaseguro externo) funcionando entonces como deuda sintética o participación en el capital en la estructura de capital de un cliente corporativo.

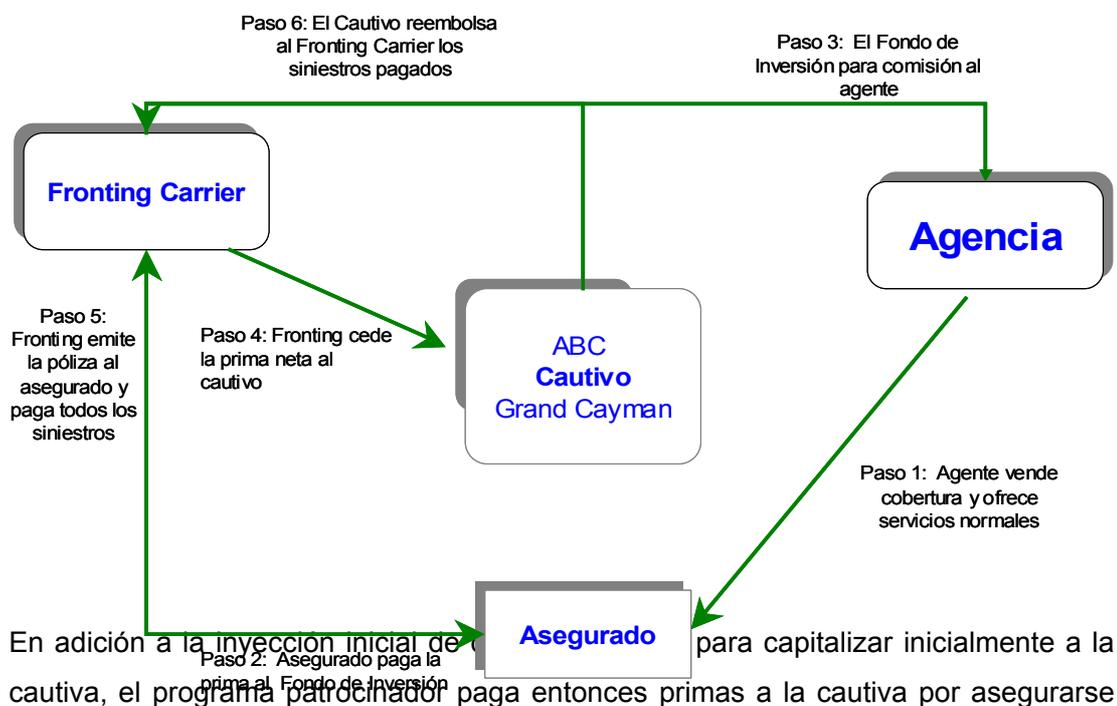
4.2.1 Tipos de Cautivas y estructuras similares a las cautivas

Numerosos tipos de cautivas existen en el mundo hoy día. Generalmente, existen dos tipos categorías: multiparientes (multiparent) y monoparientes (single-parent).

Cautivas monoparientes (single-parent): Es la más simple estructura cautiva en la cual una firma establece una cautiva para administrar sus riesgos retenidos y, en algunos casos, para administrar los riesgos de la compañía de forma más general.

En otras palabras, una compañía de este tipo es una empresa de propiedad en su totalidad de la “corporación patrocinadora”, o la entidad que esta buscando fondear sus riesgos retenidos. Para lograr esto, el patrocinador capitaliza la cautiva utilizando para ello fondos internos, crédito o las ganancias de reclamos financieros expedidos externamente para comprar la participación de la cautiva. El monto del capital requerido en la cautiva depende del tipo de estructura cautiva. La cautiva invierte las ganancias de la venta de su participación al patrocinador en papeles de mercado de bajo riesgo que funcionan como exceso de reservas de capital de riesgo para la cautiva a nombre de la corporación patrocinadora.

Esquema tradicional de cautiva



contra riesgos que la firma desea retener y autoasegurar. La cautiva, a su vez, cuenta con licencia como una compañía de seguros real; utiliza las primas para fondear primas no ganadas y reservas de pérdidas que, junto con su capital, respaldan el pago de obligaciones contingentes que le acepta a su organizador, a cambio de su prima. Una cautiva puede estar administrada por la empresa interesada, por ella misma (es decir la empresa con la necesidad) o por una firma de administración de cautivas.

La retención del riesgo esta comúnmente asociada, pero no en todos los casos, con eventos de pérdidas de alta frecuencia pero de baja severidad. Las cautivas, por ésta causa, normalmente retienen este tipo de riesgos. La cautiva puede utilizar reaseguros para minimizar los riesgos en los cuales la empresa interesada ha elegido no retener. Es importante mencionar que este tipo de estructuras no es un reaseguro, pues la cautiva en si misma es una aseguradora más que una reaseguradora, que ha provisto a la firma interesada con una cobertura primaria.

Es común hoy día que las cautivas actúen para sus iniciadores como outsourcing de administración de riesgo. Una de los grandes atractivos de la estructura cautiva es la retención de utilidades de aseguramiento y el ingreso de inversión sobre activos los activos administrados que respaldan las primas no ganadas y las reservas para posibles pérdidas. Si las pérdidas reales aseguradas por la cautiva son menores que lo esperado, el patrocinador puede repatriar esas utilidades de aseguramiento en forma de dividendos pagados por la cautiva a su único poseedor de capital: el patrocinador.

- *Reaseguradoras cautivas monoparientes (Single-parent)*: Una aspecto importante para que una compañía patrocinadora quiera establecer una estructura cautiva es el domicilio para la cautiva. Las variables que afectan la escogencia del domicilio de la cautiva pueden ser:

⇒ Restricciones a la inversión en cautivas

- ⇒ Restricciones al reaseguro
- ⇒ Requerimientos de reportes financieros
- ⇒ Requerimientos de capital mínimos
- ⇒ Primas y otros impuestos
- ⇒ Restricciones para asegurar
- ⇒ Requerimientos de reserva
- ⇒ Relación de impuestos con el país de origen del patrocinador
- ⇒ Estabilidad monetaria de domicilio de la cautiva
- ⇒ Protección de la privacidad
- ⇒ Estabilidad e infraestructura local

De acuerdo con esto, las firmas usualmente incorporan las cautivas en jurisdicciones diferentes a las de la jurisdicción en donde operan inicialmente (paraísos fiscales). Cuando las leyes, regulaciones o requerimientos de impuestos locales requieren que las firmas obtengan seguros locales, las firmas optan por una estructura cautiva en la cual la cautiva es incorporada y establecida como una compañía reaseguradora en vez de una compañía de seguros. La corporación patrocinadora entonces hace pasar a los aseguradores locales “a través” de sus primas y coberturas para el reasegurador cautivo; llamado un “asegurador de fronting”.

Licenciar la cautiva como una reaseguradora tiene ciertas ventajas, pero los inconvenientes de involucrar un “asegurador de fronting” no necesariamente compensa las ventajas del esquema. Esta “aseguradora de fronting” demandará algunas tarifas de colocación y supone ciertos costos que deberán ser asumidos por la firma patrocinadora normalmente muy altos, los cuales pueden ser evadidos si la cautiva se puede ubicar en otra jurisdicción, sin involucrar un “asegurador de fronting”.

- *Reaseguradoras cautivas multirama monoparientes (Single-parent multibranch captive reinsurers)*: Algunos conglomerados multinacionales prefieren administrar sus riesgos sobre la base de subsidiarias locales. Aun si una firma prefiere centralizar la toma de decisiones de administración del riesgo, las transacciones ejecutadas con propósitos de transferencia de riesgos o financiación del mismo pueden requerir aseguradores

locales para múltiples jurisdicciones. En este caso, la firma puede establecer una reaseguradora cautivas multirama monopariante (Single-parent multibranch captive reinsurer).

Una estructura multirama involucra el pago separado de primas y el aseguramiento del riesgo por cada rama a compañías de fronting separadas, todas las cuales después se ceden a la reaseguradora cautiva. El reasegurador entonces puede selectivamente retroceder o compensar ciertos riesgos que el patrocinador no quiere retener.

Cautivas Multiparientes (multiparent): Algunas compañías cautivas aseguradoras y reaseguradoras son totalmente propiedad de varias firmas patrocinadoras individuales. Estas cautivas son llamadas multiparientes y facilitan cierta diversificación de la financiación de riesgo a través de diferentes firmas. Las más comunes son las siguientes:

- *Grupo o Asociación Cautiva y Grupos de Retención de Riesgos*: Un grupo o asociación cautiva tiene una estructura esencialmente similar a las cautivas multirama monoparientes, excepto por el hecho de que sus ramas son corporaciones patrocinadoras sin relación alguna. En otras palabras, un grupo cautivo es una compañía cautiva de seguros o reaseguros que cobra primas de múltiples patrocinadores y que, a su turno, acuerda asegurar ciertos riesgos de esos patrocinadores.

Los grupos cautivos son a menudo establecidos por asociaciones de comercio de industria a nombre de sus miembros. Cuando cada uno de los miembros es demasiado pequeño para justificar los gastos de tener su propia cautiva, busca asociaciones precisamente para minimizarlos y así la estructura pueden tener más sentido. Similarmente, los grupos de retención de riesgos, son tipos específicos de cautivas.

El régimen de participación en pérdidas en una estructura cautiva multipariante es usualmente estrictamente proporcional a las primas pagadas dentro de la cautiva por cada uno de los asociados. El acuerdo de participación está diseñado puramente para

reducir el riesgo de flujo de caja de las firmas combinadas y facilitar fondeos de bajo costo para los riesgos retenidos.

- *Rente una cautiva (Rent-a-captive)*: En años recientes, la oferta por parte de las firmas de seguros y reaseguros y de los corredores de seguros de arrendar una cautiva se ha convertido en una importante solución ART para firmas que desean retener una gran porción de sus riesgos mientras buscan financiación pre-pérdidas para las que están creciendo (las pérdidas) a partir de esos riesgos. Una estructura de arrendamiento de una cautiva es esencialmente similar a una estructura multipariente para un grupo cautivo, excepto que las corporaciones participantes dependientes en la cautiva para asegurar no son dueñas en realidad de ninguna porción de la cautiva arrendada. Al menos alguno de los participantes no reciben dividendos por parte de la cautiva.

Las cautivas que se arriendan, son establecidas, mantenidas y administradas por participantes del mercado tales como compañías de seguros y/o reaseguros o corredores de seguros, por el beneficio y uso de corporaciones que les falta capital para fundar sus propias cautivas (sencillas o de grupo).

Los clientes de una cautiva que se arrienda, remiten los pagos de primas a un asegurador fronting que después cede la prima a una cautiva para la renta a través de reaseguro facultativo para darle al cliente cobertura por pérdidas en los riesgos que éste quiere retener. La cautiva para la renta en si misma típicamente establece "cuentas de clientes" para los participantes. Las primas son acreditadas en esas cuentas, y los reclamos son contabilizados contra esas reservas de primas. Los participantes se benefician como si hubiesen sido los dueños de la cautiva, pero la inversión en capital como tal no es requerida. En correspondencia, sin embargo, estas estructuras pueden llegar a ser bastante costosas para ellos.

- *Protected cell companies*: Algunas personas han expresado su preocupación sobre el hecho de que existe una combinación de activos de diferentes participantes en las cautivas que se arriendan. Los participantes se preocupan de que los activos de la cautiva puedan ser mal invertidos, reduciendo o invirtiendo mal las reservas para

pérdidas, o que la pérdida de una firma pueda ser aplicada a la cuanta de otro participante en situación de extrema necesidad.

Como resultado, las organizaciones de administración de cautivas han ofrecido desde 1997 las Protected Cell Companies PCC, las cuales son establecidas esencialmente para proteger a los clientes o patrocinadores que arriendan una cautiva, quienes en éste caso obtienen cuentas separadas. Las primas pagadas en la cuenta de un cliente e invertidas en activos que son usados para fondear pérdidas subsecuentes están protegidas de exigibilidades que surjan de otras cuentas.

Finalmente y como conclusión al capítulo, es muy importante mencionar que de acuerdo con investigaciones adelantadas por Sedgwick Strategic Planning Unit of Sedgwick James, Inc. en el año 1997, los clientes han ido adoptando esquemas de protección diferentes al seguro a tal punto que el aseguramiento tradicional tan solo abarca el 55% del mercado global. Esquemas de transferencia de riesgo como autoseguro, cautivas, retenciones privadas, abarcan el 40% y sin duda alguna hoy en el 2005 sino se mantiene sea menor el aseguramiento tradicional después de catástrofes como la de 11 de septiembre de 2001 en los Estados Unidos que cambió los costos del seguro.



5. ¿Porqué crear un Programa de ART?

En el mercado y de acuerdo con la experiencia de los clientes, las principales motivaciones para realizar un programa ART son las siguientes:

1. Motivación desde el punto de vista de los seguros

- Reducción en los costos de seguros tradicionales: en la mayoría de los casos, los asegurados consideran que pagan mucho por los seguros, sin reconocer de ninguna manera su buena experiencia de siniestralidad.
- Acceso más fácil al mercado reasegurador: en coyunturas duras del mercado reasegurador, es muy difícil conseguir coberturas para los clientes, sin embargo, éste mercado si reconoce cuando el cliente asume mayor riesgo, lo anterior, permite conseguir coberturas que muchas veces es imposible conseguir.
- Mayor retención de riesgo por parte del asegurado: el cliente, definitivamente al asumir mayor riesgo, asume conciencia de la importancia de realizar programas de control de riesgos, y por ende reduce su siniestralidad y exposición a eventos catastróficos. Lo anterior, beneficia a quienes siempre por estar amparados por una compañía de seguros, no entienden la importancia del control de riesgos y en el futuro podrían estar expuestos a no tener cobertura por ninguna compañía.
- Coberturas a la medida de las necesidades del cliente: bajo el esquema de ART, el cliente es quien define como le sirve su cobertura y la adquiere de acuerdo con sus características y perfil para asumir riesgo.

2. Desde el punto de vista financiero

- Planeación financiera en el tiempo y mejora en el flujo de caja en el futuro: esta posibilidad le permite al cliente de acuerdo con su disponibilidad planear de manera

más adecuada sus erogaciones por concepto de protección y definir con mejor claridad el comportamiento de los recursos en el tiempo.

- Acumulación de fondos en el tiempo: sin duda alguna, y a pesar de asumir mayor riesgo, el cliente puede constituir un fondo atractivo durante varios años sobre el cual mantiene la propiedad de los recursos y reconoce su buena experiencia en el control de riesgos. En los esquemas tradicionales, simplemente se pagaba una prima, la cual en pocos de los casos era recuperable.
- Beneficios tributarios: el pago de una prima convencional de un seguro cualquiera, del acuerdo con el Estatuto Tributario, representa un gasto deducible de acuerdo con el Artículo 107. Sin embargo, existe la posibilidad el mismo beneficio gracias al instrumento de ahorro utilizado para la acumulación del dinero: Plan Institucional innominado de pensiones voluntarias el cual explicaremos en el anexo 1.

En resumen, desde el punto de vista financiero y de seguros, es esquema plantea de enormes beneficios por su flexibilidad y acomodamiento a las necesidades particulares de los clientes, quienes asumen más riesgo pero tienen la posibilidad de ganar más en el tiempo.

6. La importancia del panorama de riesgos para el desarrollo de una solución ART

El panorama de riesgos, es la base para el desarrollo de soluciones ART, porque da la seguridad a los clientes que deseen asumir más riesgo, minimizar la probabilidad de ocurrencia de un siniestro.

Para explicar el tema, existen algunas guías que permiten reducir el riesgo y es el “know how” de las compañías de seguros. Sin embargo, los clientes con una buena asesoría pueden trabajar para reducir los riesgos.

Es necesario tener claro que en razón de la diversidad de riesgos que pueden asegurarse, no existe realmente un único criterio que pueda aplicarse en forma general a todos los casos. El criterio se puede establecer tomando como punto de referencia, experiencias propias y estadísticas confiables que permitan medir los resultados de aseguramiento de las diferentes clases de riesgos.

Hay diversos factores que inciden en la calidad de un riesgo. Realizar una inspección detallada del riesgo es el principio, la cual proporcionara los primeros elementos de juicio necesarios para determinar el estado del riesgo. Algunas de las actividades a realizar, por ejemplo pólizas de multirisgo, son las siguientes:

- Tomar fotografías detalladas del riesgo donde se visualicen protecciones y características de la construcción.
- Conocer información de carácter general como linderos, cúmulos del riesgo, numero de predios, servicios públicos, entre otros.
- Observar y describir el tipo de construcciones, separaciones y edificaciones (edades, grupos, acabados, muros extintores, entresijos, techo, tamaño, instalaciones eléctricas, tuberías, pisos)

- Obtener la información específica (procesos de producción, materia prima, equipo y maquinaria, productos, mercado, bodegaje o almacenamiento de mercancías, cantidades y azarocidad)
- Tener en cuenta la historia de la maquinaria, edad, clase de mantenimiento, periodicidad, quien lo realiza, stock de mercancías, repuestos y el respectivo tiempo que se requiere para el cambio del mismo.
- Confirmar las protecciones y medidas de seguridades, vigilantes, sistemas de acceso, controles y señalización, prohibiciones, zonas restringidas) accionar las alarmas.
- Analizar tanto la organización física como administrativa del riesgo (libros contables, solvencia moral, sistemas de auditoria, mantenimiento, orden y aseo, numero de empleados).
- Elaborar las recomendaciones, medidas preventivas y garantías mínimas para el respectivo riesgo
- Verificar la siniestralidad (fecha, ocurrencia, monto, causas y medidas correctivas), este es un factor fundamental inherente al riesgo el cual debe ser confirmado por el propietario del bien, esta información debe ser de los últimos tres años; con valores, causas y amparos afectados.

A través de la experiencia siniestral del riesgo puede determinarse si se esta cobrando una prima adecuada, o si los deducibles son los correctos o simplemente si el riesgo debe aceptarse o rechazarse en virtud de una alta frecuencia de siniestros para la cual el asegurado no ha adoptado medidas correctivas, o de una alta exposición a siniestros de grandes cuantías en razón de la naturaleza del riesgo.

Y todas las otras actividades que permitan identificar cada uno de los riesgos asociados con el negocio. Por ejemplo, evaluar la naturaleza o los tipos de construcción es muy importante para una cobertura de incendio:

Clasificación por naturaleza

1. Sencillos: Casas de habitación, oficinas, casas desocupadas y consultorios
2. Leves: Son aquellas ocupaciones donde la cantidad de materiales presentes y su propia combustibilidad es baja
3. Moderada: Son aquellas ocupaciones donde se hallan materiales que pueden arder con relativa rapidez, o que produzcan gran cantidad de humo
4. Severa: Son aquellas ocupaciones donde se encuentran materiales que pueden arder con rapidez y/o donde se produce gran cantidad de humo, de vapores tóxicos y/o exista la posibilidad de explosión
5. Especial: Aquellos que por su alta azarosidad requieren de una evaluación muy detallada

Clasificación por su construcción

Grupo de construcción A

- Estructura: Hormigón reforzado, acero protegido con mortero, concreto, Ladrillo o piedra
- Muros Exteriores: Ladrillo, piedra bloque sólido de yeso, bloques de cemento, bloques de vidrio tipo insulux
- Techos:
 - Armazón: Hormigón reforzado
 - Cubierta: Hormigón reforzado, concreto, tejas de aluminio, asbesto – cemento y fibra de vidrio

Grupo de construcción B

- Estructura: Hormigón reforzado, acero protegido con mortero, concreto, Ladrillo o piedra o acero o metal no protegido, asbesto, cemento
- Muros Exteriores: Ladrillo, piedra bloque sólido de yeso, bloques de cemento, bloques de vidrio tipo insulux
- Techos:
 - Armazón: Hormigón reforzado o acero, hierro, madera

- Cubierta: Hormigón reforzado, concreto, tejas de aluminio, asbesto – cemento y fibra de vidrio o vidrio, acrílico, paja. Siempre y cuando el armazón descansa sobre anillo de amarre.

Grupo de construcción C

- Estructura: Hormigón reforzado, acero protegido con mortero, concreto, Ladrillo o piedra o acero o metal no protegido, asbesto, cemento o adobe, tapia o madera
- Muros Exteriores: Prefabricado del zinc, aluminio, asbesto – cemento, madera, bahareque, plástico, acrílico u otros materiales combustibles o cualquier combinación con los materiales definidos para el grupo A
- Techos: - Armazón: Hormigón reforzado o acero, hierro, madera
- Cubierta: Hormigón reforzado, concreto, tejas de aluminio, asbesto – cemento y fibra de vidrio o vidrio, acrílico, paja. Siempre y cuando el armazón descansa sobre anillo de amarre.

Lo anterior, son algunos ejemplos que ilustran la importancia del panorama de riesgos. Dependiendo del tipo de industria, el tipo de cliente, sector, etc., dependerá el panorama de riesgos a realizar. Lo más importante es que el cliente entienda que si desea entrar en un esquema ART, implica mayor riesgo y por tanto debe tomar las precauciones del caso para minimizarlo.

7. Target de las soluciones ART

El esquema de ART no es para todo tipo de clientes, es un esquema orientado a los siguientes target específicos:

1. **Empresas con baja siniestralidad:** diseño de soluciones para quienes por su buen comportamiento siniestral, no desean continuar con un esquema tradicional de aseguramiento y buscan nuevas alternativas más viables de aseguramiento a un bajo costo.
2. **Empresas con alta siniestralidad:** quienes hoy en día están contentos con su esquema de aseguramiento tradicional, pero la compañía de seguros no, por lo tanto existe una nueva alternativa para ofrecer a sus “malos clientes” y ofrecerles una alternativa interesante de aseguramiento.
3. **Riesgos con altos costos de seguro (terremoto, terrorismo y transporte):** caso en el cual, el cliente quiere disminuir los amparos más costosos asumiendo parte del riesgo. Este tipo de situaciones se da en momentos de endurecimiento del mercado reasegurador especialmente, y las coberturas se vuelven extremadamente costosas. Ejemplo de ello, es quienes llevan pagando tradicionalmente una prima y de un año a otro se les incrementa en el 50% o 100%, generando como consecuencia la no utilización del seguro. La alternativa ART puede ser interesante para éste cliente.
4. **Riesgo excluidos: muchas empresas y clientes no son target del sector asegurador.** Un claro ejemplo, son los bosques forestales, para quienes contratar una cobertura de incendio es imposible o el sector transportador en donde las coberturas de terrorismo no se otorgan fácilmente, las joyerías para coberturas de hurto y así miles de ejemplos. Para éste tipo de situaciones, ART puede ser una excelente opción para iniciar un proceso de aseguramiento y posiblemente conseguir coberturas de exceso de pérdida, en donde el asegurador o reasegurador pueden suscribir un negocio interesante.

5. **Empresas que hoy tienen constituido un fondo de auto asegurado:** otro caso interesante para una solución ART son quienes por iniciativa y sin conocer del esquema han migrado hacia el aseguramiento al 100%, básicamente por los altos costos del seguro o por coberturas inexistentes. Para éste tipo de clientes, la solución ART le plantea tomar algún tipo de aseguramiento tradicional como exceso de pérdida especialmente para eventos catastróficos. En la mayoría de los casos, ningún esquema de autoseguro al 100% puede soportar un siniestro catastrófico a menos que se lleve mucho tiempo con los recursos acumulados para soportarlo.

6. **Empresas que hoy están usando cautivas en paraísos fiscales.** Al igual que en caso anterior, a quienes han decidido tomar opciones de aseguramiento a través de cautivas en paraísos fiscales, mecanismo que se explicó anteriormente. Bajo una solución local de ART, pueden obtener los mismos beneficios de aseguramiento que a través de una cautiva y dentro de la normatividad colombiana. Hoy día, la normatividad tributaria castiga los gastos e inversiones realizadas en paraísos fiscales.

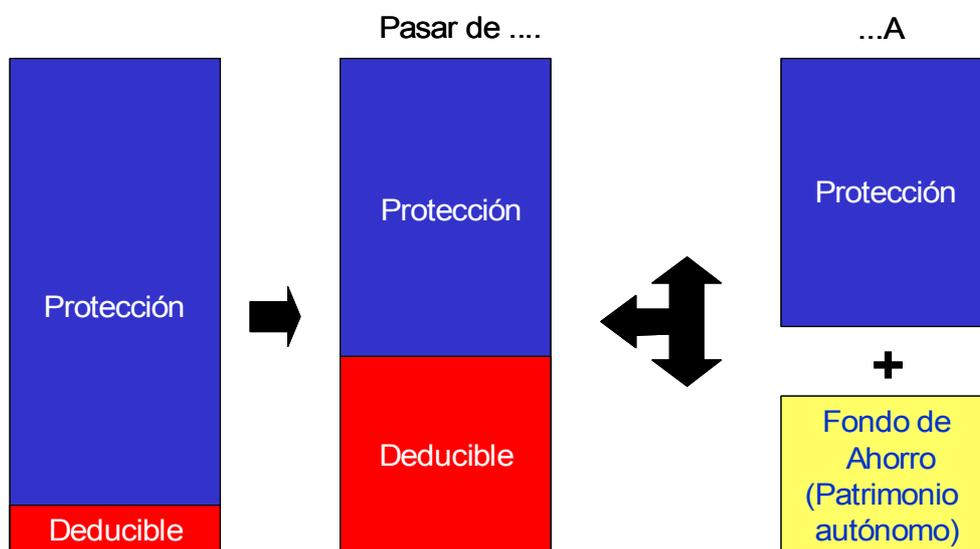
En resumen, existen diferentes tipos de clientes para quienes una solución ART puede ser totalmente atractiva y viable. Para otros, los esquemas tradicionales de seguro seguirán siendo su opción. Lo que busca la alternativa no es de ninguna manera ir en contra de aseguramiento tradicional sino de buscar nuevas opciones que beneficien tanto a clientes como a aseguradores.

8. Desarrollo de alternativas ART para Colombia

Recordando el concepto de ART, el cual es una solución de protección integral para cualquier cliente, el cual combina esquema de ahorro y/o mecanismos de financiación y el seguro tradicional, en una sola solución para el cliente, nuestro planteamiento de alternativas para Colombia es el siguiente:

1. Cobertura ART como un fondo para deducibles

Una forma de integración entre los conceptos de seguro y ahorro es la creación de una solución ART en la cual se pasa de un seguro tradicional que involucra protección y deducibles a un esquema en el cual existe una póliza de seguro y existe un fondo para el pago de deducibles, tal y como de muestra en el siguiente gráfico:

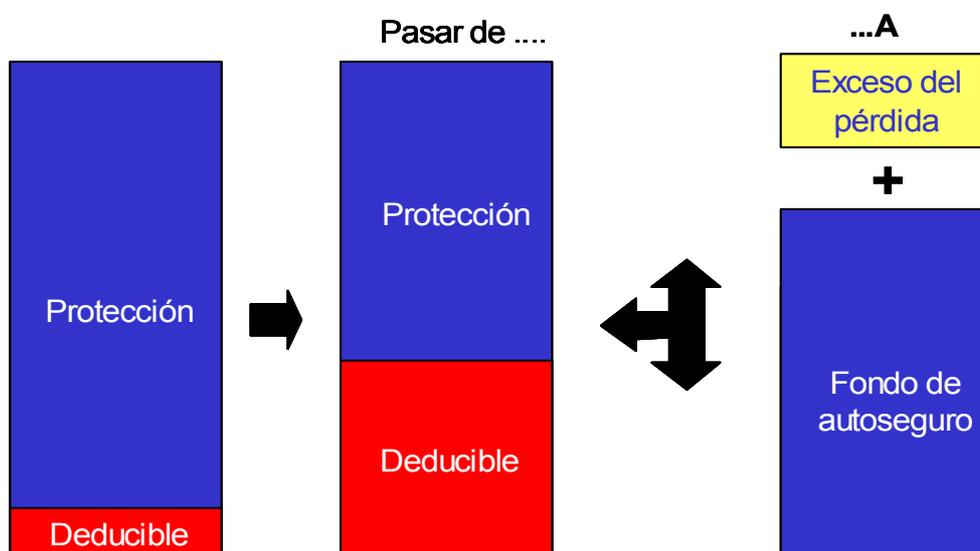


Como se observa en el gráfico anterior, la creación del fondo para deducibles permite al cliente manejar la protección a su necesidad, mantener y probablemente aumentar los recursos del fondo de ahorro en el tiempo y de ser así ir disminuyendo su protección con

la posibilidad de eliminarla totalmente, aunque no es la recomendación. Siempre debe contarse con un exceso de pérdida en caso de eventualidades catastróficas.

2. Cobertura de fondo con póliza de seguro en exceso

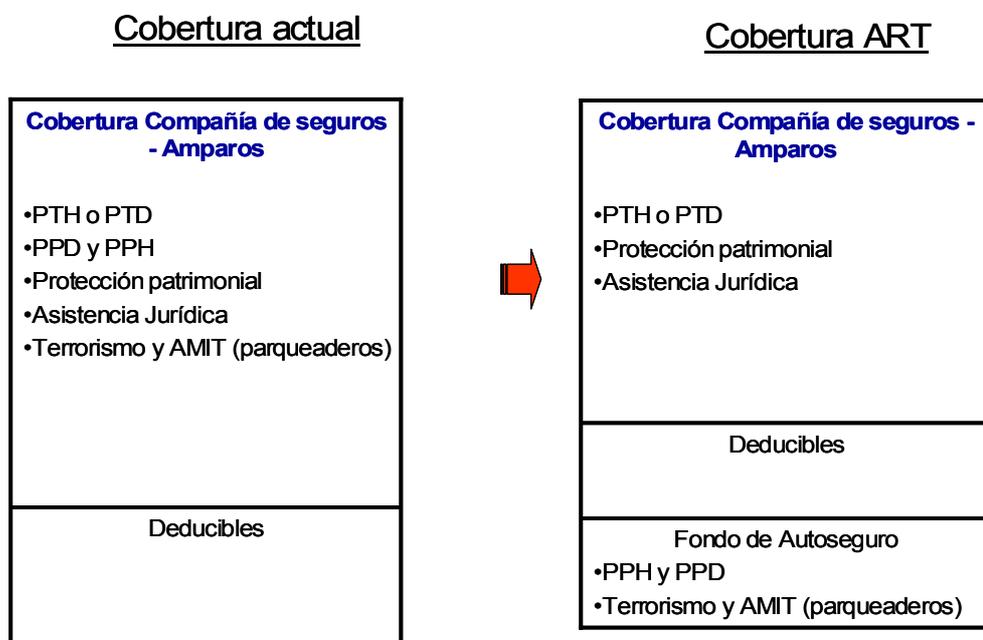
Otra forma de solución ART es la que involucra la posibilidad de autoasegurarse en la totalidad y tener una cobertura en exceso que cubra cualquier eventualidad catastrófica que pueda exceder su retención de riesgo.



El anterior esquema plantea la creación del fondo de auto seguro, esquema en el cual el cliente asume el 100% de riesgo en las primeras capas. De esta manera, el cliente minimiza aún más los costos del seguro tradicional, sin embargo genera un mayor compromiso en el control de riesgos por parte del cliente. De igual manera, es interesante para quienes mantienen una alta siniestralidad y las compañías de seguros no quieren continuar asumiendo el alto riesgo, por lo tanto tienen la posibilidad de realizar una oferta interesante a sus clientes actuales.

3. Cobertura de fondo según amparos

Otra forma de diseñar soluciones ART para clientes, depende del tipo de amparos contratados que tienen hoy día. Un ejemplo claro de ello es en automóviles, donde un cliente tradicional puede seleccionar los amparos de pérdida total daños y hurto, pérdidas parciales daños y hurto, amparo patrimonial, responsabilidad civil, asistencia jurídica, terrorismo, etc. Bajo el diseño de la solución, el cliente puede tomar la decisión de tomar los amparos en los cuales considera deben estar contratados a través de pólizas de seguros y asumir el riesgo en aquellos que considera puede asumir el riesgo.



El ejemplo anterior, evidencia como el cliente decide asumir el riesgo de las pérdidas parciales y terrorismo y continuar con el seguro tradicional.

Es importante mencionar que una solución ART es gradual, debe involucrar una evolución del estar 100% en protección tradicional a un esquema mixto (protección y fondo) a menos que por circunstancias del mercado debe ser diferente. El planteamiento debe evolucionar como se ilustra a continuación:

Cobertura por UDS 10 millones en 5 años.



El esquema planteado anteriormente, supone cero siniestros, pero muestra efectivamente la evolución que debe plantear una solución ART para un cliente.

Para ilustrar de mejor manera los mencionado anteriormente, y suponiendo un escenario de siniestralidad cero, el siguiente ejemplo muestra como la constitución de fondo para deducible más su cobertura tradicional son una excelente solución para un cliente target:

AÑO		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	Subtotal año 5
Valor asegurado total	A	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	
Aporte anual al fondo de deducible	B	2,000	1,000	1,000	1,000	0	5,000
(+) Fondo de deducible al inicio del periodo	C	2,000	3,140	4,360	5,595	5,917	21,011
(+) Rendimiento del fondo (7% en pesos)		140	220	235	322	414	1,331
Fondo de deducible al final del año (aportes + rendimientos)		2,140	3,360	4,595	5,917	6,331	6,331
Cobertura en exceso al inicio del periodo	A - C	8,000	6,860	5,640	4,405	4,083	
Prima de seguro por cobertura en exceso	D	1,600	1,235	902	617	490	4,844
Costo Total nuevo esquema	B + D	3,600	2,235	1,902	1,617	490	9,844
Costo total Esquema tradicional		3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	15,000
Diferencia Esquema actual - nuevo		-600	765	1,098	1,383	2,510	5,156

En millones de pesos

Como se observa anteriormente, el ejemplo sugiere un valor de aseguramiento requerido por el cliente de \$10.000 para una protección de terrorismo. El esquema de cobertura es una solución ART con un fondo para deducibles. El cliente inicia con un fondo de \$2.000 reduciendo su cobertura de seguro tradicional a \$8.000 lo que le representa un costo más alto en el primer frente a una cobertura tradicional de seguro (tasa hipotética de terrorismo) de \$600 (como lo ilustra la fila diferencia esquema actual vs. Nuevo). Sin embargo, de ahí en adelante, la evolución es contraria siempre siendo más favorable para el cliente dependiendo obviamente de su siniestralidad, la cual podrá afectar de manera importante la evolución del esquema si el cliente no ha considerado que está asumiendo más riesgo.

Finalmente, un concepto importante y que se debe tener en cuenta, es el cálculo del fondo de autoseguro, el cual explicamos en el capítulo siguiente, en el cual ilustramos ejemplos específicos.

Como cierre y haciendo énfasis en el tema, ART no es un producto sino una herramienta para el diseño de una solución INTEGRAL para la protección de los riesgos y dependerá de las necesidades y el tipo de cobertura que tenga actualmente cada cliente, la solución más adecuada a su necesidad de protección específica.

9. Ejemplos de aplicación en Colombia

Los ejemplos que se plantean a continuación se basaron sobre cifras reales y casos concretos de empresas a quienes hoy día se podría plantear un esquema ART.

Ejemplo No. 1: Póliza colectiva de automóviles

La empresa XXX de servicio público, tiene una flota conformado por 220 vehículos cuyos costos anuales por pago de prima de seguros ascienden a \$420 millones de pesos. Las coberturas contratadas para cada vehículo dentro del costo de prima mencionado son:

- Pérdida Total Hurto o Pérdida Total Daños
- Pérdida Parcial Daños y Pérdida Parcial Hurto
- Protección patrimonial
- Asistencia Jurídica
- Terrorismo y AMIT

Los deducibles para cada uno de los amparos son del 30% o con los mínimos establecidos en cada amparo.

El cliente presenta una siniestralidad promedio en los últimos tres años del 28% y considera que los costos actuales del seguro son muy altos por su siniestralidad. Adicionalmente, financieramente cuentan con inversiones que superan los \$1.000 millones de pesos.

De acuerdo con el planteamiento anterior, una de las alternativas ART que se podrían plantear sería la siguiente:

Solución 1: Cobertura ART para amparos excluidos

Cobertura actual

Cobertura Compañía de seguros - Amparos •PTH o PTD •PPD y PPH •Protección patrimonial •Asistencia Jurídica •Terrorismo y AMIT	\$420 millones / año promedio
Deducibles	30% + mínimos



Cobertura ART

Cobertura Compañía de seguros - Amparos •PTH o PTD •Protección patrimonial •Asistencia Jurídica	\$236 millones / año promedio
Deducibles	30% + mínimos
Fondo de Autoseguro •PPH y PPD •Terrorismo y AMIT	\$418 millones

Como se observa, la solución plantea excluir aquellos amparos los cuales hacen que los costos del seguro sean más altos o cuyos amparos plantean una alta siniestralidad. De esta manera la reducción en primas representa casi la mitad del costo actual. Sin embargo, para que el esquema sea completo, el cliente debe constituir un fondo para los amparos excluidos de \$418 millones de pesos. La formulación para constituir el fondo de acuerdo con las investigaciones que realizamos y las teorías establecidas por Christopher Culp, uno de los creadores de concepto y expuesto en su bibliografía, debe involucrar básicamente tres aspectos:

- **El valor de los siniestros**
- **El valor de las primas dejadas de pagar**
- **El valor de los deducibles**

Por efectos de confidencialidad y un desarrollo futuro de nuestro proyecto, no suministraremos la fórmula de cálculo. Numéricamente, y suponiendo algunas hipótesis, se plantearía de la siguiente manera:

Variables	Valor	Unidad
Número de siniestros	12	por trimestre
Costo promedio por siniestro	2.6	millones
Costo de administración de siniestros por evento	0.0	millones
Prima actual	420	millones
Prima nueva	236	millones
Fondo al inicio	418	millones

Concepto	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Total
Valor de fondo al inicio del trimestre	418	393	367	341	
Pago de siniestros	32	32	32	32	127
Costo de administración de siniestros	0	0	0	0	0
Rendimiento conservador del fondo neto (7% e.a.)	7	6	6	5	24
Valor de fondo al final del trimestre	393	367	341	315	315

Ejemplo en millones de pesos

Como se observa, la afectación de la póliza de seguros no puede darse y afectar el fondo al 100%. El buen comportamiento de la siniestralidad permite al cliente además de reducir sus costos de seguro, obtener recursos con los cuales antes no contaba.

Ejemplo No. 2: Póliza de multiriesgo

La empresa YYY del sector de telecomunicaciones, tiene propiedades real y personal del asegurado o propiedad de terceros bajo cuidado, custodia, control o por las cuales el asegurado es responsable consistente en edificios, contenidos, equipos eléctricos y electrónicos y maquinaria, por valor de 50.000 millones de pesos. El costo proyectado de la cobertura es de 2.000 millones de pesos y hoy en día no tiene ninguna cobertura de seguros por los elevados costos.

Las coberturas que espera contratar dentro del costo de prima mencionado son:

- Eventos accidentales: Incendio, Explosión, Daños por agua, Materiales en Fusión, Caída de Aeronaves,
- Eventos naturales: Terremoto, Temblor, Erupción Volcánica, Anegación, huracán, granizo, vientos fuertes
- Pérdidas consecuenciales: originadas por los eventos cubiertos

El deducible otorgado y por la calidad del riesgo es de \$2.500 millones de pesos.

El cliente presenta una siniestralidad promedio en los últimos tres años del 45% y considera que los costos actuales del seguro son muy altos por el tipo de negocio. Adicionalmente, financieramente cuenta con inversiones que superan los \$12.000 millones de pesos.

De acuerdo con el planteamiento anterior, una de las alternativas ART que se podrían plantear sería la siguiente:

Solución 2: Cobertura ART como fondo para deducibles.

Por el costo tan elevado de la cobertura, el planteamiento para el cliente es aumentar sus deducibles, de tal manera que los costos de prima se reduzcan y sea más factible acceder a la protección. El esquema planteado podría ser:

<u>Cobertura actual</u>			<u>Cobertura ART</u>	
Cobertura Compañía de seguros - Amparos Eventos accidentales: Incendio, Explosión, Daños por agua, Materiales en Fusión, Caída de Aeronaves, Eventos naturales: Terremoto, Temblor, Erupción Volcánica, Aneación, huracán, granizo, vientos fuertes Pérdidas consecuenciales: originadas por los eventos cubiertos	\$1.100 millones / año promedio Vr. Asegurado \$50.000	➔	Cobertura Compañía de seguros - Amparos Eventos accidentales: Incendio, Explosión, Daños por agua, Materiales en Fusión, Caída de Aeronaves, Eventos naturales: Terremoto, Temblor, Erupción Volcánica, Aneación, huracán, granizo, vientos fuertes Pérdidas consecuenciales: originadas por los eventos cubiertos	\$600 millones / año promedio Vr. Asegurado \$50.000
Deducibles	5%		Deducibles	10%
			Fondo de Autoseguro	\$2.000 millones

Este tipo de solución ART, requiere constitución en el tiempo. Como lo plantea el ejemplo, el cliente está iniciando y al principio probablemente el costo sea mayor a pesar de la reducción en los costos de primas, lo importante es que en el tiempo va siendo cada vez más favorable para el cliente, dependiendo de su comportamiento siniestral. Ese es el riesgo que asume el cliente.

Los ejemplos anteriores muestran todo lo que es factible realizar con un esquema ART, la imaginación para presentar diferentes soluciones dependiendo de las necesidades del cliente, es lo que hará que el cliente decida si es su mejor opción y conociendo cuanto riesgo está dispuesto a asumir.

10. Como hacerlo e implementarlo

El siguiente procedimiento ilustra la manera y pasos que definimos a tener en cuenta para diseñar una solución ART, conociendo previamente el interés del cliente por la alternativa:

1. Levantamiento de información Técnico - Financiera.

Con el fin de simular los escenarios posibles, que se adecuen a las necesidades del cliente en particular, se debe solicitar al cliente la siguiente documentación:

- Relación actualizada detallada y valorizada de los bienes asegurables bajo la póliza.
- Historia siniestral y de primas pagadas de los últimos años
- Póliza vigente
- Programa de administración de riesgos
- Estados financieros de los últimos años (3 o más)

Adicional a los documentos mencionados, en algunos casos es necesario solicitar la inspección del riesgo.

Cuando se tenga la totalidad de la información solicitada se evaluarán los siguientes puntos:

- Información suministrada por el cliente; en cuanto a siniestralidad, primas y valores asegurados.
- Resultado y recomendaciones de la inspección. (si se realizó)
- Verificación de condiciones técnicas solicitadas al cliente.

Partiendo de los datos anteriores, se estiman y realizan los siguientes cálculos:

- Valor medio, máximo y mínimo de siniestros por año.
- Valor medio, máximo y mínimo de primas por año.

- Valor medio del deducible asumido por el asegurado por año.
- Cobertura de mayor afectación.
- Grafica Histórica de siniestralidad con los datos de los últimos cinco años y proyección para la vigencia siguiente (Debe contener los datos pico de cada año).
- Valor proyectado del deducible a asumir por el asegurado en la vigencia siguiente.
- Capacidad de asumir riesgo de acuerdo con los estados financieros.

De acuerdo con la información de seguros y financiera aportada por el cliente, y de los datos descritos en el párrafo anterior se configuran los escenarios de ahorro y protección para presentar al cliente, como se ilustró en los ejemplos.

Es importante enfatizar que el cliente al asumir más riesgo, debe implementar mecanismos de prevención, para permitir disminuir la siniestralidad y que el cliente cuente la cobertura financiera al final de cada anualidad o vigencia, que le permita progresivamente tener un valor mayor disponible para incrementar los deducibles y disminuir las primas.

2. Presentación al cliente de alternativas.

Se presentan los diferentes escenarios al cliente, para que este tome la determinación sobre la combinación del producto de protección y ahorro.

3. Diligenciamiento de documentación necesaria para la emisión:

Una vez aprobado el esquema por parte del cliente para la suscripción del producto combinado, se solicitarán los documentos necesarios para proceder con la emisión del negocio tanto de la parte de ahorro y de protección con los proveedores definidos, y los requerimientos necesarios en la organización para legalizar el esquema.

G. Conclusiones finales

Hoy día y con los cambios generados en el ámbito mundial en los esquemas de aseguramiento, definitivamente se plantea la imperiosa necesidad de diseñar alternativas novedosas de aseguramiento que beneficien a asegurados y compañías de seguros. Tal y como se desarrolló en el documento, el esquema o solución ART plantea una alternativa que los beneficia con grandes ventajas como:

1. Es una alternativa de aseguramiento no tradicional que se está imponiendo en el mundo y que resuelve graves limitaciones de nuestro mercado asegurador, frente a las necesidades del entorno económico y de protección de nuestro medio.
2. Por la situación de orden público del país y por las circunstancias económicas de la región, en los últimos años se ha dificultado la contratación de reaseguros que brinden una adecuada protección a determinados riesgos. ART ayuda en algo para obtener coberturas de reaseguro difíciles de conseguir.
3. De igual manera, beneficia a riesgos para los cuales en el mercado local no hay cobertura, por ser muy especializados o por no haber un número significativo de riesgos asegurables.
4. Es un esquema integral de protección a los riesgos, que incluye:
 - Reducción en el costo de la prima para el cliente o la posibilidad de asegurarse dependiendo de su situación particular.
 - Propiedad del cliente de los recursos del fondo de autoseguro que se cree en todo momento, cuyo monto al final de la cobertura dependerá del resultado en siniestros y el control de riesgos.

- Posibilidad de ofrecer por parte de una compañía de seguros la administración de los siniestros, contando con el “Know how” y la infraestructura (avaluadores, talleres, centros de inspección, etc.), si lo requiere el cliente.

- Contar con una protección tradicional en función de sus necesidades o características particulares: póliza tradicional de seguros o de exceso de pérdida con un fondo de ahorro

Otro aspecto importante para mencionar, es que nuestro entorno actual permite realizar soluciones ART simples, que suplan las necesidades de los riesgos en Colombia, sin llegar a esquemas tan complejos como los que se plantean en el ámbito mundial. Sin embargo y probablemente en el futuro, soluciones ART más desarrolladas se realicen en Colombia.

De igual manera y sin duda alguna, mercado para la aplicación de las alternativas sin duda alguna existe, siempre existirán riesgos que por políticas de las compañías de seguros o reaseguros son excluidos o clientes que consideraran que el seguro tradicional es muy costoso de acuerdo con el comportamiento siniestral, o riesgos que empeoran su índice de siniestralidad en el tiempo. En resumen, las soluciones ART tienen un mercado interesante de posibilidades y existen ejemplos concretos para el desarrollo de las soluciones planteadas.

Finalmente, consideramos que el trabajo considerado y cumplió con los objetivos planteados y es totalmente viable de llevar a cabo por una compañía de seguros, un consultor que asesore empresas y plantee el esquema propuesto a las empresas colombianas o compañías que por iniciativa propia planteen el esquema de aseguramiento a una compañía de seguros.

H. Bibliografía

a) Libros

- The ART of Risk Management. Alternative Risk Transfer, Capital Structure, and the convergence of insurance and capital market. John Wiley and Sons, Inc. Christopher L. Culp. 2002.
- The new Financial Order. Risk in the 21st century. Robert J. Shiller. Princeton University Press. 2003
- The Risk Management Process. Business, Strategy and tactics. Christopher L. Culp. John Wiley and Sons, Inc. Christopher L. Culp. 2001.

b) Revistas

- Global Reinsurance. Captives – filling the capacity void. April 2004.
- Global Risk Report. Allianz Insurance Company. 2001 – 2004.

c) Seminarios

- Alternative Risk Transfer: The Convergence of Corporate Finance and Risk Management. Christopher L. Culp. 2004. The University of Chicago
- Optimizing the capital structure of the insurance enterprise. Bryon Ehrhart, John Aquino y Michael Lomax. Presented to Capital Management Conference, co sponsor by Wharton & AON: Friday, September 29, 2000.
- Introducción a las soluciones alternativas de transferencia y financiación de riesgos. (ART / F). Septiembre de 2002. Cartagena de Indias. AON Consulting.

d) Documentos

- The Art of project finance. Swiss Re New Markets.
- Project Finance. The added value of insurance. Swiss Re New Markets.

ANEXO 1

En éste caso, el aporte total al fondo es considerado deducción tributaria al 100% de acuerdo con lo que establece el artículo 126-1 del E.T. que para efectos del impuesto de renta son deducibles los aportes que efectúen las entidades patrocinadoras o empleadoras a los fondos de pensiones de jubilación o invalidez.

Es importante mencionar que al momento del retiro de recursos del fondo es ingreso gravable al 100% tal y como lo indica el parágrafo 2° del estatuto “Constituye renta líquida ara el empleador, la recuperación de las cantidades concedidas en uno o en varios años o periodos gravables, como deducción de la renta bruta por aportes voluntarios de éste a fondos de pensiones, así como los rendimientos que se hayan obtenido, cuando no haya lugar al pago de pensiones a cargo a dichos fondos y se restituyan los recursos al empleador”.

Finalmente, la utilización de los recursos en la reparación del bien (momento del siniestro) es deducible al 100% tal como funciona la exención de las indemnizaciones de seguros (Art.45 E.T.) y como los establece el artículo 107 del E.T. Consagra como deducibles todas las expensas realizadas en desarrollo de cualquier actividad productora de renta (principio de la causalidad).

Universidad de la Sabana
Proyecto de Grado

ART “Alternative Risk Transfer”

Nueva alternativas de aseguramiento

2005

El escenario: Terrorismo y catástrofes naturales



2001 WTC

2002 Bali

2003-04 ?

El panorama del riesgo en el mundo está cambiando ...

Incremento de las exposiciones en el mundo

🐝 Peligros naturales

- 40 de las 50 ciudades con mayor crecimiento a nivel mundial, se encuentran en zonas de terremoto.
- La mitad de la población mundial vive en regiones costeras, muchas de ellas expuestas a peligros de aumento del nivel del mar, inundaciones y ciclones (Reporte 1999)

🐝 Peligros humanos

- Mayor exposición al terrorismo después de los atentados del 11 de septiembre. Colombia no es ajena al tema. (Trasmilenio, Club El Nogal)

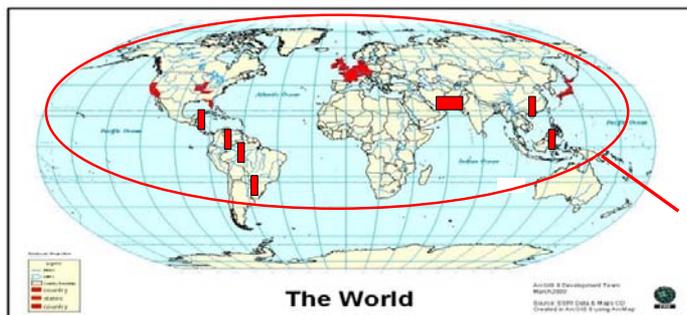


Trasmilenio



Club el Nogal

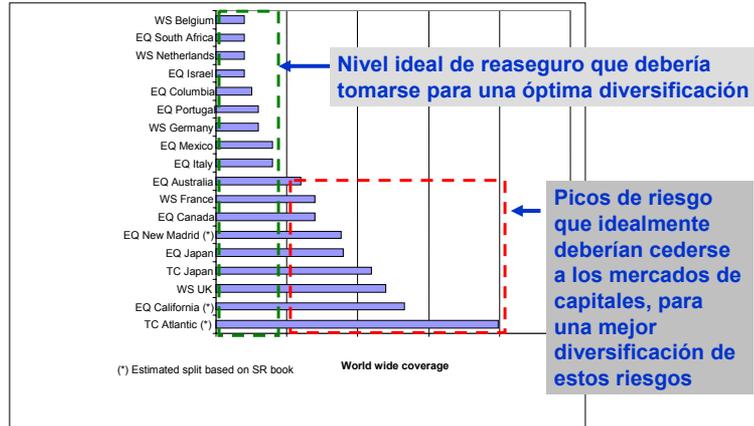
Exposición mundial



Zonas de concentración de picos de terremoto en el mundo

¿Hay capacidad?

Los picos de riesgo en terremoto a nivel mundial son un punto de vital importancia para los aseguradores, quienes necesitan mayor diversificación del riesgo y requieren de capacidad.



El panorama del riesgo en el mundo está cambiando ...

Ampliando la visión del riesgo

🐜 “Riesgo es Riesgo”

- Riesgos tradicionales de seguros.
- Crecimiento de los mercados de capital y derivados o financieros y riesgos de mercado (tasas de interés, tasas de cambio, precios de materias primas, crédito, clima)
- Riesgos operacionales (todo lo demás - estrategia, negocio, tecnología, legal, político, gente, etc.)

El panorama del riesgo en el mundo está cambiando ...

Cambio en el riesgo de financiación

✦ (Re)seguro puede NO ofrecer a grandes clientes:

- Cobertura total
- Certeza de pago, tiempo y cantidad
- ... y tiene un alto costo

El panorama del riesgo en el mundo está cambiando ...

✦ El mercado de los seguros HOY necesita:

- Tener mayores coberturas para sus clientes, limitadas por el mercado reasegurador.
- Mejorar las tasas a pesar del mayor costo de las coberturas de reaseguro, aprovechando la buena experiencia en siniestralidad del asegurado.
- Buscar esquemas alternos de cobertura de riesgos, que cubra riesgos y valores, excluidos hoy por los operadores internacionales.

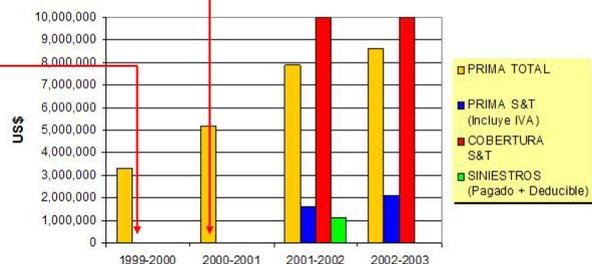
¿Qué está pasando en Colombia?

- ✚ Por la situación de orden público del país y por las circunstancias económicas de la región, en los últimos años se ha dificultado la contratación de reaseguros que brinden una adecuada protección a determinados riesgos.
- ✚ Las situaciones mas frecuentes y dependiendo el momento son :
 - Bajas coberturas con altos deducibles.
 - Amparos no otorgados a determinados riesgos.
 - Mayores costos en las primas.
- ✚ En otros casos, sencillamente se trata de riesgos para los cuales en el mercado local no hay cobertura, por ser muy especializados o por no haber un número significativo de riesgos asegurable. De cualquier manera las consecuencias en cuanto a costos y coberturas se dan igual que en los del primer caso.
- ✚ Todo lo anterior, de manera independiente a la experiencia en siniestralidad que tenga el cliente en su respectivo riesgo asegurable.

¿Que ha pasado en Colombia? – Ejemplo de un seguro de terrorismo

AÑO	PRIMA TOTAL	PRIMA S&T (Incluye IVA)	COBERTURA S&T	SINIESTROS (Pagado + Deducible)
1999-2000	3,272,000	INCLUIDA	Incluida en Total	
2000-2001	5,152,000	INCLUIDA	Incluida en Total	
2001-2002	7,884,000	1,566,000	10,000,000	1,100,000
2002-2003	8,595,000	2,082,722	10,000,000	

Costo Total del Riesgo de S&T



En las vigencias 1999-2000 y 2000-2001, la cobertura de Terrorismo era la misma del límite global de la póliza y las primas totales incluían esta cobertura

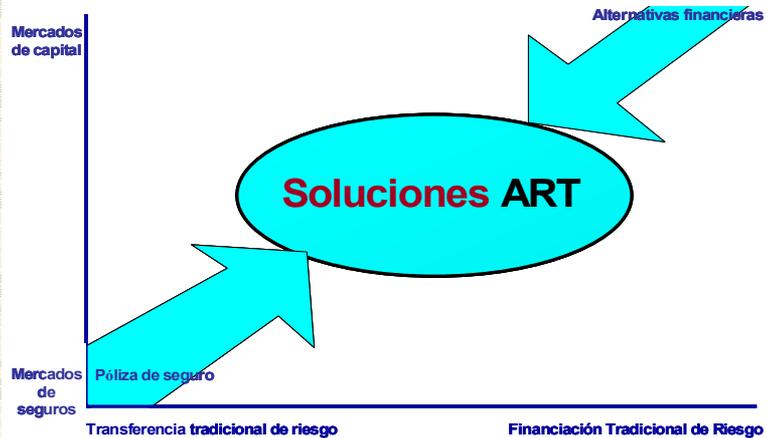
Nuestro enfoque de investigación

- ✿ Diseñar una alternativa de transferencia de riesgo local para los riesgos no susceptibles de aseguramiento en Colombia o para quienes mantienen un costo del seguro muy elevado o poseen una baja o ninguna siniestralidad por su buen manejo en el control del riesgo, que permita a los diferentes sectores y empresas colombianas estar siempre bien protegidas, de acuerdo con su situación particular y a un costo razonable.
- ✿ La solución !!! ART – “Alternative Risk Trasfer” – nombre mundial denominado para éste tema

Por lo expuesto anteriormente...

- ✿ Nació el concepto de ART que busca un equilibrio económico para los clientes afectados,
- ✿ ...buscando darle soluciones a quienes hoy día no pueden pagar una prima costosa o simplemente porque las políticas de las compañías definen que no son riesgos asegurables, o para quienes pagan seguros sin recibir una retribución por su baja o ninguna siniestralidad.

Conceptualización



Qué significa ART?

- ✪ A.R.T. (Alternative Risk Transfer): Alternativas de transferencia de riesgo, (el cual denominaremos ART en adelante). Es la combinación de mercado financiero y el mercado asegurador, en el cual las compañías de seguros ceden sus riesgos a alternativas diferentes al seguro tradicional cubriendo estos riesgos bajo esquemas no tradicionales (componente financiero)
- ✪ Es un esquema que plantea el diseño de soluciones en las cuales el asegurado asume parte del riesgo con coberturas financieras y el resto la compañía de seguros o el reasegurador. Es decir, se realiza una combinación entre ahorro y/o mecanismos de financiación y la protección tradicional, en una sola solución para el cliente.

¿Porqué crear programas de ART?"

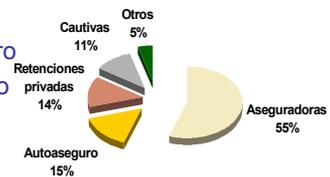
Desde el punto de vista de seguros

- ✿ Reducción en los costos de seguros tradicionales
- ✿ Acceso más fácil al mercado reasegurador
- ✿ Mayor retención de riesgo por parte del asegurado
- ✿ Coberturas a la medida de las necesidades del cliente

Desde el punto de vista financiero

- ✿ Planeación financiera en el tiempo
- ✿ Mejora en el flujo de caja en el futuro
- ✿ Acumulación de fondos en el tiempo

Protecciones alternativas en el mercado mundial



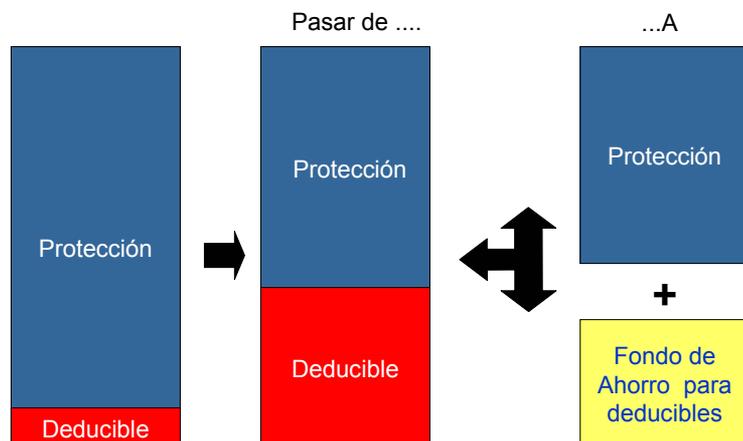
¿Qué están haciendo los asegurados?

- ✿ Dejando de contratar las coberturas de seguros, quedando totalmente expuesto a la ocurrencia del siniestro con el impacto social y económico que ello genera:
 - Estabilidad financiera de la Compañía.
 - Incertidumbre en la contratación laboral.
 - Afectación en el aporte al crecimiento económico.
 - Menores contribuciones tributarias (IVA).
- ✿ Acudiendo a alternativas ART en el exterior, con las siguientes consecuencias:
 - Fuga de capitales, son recursos que salen del país.
 - Menos primas para el sector asegurador local.
 - Imposibilidad de control estatal a estas actividades.
 - Reducción de las bases gravables fiscales localmente, impuestos en el exterior.
- ✿ Desfigurando su objeto social porque se dedican a crear y mantener, con altos costos, sociedades cautivas en exterior ajenas al giro ordinario de sus negocios.

Target de la aplicabilidad de la solución en Colombia

- ✦ Empresas con baja siniestralidad
- ✦ Empresas con alta siniestralidad
- ✦ Riesgos con altos costos de seguro (terremoto, terrorismo y transporte)
- ✦ Riesgo excluidos: muchas empresas y clientes no son target del sector asegurador
- ✦ Empresas que hoy tienen constituido un fondo de auto seguro
- ✦ Empresas que hoy están usando cautivas en paraísos fiscales

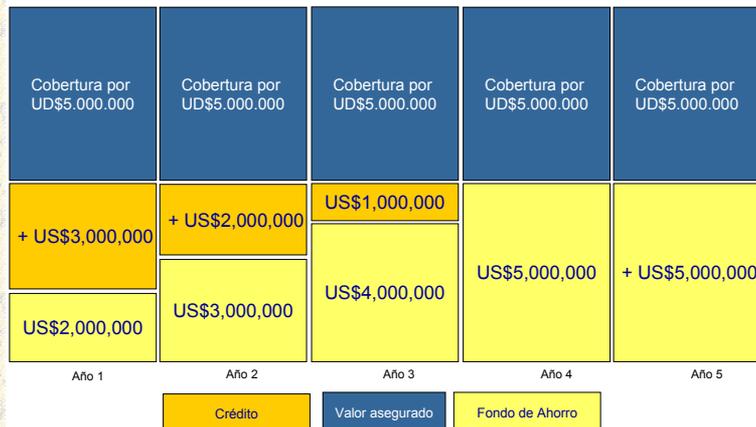
¿Una solución en ART en COLOMBIA?



¿Cómo funciona?



¿cómo funciona?



El esquema de crédito puede o no puede darse, dependiendo de la capacidad de la empresa para constituir el Fondo de Ahorro

Creación de una cobertura ART en multirisgo

AÑO		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	Subtotal año 5
Valor asegurado total	A	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	
Aporte anual al fondo de deducible	B	2,000	1,000	1,000	1,000	0	5,000
(+) Fondo de deducible al inicio del período	C	2,000	3,140	4,360	5,595	5,917	21,011
(+) Rendimiento del fondo (7% en pesos)		140	220	235	322	414	1,331
Fondo de deducible al final del año (aportes + rendimientos)		2,140	3,360	4,595	5,917	6,331	6,331
Cobertura en exceso al inicio del período	A - C	8,000	6,860	5,640	4,405	4,083	
Prima de seguro por cobertura en exceso	D	1,600	1,235	902	617	490	4,844
Costo Total nuevo esquema	B + D	3,600	2,235	1,902	1,617	490	9,844
Costo total Esquema tradicional		3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	15,000
Diferencia Esquema actual - nuevo		-600	765	1,098	1,383	2,510	5,156

En millones de pesos

El esquema del fondo de ahorro, además de ser mas económico permite acumular reservas al cliente, compartiendo la experiencia en los siniestros y a la aseguradora aumentar su retención en las capas superiores

Creación de una cobertura ART en automóviles

Cobertura actual

Cobertura Compañía de seguros - Amparos	\$430 millones / año promedio
<ul style="list-style-type: none"> ⚡PTH o PTD ⚡PPD y PPH ⚡Protección patrimonial ⚡Asistencia Jurídica ⚡Terrorismo y AMIT (parqueaderos) 	
Deducibles	30% + mínimos



Cobertura ART

Cobertura Compañía de seguros - Amparos	\$236 millones / año promedio
<ul style="list-style-type: none"> ⚡PTH o PTD ⚡Protección patrimonial ⚡Asistencia Jurídica 	
Deducibles	30% + mínimos
Fondo de Autoseguro ⚡PPH y PPD ⚡Terrorismo y AMIT (parqueaderos)	\$418 millones

Ventajas de la alternativa local

- ✎ Es una alternativa de aseguramiento no tradicional que se está imponiendo en el mundo y que resuelve graves limitaciones de nuestro mercado asegurador, frente a las necesidades del entorno económico y de protección de nuestro medio.
- ✎ Por la situación de orden público del país y por las circunstancias económicas de la región, en los últimos años se ha dificultado la contratación de reaseguros que brinden una adecuada protección a determinados riesgos. ART ayuda en algo para obtener coberturas de reaseguro difíciles de conseguir.
- ✎ De igual manera, beneficia a riesgos para los cuales en el mercado local no hay cobertura, por ser muy especializados o por no haber un número significativo de riesgos asegurables.

Ventajas de la alternativa local

Es un esquema integral de protección a los riesgos, que incluye:

- ✎ Reducción en el costo de la prima para el cliente o la posibilidad de asegurarse dependiendo de su situación particular.
- ✎ Propiedad del cliente de los recursos del fondo de autoseguro que se cree en todo momento, cuya monto al final de la cobertura dependerá del resultado en siniestros y el control de riesgos.
- ✎ Posibilidad de ofrecer por parte de una compañía de seguros la administración de los siniestros, contando con el "Know how" y la infraestructura (avaluadores, talleres, centros de inspección, etc.), si lo requiere el cliente.
- ✎ Contar con una protección tradicional en función de sus necesidades o características particulares: póliza tradicional de seguros o de exceso de pérdida con un fondo de ahorro administrado por cualquier entidad financiera (banco, fiduciaria, fondo de pensiones, etc.)