

El TLC en la industria aseguradora  
Grandes Reformas al Mercado Asegurador.

Carlos Alberto Montoya Londoño



**EL TLC EN LA INDUSTRIA ASEGURADORA. Grandes Reformas al Mercado Asegurador**

AUTOR: Carlos Alberto Montoya Londoño

DIRECCIÓN: carloshmontoya@epm.net.com

FECHA DE RECEPCIÓN: mayo 3 de 2006

DESCRIPTORES: victimología, comunicación, Estado Social de Derecho

RESUMEN: El gobierno colombiano está negociando un tratado de libre comercio con los EEUU. Dentro de ese marco, el negocio asegurador se ha definido como uno de los sectores claves para los negociadores norteamericanos. ¿Qué se ha propuesto? ¿Qué se ha aprobado? ¿Cómo nos puede afectar esta negociación en el sector? En este artículo se dan las bases para la respuesta a estas preguntas.

KEY WORDS: victimología, communication, Social State of Right

ABSTRACT: The colombian government has a process of negotiation of a free trade agreement with the USA. In this context, the insurance business has been defined like a key sector by the USA negotiators. What are they looking for?. How can affect this negotiation at the Colombian insurance companies?. In this article you'll find the basis for your answers at this and another questions.

# El TLC en la industria aseguradora

## Grandes Reformas al Mercado Asegurador.

Carlos Alberto Montoya Londoño

### EL NEGOCIO ASEGURADOR

**E**n el cuadro que veremos a continuación se observa el proceso que se sigue en la contratación del seguro en todas las instancias que ello conlleva.

El negocio nace en el asegurado quien a través de un intermediario de seguros (agente, agencia o corredor) accede a una aseguradora. Esta puede asumir sola el riesgo o compartirlo con otras aseguradoras que para el efecto se llamarán coaseguradoras.

La compañía de seguros accede a un intermediario de reaseguros (corredor) que la pone en contacto con un grupo (pool) de reaseguradoras que, normalmente una de ellas lidera y les cede, parte o todo, de las primas y del riesgo.

En este momento cada reasegurador retrocede primas a los retrocesionarios quienes asumirán una parte del riesgo y a su vez utilizarán otras reaseguradoras como retrocesionarias hasta que el tamaño del riesgo retrocedido sea tal que se asuma por la reaseguradora a la cual le llega en esa dimensión.

### BREVE RESEÑA DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DEL NEGOCIO ASEGURADOR

El proceso de liberación del negocio reasegurador se inició en 1989 con una serie de Circulares Normativas dictadas por la Superintendencia Bancaria y se afianzó con la expedición de la Ley 45 de 1990 y las normas posteriores sobre capital extranjero en el negocio financiero en Colombia. Antes de este momento, las



compañías de seguros locales debían comprar un alto porcentaje del reaseguro a compañías locales las cuales actuarían como líderes de los contratos de reaseguro. Las reaseguradoras extranjeras recibían lo cedido por el asegurador a las tarifas que fijaban las locales.

Cuando el gobierno nacional permite que el total del reaseguro se compre en el exterior, las aseguradoras empiezan a adquirirlo directamente con las compañías extranjeras. Hoy, las reaseguradoras locales que existían ya no operan en el negocio.

Desde la expedición de las leyes 7 y 9 de 1991, la conformación de aseguradoras dentro del territorio nacional no requiere participación de accionistas nacionales.

“Hoy, el 40% del capital del sector asegurador se encuentra en manos de compañías no nacionales”. Fasecolda. Informe sobre Comercio Internacional y Seguros. Junio 2005.

Algunas de las aseguradoras locales han decidido ampliar su cubrimiento a otros países y lo han hecho con éxito en Guatemala, Panamá, Ecuador, Bolivia y Venezuela.

En cuanto a los intermediarios de seguros, desde la Ley 65 de 1966 para ser intermediario no se requiere ser nacional colombiano. En esta norma, solo se exige que se tenga un año de residencia en el país para poder ser autorizado como agente o representante legal de una entidad.

Varias firmas internacionales de intermediación de seguros tienen operaciones en Colombia. Algunas, formada por ciudadanos alemanes tiene más de veinte años de operación; otras han visto cambiar la propiedad del negocio hacia firmas internacionales: Marsh and Mclenan, Willis, AON, JLT y otros.

Es importante mencionar que los intermediarios más grandes del mundo ya están representados en nuestro país.

Los compradores de seguros, por el contrario, han visto que la posibilidad de adquirir seguros en el exterior se halle vedada. Se ha prohibido en varias normas, en especial en el decreto 663 de 1993 (Estatuto Orgánico del Sector Financiero) en los artículos 30, 39 y 188 en los cuales se ordena:

**Artículo 30**

“Sólo las personas previamente autorizadas por la Superintendencia Bancaria se encuentran facultadas para ocuparse de negocios de seguros en Colombia. En consecuencia, se prohíbe a toda persona natural o jurídica distinta de ellas el ejercicio de la actividad aseguradora. Los contratos y operaciones celebrados en contravención a lo dispuesto en este artículo no producirán efecto legal...”

**Artículo 39**

“Queda prohibido celebrar en el territorio nacional operaciones de seguros con entidades extranjeras no autorizadas para desarrollar la actividad aseguradora en Colombia o hacerlo con agentes o representantes que trabajen para las mismas...”

**Artículo 188**

“Cuando se tomen seguros sobre los barcos, aeronaves y vehículos matriculados en el país y los bienes situados en territorio colombiano, éstos deberán contratarse con compañías legalmente establecidas en Colombia o con entidades aseguradoras del exterior previa autorización que, por razones de interés general, imparta la Superintendencia Bancaria...”

Como es claro, la posibilidad de hacer negocios en nuestro país por parte de los grupos internacionales está totalmente abierta desde lo institucional (compañías e intermediarios) y restringida desde el consumidor.

### ¿QUÉ SE PRETENDE EN EL TLC CON EUA?

#### MATRIZ DE INTERESES

ASUNTO	INTERÉS COLOMBIANO	INTERÉS EUA
<b>Pensiones Obligatorias y Cesantías</b>	Proteger al consumidor de servicios financieros provistos por entidades financieras no establecidas en el país, al ahorro nacional y garantizar pensión mínima (Constitución).	Profundizar el mercado de servicios financieros equivalentes y relacionados para pensiones y cesantías.
<b>Nación Más Favorecida</b>	Mantener la posibilidad de no extender beneficios más profundos de otros acuerdos comerciales (CAN).	Recibir el mejor trato que Colombia dé a un tercero.
<b>Acceso al Mercado Financiero de USA</b>	Facilitar el acceso para el establecimiento y operación de entidades financieras colombianas mediante la eliminación de restricciones y agilización de procedimientos.	Asegurar la confianza y solidez en el sistema y protección al consumidor a través de supervisión y seguros de depósito
<b>Comercio Transfronterizo de Seguros (Modos 1 y 4)</b>	Proteger al consumidor de servicios financieros provistos por entidades financieras no establecidas en el país y al ahorro nacional. Evitar los efectos del arbitraje regulatorio (lista positiva).	Profundizar el mercado de servicios financieros transfronterizos sin restricciones y con la facultad de promoverlos

#### ALGUNAS CONSIDERACIONES TÉCNICAS

Con un interés meramente informativo, veamos los cuatro modos de comercio transfronterizo de seguros:

Comercio Transfronterizo de Servicios, Modo 1.  
Los servicios se suministran desde el territorio de un miembro de un acuerdo

comercial al territorio de otro miembro. Un ejemplo son los servicios suministrados por un profesional en un país, vía correo postal o electrónico, a consumidores en otros países.

Consumo en el Extranjero, Modo 2.

Los servicios se suministran en el territorio de un miembro de un acuerdo comercial a consumidores de otro miembro. Este modo de suministro requiere que el consumidor de servicios se traslade al extranjero. Ejemplos son los viajes al extranjero para recibir tratamiento médico o para matricularse en un programa educacional.

Presencia Comercial, Modo 3.

Los servicios se suministran a través de cualquier forma de establecimiento comercial o personal, es decir, inversión extranjera directa de un miembro de un acuerdo comercial en el territorio de otro miembro. Un ejemplo es el establecimiento de una aseguradora extranjera con el objeto de competir localmente bajo el marco reglamentario vigente o una franquicia en un país extranjero.

Entrada Temporal de Personas Físicas, Modo 4.

Los servicios son suministrados por nacionales de un miembro de un acuerdo comercial en el territorio de otro miembro. Requiere la presencia física del proveedor del servicio en el país anfitrión. Este modo de suministro incluye tanto a proveedores de servicios independientes, como a empleados de proveedores de servicios de otro miembro. Ejemplos incluyen consultores, profesores e intermediarios de seguros de un país que proveen servicios a través de su presencia física en otro país miembro o los administradores de una empresa multinacional.

Es claro que lo que se está tratando de negociar son los modos 1 y 4 porque en los otros la legislación hoy lo permite aunque restringida en el modo 2.

## **LA NEGOCIACIÓN.**

### **Acceso a Mercados. Solicitud de EUA**

La solicitud presentada por el gobierno de los EUA frente al acceso a mercados es la siguiente:

Artículo 4 Acceso a Mercados: “Las partes deberán abstenerse de adoptar o mantener con respecto a las instituciones financieras...medidas que...restrinjan o requieran específicos tipos de forma jurídica o la necesidad de consorcios a través de los cuales una institución financiera podrá suministrar un servicio financiero”.

- Solicitud general (todo tipo de “instituciones financieras” – incluye establecimientos de crédito, sociedades de servicios financieros, compañías de seguros y reaseguros, bolsa, sociedades comisionistas de bolsa).
- Solicitud inmediata (a partir del primer día de vigencia del tratado).
- Solicitud no considera la protección al consumidor y el derecho a la igualdad.

#### **Acceso a Mercados. Propuesta de Colombia**

Colombia presentó en la mesa una propuesta sobre sucursales, bajo un paquete de intercambios, con las siguientes características:

- Se limita a bancos y compañías de seguros.
- Solo se permitirían las sucursales cuatro (4) años después de la entrada en vigencia del tratado.
- Colombia se reserva el derecho a regular las sucursales conforme con lo expresado en el anexo de compromiso específico.

Las siguientes son las solicitudes presentadas por Colombia ante lo pedido por USA:

- a) Exigir a las sucursales las mismas obligaciones que se exigen o se lleguen a exigir a los bancos y compañías de seguros constituidos bajo la ley colombiana.
- b) Admitir o negar el establecimiento de sucursales de bancos y compañías de seguros bajo el principio de reciprocidad en el acceso a los mercados del banco o de la compañía de seguros de origen.

c) Exigir que exista previamente un memorando de entendimiento entre los supervisores respectivos que garantice el intercambio de información entre las partes.

d) Exigir que el banco o la compañía de seguros cumpla los requerimientos de regulación y supervisión prudencial en su país de origen de acuerdo con las prácticas internacionales.

e) Exigir que los actos y contratos que celebren las sucursales de bancos o compañías de seguros extranjeras en Colombia y que hayan de surtir efectos en Colombia se sometan a las leyes y autoridades de Colombia.

f) Expedir la regulación aplicable a las sucursales a que se refiere esta sección, la cual podrá contemplar, entre otros aspectos, su estructura y características; el régimen de licenciamiento; el régimen patrimonial, incluyendo requisitos de capital, patrimonio técnico y margen de solvencia; su relación con la casa matriz; sus inversiones; su contabilidad; la responsabilidad de sus administradores; las operaciones autorizadas incluyendo las operaciones con la banca central; y su responsabilidad frente a acreedores locales. En el caso de sucursales de compañías de seguros, podrá regularse además el régimen de las reservas técnicas de dichas sucursales.

g) Exigir que el capital en el caso de los bancos y el capital y las reservas técnicas en el caso de las compañías de seguros del exterior que se asigne a sus sucursales en Colombia, deban ser efectivamente incorporados en el país y convertidos a moneda nacional, de conformidad con las disposiciones que sobre la materia contemple la ley local.

h) Exigir que toda capitalización posterior en el caso de los bancos o toda capitalización o aumento de reservas en el caso de aseguradoras, tengan el mismo tratamiento que el capital y reservas iniciales.

i) Exigir que para efectos de las transacciones entre una sucursal establecida en Colombia y su casa matriz u otras compañías relacionadas, cada una de estas entidades se considere una institución independiente. Sin perjuicio de lo anterior, la oficina matriz de la entidad extranjera responderá por las obligaciones contraídas por la sucursal en Colombia.

j) Exigir que los propietarios y representantes de las sucursales establecidas en Colombia cumplan con los requisitos de solvencia e integridad moral que establece la ley en Colombia para los accionistas de entidades financieras constituidas en Colombia.

k) Establecer que las sucursales constituidas en Colombia podrán efectuar remesas de sus utilidades líquidas, siempre que no presenten deficiencias en el margen de solvencia y demás requisitos de capital contemplados en la regulación local y, en el caso de las sucursales de aseguradoras, cuando no presenten un déficit de inversiones de sus reservas técnicas que pueda implicar el incumplimiento de sus obligaciones contractuales, ni un déficit en su margen de solvencia o patrimonio técnico que implique una cobertura insuficiente de la desviación de siniestralidad y demás riesgos que puedan presentarse en su operación.

### **Acceso a Mercados. Estado de la Negociación**

Estados Unidos ha aceptado que las sucursales tendrían un *dotation capita*", es decir, que serían sucursales con capital.

Para el efecto ha propuesto el siguiente texto: *The capital that foreign banks (insurance companies) are required to assign to their branch offices must be located in Colombia. The operations of branch offices of foreign banks (insurance companies) are limited by the capital located in Colombia.* Traducción libre: El capital que los bancos extranjeros (compañías de seguros) tiene requerido asignar a sus oficinas debe ser localizado en Colombia. Las operaciones de las sucursales de los bancos extranjeros (compañías de seguros) están limitados por el capital que esté localizado en Colombia,

Estados Unidos ha pedido revisar el "principio de reciprocidad" en el acceso.

### **Sobre las Sucursales**

Al establecerse como sucursal con capital y cumplimiento de obligaciones de reservas técnicas, la diferencia con cualquier otra empresa aseguradora será:

Las sucursales no estarán obligadas a tener una junta directiva en Colombia, ya que su Gobierno Corporativo se mantendría en el lugar de operación de su casa matriz. En este caso, en Estados Unidos.

La casa matriz conservará algún grado de responsabilidad por las operaciones de la sucursal en Colombia, a pesar de que ésta última estará obligada a mantener un capital mínimo, monetizado e internado en el país.

## **COMERCIO TRANSFRONTERIZO**

Una de las formas de presentar solicitudes en el intercambio de propuestas en la negociación de un tratado es hablar de una lista positiva. Este mecanismo ha sido utilizado por EUA al hacer sus peticiones.

### **Lista Positiva**

Es el modo de negociación típico en la Organización Mundial de Comercio. Consiste en que todo aquello que se mencione en las listas, es aquello sobre lo cual se va a negociar. Por tanto, todo aquello que no resulte incluido en la lista, se entiende como excluido de la negociación comercial.

Esta modalidad de negociación es más reservada, ya que se corre menos con el riesgo de liberalizar sectores en los cuales no se desea otorgar amplias concesiones a las contrapartes.

### **Comercio Transfronterizo en Seguros. Solicitud de Estados Unidos**

Consumo en el exterior: Libertad total sin ningún tipo de limitaciones (artículo 5 numeral 2). No da derecho a hacer "solicitation" o "doing business", términos que cada parte puede regular.

Suministro transfronterizo: Estados Unidos presentó una lista positiva que incluye:

- a) Seguro marítimo y aéreo (casco y RC).
- b) Seguro de mercancías en tránsito.
- c) Reaseguros y retrocesión en todos los ramos.
- d) Servicios Auxiliares (consultoría, actuariales, cálculo de riesgo, ajuste).
- e) "Intermediación" en todos los ramos.

Movimiento de personas: en todos los ramos de seguros, sin excepción.

La otra forma de proponer en una negociación es una lista negativa, y esta fue la que utilizó Colombia al hacer su ofrecimiento en el campo de seguros.

## **Lista Negativa**

Se entiende que todos los sectores de servicios quedan incluidos en el acuerdo de libre comercio. Por tanto, las restricciones que se desee imponer a los mismos, deben ser incluidas en el anexo del acuerdo, ya que, de lo contrario, el mencionado sector queda totalmente liberalizado en los términos del acuerdo.

Esta modalidad de negociación de servicios debe ser muy cautelosa ya que cualquier omisión en la lista de medidas restrictivas puede afectar gravemente a un sector de servicios, al quedar liberalizado sin la mencionada medida restrictiva.

### **Comercio Transfronterizo en Seguros. Propuesta de Colombia**

#### **Consumo en el exterior:**

Se admitiría con base en una lista negativa cuatro (4) años después de la entrada en vigencia del acuerdo, bajo un paquete de intercambios. La lista negativa presentada incluye:

- a) Los que la ley colombiana haga o pueda hacer obligatorios.
- b) Los de renta vitalicia, en cualquiera de sus modalidades, relacionados con la seguridad social.
- c) Los previsionales de invalidez y sobrevivencia relacionados con la seguridad social.
- d) Los de riesgos profesionales.
- e) Otros relacionados con la seguridad social que la ley colombiana pueda establecer en el futuro.
- f) Todos los ramos, cuando el tomador, asegurado o beneficiario sea una entidad pública.
- g) Todos los "seguros complementarios" a seguros obligatorios (seguros de salud complementarios al POS).

Suministro Transfronterizo y Movimiento de Personas.

Se admitiría con base en una lista positiva que incluye:

Seguros que amparen los riesgos de transporte marítimo internacional, aviación comercial internacional y lanzamiento y transporte espacial (incluyendo satélites), que incluyan alguna o la totalidad de los siguientes elementos: las mercancías objeto de transporte, el vehículo que transporte las mercancías, responsabilidad Civil y mercancías en tránsito internacional.

La intermediación de los seguros antes mencionados.

Colombia ha solicitado que se haga claridad en los siguientes aspectos en consumo en el exterior, suministro transfronterizo y movimiento de personas:

- Que Colombia conserva la facultad para imponer impuestos.
- Que Colombia conserva la facultad para exigir “autorización” tanto de “suministradores” como de “instrumentos”.
- Que Colombia conserva la posibilidad de conservar potestad para autorizar “nuevos servicios financieros”.

#### **Comercio Transfronterizo en Seguros. Estado de la Negociación**

- a) Estados Unidos ha solicitado a Colombia que revise su oferta en relación con los seguros que amparan los riesgos de transporte marítimo y aéreo para que se extienda, además, a los trayectos nacionales (la propuesta colombiana sólo incluye los seguros marítimos y aéreos internacionales).
- b) Estados Unidos ha aceptado las tres propuestas colombianas (impuestos, “autorización” y aprobación de nuevos servicios financieros).

#### **Notas a la Negociación**

Ante la petición de Estados Unidos, el Gobierno Nacional propuso que los colombianos, personas naturales y jurídicas, podrían contratar seguros en el exterior y estarían obligados a declarar tal contratación y a pagar el impuesto de IVA correspondiente en Colombia.

Sin perjuicio de la autorización del consumo (consumption) de seguros en el exterior, el prestador del servicio del exterior (Estados Unidos) no podrá hacer ningún tipo de oferta, publicidad o promoción en el territorio colombiano (supply), ya sea por correo físico, propaganda, comercial, Internet o “personas de maletín”.

Haremos un corto recuento de algunas cifras del sector asegurador de vida en EUA y en Colombia con el fin de mostrar la realidad de la asimetría de los mercados.

## 20 Aseguradoras de Vida más grandes en los EUA en 2004

RANKING	GRUPO	PRIMAS
1	MetLife	\$39,535,000,000.00
2	Prudential Financial	\$28,348,000,000.00
3	New York Life Insurance	\$27,176,000,000.00
4	TIAA-CREF	\$23,411,000,000.00
5	Mass. Mutual Life Insurance	\$23,159,000,000.00
6	Northwestern Mutual	\$17,806,000,000.00
7	AFLAC	\$13,281,000,000.00
8	UnumProvident	\$10,611,000,000.00
9	Guardian Life of America	\$8,893,000,000.00
10	Principal Financial	\$8,756,000,000.00
11	Assurant	\$7,404,000,000.00
12	Thrivent Financial for Lutherans	\$6,445,000,000.00
13	Lincoln National	\$5,371,000,000.00
14	Pacific Life	\$4,930,000,000.00
15	Conseco	\$4,330,000,000.00
16	Jefferson-Pilot	\$4,102,000,000.00
17	Mutual of Omaha Insurance	\$4,080,000,000.00
18	Western & Southern Financial	\$3,695,000,000.00
19	Torchmark	\$3,072,000,000.00
20	Unitrin	\$3,041,000,000.00

Fuente: Fortune

**Tabla de Mortalidad de los EUA 2001****Mercado Colombiano en 2004 en Dólares.**

SURAMERICANA VIDA	\$247,152,074.82
BOLIVAR VIDA	\$128,130,239.38
VIDALFA	\$81,440,775.57
VIDA COLPATRIA	\$78,897,727.96
COLSEGUROS	\$57,394,442.07
SURATEP	\$54,868,629.97
ROYAL Y SUN ALLIANCE	\$47,251,131.43
BBVA SEGUROS GANADERO	\$39,961,861.03
SKANDIA	\$37,280,224.83
RIESGOS PROFESIONALES COLMENA	\$37,189,893.81
AGRICOLA	\$30,883,969.93
MAPFRE COLOMBIA VIDA SEGUROS	\$29,807,559.97
LIBERTY SEGUROS DE VIDA	\$29,797,316.77
LA EQUIDAD VIDA	\$25,261,294.49
AIG VIDA	\$16,376,558.71
PREVISORA VIDA	\$12,411,841.65
AURORA VIDA	\$9,808,304.63
VIDA ESTADO	\$8,427,152.57
GENERALI	\$4,399,315.33
PAN AMERICAN	\$4,329,047.13
CENTRAL DE SEGUROS	\$451,974.21
<b>TOTAL</b>	<b>\$981,521,336.27</b>

**Tabla de Mortalidad de los Asegurados en Colombia 1984-1988**

x = edad actuarial para el sexo masculino.

$e^0x$  = vida probable o esperanza de vida a la edad x

X	$e^0(x)$
20	52.19
25	48.06
30	43.89
35	39.66
40	35.39
45	31.08
50	26.87
55	22.89
60	18.99
65	15.20
70	11.74
75	8.54
80	5.71
85	3.47
90	2.08

**Asincronía de Mercado**

PRIMAS EUA TOP 20 PERSONAS	\$247,446,000,000
PRIMAS EUA TOTAL VIDA	\$140,667,000,000
PRIMAS EUA TOTAL PERSONAS	\$631,232,200,000
PRIMAS COLOMBIA TOTAL PERSONAS	US\$981,521,336
COMPAÑÍA 20 EN EUA VS COLOMBIA TOTAL	32.28%
EUA TOTAL VS COLOMBIA TOTAL	0.16%
NÚMERO DE ASEGURADORAS DE VIDA EUA	1123
NÚMERO DE ASEGURADORAS DE VIDA COLOMBIA	21

Como puede observarse el tamaño del mercado de los EUA es notoriamente superior al nuestro. Para una aseguradora de los EUA entrar al mercado nuestro con políticas agresivas no le será difícil ni por su tamaño ni por la condición técnica de la tabla de mortalidad de la cual ellos parten.

Sólo nos hemos referido a las diferencias notorias en el mercado de seguros de personas. En los seguros de propiedad la relación es sustancialmente más desfavorable a nuestro mercado y la capacidad de venta transfronteriza al ser autorizada, sería mayor.

### **Mercado Gris**

Hoy, en el negocio asegurador en Colombia tenemos diferentes actores que han incursionado ilegalmente en nuestro mercado local. Compañías como Citizens, Best Meridian Insurance, Eagle Star son algunas de las que hasta hoy "participan del mercado".

Las primas del ramo de vida individual alcanzan a la fecha US\$101 millones de acuerdo con los cálculos que tiene el sector asegurador.

Se advierte que estas compañías suelen ser empresas «parientes» de grupos aseguradores estadounidenses sin representación en el país.

### **Penetración del Mercado de Seguros de Vida en Colombia**

AÑO	POBLACIÓN	PRIMAS PERSONAS EN DÓLARES	PRIMAS/ PERSONA	PRIMAS VIDA INDIVIDUAL EN DÓLARES	PRIMAS/ PERSONA
1970	20,581,000	\$ 22,682,032	\$ 1.10	\$ 1	\$ 0.00
1979	26,587,000	\$ 125,909,091	\$ 4.74	\$ 1	\$ 0.00
1986	27,853,436	\$ 122,836,176	\$ 4.41	\$ 5,445,164	\$ 0.91
1995	38,558,187	\$ 416,421,506	\$ 10.80	\$ 87,627,327	\$ 2.27
2000	42,299,301	\$ 776,473,318	\$ 18.36	\$ 97,946,752	\$ 2.32
2004	46,045,109	\$ 981,521,336	\$ 21.32	\$ 141,867,635	\$ 3.08

### **Preocupación de FASECOLDA**

Esta declaración de Fasecolda refleja con claridad la preocupación del sector asegurador. Éste, ya está acostumbrado y sabe competir con las

aseguradoras mas grandes en el mercado de EUA, Europa y, ahora, Australia (AIG, Liberty, Chubb, ACE, Pan American Life Insurance, Allianz, Mapfre, Royal & Sunalliance, Generali, BBVA, Skandia, QBE, Segurexpo).

“Persiste la preocupación constante de que las corporaciones extranjeras de gran dimensión podrían, en un momento determinado y con bajo riesgo para ellas, por su tamaño, absorber buena parte de los pequeños mercados de América Latina, afectando el mecanismo interno de ahorro, entre otros factores. En el caso del sector asegurador, es claro que en relación con algunos productos (seguros de vida, de pensiones, rentas vitalicias, etc), se maneja ahorro interno importante el cual podría verse seriamente afectado por la migración de dichos recursos a otros países”. Comunicación dirigida por el Dr. William Fadul (Fasecolda) al Dr. Hernando José Gómez (Equipo Negociador).

### **A MANERA DE CONCLUSIONES**

- a) En materia de seguros vendrán cambios sustanciales pues se levantarán limitaciones importantes. Esto, aunque puede ser percibido como negativo por algunos, será bueno para los consumidores de seguros.
- b) En materia de “derecho al establecimiento”, las sucursales con capital pueden ser atractivas para los bancos y compañías de seguros extranjeras pero no será definitivo dadas las circunstancias actuales.
- c) Después del TLC será más atractivo para las instituciones financieras extranjeras establecerse en Colombia por cuenta de los mecanismos de protección que incorpora el tratado.
- d) Después del TLC será más fácil para las instituciones financieras colombianas establecerse en Estados Unidos pues el tratado limitará la discrecionalidad de las autoridades americanas.
- e) Éstos cambios traerán importantes avances para el mercado local, siempre y cuando se mantengan las mismas condiciones tributarias y regulatorias para el consumo interno y el externo de los seguros y las sucursales, para el caso de la banca y los seguros, operen bajo las mismas condiciones que las compañías de seguros y los bancos legalmente establecidos en Colombia.

- f) Sin embargo, estos cambios representarán un menoscabo de las principales cifras de la industria aseguradora local en lo que concierne a las reservas técnicas, la inversión de las reservas técnicas, los impuestos y contribuciones que se pagan al Gobierno y, probablemente, las cifras de empleo del sector.

## PREGUNTAS FINALES

Al leer las propuestas del tratado hay algunas cosas que no se mencionan pero que, aparentemente, quedan dichas. Como no están explícitas no es fácil presumir ni tratar de sacar conclusiones anticipadas sobre estos temas. Por eso, se dejan sólo como preguntas por resolver mas adelante.

¿Qué se ha previsto en la negociación con respecto a las aseguradoras cautivas?

¿Qué se ha previsto con respecto al denominado A.R.T. y su posible impacto en el mercado local de seguros?

¿Cuál papel van a ejercer las casas matrices de los intermediarios de seguros radicados en USA con respecto al consumo de seguros en el exterior?

## BIBLIOGRAFÍA

www.fasecolda.com  
www.superbancaria.gov.co  
www.banrep.gov.co  
www.dane.gov.co  
www.tlc.gov.co  
www.minhacienda.gov.co  
www.larepublica.com.co  
<http://www.iii.org/media/facts/statsbyissue/life/>  
<http://www.acli.com/ACLI/About+ACLI+nonmember/Industry+Facts/2004+Life+Insurers+Fact+Book.htm>  
www.loma.org  
www.limra.com  
www.swissre.com