


El aseguramiento idóneo como factor de productividad

Jorge Castaño Gutiérrez
Superintendente Financiero de Colombia





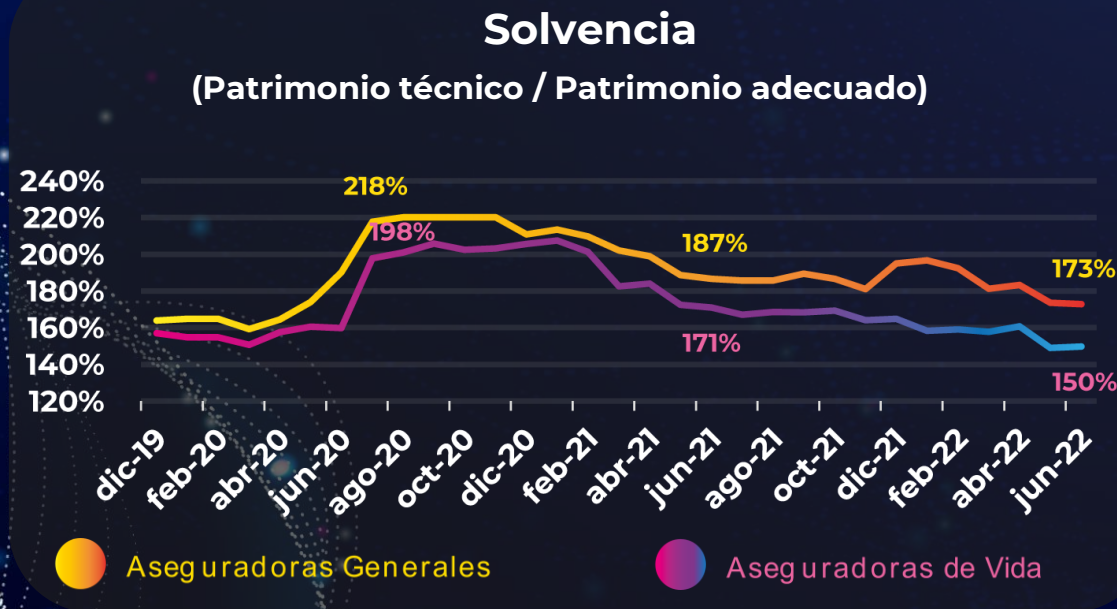
The background of the slide is a dark blue field filled with various financial data visualizations. On the left, there are vertical red and green bars, resembling a candlestick chart. To the right, several smooth, glowing lines in shades of red, orange, and blue curve upwards, suggesting trend lines or moving averages. The overall aesthetic is high-tech and data-driven.

**La resiliencia de la
economía necesita del
compromiso permanente
de los profesionales que
saben gestionar los riesgos**

Los avances son evidentes: el cumplimiento de la solvencia es **una condición dada** para operar.


Los choques recientes han mostrado que la industria está en **capacidad de asumir** riesgos.

La convergencia a Solvencia II y NIIF 17 asegura una **mejor revelación y fortaleza patrimonial** para soportar el crecimiento futuro.



Crecimiento real anual de las primas emitidas Vs. PIB





**La resiliencia se debe
trasladar a quienes buscan
en el aseguramiento un
mecanismo de protección**

...Lo cual implica

La industria
requiere
acciones en
4 frentes

Diseño de producto apropiado

En la estructuración de seguros se deben identificar las condiciones necesarias para su correcta operación.



Invertir en medidas de **prevención**

Hacer visible al asegurado cómo su comportamiento incide en la materialización del riesgo y que medidas adoptar para su prevención.



Transferencia de **riesgo residual**

Asumir el riesgo que el consumidor no está en capacidad de gestionar



Vocación de largo plazo

La oferta de seguros debe mantenerse en los cambios de ciclo y adaptarse a ellos.



Cuando estas acciones **no se concretan**, los efectos negativos en la sociedad **son materiales**



Seguro Decenal

Los constructores no logran acceder a la cobertura de seguros, desprotegiendo a los compradores de vivienda.



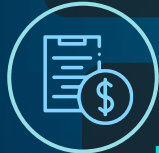
Responsabilidad civil - transporte de pasajeros

El no acceso al aseguramiento profundiza la informalidad del sector y pone en riesgo la integridad de los pasajeros/carga.



Garantías aduaneras

La no expedición de estas garantías afecta el desarrollo de la actividad comercial internacional del país.



Rentas vitalicias

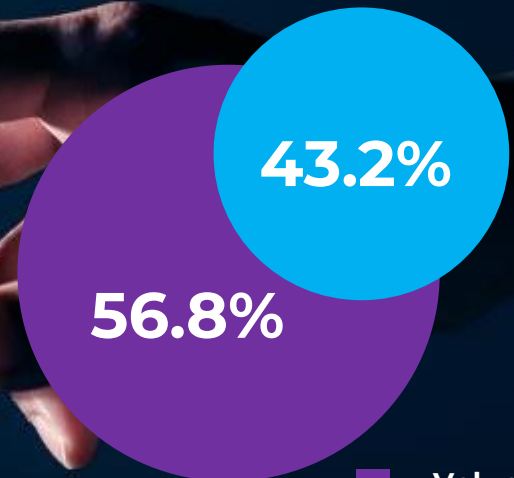
La falta de oferta limita el acceso de los pensionados a otras alternativas de retiro.



Seguro deudores

El consumidor no puede quedar atrapado en disputas entre los agentes intervinientes (bancos, aseguradoras)

Existen más de **90 seguros obligatorios**



■ Voluntarios
■ Obligatorios

Participación en primas emitidas. Información con corte a 2021
Incluye SOAT, SS, Vida grupo deudores, terremoto deudores

SOAT: una estrategia colaborativa para **asegurar su sostenibilidad**



Manual tarifario

Desde el MinSalud se evalúa la actualización del componente de material y procedimientos de ortopedia.



Promover la oferta masiva

Fomentar su expedición a través de canales digitales, corresponsales o red bancaria.



Identificación de nuevas eficiencias

Nueva revisión del componente de gastos administrativos, de personal e intermediación con cargo al SOAT.



Revisión de parámetros prudenciales

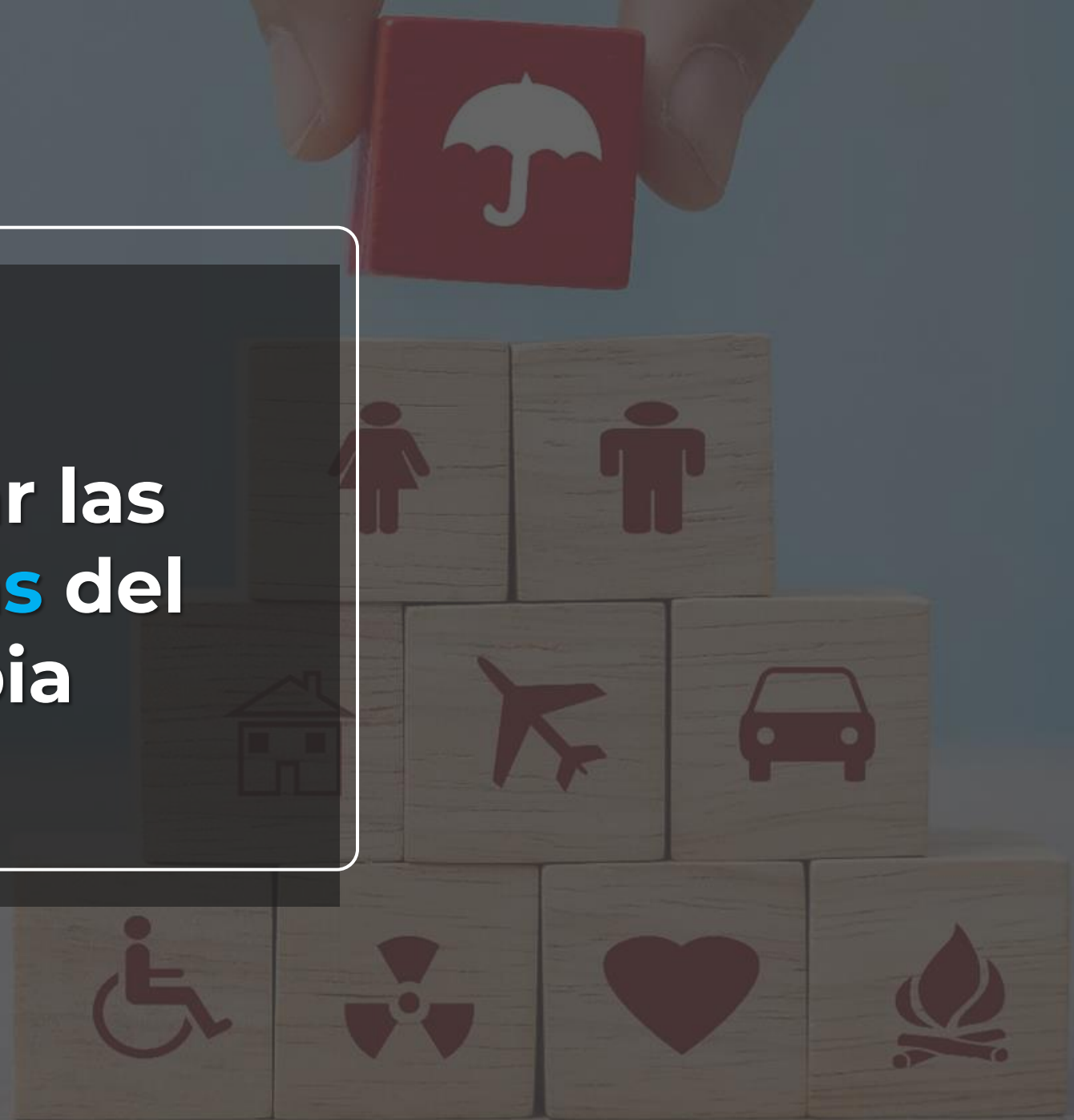
Fórmula diferencial en el cálculo de la reserva de insuficiencia de prima por desviaciones de siniestralidad.



Reducir el sesgo al alza por indexación

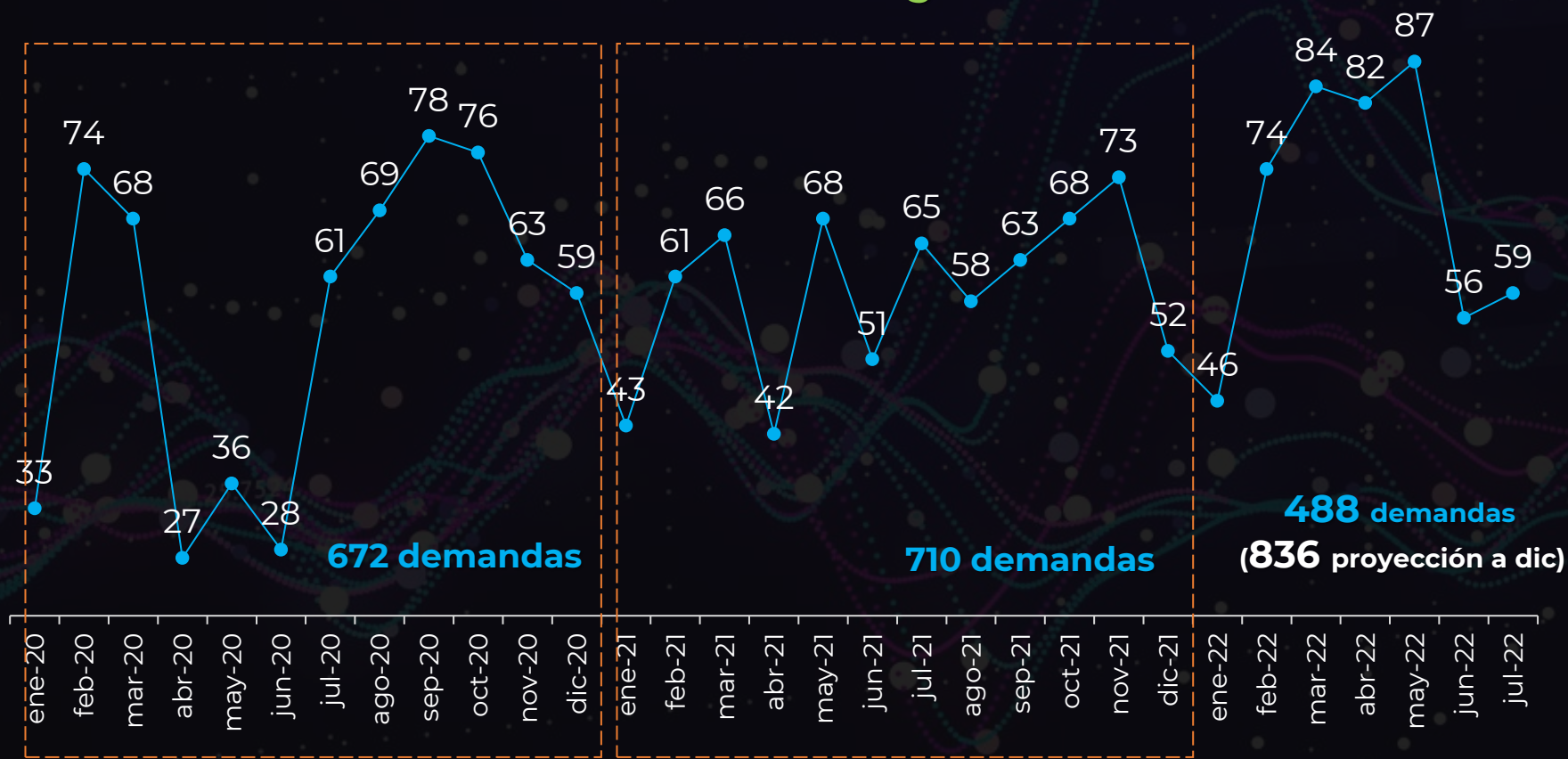
Modificar la indexación de las tarifas, las coberturas y los costos de los procedimientos al salario (**Ley**).

El sector necesita cerrar las
brechas de expectativas del
consumidor en Colombia



Las demandas contra el sector asegurador **aumentan**

Demandas industria aseguradora



1.870

Demandas admitidas

22%

Del total de las tramitadas por la Delegatura de Funciones Jurisdiccionales

45,3%

De menor o mayor cuantía

+5,7%

Incremento 2020 vs. 2021

Los tiempos de decisión se mantienen por encima del promedio del sistema, las conciliaciones no pueden ser la única alternativa para el consumidor

Tendencia al alza de litigiosidad

149,36

días en promedio

Tipo de Decisión: **A favor**

72 %

Participación del total



Tipo de Terminación:

41,97%

1,55%

26,6%

13,82%

16%

- Conciliación
- Fallo
- Desistimiento
- Sentencia Es...
- Transacción

La estrategia de supervisión garantizará el **cumplimiento de las expectativas** del cliente

01

Condiciones de vinculación al seguro.

02

Proceso de ofrecimiento y de información suministrada.

03

Participación de los intervinientes en el proceso ofrecimiento.

04

Diligenciamiento de la declaración del estado del riesgo y su conocimiento.



Líneas de supervisión

Conocimiento y entendimiento de las condiciones.

05

Existencia de variaciones o modificaciones del contrato.

06

Obligaciones de las partes en caso de siniestro.

07

Evaluación de la reclamación y las causales de objeción.

08



La experiencia positiva en iniciativas como **Viva Seguro** debe replicarse al interior de la industria.



Otorgado en la Categoría
**“Gestión de capacidades
Nivel Uno”** (12/09/2022)

Este reconocimiento fue otorgado por la SFC luego del análisis realizado por el Comité Evaluador a las **capacidades institucionales y operativas** de **FASECOLDA** en educación financiera en el desarrollo de:

- **Información, contenidos y materiales de educación económica y financiera** transparente para consumidores financieros y demás grupos de interés.

- **Generación de confianza y cobertura** conforme a los lineamientos establecidos en el marco normativo para la educación financiera.

Vigencia de **dos años**

Descárguela en
su dispositivo





@SFCsupervisor



Superintendencia Financiera
de Colombia



superfinanciera



Superintendencia Financiera
de Colombia



superfinanciera



super@superfinanciera.gov.co
www.superfinanciera.gov.co