



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
TURISMO**

Trabajo de fin de carrera titulado:

**"INVESTIGACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA DE SEGUROS  
(RAMOS GENERALES) ENFOCADO EN SEGURO DE VEHÍCULOS  
LIVIANOS PARA EL VALLE DE LOS CHILLOS EN EL AÑO 2013"**

Realizado por:

**Lizbeth Alexandra Tipán Oscullo**

Director del Proyecto:

**Ing. Patricio Villavicencio. Msc**

Como requisito para la obtención del título de:

**INGENIERO COMERCIAL EN SEGUROS**

Quito, Septiembre del 2014



## **DECLARACIÓN JURAMENTADA**

Yo, LIZBETH ALEXANDRA TIPÁN OSCULLO, con cédula de identidad # 171619542-3, declaro bajo juramento que el trabajo aquí desarrollado es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que ha consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración, cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa vigente.

**Lizbeth Alexandra Tipán Oscullo**

**C.I: 171619542-3**

## **DECLARATORIA**

El presente trabajo de investigación titulado:

**“ Investigación de la demanda insatisfecha de seguros (Ramos Generales) enfocado en seguro de vehículos livianos para el Valle de los Chillos en el año 2013”**

Realizado por:

**LIZBETH ALEXANDRA TIPÁN OSCULLO**

Como Requisito para la Obtención del Título de:

**INGENIERO COMERCIAL CON MENCIÓN EN SEGUROS**

Ha sido dirigido por el profesor

**Ing. Patricio Villavicencio. Msc**

Quien considera que constituye un trabajo original de su autor

Patricio Villavicencio

Director

## **LOS PROFESORES INFORMANTES**

Los Profesores Informantes:

Santiago Aguirre

Erika Escobar

Después de revisar el trabajo presentado, lo han calificado como apto para su defensa oral ante el tribunal examinador

Santiago Aguirre

Erika Escobar

Quito, Septiembre del 2014

## DEDICATORIA

Dedico a Dios y la Virgen, quienes me han guiado en todas las etapas de mi vida, nunca me han soltado de su mano, ellos saben cuánto los amo, este trabajo es una realidad gracias a sus bendiciones.

A mis Padres Darío y Pilar quienes con su amor y esfuerzo me han ayudado a culminar este sueño, son mis ángeles que siempre han estado junto a mí.

A mi hermano Javier, con su ejemplo impecable me ha demostrado que debo seguir adelante alcanzando mis objetivos.

A mis abuelitos, desde el cielo, siempre han estado conmigo.

A Lucita, Carmita y Myriam, amigas que con su sinceridad y amor por nuestra familia se han ganado todo nuestro cariño

A Patricio Benalcazar, un gran amigo, que es un miembro más de mi familia y su ayuda ha sido incondicional.

## **AGRADECIMIENTO**

Mi agradecimiento eterno a Dios y a la Virgen, que son todo en mi vida, mi confianza siempre estará puesto en ellos, gracias por ayudarme a cumplir otro sueño más.

A mi Padres Darío y Pilar, que son mi fortaleza con su experiencia, sabiduría, amor y consejos han guiado mi camino. Gracias por darme la educación y valores.

A mi hermano Javier, por ser incondicional, gracias por tus cuidados y sacarme una sonrisa en todo momento.

A Patricio Benalcazar, quien me ayudó en los momentos más difíciles de mi vida y sigue estando ahí.

Al Ing. Patricio Villavicencio, con su conocimiento, profesionalismo, gran paciencia y experiencia me ha sabido encaminar en este trabajo, para usted todo mi cariño, respeto y admiración.

A mi querida empresa ACE Seguros S.A y su gran personal de manera especial al equipo PBI, Rodrigo Cordovez, Henry Durango y Gabriela Zapata que nunca me negaron su ayuda, gran parte de este trabajo los debo a ustedes. Gracias por su tiempo y paciencia.

A mis amigos que de una u otra manera me acompañaron en toda mi vida estudiantil de manera especial a Marcela Cabezas, Karla Altamirano, Paola Armijo y Diana Saraguro, gracias por demostrarme su verdadera amistad, vivir conmigo esos momentos inolvidables, vernos crecer y saber que la amistad verdadera aunque pasen la años y la distancian siempre perdurará.

A la Universidad Internacional SEK, y su prestigioso personal que me abrió sus puertas, cada día se esfuerza por ser mejor, nunca olvidare cada momento vivido ahí.

A los lectores Ing. Santiago Aguirre e Ing. Erika Escobar, agradecida por su tiempo y paciencia al momento de guiarme en este trabajo

## RESUMEN

El seguro vehicular es el que otorga coberturas de todo riesgo o pérdida total.

Todo riesgo cuando un vehículo en general no supera los diez años, y se cubre los siniestros que no han sido provocados como choques, responsabilidad civil entre otros.

Pérdida total, son los vehículos que superan los diez años y solo tienen cobertura de robo y en caso de choque si el vehículo supera el 70% de daños se lo cataloga como pérdida total.

En el Ecuador, el seguro vehicular sigue teniendo un crecimiento sostenido aunque hubo una baja en la venta de vehículos livianos del 14,65% en el año 2.013 frente al 17.27% en el año 2.012 por las restricciones de importación.

El Gobierno está estudiando un mecanismo para la entrega de tarjetas magnéticas al momento de la matrícula, cada vehículo tendrá un cupo determinado de gasolina, por consecuencia los vehículos livianos son los que menos consumen y esto genera una oportunidad al mercado asegurador debido a que la gente se va inclinar por los vehículos livianos, la mayoría se obtienen mediante créditos bancarios o financieras y exigen seguro vehicular.

En el Valle de los Chillos la población va en crecimiento, y en los últimos años hemos observado la entrada de concesionarios al mismo, como Chevrolet, Toyota, Hyundai, Ford, Ambacar, Great Wall entre otros. El crecimiento fue muy acelerado, hay demasiados carros sin asegurar y la gente se encuentra molesta porque no hay el servicio esperado, tienen inconvenientes en trasladarse a Quito, los agentes productores de seguros son pocos por esto se vio la necesidad de estudiar la demanda insatisfecha y proponer soluciones como la de mejorar el servicio, que los brokers se centren en el Valle, mejora de tecnología mediante cotizadores on line, coberturas y tasas.

## **ABSTRAC**

Vehicle insurance provides coverage of all risks and total loss.

All risk is when a vehicle generally does not exceed ten years, and claims have not been caused as shocks, including casualty.

Total loss is when vehicles are exceeding ten years and only have coverage in case of theft and collision if the vehicle exceeds 70% damage is categorized as a total loss.

In Ecuador, vehicle insurance continues steady growth although there was a decline in sales of 14.65% in the year 2.013 compared to 17.27% in the year 2.012 for import restrictions.

The Government is considering a mechanism for delivery of magnetic cards, each car will have a certain quota of gasoline, consequently light vehicles are the least consumed of gasoline and this creates an opportunity for the insurance market because people will incline for light vehicles, most of them are obtained by banks or financial loans and vehicle insurance are required.

In Chillos Valley the population is growing, in recent years we have seen the entry of dealers like Chevrolet, Toyota, Hyundai, Ford, Ambacar, Great Wall.

There are too many cars uninsured and people are upset that there is not the expected service, have drawbacks of moving to Quito, few brokers so I saw the necessity to study the unsatisfied demand and propose solutions such as improving the service, brokers work in the Valley improve technology, on line policies, improve coverage and rates.

# Índice General de Contenido

|                                                         | Pag.          |
|---------------------------------------------------------|---------------|
| Portada.....                                            | 1             |
| Declaración Juramentada .....                           | 3             |
| Declaratoria.....                                       | 4             |
| Dedicatoria.....                                        | 6             |
| Agradecimiento.....                                     | 7             |
| Resumen.....                                            | 8             |
| Abstrac.....                                            | 9             |
| Índice.....                                             | 10            |
| <br><b>Capítulo I. Introducción</b>                     | <br><b>14</b> |
| <br>1.1 Problema de Investigación.....                  | <br>14        |
| 1.1.1 Planteamiento del problema.....                   | 14            |
| 1.1.1.1 Diagnóstico del problema.....                   | 15            |
| 1.1.1.2 Pronóstico.....                                 | 17            |
| 1.1.1.3 Control del pronóstico.....                     | 18            |
| 1.1.2 Formulación del problema.....                     | 18            |
| 1.1.3 Sistematización del problema.....                 | 19            |
| 1.1.4 Objetivo General.....                             | 19            |
| 1.1.5 Objetivos específicos.....                        | 19            |
| 1.1.6 Justificaciones.....                              | 20            |
| 1.2 Marco teórico.....                                  | 20            |
| 1.2.1 Estado actual del conocimiento del tema.....      | 20            |
| 1.2.2 Estado actual del conocimiento sobre el tema..... | 21            |
| 1.2.3 Marco conceptual.....                             | 23            |
| 1.2.4 Identificación y caracterización variables.....   | 25            |
| <br><b>Capítulo II. Método</b>                          | <br><b>26</b> |
| 2.1 Nivel de estudio.....                               | 26            |
| 2.2 Modalidad de investigación.....                     | 26            |
| 2.3 Método.....                                         | 27            |

|                                                                         |               |
|-------------------------------------------------------------------------|---------------|
| 2.4 Población y muestra.....                                            | 27            |
| 2.5 Selección instrumentos de investigación.....                        | 29            |
| 2.6 Validez y confiabilidad de instrumentos.....                        | 29            |
| 2.7 Operacionalización de variables.....                                | 32            |
| 2.8 Procesamiento de datos.....                                         | 32            |
| <br><b>Capítulo III Resultados</b>                                      | <br><b>33</b> |
| 3.1 Levantamiento de información.....                                   | 33            |
| 3.1.1 Macro Entorno .....                                               | 33            |
| 3.1.2 Análisis del Micro entorno.....                                   | 53            |
| 3.1.3 Encuesta.....                                                     | 58            |
| 3.2 Presentación y análisis de resultados .....                         | 73            |
| 3.2.1Cálculo de la Demanda Insatisfecha .....                           | 73            |
| 3.2.2 Tema Financiero.....                                              | 76            |
| 3.3 Aplicación a la práctica.....                                       | 78            |
| 3.3.1 Capítulo Actuarial.....                                           | 78            |
| 3.3.2 Aplicación de un ejemplo actuarial a la realidad ecuatoriana..... | 87            |
| <br><b>Capítulo IV Discusión</b>                                        | <br><b>94</b> |
| 4.1 Conclusiones.....                                                   | 94            |
| 4.2Recomendaciones.....                                                 | 95            |
| <br>Bibliografía.....                                                   | <br>97        |
| Anexos.....                                                             | 99            |

## Índice de Tablas

|                                                                                    |    |
|------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabla 1: Coberturas del SOAT.....                                                  | 14 |
| Tabla 2: Agentes de Seguros sin relación de dependencia.....                       | 16 |
| Tabla 3: Mercado Vehicular del Cantón Rumiñahui.....                               | 16 |
| Tabla 4: Principales Ramos en el Ecuador.....                                      | 21 |
| Tabla 5: Principales Asesores Productores de Seguros.....                          | 22 |
| Tabla 6: Principales Asesores Productores de Seguros.....                          | 28 |
| Tabla 7: Operacionalización de variables.....                                      | 32 |
| Tabla 8: Sector Vehículos.....                                                     | 34 |
| Tabla 9: Primaje con relación en el PIB.....                                       | 36 |
| Tabla 10: Tendencia del Primaje en relación con el PIB proyectado al año 2017..... | 37 |
| Tabla 11: Inflación Anual.....                                                     | 38 |
| Tabla 12: IPC Ecuador Diciembre 2013.....                                          | 40 |
| Tabla 13: IPC Otros bienes y servicios.....                                        | 42 |
| Tabla 14: Seguro Vehículos Livianos.....                                           | 44 |
| Tabla 15 : Desempleo subempleo y empleo en el Ecuador.....                         | 47 |
| Tabla 16: FODA.....                                                                | 53 |
| Tabla 17: Población.....                                                           | 57 |
| Tabla 18: Aseguradoras.....                                                        | 68 |
| Tabla 19: Demanda.....                                                             | 73 |
| Tabla 20: Demanda Vehículos Livianos.....                                          | 74 |
| Tabla 21: Demanda Insatisfecha .....                                               | 75 |
| Tabla 23: Tabla de Ponderación.....                                                | 79 |
| Tabla 24: Tabla de Ponderación.....                                                | 80 |
| Tabla 25: Tabla de Derechos de Emisión.....                                        | 84 |

## Índice de Gráficos

|                                                 |    |
|-------------------------------------------------|----|
| Grafico No. 1 Inflación Anual.....              | 39 |
| Grafico No. 2 IPC Ecuador Diciembre 2013.....   | 40 |
| Grafico No. 3 IPC Otros bienes y servicios..... | 42 |
| Grafico No. 4 Acceso Cotizador ACE.....         | 49 |
| Grafico No. 5 Cotización ACE.....               | 50 |
| Grafico No. 6 Beneficios ACE.....               | 51 |
| Grafico No. 7 Menú General ACE.....             | 52 |
| Grafico No. 8 Pregunta No. 1.....               | 58 |
| Grafico No. 9 Pregunta No. 2.....               | 59 |
| Grafico No. 10 Pregunta No. 3.....              | 60 |
| Grafico No.11 Pregunta No. 4.....               | 61 |
| Grafico No. 12 Pregunta No. 5.....              | 62 |
| Grafico No. 13 Pregunta No. 6.....              | 63 |
| Grafico No. 14 Pregunta No. 7.....              | 65 |
| Grafico No. 15 Pregunta No. 8.....              | 65 |

# Capítulo I. Introducción

## 1.1 Problema de Investigación

### 1.1.1 Planteamiento del problema

El seguro de vehículos, sirve para proteger el patrimonio de la gente, y lo más importante, permite evitar daños a las personas inmersas en un atentado delincencial. Es decir el seguro vehicular no ayuda a eliminar esta clase de delitos, es una garantía de seguridad con la que pueden contar los propietarios. (LARREA, 2009).

En el Ecuador existe un seguro obligatorio para los vehículos, el SOAT y cuenta con las siguientes coberturas:

| COBERTURAS DEL SOAT                             |                        |
|-------------------------------------------------|------------------------|
| Muerte                                          | US\$ 5.000 por persona |
| Invalidez permanente total o parcial            | US\$ 5.000 por persona |
| Gastos médicos                                  | US\$ 3.000 por persona |
| Gastos funerarios                               | US\$ 400 por persona   |
| Gastos de transporte y movilización de víctimas | US\$ 200 por persona   |

Tabla 1: Coberturas del SOAT

Fuente: CORPOSOAT

Elaborado por: Lizbeth Tipán

### **El SOAT no cubre:**

- Daños materiales al propio vehículo o bienes propios.
- Daños materiales a bienes de terceras personas. (CORPOSAT, 2012)
- Los seguros privados más importantes en el Ecuador y que han ido creciendo progresivamente son los de vehículos, vida en grupo, accidentes personales, SOAT e incendio y líneas aliadas.
- En el Valle de los Chillos el sector automotriz se ha incrementado y por consiguiente el seguro vehicular también ha tenido su crecimiento, especialmente en la zona urbana del Valle.
- También se puede observar el incremento de patios de vehículos, concesionarios y mecánicas multi marcas.
- Bajo estos antecedentes, observamos el incremento de accidentes de tránsito y delincuencia.
- Finalmente la cultura aseguradora que tenemos como país, ha tenido un leve crecimiento y la razón primordial es la inseguridad en la que vivimos.

#### **1.1.1.1 Diagnóstico del problema**

Según (SEGUROS, 2012), en la provincia de Pichincha existen 238 Agencias Productoras de Seguros, de la cual una Agencia se encuentra ubicada en el Valle de los Chillos, su nombre es MAZBROKER CIA. LTDA. Agencia Asesora Productora de Seguros y como Agentes de Seguros sin relación de dependencia o personas naturales hay 285 de las cuales 4 se encuentran en el Valle de los Chillos y son los siguientes:

| <b>AGENTES DE SEGUROS SIN RELACIÓN DE DEPENDENCIA</b> |                   |
|-------------------------------------------------------|-------------------|
| <b>NOMBRE</b>                                         | <b>CREDENCIAL</b> |
| Espinoza Carvajal Eduardo Aníbal                      | 688               |
| Sosa Gordillo Francisco Luciano                       | 931               |
| Villacis Pazmiño Jhon Elicio<br>Fernando              | 690               |
| Zurita Oña Ligia Patricia                             | 767               |

Tabla 2: Agentes de Seguros sin relación de dependencia

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: Lizbeth Tipán

He aquí una tabla en la cual podemos observar el Mercado de vehículos livianos en el Valle de los Chillos:

| <b>Mercado Vehicular del Cantón Rumiñahui</b> |                       |                 |                |             |              |
|-----------------------------------------------|-----------------------|-----------------|----------------|-------------|--------------|
| <b>Año</b>                                    | <b>Vehículos 2013</b> | <b>Livianos</b> | <b>Pesados</b> | <b>Van</b>  | <b>Motos</b> |
| <b>Vehículos</b>                              | <b>55147</b>          | <b>37423</b>    | <b>15855</b>   | <b>1153</b> | <b>717</b>   |

Tabla 3: Mercado Vehicular del Cantón Rumiñahui

Fuente: CORPAIRE

Elaborado por: Lizbeth Tipán

La Cultura del seguro se basa en concientizar a las personas del riesgo, entender las expectativas de los tomadores, detectar las prioridades de la población y explorar nuevos mercados. (RODRIGUEZ, 2007).

Las personas que disponen de un vehículo en el Valle de los Chillos y que deseen adquirir un seguro vehicular, tienen que acudir a Quito pero si desean una Agencia Productora de Seguros cerca se vuelve una molestia porque representa molestias, dinero extra y tiempo.

### **1.1.1.2 Pronóstico**

Las consecuencias de no tener un seguro vehicular son la falta de tranquilidad ya que obligatoriamente debemos dejar nuestro vehículo en un lugar seguro como un parqueadero y en el Valle de los Chillos no posee los suficientes por lo tanto hay un crecimiento de robo de vehículos.

Si la demanda del seguro vehicular en el Valle de los Chillos sigue aumentando y las personas no puedan asesorarse y adquirir un seguro en este lugar por falta de conocimiento gran parte de nuestro mercado terminará por quedarse e irse a las principales Aseguradoras y Agencias Productoras de Seguros de Quito, nuestra ventaja como Asesor quedaría casi nula debido a que sería difícil entrar a este mercado porque la confianza de las personas estarían en ellas, aparte de las tasas y coberturas que estas dieran por ser un mercado que poco a poco va aumentando.

Un lugar estratégico en el cual las personas tengan conocimiento de que se les puede dar asesoramiento y obtención de un seguro, abarcaríamos gran parte de este mercado dando un servicio de calidad y ahorrándoles costos como el de ir a Quito, el cual representa dinero, tiempo y molestias, tomando en cuenta que con el paso de los años en el Valle de los Chillos podemos encontrar todo tipo de servicios.

Para terminar la falta de un buen asesoramiento, causaría una desconfianza a las personas y como consecuencia el no asegurar su vehículo.

### **1.1.1.3 Control del pronóstico**

Para que las personas del Valle de los Chillos puedan adquirir un seguro vehicular se debe reducir la distancia y por ende el tiempo de ir a Quito que implica costos de movilización, impulsar la cultura aseguradora para que las personas no tengan que pasar por un siniestro para asegurar su vehículo.

El buen asesoramiento del seguro creará confianza a los clientes diciéndoles los límites, las tasas, las coberturas que realmente tienen y en qué casos no se les cubre un siniestro.

Un lugar estratégico y conocido en el Valle de los Chillos donde las personas puedan acceder a un seguro vehicular.

En si abarcar un 80% el mercado vehicular y seguir creciendo como Agente Productor de Seguros.

### **1.1.2 Formulación del problema**

¿Cómo se comporta el mercado de seguros en el Valle de los Chillos que determina la existencia de una demanda insatisfecha en el ramo de vehículos en el año 2013 producto de una ciudad congestionada y sin organización urbanística?

### **1.1.3 Sistematización del problema**

- ¿Qué distancia hay para las personas del Valle de los Chillos que deseen adquirir un seguro en Quito mediante una Agencia Productora de Seguros?
- ¿Cuánto tiempo se demoran las personas del Valle de los Chillos en adquirir un seguro vehicular en Quito?
- ¿Cómo es la cultura aseguradora de las personas en el Valle de los Chillos?

### **1.1.4 Objetivo General**

Investigar el mercado de personas que disponen de un seguro en el ramo vehículos, los clientes prospectos y aquel nicho de mercado que por motivos de tiempo estarían interesados en disponer de un asesor de seguros en el Valle de los Chillos reduciendo la demanda insatisfecha en el ramo de vehículos en el año 2.013.

### **1.1.5 Objetivos específicos**

- Investigar la demanda insatisfecha del seguro de vehículos livianos.
- Desarrollar la investigación de los ramos generales enfocado en vehículos.
- Investigar nuevas estrategias de servicio para ser un Agente productor de seguros en el Valle de los Chillos.

### **1.1.6 Justificaciones**

#### **Práctica**

Las agencias productoras de seguros son importantes ya que ayudan al asesoramiento de seguros para tomar la mejor alternativa y obtienen producción para ellas y las aseguradoras.

En el Valle de los Chillos hay pocos lugares comparando con los de Quito, en los cuales se pueden encontrar este tipo de agencias tomando en cuenta que el mercado vehicular va creciendo de una forma acelerada.

Con esta investigación, nace la idea de ver la demanda insatisfecha y así tener la posibilidad de entrar al mercado del Valle de los Chillos como una Agente Productora de Seguros, la cual brinde un servicio de calidad y un valor agregado en el asesoramiento de seguros vehiculares.

## **1.2 Marco teórico**

### **1.2.1 Estado actual del conocimiento del tema**

Según (ICAZA, 2009) El seguro en todas las modalidades responden a una opción unitaria sustentada en el principio de indemnización por el daño irrogado, y que otros sostienen la noción dualista en función del objetivo económico que se persigue con el seguro, que en su criterio difiere por la concepción económica y jurídicas diferentes que existe en los seguros de daños y personas.

Según (ICAZA, 2.009)El seguro satisface la expectativa del asegurado de contar con una renta o capital de suscitarse un hecho que disminuya sus facultades físicas y sus posibilidades laborales o gozar de una compensación como consecuencia del acaecimiento de un seceso previsto pero no querido que causa un detrimento en uno de sus bienes. El fin del seguro es satisfacer esta necesidad.

### 1.2.2 Estado actual del conocimiento sobre el tema

Según(SEGUROS, 2012) los principales Ramos en el Ecuador al 2012 son los siguientes:

| SEGUROS                                               | PRIMA NETA EMITIDA |        |
|-------------------------------------------------------|--------------------|--------|
|                                                       | 11-Sep             | 12-Sep |
| 1 Vehículos                                           | 25,64              | 24,22  |
| 2 Vida en grupo                                       | 15,01              | 14,64  |
| 3 Incendio y líneas aliadas                           | 9,20               | 8,87   |
| 4 Accidentes personales                               | 7,77               | 7,61   |
| 5 Transporte                                          | 5,45               | 4,78   |
| 6 Buen uso de anticipo                                | 3,87               | 4,14   |
| 7 Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito - SOAT | 4,33               | 4,11   |
| 8 Aviación                                            | 3,41               | 3,76   |
| 9 Bancos e instituciones financieras (BBB)            | 0,26               | 3,21   |
| 10 Asistencia médica                                  | 3,00               | 3,14   |

Tabla 4: Principales Ramos en el Ecuador

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado: Superintendencia de Bancos y Seguros

Al estudiar la demanda insatisfecha del seguro vehicular tomamos en cuenta las Agencias Productoras de Seguros más importantes en este ramo y según (SEGUROS, 2012) son:

| <b>Principales Asesores Productores de Seguros</b> |                              |                   |                     |
|----------------------------------------------------|------------------------------|-------------------|---------------------|
| <b>No</b>                                          | <b>Razón Social</b>          | <b>Credencial</b> | <b>% Porcentaje</b> |
| 1                                                  | Tecniseguros S.A             | 28                | 10.49               |
| 2                                                  | NOVAECUADOR S.A              | 435               | 8.95                |
| 3                                                  | Ecuaprimas Cia. Ltda.        | 10127             | 4.46                |
| 4                                                  | Asertec S.A                  | 277               | 4.06                |
| 5                                                  | Acosaustro S.A               | 466               | 4.05                |
| 6                                                  | ALAMO S.A                    | 785               | 3.72                |
| 7                                                  | COLARI S.A                   | 10114             | 2.29                |
| 8                                                  | Raúl Coka Barriga Cia. Ltda. | 683               | 2.04                |
| 9                                                  | Aon Risk Ecuador S.A         | 904               | 1.99                |
| 10                                                 | ZMH Seguros S.A              | 591               | 1.55                |

Tabla 5: Principales Asesores Productores de Seguros  
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador  
Elaborado por la Superintendencia de Bancos y Seguros

Viendo esto debemos tomar en cuenta el servicio que dan estas Agencias y así nosotros proceder a dar mejores coberturas, asesoramiento y tasas para satisfacer al mercado asegurador de vehículos del Valle de los Chillos.

### 1.2.3 Marco Conceptual

Los principales conceptos para la investigación serán los siguientes:

- **Asesores Productores de Seguros:** Según (ICAZA, 2.009) . La intermediación en el ámbito del mercado de seguros significa poner en contacto a la persona que siente la necesidad de una cobertura de seguros con los aseguradores que ofrecen los productos de este tipo que satisfacen su requerimiento.
- **Automóviles:** Según (MAPFRE, 2.010). Medio apto para circular por las vías o terrenos a que se refiere la Ley sobre Tráfico, Circulación de Vehículos a Motor y Seguridad Vial.
- **Asegurabilidad:** Según (MAPFRE, 2.010). Conjunto de circunstancias que deben ocurrir en un riesgo para que su cobertura pueda ser aceptada por una entidad aseguradora (en este sentido, se exige que el riesgo sea incierto, posible, concreto, lícito y fortuito).
- **Coaseguro:** Según (ICAZA, 2.009)La distribución horizontal del riesgo. Consiste en el acuerdo de dos o más aseguradores de asumir una cuota del riesgo ofrecido a uno de ellos, sea por pedido expreso del asegurado o por iniciativa de uno de los aseguradores de compartir el riesgo con uno o más colegas, siempre con el conocimiento y consentimiento del asegurado.
- **Cobertura:** Según (SANCHEZ, 2.005). Conjunto de prestaciones que ofrece un servicio.
- **Deducible:** Según (MAPFRE, 2.010). Cantidad o porcentaje establecido en una póliza cuyo importe ha de superarse para que se pague una reclamación.

- **Inspección:** Según (MAPFRE, 2.010). Facultad de control de la Administración respecto a la situación legal, técnica y económica de una entidad aseguradora, así como sobre las condiciones en que ejerce su actividad con carácter general o respecto a situaciones determinadas.
- **Interés asegurable:** Según (ICAZA, 2.009) Es la relación económica que una persona tiene sobre un bien o bienes que están expuestos a un daño.
- **Indemnización:** Es pagar el capital negociado en los términos estipulados en la póliza de seguros.
- **Prima:** Según (ICAZA, 2.009) La prima es el precio del riesgo tanto en el seguro mutual como en la modalidad de prima fija.
- **Riesgo:** Según (MAPFRE, 2.010). Posible ocurrencia por azar de un acontecimiento que produce una necesidad económica y cuya aparición real o existencia se previene y garantiza en la póliza y obliga al asegurador a efectuar la prestación, normalmente indemnización, que le corresponde.
- **Siniestro:** Según (ICAZA, 2.009) “Es la realización del riesgo asegurado en los límites de causa, espacio y tiempo determinados en el contrato”.
- **Reaseguros:** Según (ICAZA, 2.009). Es la distribución del riesgo en forma vertical, que significa el traslado del riesgo que asume directamente el asegurador en todo o parcialmente al reasegurador, con el objeto de consolidar su posible responsabilidad con el asegurado.
- **Seguros:** Según (ICAZA, 2.009). Principio de solidaridad humana al considerar como tal la institución que garantiza un sustitutivo al afectado por un riesgo, mediante el reparto del daño entre un elevado número de personas amenazadas por el mismo peligro.

- **Servicio:** Según (SANCHEZ, 2.005)Es el conjunto de actividades que buscan satisfacer las necesidades de los clientes.

#### **1.2.4 Identificación y caracterización de variables**

**Variable Dependiente.-** Investigación de la demanda insatisfecha de seguros

**Variable Independiente.-** Seguro de vehículos livianos para el Valle de los Chillos

## **Capítulo II. Método**

### **2.1 Nivel de Estudio**

- **Exploratoria**

Se buscará dar solución a los factores que influyan en la demanda insatisfecha de seguros vehiculares mediante revisiones bibliográficas, nuevas estrategias para la venta un seguro y opiniones de expertos en el tema.

- **Descriptiva**

Se limitará a describir las características de las Agencias Productoras de Seguros enfocándose a la venta de seguros vehiculares en el Valle de los Chillos, sin realizar comparaciones con otros grupo estudiados.

### **2.2 Modalidad de investigación**

- **De campo**

Se recogerán datos directamente tomados de la Súper intendencia de Bancos y Seguros, entidad que regula el sistema del seguro privado en el Ecuador.

Otro factor será las encuestas realizadas en el Valle de los Chillos en el año 2.013.

ACE Seguros, Fundación Mapfre y FITSE

- **Documental**

Se recogerá información de libros, bibliotecas virtuales y revistas de seguros como material de clases de seguro vehicular dado en el Instituto de Prácticas Bancarias y Financieras (IPBF).

- **Proyecto de Desarrollo**

Con la investigación podremos ver la demanda insatisfecha de seguros vehiculares y la posibilidad de ser un Asesor Productor de Seguros ubicado en el Valle de los Chillos.

## **2.3 Método**

- **Método Inductivo- Deductivo**

Al estudiar los procesos estratégicos de servicios de las Agencias Productoras de Seguros, podremos inferir nuevas ideas y aplicaciones generales al grupo estudiado.

- **Método Histórico- Lógico**

Al estudiar la demanda insatisfecha del seguro vehicular tenemos que investigar la ley general de los seguros, el ranking de las Agencias Productoras de Seguros y como este ramo ha ido creciendo.

## **2.4 Población y muestra**

**Población.-** Mercado de vehículos en el Valle de los Chillos

**Oferta**

Las 10 Agencias Productoras de Seguros más importantes en el ramo vehicular, la Agencia Productora de Seguros que tiene su matriz en el Valle de los Chillos y los 4 Agentes Productores de Seguros son relación de dependencia

| Principales Asesores Productores de Seguros |                              |            |              |
|---------------------------------------------|------------------------------|------------|--------------|
| No                                          | Razón Social                 | Credencial | % Porcentaje |
| 1                                           | Tecniseguros S.A             | 28         | 10.49        |
| 2                                           | NOVAECUADOR S.A              | 435        | 8.95         |
| 3                                           | Ecuaprimas Cia. Ltda.        | 10127      | 4.46         |
| 4                                           | Asertec S.A                  | 277        | 4.06         |
| 5                                           | Acosaustro S.A               | 466        | 4.05         |
| 6                                           | ALAMO S.A                    | 785        | 3.72         |
| 7                                           | COLARI S.A                   | 10114      | 2.29         |
| 8                                           | Raúl Coka Barriga Cia. Ltda. | 683        | 2.04         |
| 9                                           | Aon Risk Ecuador S.A         | 904        | 1.99         |
| 10                                          | ZMH Seguros S.A              | 591        | 1.55         |

Tabla 6: Principales Asesores Productores de Seguros  
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador  
Elaborado por la Superintendencia de Bancos y Seguros

- Maz Brokers Cia. Ltda.
- Espinoza Carvajal Eduardo Aníbal
- Sosa Gordillo Francisco Luciano
- Villacis Pazmiño Jhon Elicio
- Zurita Oña Ligia Patricia

- **Muestra.-**

Los vehículos del Cantón Rumiñahui

### **Cálculo del tamaño de la muestra**

Nivel de confianza: 95%. Margen de error 0.05     $z = 1.96$

$$n = \frac{Z^2 PQN}{e^2 N + Z^2 PQ}$$

$$n = 1.96^2 * 16637.5 * 0.5 * 0.5 / 0.05^2 * 16637.5 + 1.96^2 * 0.5 * 0.5$$

$$n = 375$$

### **2.5 Selección instrumentos de investigación**

- Encuestas que se aplicarán a las personas que habitan en el Valle de los Chillos
- Libros, bibliotecas virtuales e información de la Superintendencia de Bancos y Seguros

### **2.6 Validez y confiabilidad de los instrumentos**

Para la prueba piloto se utilizara la siguiente encuesta

**Universidad Internacional SEK**

**Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas**

**Objetivo.** Obtener información sobre la demanda insatisfecha de seguro vehicular para ver la posibilidad de cubrir este mercado en su mayoría

**1. ¿Tiene contratado un seguro de vehículo?**

SI \_\_

NO\_\_

**2. ¿Por qué tiene usted una póliza de vehículo?**

|                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| Asegurar la inversión                |  |
| Obligación de una entidad financiera |  |
| Prevención                           |  |
| Seguridad                            |  |

**3. ¿Está satisfecho con el servicio proporcionado de su aseguradora?**

SI\_\_

NO\_\_

4. Actualmente si tuviera que asegurar su vehículo. Acudiría directamente a la Aseguradora o pediría la ayuda de un Asesor Productor de Seguros

|                             |  |
|-----------------------------|--|
| Aseguradora                 |  |
| Asesor Productor de Seguros |  |

5. ¿Con que servicios adicionales le gustaría contar?

|                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| Llamada mensual                      |  |
| Seguimiento del Seguro               |  |
| Atención especial feriados           |  |
| Ayuda de una persona en un siniestro |  |

6. ¿Por qué medio le gustaría recibir información de su Agencia Productora de Seguros?

|          |  |
|----------|--|
| Mail     |  |
| Teléfono |  |
| Buzón    |  |
| Otros    |  |

7. ¿Usted aceptaría un Asesor Productor de seguros que le asesore y tenga oficina en el Valle de los Chillos?

SI\_\_ NO\_\_

8. ¿Le gustaría que su Asesor productor de seguros le asesore y le atienda las 24 horas del día, los 365 días del año?

SI\_\_ NO\_\_

**Gracias por su Colaboración**

Los niveles de confianza estadísticos están redactados en la muestra

## 2.7 Operacionalización de variables

| Variable      | Información                                                                                                                                                  | Instrumento                                                                                    | ¿A quién?                                                                                                         |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Independiente | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Información del seguro vehicular de la Superintendencia de Bancos y Seguros.</li> <li>• Seguro Vehicular</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Página Web.</li> <li>• Documento de Excel.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Superintendencia de Bancos y Seguros.</li> <li>• ACE Seguros.</li> </ul> |
| Dependiente   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Valle de los Chillos</li> </ul>                                                                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuesta</li> </ul>                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personas que viven en el Valle de los Chillos</li> </ul>                 |

Tabla 7: Operacionalización de variables  
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador  
Elaborado por la Superintendencia de Bancos y Seguros

## 2.8 Procesamiento de datos.

Los datos recolectados de la investigación se los tabulará para obtener los resultados y así proceder con la investigación.

## **Capítulo III. Resultados**

### **3.1 Levantamiento de información**

#### **3.1.1 Macro Entorno**

##### **Análisis PEST**

##### **Político.**

Podemos observar leyes que el gobierno ha impuesto durante estos años y las que piensan imponer para años futuros las cuales tienen relación directa con la producción del seguro de vehículos livianos.

La restricción para poder importar vehículos livianos fue una ley que según (Diario HOY, 2.013) la venta de automóviles cayó en un 21.84% durante el primer semestre del año. En su conjunto, los vehículos livianos tuvieron una caída del 14,65% frente al 17,27% del año 2.012.

Para el ámbito asegurador no es una caída, sino es un crecimiento sostenido debido a que el seguro vehicular es muy amplio, cuenta con coberturas para todo riesgo y pérdida total

La cobertura todo riesgo es para vehículos no menores a 15 años de antigüedad y pérdida total mayores de 15 años de antigüedad.

Los vehículos adquiridos durante la vigencia de esta ley, también lo realizan mediante créditos bancarios y un requisito para obtenerlo es que cuenten con seguro vehicular.

También tenemos los vehículos adquiridos antes del año 2.012, usados y los de pérdida total, mercado que no está abastecido en su totalidad y va creciendo progresivamente, esta es la razón del porque el seguro vehículos es el principal ramo según la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Según (Unidad Análisis Económico e Investigación Ekos negocios, 2.013) podemos observar que el ramo vehículos es el que lidera el mercado asegurador, y ponemos a consideración el ranking de las diez primeras en función de su primaje y siniestralidad.

| SECTOR<br>VEHÍCULOS |  | RK | ENTIDAD                  | PRIMA NETA<br>EMITIDA | INGRESO<br>DEVENGADO | SINIESTROS<br>PAGADOS | COSTO DE<br>SINIESTRO |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|----|--------------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|
|                     |                                                                                     | 1  | EQUINOCCIAL              | 52.515                | 22.229               | 30.629                | 14.044                |
|                     |                                                                                     | 2  | QBE COLONIAL             | 47.057                | 35.111               | 34.589                | 24.728                |
|                     |                                                                                     | 3  | SEGUROS UNIDOS           | 31.314                | 7.340                | 25.043                | 6.423                 |
|                     |                                                                                     | 4  | ASEGURADORA DEL SUR      | 28.690                | 10.704               | 19.208                | 6.915                 |
|                     |                                                                                     | 5  | ACE SEGUROS              | 27.172                | 20.614               | 23.184                | 14.473                |
|                     |                                                                                     | 6  | BOLIVAR                  | 20.255                | 1.217                | 13.569                | 1.123                 |
|                     |                                                                                     | 7  | LATINA SEGUROS           | 19.201                | 9.679                | 12.700                | 2.725                 |
|                     |                                                                                     | 8  | AIG METROPOLITANA        | 15.404                | 14.406               | 9.911                 | 5.846                 |
|                     |                                                                                     | 9  | PANAMERICANA DEL ECUADOR | 15.252                | 6.568                | 11.722                | 4.626                 |
|                     |                                                                                     | 10 | ECUATORIANO SUIZA        | 12.450                | 2.232                | 7.190                 | 1.097                 |

Tabla 8: Sector Vehículos

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador

Elaborado por Revista Ekos2012

El Presidente del Ecuador habló según (HOY, 2.013) de un plan para controlar los subsidios de los combustibles, a partir del año 2.015.

Para ello dijo que el Gobierno estudia un mecanismo de entrega de tarjetas magnéticas junto con la matrícula, para que cada vehículo tenga un cupo determinado de gasolina.

Si el propietario excede ese límite deberá pagar el precio real.

Esto debido a que los autos 4X4 consumen más combustible, debido a su mayor cilindraje.

Esta es una ley que beneficiará si se aprueba a este ramo por las siguientes razones:

- Las personas adquirirán vehículos con cilindraje de entre los 1.000 y 1.500 centímetros cúbicos.
- Ahorraran en el consumo de gasolina y por consiguiente no excederán el cupo determinado que tienen.
- El valor para adquirir estos vehículos ya sean nuevos y usados se encuentran entre los rangos \$5.000 y \$20.000 dólares tomando en cuenta que tiene los elementos básicos y necesarios que debe tener un auto
- La facilidad para moverse en la ciudad y parquearse
- La producción de vehículos nacionales livianos subirá y por efecto el seguro vehículos también.

Por otro lado tenemos los vehículos compactos híbridos como el Toyota Prius que tiene un cilindraje de 1.500 centímetros cúbicos, el cuál subirá su producción por su ahorro en el consumo de gasolina y entra a formar parte de vehículos livianos.

## Económico.

En el ámbito económico podemos observar la incidencia que tiene el mercado asegurador en los siguientes aspectos:

### Primaje en relación con el PIB

| PRIMAJE EN RELACIÓN CON EL PIB             |                    |            |       |
|--------------------------------------------|--------------------|------------|-------|
| (Cifras en miles de dólares y porcentajes) |                    |            |       |
|                                            |                    |            |       |
| Año                                        | Prima neta emitida | PIB *      | % PIB |
| 2010- dic                                  | 1.107.590          | 67.856.493 | 1.63  |
| 2011-dic                                   | 1.336.656          | 78.189.401 | 1.71  |
| 2012 –dic                                  | 1.485.000          | 86.166.235 | 1.72  |
| 2013 –Marzo                                | 1.535.141          | 86.166.235 | 1.78  |

Tabla 9: Primaje con relación en el PIB

Fuente: Banco Central del Ecuador/ PIB en precios corrientes Marzo 2013

Comportamiento del Sistema de Seguros Privados/ SBS

Elaborado por: Lizbeth Tipán

El PIB, en los últimos años aumentado en el ámbito asegurador en el Ecuador.

Podemos ver el crecimiento durante el año 2010 con el 1.63% y a marzo del año 2013 con el 1.78%, significa que ha tenido un desarrollo que incide de forma positiva en el PIB Nacional.

Es importante mencionar que, a nivel de América Latina y El Caribe, está por debajo del promedio de la región cuyo porcentaje es 2.8%.

## PROYECCIÓN DEL PRIMAJE EN RELACIÓN CON EL PIB AL AÑO 2017

| TENDENCIA DEL PRIMAJE EN RELACIÓN CON EL PIB PROYECTADO AL AÑO 2017 |                    |                  |       |
|---------------------------------------------------------------------|--------------------|------------------|-------|
| (Cifras en miles de dólares y porcentajes)                          |                    |                  |       |
|                                                                     |                    |                  |       |
| Año                                                                 | Prima neta emitida | PIB *            | % PIB |
| 2010                                                                | \$1,107,590.00     | \$67,856,493.00  | 1.63  |
| 2011                                                                | \$1,336,656.00     | \$78,189,401.00  | 1.71  |
| 2012                                                                | \$1,485,000.00     | \$86,166,235.00  | 1.72  |
| 2013                                                                | \$1,535,141.00     | \$86,166,235.00  | 1.78  |
| 2014                                                                | \$1,715,039.68     | \$93,470,123.64  | 1.83  |
| 2015                                                                | \$1,916,020.15     | \$101,393,127.07 | 1.89  |
| 2016                                                                | \$2,140,552.94     | \$109,987,724.58 | 1.94  |
| 2017                                                                | \$2,391,398.07     | \$119,310,843.93 | 2.00  |

Tabla 10 : Tendencia del Primaje en relación con el PIB proyectado al año 2017

Fuente: Banco Central del Ecuador/ PIB en precios corrientes

Elaborado por: Lizbeth Tipán

El primaje en relación con el PIB proyectado al año 2017 podemos observar un crecimiento al 2% y seguiría por debajo del promedio actual a nivel de América Latina y el Caribe cuyo porcentaje es 2.8%.

## INFLACIÓN E ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

Según(Banco Central del Ecuador , 2013)La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

| INFLACIÓN ANUAL |       |
|-----------------|-------|
| Fecha           | Valor |
| Jan-12          | 5.29% |
| Feb-12          | 5.53% |
| Mar-12          | 6.12% |
| Apr-12          | 5.42% |
| May-12          | 4.85% |
| Jun-12          | 5%    |
| Jul-12          | 5.09% |
| Aug-12          | 4.88% |
| Sep-12          | 5.22% |
| Oct-12          | 4.94% |
| Nov-12          | 4.77% |
| Dec-12          | 4.16% |
| Jan-13          | 4.10% |
| Feb-13          | 3.48% |
| Mar-13          | 3.01% |
| Apr-13          | 3.03% |
| May-13          | 3.01% |
| Jun-13          | 2.68% |
| Jul-13          | 2.39% |
| Aug-13          | 2.27% |
| Sep-13          | 1.71% |
| Oct-13          | 2.04% |
| Nov-13          | 2.30% |
| Dec-13          | 2.70% |

Tabla 11 :Inflación Anual

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Lizbeth Tipán

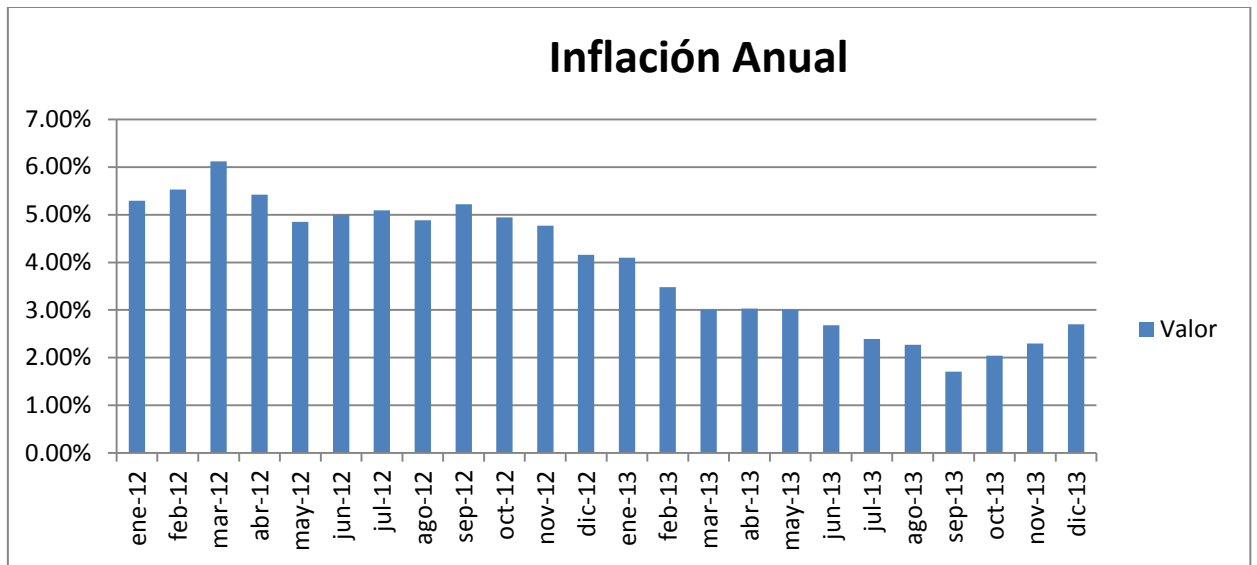


Grafico No. 1 Inflación Anual

Elaborado por: Lizbeth Tipán

En diciembre del año 2013 la inflación anual se ubicó en el 2.70%, porcentaje inferior a Diciembre del año 2012 con el 4.16%; observamos que ha tenido tendencia a la baja esto nos muestra que habido una estabilidad económica incluyendo Diciembre que es un mes donde aumenta la inflación.

Aunque ciertos aspecto políticos que el Presidente está pensando quitar y que está involucrado directamente con el seguro de vehículos livianos como quitar el subsidio a la gasolina y gas puede que en el futuro cambie estos valores drásticamente.

## ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR IPC

Según (INEC, 2013) El Índice de Precios al Consumidor (IPC), es un indicador económico que mide la evolución del nivel general de precios correspondiente al conjunto de artículos (bienes y servicios) de consumo, adquiridos por los hogares en un período determinado de tiempo.

| IPC Ecuador Diciembre 2013         |        |           |
|------------------------------------|--------|-----------|
| IPC General                        | 2.70%  |           |
| Alimentos y bebidas no alcohólicas | 1.90%  |           |
| Bebidas alcohólicas y tabaco       | 7.90%  | Inflación |
| Vestido y calzado                  | 2.10%  |           |
| Vivienda                           | 1.90%  |           |
| Menaje                             | 2.20%  |           |
| Medicina                           | 4.10%  | Inflación |
| Transporte                         | 0.20%  | Deflación |
| Comunicaciones                     | -0.10% | Deflación |
| Ocio y Cultura                     | 4.60%  | Inflación |
| Enseñanza                          | 6.10%  | Inflación |
| Hoteles, cafés y restaurantes      | 6.40%  | Inflación |
| Otrosbienes y servicios            | 2.80%  | Inflación |

Tabla 12: IPC Ecuador Diciembre 2013

Fuente: Datosmacro.com/ipc-paises/ecuador

Elaborado: Lizbeth Tipán

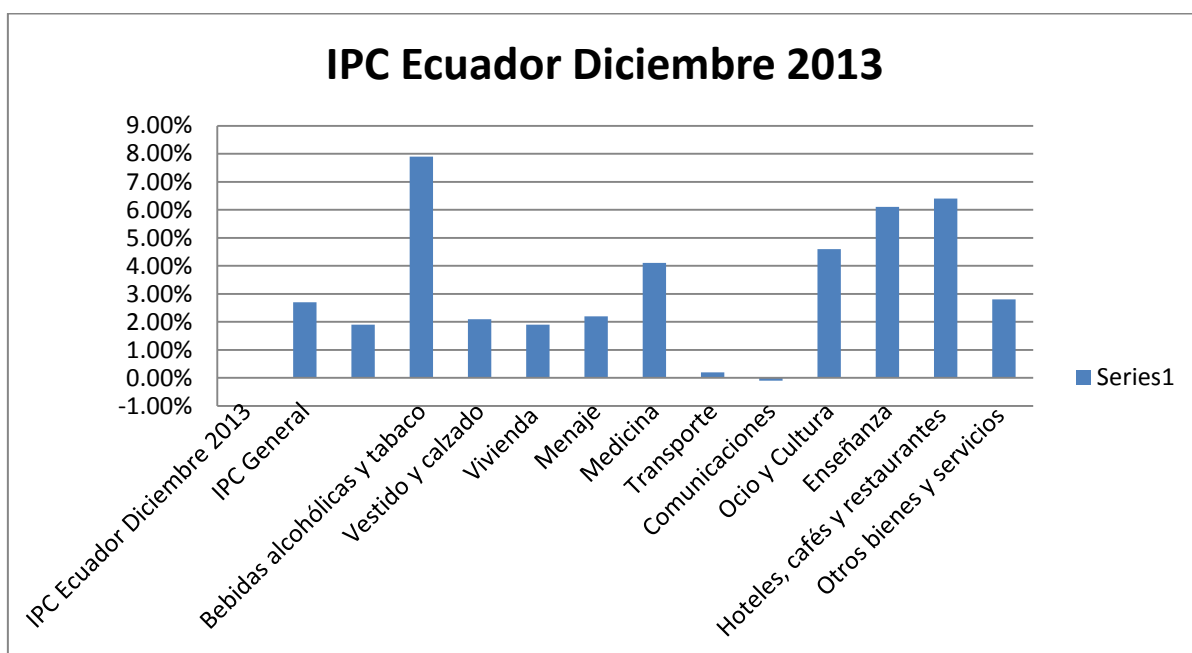


Grafico No. 2 IPC Ecuador Diciembre 2013

Elaborado por: Lizbeth Tipán

Según (macro.com, 2013) La tasa de variación anual del IPC en Ecuador en Diciembre de 2013 ha sido del 2,7%, 4 décimas superior a la del mes anterior. La variación mensual del IPC (Índice de Precios al Consumo) ha sido del 0,2%, de forma que la inflación acumulada en 2013 es del 2,7%.

El IPC con respecto a la inflación nos muestra que 6 divisiones se ubican encima del promedio general del 2.7% y en estas seis divisiones se encuentra la de otros bienes y servicios en donde estamos involucrados.

La única categoría que está en deflación es la de Comunicaciones

A continuación podremos observar el IPC de Otros bienes y servicios

| IPC - Otros bienes y servicios 2013 |            |
|-------------------------------------|------------|
| Fecha                               | Porcentaje |
| Dec-12                              | 3.50%      |
| Jan-13                              | 3.30%      |
| Feb-13                              | 2.80%      |
| Mar-13                              | 3.30%      |
| Apr-13                              | 4%         |
| May-13                              | 4.20%      |
| Jun-13                              | 3.40%      |
| Jul-13                              | 3.60%      |
| Aug-13                              | 3.90%      |
| Sep-13                              | 3.30%      |
| Oct-13                              | 4.10%      |
| Nov-13                              | 2.90%      |
| Dec-13                              | 2.80%      |

Tabla 13: IPC Otros bienes y servicios

Fuente: Datosmacro.com/ipc-paises/ecuador

Elaborado: Lizbeth Tipán

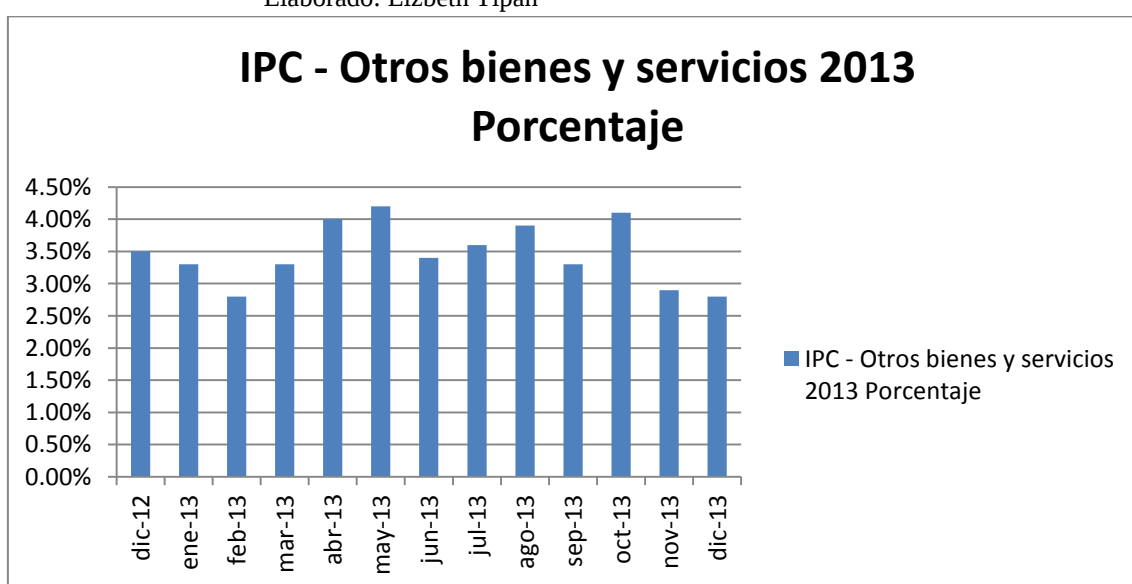


Grafico No. 3 IPC Otros bienes y servicios 2013 Porcentaje

Elaborado por: Lizbeth Tipán

## **PRECIO DEL PETRÓLEO Y SU DERIVADO EL COMBUSTIBLE**

### **CNN GLOBO ECONOMÍA AMÉRICA**

Según(Flores, 2013) Ecuador consumió en julio 1,6 millones de barriles de gasolina extra y barriles de gasolina súper que es su mayoría son utilizados por vehículos livianos en el Ecuador.

En Ecuador se produce 1,68 millones de barriles de gasolina Extra y 498.600 barriles de Súper, que se fabrican a raíz de la importación de 1,28 millones de barriles de naftas (materia prima para la producción de combustibles), cuyo costo de producción fue 166,4 millones de dólares en julio. Las naftas importadas tienen un valor de 67,6 millones de dólares, lo que significó un saldo negativo de 98,77 millones de dólares para la fabricación de gasolinas. Otros combustibles fósiles, como el diésel, relacionado a las actividades productivas (transporte de carga, transporte público, fletes y encomiendas) tienen un comportamiento similar.

Aunque existe un saldo negativo debido al subsidio que tiene el combustible en el Ecuador para el mercado asegurador es una ventaja debido a que las personas no ven un inconveniente en la gasolina al momento de adquirir un vehículo.

La gran desventaja es la contaminación que esta crea, el crecimiento del parque automotriz, el tráfico que a diario tenemos que soportar y la pérdida de tiempo que este conlleva.

Para esto el Presidente para el año 2015 piensa controlar estos subsidios mediante tarjetas magnéticas que cuentan con un cupo determinado para la gasolina y en caso que excedan se cobrará el precio real este plan nos ayudará a tomar conciencia y a su vez controlar el paso ilegal de combustible en las fronteras que afecta a la economía del país.

## SEGURO DE VEHÍCULOS LIVIANOS EN PRIMAS EMITIDAS

A continuación podremos ver el crecimiento de primas emitidas, aunque hay restricciones, las aseguradoras han sacado nuevas estrategias, tomando en cuenta la venta de nuevos vehículos, los de pérdida total y los que ya están en el mercado.

| SEGURO DE VEHÍCULOS LIVIANOS PRIMAS |                  |                  |                 |                          |
|-------------------------------------|------------------|------------------|-----------------|--------------------------|
| Año                                 | Aseguradoras     | Brokers          | Pichincha (23%) | V. de los Chillos (3.4%) |
| 2009                                | \$193,672,072.00 | \$169,485,707.10 | \$38,981,712.63 | \$1,325,378.23           |
| 2010                                | \$210,353,167.00 | \$198,114,396.90 | \$45,566,311.29 | \$1,549,254.58           |
| 2011                                | \$256,297,768.00 | \$230,172,144.80 | \$52,939,593.30 | \$1,799,946.17           |
| 2012                                | \$265,094,964.00 | \$230,172,144.80 | \$52,939,593.30 | \$1,799,946.17           |

Tabla 14: Seguro Vehículos Livianos  
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros  
Elaborador por: Lizbeth Tipán

## **Sociales.**

En el aspecto social podemos encontrar varias razones por las cuales las personas no acceden a obtener un seguro vehicular como es la falta de cultura aseguradora

Se tienen un mal concepto sobre las pólizas piensan que las condiciones que tienen son muy difíciles de entender sus cláusulas aún menos y es donde el asesor productor de seguros debe aclararles que coberturas tienen y que no.

La falta de conocimiento sobre una póliza vehicular, que no solo les cubre en caso de robo o accidentes sino que también ayuda en averías, asistencia exequial, legal, winchas entre otros.

Otro motivo es que todavía las personas no ven la necesidad de asegurar sus vehículos, y si lo hacen es por obligación de una entidad financiera, muchas de ellas piensan que no les sucederá un siniestro pero en caso que les pase algo ven la gran ventaja de tener una póliza vehicular.

Las aseguradoras y Agentes productores de seguros se dedican atacar a los mismos clientes que han tenido durante años, renovaciones y por tal razón no hacen la campaña necesaria para dar a conocer más a fondo el seguro vehicular y buscar nuevos clientes.

Para poder combatir esta problemática se puede hacer que las personas puedan tener más acceso informándose a través de canales como las tiendas, los Bancos del Barrio entre otros.

La falta de agilidad en pagar un siniestro hace que las personas también desconfíen en los seguros vehiculares, pero el Asesor debe explicarles antes de contratar la póliza que todo lleva un proceso y por medio de e las condiciones y cláusulas que cubre o no el siniestro.

Las Aseguradoras también deberían agilizar los procesos con las inspecciones de vehículos inmediatas, contratos con talleres que otorguen un servicio ágil y seguro, la compra de las partes de los vehículos y un mejor trato al asegurado.

Aunque según (Digital, 2.013) Actualmente existe en el mercado ecuatoriano mayor conciencia de una cultura de seguro y, por ende, se empiezan a analizar permanentemente las diversas opciones que existen en el Sector. Una muestra de ellos es el crecimiento en ventas de aproximadamente el 12%, al cierre del año 2.012, en el mercado asegurador de Ecuador.

Nos ayuda a seguir otorgando un mejor servicio, agilidad en la entrega de pólizas, nuevas estrategias para que las personas retomen la confianza en asegurar sus vehículos, estén mejor informadas debido a que siempre estamos expuestos a riesgos y sobre todo que ya empiecen asegurar sus pertenencias por cultura y no por obligación.

Para finalizar en todos los niveles sociales se puede adquirir una póliza vehicular debido a que todos los vehículos son asegurables ya sea todo riesgo o pérdida total, que cada vez se va extendiendo el plazo para los vehículos todo riesgo por la demanda que ha ido creciendo durante los últimos años, las fusiones entre aseguradoras que fortalecen sus tasas, sus coberturas y dan hasta 20 años de antigüedad.

La forma de pago, los asegurados tienen varias opciones a elegir a su conveniencia

Todos los vehículos a la final tienen el mismo riesgo y no importa su costo.

## **Desempleo, Subempleo y Empleo en el Ecuador**

Según (INEC, 2.013)El desempleo urbano en Ecuador se ubicó en 4,57% en septiembre de 2013 frente al 4,63% del mismo mes del año anterior, según la última Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

La encuesta revela que aproximadamente 8 de cada 10 empleos en el área urbana son generados por el sector privado, tendencia que se ha mantenido en los últimos años.

La pobreza urbana en septiembre del año 2.013 fue de 15,74% frente al 16,30% del mismo mes del año anterior. Mientras, que la extrema pobreza urbana se ubicó en 4,08% frente al 4,68% del mismo mes del año 2.012.

En septiembre del año 2.013, la línea de pobreza se ubicó en 2,57 dólares per cápita diarios. Los individuos cuyo ingreso per cápita es menor a la línea de pobreza son considerados pobres.

Mediante el siguiente cuadro podremos observar el desempleo, subempleo y Empleo en el Ecuador a Septiembre del año 2.013.

| <b>Desempleo subempleo y empleo en el Ecuador</b> |                  |                  |               |
|---------------------------------------------------|------------------|------------------|---------------|
| <b>Año</b>                                        | <b>Desempleo</b> | <b>Subempleo</b> | <b>Empleo</b> |
| Septiembre 2012                                   | 4.57%            | 41.88%           | 51.48%        |
| Septiembre 2013                                   | 4.63%            | 42.69%           | 50.53%        |

Tabla 15 : Desempleo subempleo y empleo en el Ecuador

Fuente: INEC Desempleo urbano en el Ecuador 2013

Elaborado : Lizbeth Tipán

Analizando vemos que el subempleo ha crecido mientras que el empleo decreció aproximadamente en el 1%, esto se debe a que varias empresas prefieren externalizar algunos procesos como son los de contabilidad, limpieza, en nuestro caso algunas aseguradoras lo hacen con los inspectores de riesgo y siniestros entre otros, es ahí donde se genera el subempleo porque economiza costos para las empresas.

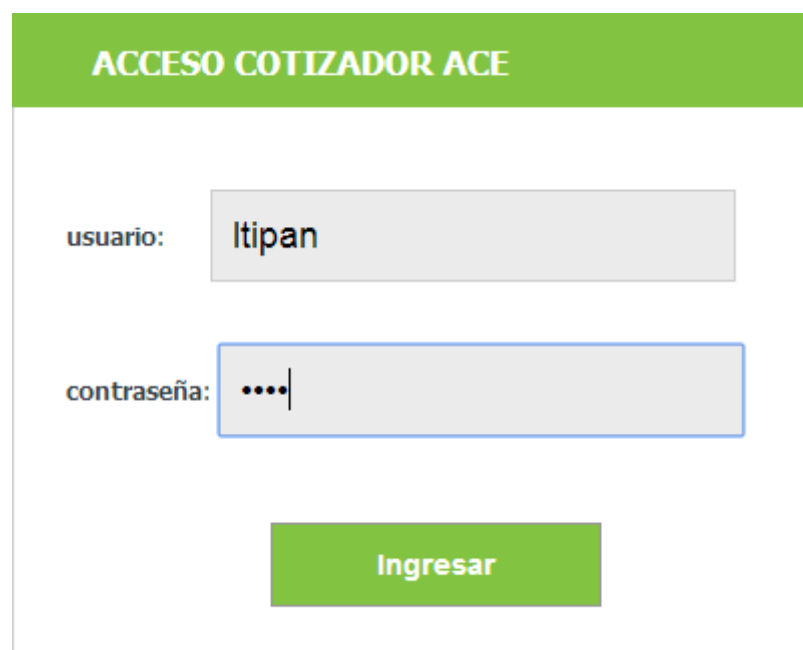
## TECNOLÓGICA.

En la parte tecnológica tenemos las nuevas formas que las aseguradoras están sacando al mercado para cotizar vehículos.

Esto lo hacen para otorgar un mejor servicio al cliente, optimizar procesos y que la entrega de la póliza sea inmediata.

Se llaman cotizadores online los cuales consisten en lo siguiente y citaremos el ejemplo:

- Abrir la página de la aseguradora
- En caso que sea de un Bróker, la aseguradora le otorga un usuario y una contraseña e ingresamos.



The image shows a login interface for 'ACCESO COTIZADOR ACE'. It features a green header with the title. Below the header, there are two input fields: 'usuario:' with the text 'ltipan' and 'contraseña:' with masked characters '....'. A green 'Ingresar' button is positioned below the password field.

| ACCESO COTIZADOR ACE |        |
|----------------------|--------|
| usuario:             | ltipan |
| contraseña:          | ....   |
| <b>Ingresar</b>      |        |

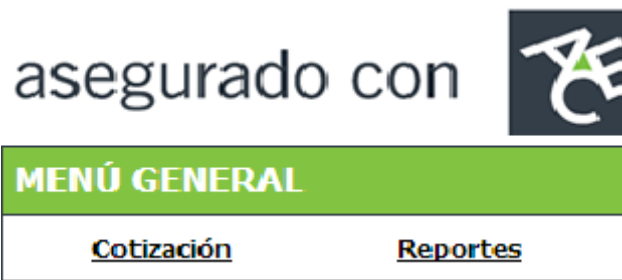


Grafico No. 4 Acceso Cotizador ACE

Elaborado por: Lizbeth Tipán

- Ingresamos en Cotización
- Automáticamente se despliega el cotizador en donde colocamos el Asegurado, la provincia y algo muy particular el Conductor habitual su nombre, edad, estado civil, genero, con estos datos y los del vehículo se genera la prima del vehículo.
- Esto es algo muy particular debido a que no es lo mismo asegurar un Chevrolet Aveo que utilicé un hombre casado de 50 años a que lo utilicé un Hombre soltero de 20 años, por ende el riesgo es mayor y la prima también
- Colocamos la forma de pago, en caso que esta sea al contado tiene su respectivo descuento.
- Una vez puesto todos los datos obtendremos la cotización

## COTIZACIÓN

| INFORMACIÓN GENERAL                                                   |                                                     |                                                     |                                                                      |                                         | <a href="#">salir</a>                          |  |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------------|--|
| TIPO DE PÓLIZA: <input type="text" value="NUEVA"/>                    |                                                     |                                                     |                                                                      |                                         |                                                |  |
| ASEGURADO: <input type="text" value="JORGE CANO RACINES"/>            |                                                     |                                                     |                                                                      |                                         | FECHA: <input type="text" value="2014-04-14"/> |  |
| CALLE Y No.: <input type="text" value="MARIANO POZO Y JOSE ANDRADE"/> |                                                     |                                                     | PROVINCIA: <input type="text" value="PICHINCHA"/>                    |                                         | CIUDAD: <input type="text" value="QUITO"/>     |  |
| EMAIL: <input type="text" value="MARCO.VALENCIA@INSURANCEADV"/>       | VIG. DESDE: <input type="text" value="2014-04-14"/> | VIG. HASTA: <input type="text" value="2015-04-14"/> | FORMA DE PAGO: <input type="text" value="TARJETA DE CREDIT"/>        | CUOTAS: <input type="text" value="12"/> |                                                |  |
| CONDUCTOR HABITUAL: <input type="text" value="JORGE CANO"/>           |                                                     |                                                     | ESTADO CIVIL: <input type="text" value="HOMBRE CASADO/UNION LIBRE"/> |                                         | EDAD: <input type="text" value="80"/>          |  |
| TELÉFONOS: <input type="text" value="0997813483"/>                    |                                                     |                                                     | BROKER: <input type="text" value="MARCO VALENCIA"/>                  |                                         |                                                |  |

| INFORMACIÓN DEL VEHICULO         |                                        |                                           |                                   |                                                |                                    |
|----------------------------------|----------------------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------------------|------------------------------------|
| TIPO DE VEHÍCULO                 | MARCA/MODELO                           |                                           | AÑO                               | VALOR ASEGURADO                                | PRIMA NETA                         |
| <input type="text" value="SUV"/> | <input type="text" value="CHEVROLET"/> | <input type="text" value="GRAND VITARA"/> | <input type="text" value="2011"/> | <input type="text" value="20000"/>             | <input type="text" value="608.4"/> |
|                                  |                                        |                                           | max 10% del valor asegurado       | <input type="text" value="ACCESORIOS/EXTRAS"/> | <input type="text" value="0"/>     |
|                                  |                                        |                                           |                                   | <input type="text" value="TOTAL"/>             | <input type="text" value="20000"/> |
|                                  |                                        |                                           |                                   |                                                | <input type="text" value="608.4"/> |

| COBERTURAS                                                                 |  | VALOR DE COBERTURAS |                                    |
|----------------------------------------------------------------------------|--|---------------------|------------------------------------|
| TODO RIESGO (CLAÚSULA) DE ACUERDO A LAS CONDICIONES GENERALES DE LA PÓLIZA |  |                     |                                    |
| Responsabilidad Civil L.U.C                                                |  | US\$                | <input type="text" value="20000"/> |
| Muerte Accidental por ocupante                                             |  | US\$                | <input type="text" value="5000"/>  |
| Invalidez total y permanente                                               |  | US\$                | <input type="text" value="5000"/>  |
| Gastos Médicos por ocupante                                                |  | US\$                | <input type="text" value="3000"/>  |

Grafico No. 5 Cotización ACE

Elaborado por: Lizbeth Tipán

| DEDUCIBLES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | COSTOS                                                                                                                                    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>PÉRDIDA TOTAL POR ROBO</b><br>0% del valor con dispositivo de seguridad Hunter, Chevystar Platinum<br>10% del valor del siniestro sin dispositivo de seguridad<br><b>OTROS EVENTOS</b><br>10% del valor del siniestro, mínimo 1% del valor asegurado no menor a US \$200,00<br>10% del valor del siniestro, mínimo 1% del valor asegurado no menor a US \$100,00 (talleres autorizados ACE) | Prima Neta: US\$ 608.4<br>Contribución SBS y SCC: US\$ 24.34<br>Derecho de Emisión: US\$ 3<br>IVA: US\$ 76.29<br>Prima Total: US\$ 712.03 |

| CUOTAS                                             | FORMAS DE PAGO                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| NÚMERO DE CUOTAS: 12<br>VALOR DE CADA CUOTA: 59.34 | - Contado.<br>- Tarjetas de Crédito 3,6, 9 o 12 meses: American Express, Diners, Pacificard, tarjetas de Banco del Austro, tarjetas del Banco Pichincha<br>- Tarjetas de Crédito 3 o 6 meses: Tarjetas del Banco de Guayaquil |

| BENEFICIOS ADICIONALES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ASISTENCIA ACE SEGUROS:</b><br>GRÚA hasta por un monto de US\$ 200,00 por evento, en caso de accidente y US\$ 150,00 en caso de avería<br>ASISTENCIA LEGAL TELEFÓNICA<br>ASISTENCIA EN VIAJES PARA OCUPANTES a partir del Km.25 de su domicilio, alojamiento o desplazamiento hasta US\$ 150,00 por evento, depósito y custodia de vehículo o recuperado hasta un monto de US\$ 100,00 por evento<br>ASISTENCIA EXEQUIAL<br>AUTO EN SUSTITUCIÓN TIPO ECONÓMICO a partir de las 24 horas:<br>- Pérdidas Parciales hasta 5 días consecutivos o no, al año<br>- Pérdidas Totales hasta 20 días consecutivos o no, al año |

| DOCUMENTOS NECESARIOS PARA EMISIÓN                                                                                                                                                                                                         | INFORMACIÓN PARA COORDINAR INSPECCIÓN                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| 1. Copia de cédula del dueño del vehículo<br>2. Copia de planilla de cualquier servicio básico (agua, luz, teléfono)<br>3. Matrícula del vehículo<br>4. Inspección de riesgo<br>5. Formulario "conocimiento del cliente" debidamente llenó | CONTACTO: DR. JORGE CANO<br>TELÉFONO/CELULAR: 0997613463 |

Imprimir

Grafico No. 6 Beneficios ACE

Elaborado por: Lizbeth Tipán

- En la parte inferior se pone el número de celular para proceder con la inspección, enviar y automáticamente sale el número de la orden y la cotización se envía a un ejecutivo de cuenta el que procede con la gestión respectiva hasta la entrega de la póliza.
- El ejecutivo entra al sistema una vez que haya el asegurado aceptado la cotización, y realizada la inspección, va a la opción reportes, busca el nombre del asegurado, pone emitida y automáticamente entra en el sistema de la aseguradora y en un día tiene emitida la póliza.

| MENÚ GENERAL               |                          |
|----------------------------|--------------------------|
| <a href="#">Cotización</a> | <a href="#">Reportes</a> |

#### COTIZACIONES

| PARAMETROS DE BUSQUEDA |                           | <a href="#">Menú</a> | <a href="#">Salir</a> |
|------------------------|---------------------------|----------------------|-----------------------|
| Asegurado:             | JORGE CANO                |                      |                       |
| Dirección :            |                           |                      |                       |
| Conductor Habitual :   |                           |                      |                       |
| Email :                |                           |                      |                       |
| Región/Ciudad :        | Todos ▼                   | Fecha de Ingreso     |                       |
| Forma de Pago:         | Todos ▼                   | Desde :              | Hasta :               |
| Estado civil:          | Todos ▼                   |                      |                       |
| Broker :               | ACE SEGUROS               |                      |                       |
| Excel :                | <input type="checkbox"/>  |                      |                       |
| <a href="#">Buscar</a> | <a href="#">Reiniciar</a> |                      |                       |

| Idc  | Asegurado          | email                                  | Territorio | Fecha ingreso | Broker         | Estado                              | Acciones                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------|--------------------|----------------------------------------|------------|---------------|----------------|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1849 | JORGE CANO RACINES | MARCO.VALENCIA@INSURANCEADVISORSEC.COM | PICHINCHA  | 2014-04-14    | MARCO VALENCIA | cotizada <a href="#">cotizada ▼</a> |    |

Grafico No. 7 Menú General ACE

Elaborado por: Lizbeth Tipán

Esta nueva técnica nos ayuda a optimizar proceso, brindar un mejor servicio y más eficaz.

### 3.1.2 Análisis del Micro entorno

| FODA                                                                                           |                                                                            |                                                                                               |                                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| FORTALEZAS                                                                                     | OPORTUNIDADES                                                              | DEBILIDADES                                                                                   | AMENAZAS                                                                                            |
| Nuevas Estrategias para captar el mercado                                                      | Crecimiento de la población en el Valle de los Chillos                     | Falta de Cultura aseguradora                                                                  | Crecimiento de la competencia                                                                       |
| Facilidades para la infraestructura                                                            | Existen pocos Agentes y Agencia Productoras de Seguros                     | Las personas piensan que los Agentes Productores de Seguros lucran por ejercer esta actividad | Personas no autorizadas que engañan a la gente al adquirir un seguro                                |
| Buen estudio de mercado                                                                        | Inseguridad                                                                | Falta de Publicidad                                                                           | Mala difusión del seguro                                                                            |
| Diversificación del seguro vehicular por parte del mercado asegurador en general               | La estabilidad económica durante este año crea un buen clima para negociar | Morosidad en las cartera de primas                                                            | Incremento de siniestralidad                                                                        |
| Incentivo a la competencia debido a que el 55% del mercado ocupan las aseguradoras más grandes |                                                                            | La relación de la prima con los altos costos de operaciones                                   | Desaceleración en las ventas del sector automotor , la que puede afectar al crecimiento de ingresos |

Tabla 16: FODA

Elaborador por: Lizbeth Tipán

## **Análisis**

En el mercado del seguro vehicular como fortalezas podemos ofrecer nuevas estrategias con un servicio personalizado al asegurado brindándole una asesoría certera y confiable explicándole las principales coberturas como son las de robo, todo riesgo, pérdida total, deducibles, responsabilidad civil entre otras.

Las facilidades que actualmente proporcionan las entidades financieras para obtener un vehículo como son los programas de auto fácil.

La diversificación del seguro vehicular por parte del mercado asegurador en general, por ser el ramo con el más alto nivel de ventas nos ayuda a que la gente tenga más conocimiento general versus a los otros ramos y poco a poco ya empiecen asegurar su vehículo por seguridad y tranquilidad del mismo.

Según (Unidad Análisis Económico e Investigación Ecos negocios, 2013) La baja concentración del mercado, lo que incentiva la competencia (55% del mercado lo ocupan los 10 competidores más grandes) significa que podemos cubrir a una gran parte del mercado asegurador que está en crecimiento, viendo que aseguradora nos ofrece las mejores coberturas y servicio para proporcionarle al asegurado.

Los concesionarios que últimamente han ingresado en el Valle de los Chillos vienen a ser una gran oportunidad debido a que el mercado cada día crece más y hay pocos Agentes Asesores Productores de Seguros que puedan abarcarlo.

El crecimiento de la población en viene a ser una oportunidad porque también hay un crecimiento en infraestructura, viabilidad como consecuencia la gente adquiere con más frecuencia un vehículo, pero también crece la inseguridad para las personas que viven en este lugar y así deseen obtener un seguro.

Según (Unidad Análisis Económico e Investigación Ekos negocios, 2013) La estabilidad económica en 2013 puede propiciar un buen clima para negociar.

Las personas ya pueden pensar en asegurar su vehículo y poco a poco generar una cultura aseguradora.

Como debilidad tenemos la falta de cultura aseguradora, que nos debe suceder un siniestro para asegurar nuestras pertenencias, y así como el ramo de vehículos es el seguro de más adquisición en el país así también es el seguro que más siniestralidad posee.

La falta de publicidad y la mala experiencia que las personas han tenido en ocasiones anteriores con otros Agentes y Aseguradoras hacen que se nos disminuya el mercado.

Muchas de estas personas tienen un mal concepto pensando que solo ofrecen y no cumplen.

Todo este mal pensamiento se tiene que cambiar explicándoles su póliza vehicular y lo que realmente ofrecemos y cubrimos.

Por último la morosidad en la cartera de primas y la relación de la prima con los altos costos de operaciones.

Como amenaza tenemos el crecimiento de la competencia y las Agencias Productoras de Seguros que ya están posicionadas en el mercado, para estos casos debemos ver sus debilidades y atacar por medio del servicio que se da al cliente y la confianza proporcionada hacia ellos aparte que la mayoría de ellas por el volumen de producción que poseen se dedican a gestionar las mismas pólizas, sus renovaciones y el buscar producción ya no es su gran objetivo.

Las personas no autorizadas que engañan a la gente al adquirir un seguro, ofreciéndoles coberturas que no se las puede dar como su único fin el vender un seguro por lucrar y estafarlos.

El criterio que tienen algunas personas al pensar que los Agentes Productores de Seguros lucran al ejercer esta actividad, sin darse cuenta que es un trabajo que por la producción que obtengan tienen su comisión.

Para finalizar, por ser un ramo en constante crecimiento también hay un incremento de siniestralidad por varios factores como el clima, feriados, mal estado de las carreteras y la desaceleración en las ventas del sector automotor , la que puede afectar al crecimiento de ingresos.

La Población del Valle de los Chillos comparada con la de la Provincia de Pichincha nos demuestra el crecimiento en este sector:

| <b>POBLACIÓN</b> |                         |                                    |
|------------------|-------------------------|------------------------------------|
|                  | <b>Pichincha (100%)</b> | <b>Valle de los Chillos (3.4%)</b> |
| <b>2009</b>      | 2188665                 | 74397                              |
| <b>2010</b>      | 2576287                 | 85852                              |
| <b>2011</b>      | 2963909                 | 97307                              |
| <b>2012</b>      | 3351531                 | 108762                             |
| <b>2013</b>      | 3739153                 | 120217                             |

Tabla 17: Población

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: Lizbeth Tipán

### 3.1.3 Encuesta

Universidad Internacional SEK

Facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Turismo

#### Tabulación

Total de encuestas en el Valle de los Chillos: 375

1. ¿Tiene contratado un seguro de vehículo? Si su respuesta es negativa pase a la pregunta 4

| Pregunta 1 | Variable | Porcentaje |
|------------|----------|------------|
| SI         | 287      | 77%        |
| NO         | 85       | 23%        |
|            | 372      | 100%       |

Autor: Lizbeth Tipán

Fuente: Investigación

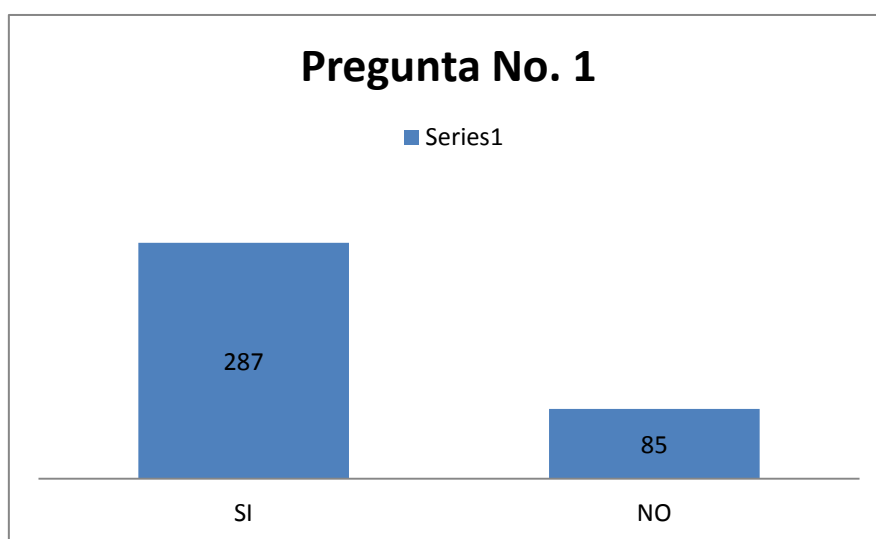


Grafico No. 8 Pregunta No. 1

Elaborado por: Lizbeth Tipán

#### Interpretación

Podemos ver que un 77% de personas tiene contratado un seguro vehicular en el Valle de los Chillos, esto nos demuestra que el mercado es amplio y tendríamos la oportunidad de acceder a este con nuevas estrategias tasas y coberturas.

## 2. ¿Por qué tiene usted una póliza de vehículo?

Escoger la opción

| Pregunta 2                           | Variable | Porcentaje |
|--------------------------------------|----------|------------|
| Asegurar la inversión                | 39       | 14%        |
| Obligación de una entidad financiera | 120      | 42%        |
| Prevención                           | 52       | 18%        |
| Seguridad                            | 76       | 26%        |
|                                      | 287      | 100%       |

**Autor:** Lizbeth Tipán

**Fuente:** Investigación

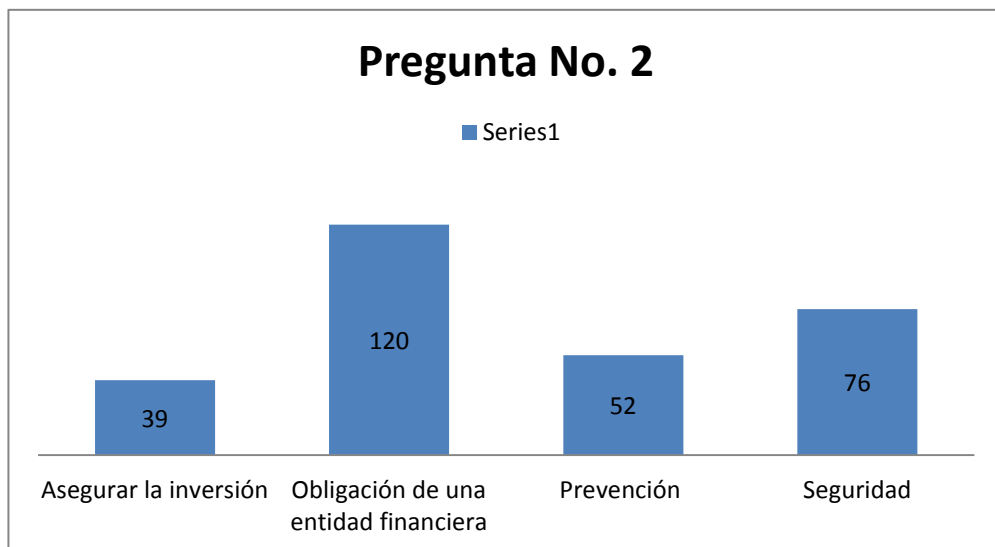


Grafico No. 9 Pregunta No. 2

Elaborado por: Lizbeth Tipán

### Interpretación

La mayoría de personas en el Valle de los Chillos obtienen un seguro vehicular por obligación de una entidad financiera, con la ley antimonopolios podemos cubrir este mercado.

### 3. ¿Está satisfecho con el servicio proporcionado de su aseguradora?

| Pregunta 3 | Variable | Porcentaje |
|------------|----------|------------|
| SI         | 135      | 47%        |
| NO         | 152      | 53%        |
|            | 287      | 100%       |

**Autor:** Lizbeth Tipán

**Fuente:** Investigación

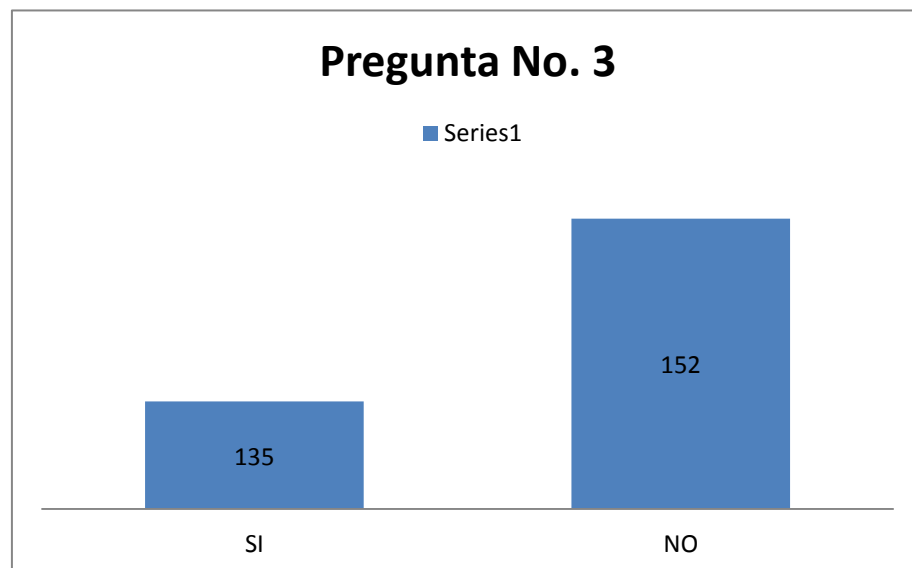


Grafico No. 10 Pregunta No. 3

Elaborado por: Lizbeth Tipán

### Interpretación

En el Valle de los Chillos un 53% de personas no están satisfechos con el servicio de su aseguradora, por ser un mercado en crecimiento se necesita un trato más personalizado.

**4. Actualmente si tuviera que asegurar su vehículo. ¿Acudiría directamente a la Aseguradora o pediría la ayuda de un Asesor Productor de Seguros?**

| Pregunta 4                  | Variable | Porcentaje |
|-----------------------------|----------|------------|
| Aseguradora                 | 236      | 63%        |
| Asesor Productor de Seguros | 136      | 37%        |
|                             | 372      | 100%       |

**Autor:** Lizbeth Tipán

**Fuente:** Investigación

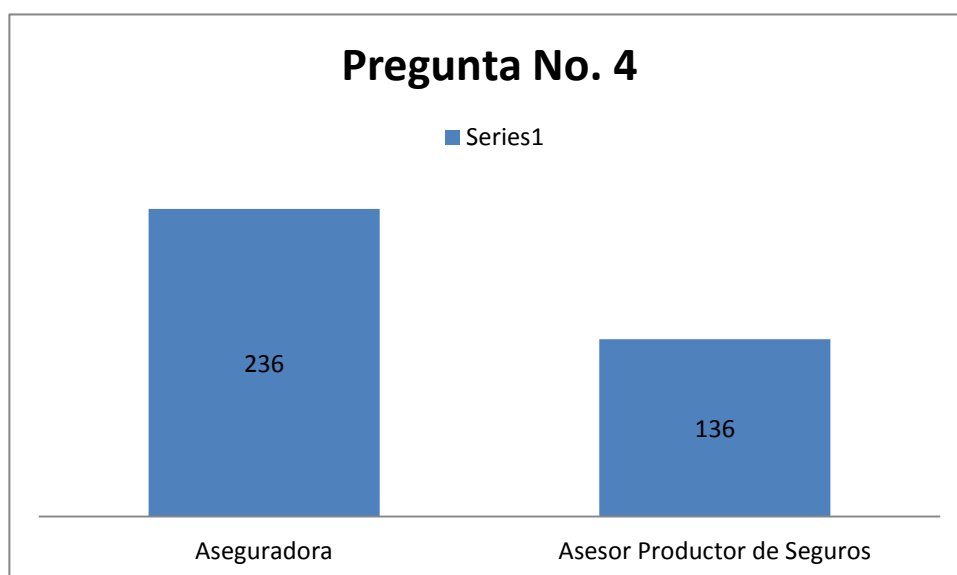


Grafico No.11 Pregunta No. 4

Elaborado por: Lizbeth Tipán

### Interpretación

Un 63% de personas que habitan en el Valle de los Chillos prefieren contratar su seguro vehicular directamente con la Aseguradora.

5. ¿Con qué servicios adicionales le gustaría contar?

| Pregunta 5                           | Variable | Porcentaje |
|--------------------------------------|----------|------------|
| Llamada mensual                      | 87       | 23%        |
| Seguimiento del Seguro               | 96       | 26%        |
| Atención especial feriados           | 103      | 28%        |
| Ayuda de una persona en un siniestro | 86       | 23%        |
|                                      | 372      | 100%       |

Autor: Lizbeth Tipán  
Fuente: Investigación

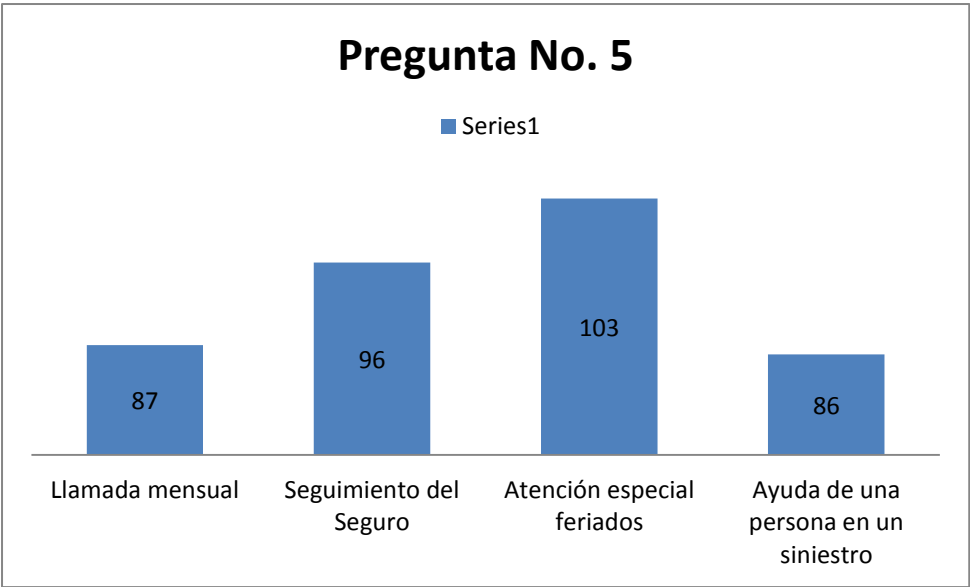


Grafico No. 12 Pregunta No. 5  
Elaborado por: Lizbeth Tipán

**Interpretación**

Los servicios adicionales con que las personas les gustaría contar es la atención especial en los feriados y un seguimiento del seguro.

**6. ¿Por qué medio le gustaría recibir información de su Agencia Productora de Seguros?**

| Pregunta 6 | Variable | Porcentaje |
|------------|----------|------------|
| Mail       | 176      | 47%        |
| Teléfono   | 121      | 33%        |
| Buzón      | 65       | 17%        |
| Otros      | 10       | 3%         |
|            | 372      | 100%       |

**Autor:** Lizbeth Tipán

**Fuente:** Investigación

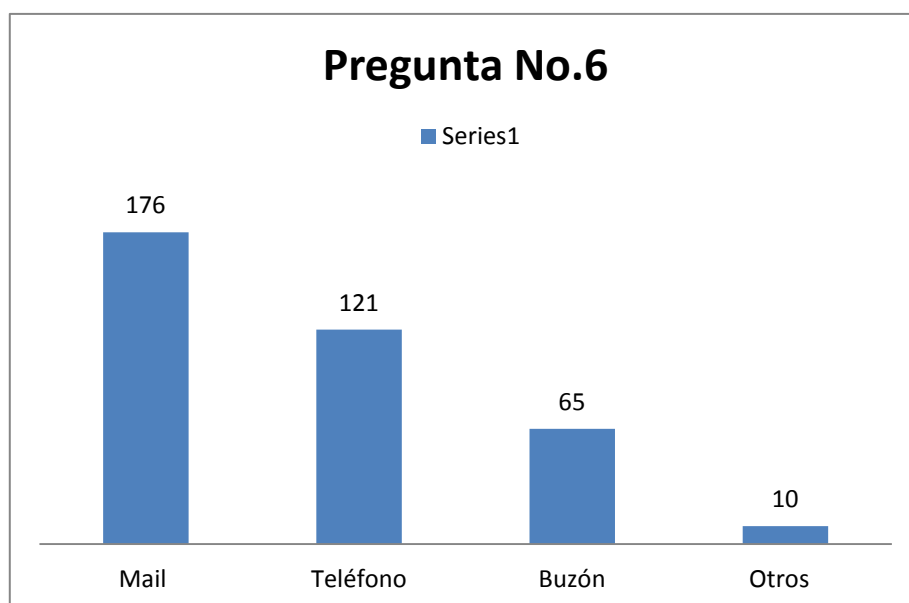


Grafico No. 13 Pregunta No. 6

Elaborado por: Lizbeth Tipán

**Interpretación**

A las personas les gustaría recibir información vía mail y teléfono celular, son los medios más usados en estos tiempos.

**7. ¿Usted aceptaría un Asesor Productor de Seguros que le asesore y tenga oficina en el Valle de los Chillos?**

| Pregunta 7 | Variable | Porcentaje |
|------------|----------|------------|
| SI         | 195      | 52%        |
| NO         | 177      | 48%        |
|            | 372      | 100%       |

**Autor:** Lizbeth Tipán

**Fuente:** Investigación

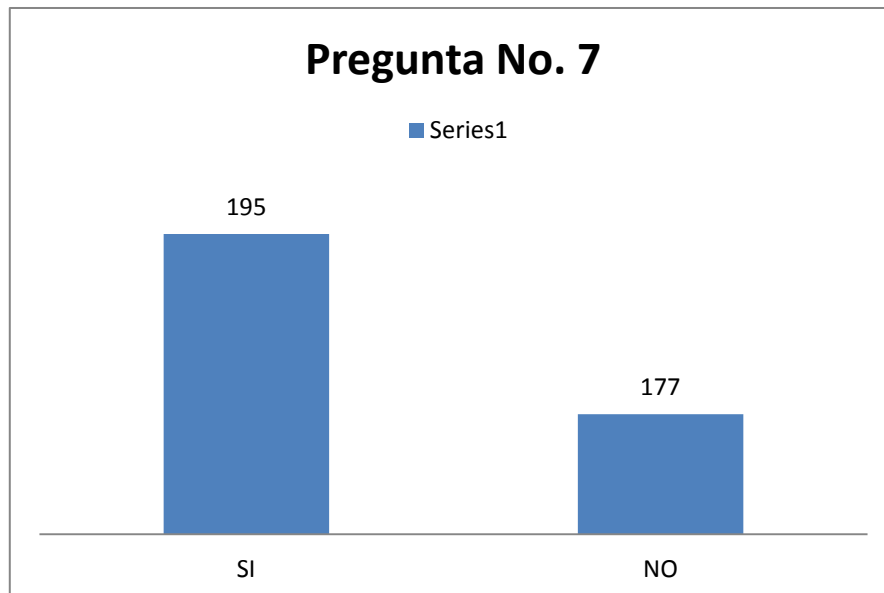


Grafico No. 14 Pregunta No. 7

Elaborado por: Lizbeth Tipán

### Interpretación

Podemos ver que un 52% de personas aceptan un Asesor Productor de Seguros en el Valle de los Chillos, así se evitarían de gastos extras para obtener un seguro.

8. ¿Le gustaría que su Asesor Productor de Seguros le asesore y le atienda las 24 horas del día, los 365 días del año?

| Pregunta 8 | Variable | Porcentaje |
|------------|----------|------------|
| SI         | 372      | 100%       |
| NO         | 0        | 0%         |
|            | 372      | 100%       |

Autor: Lizbeth Tipán  
Fuente: Investigación

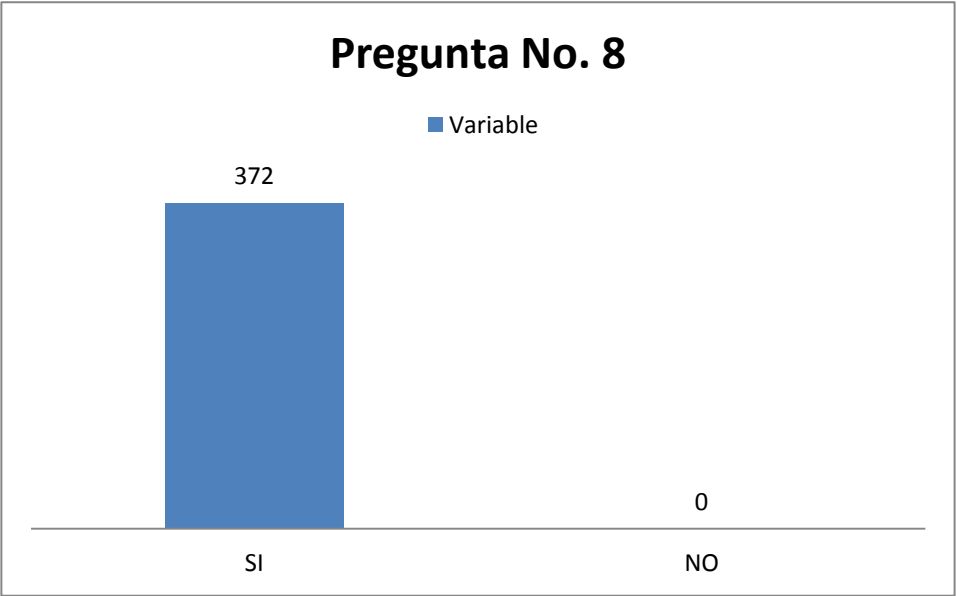


Grafico No. 15 Pregunta No. 8  
Elaborado por: Lizbeth Tipán

### Interpretación

Podemos ver que un 100% de personas aceptan un Asesor Productor de Seguros que les asesore las 24 horas del día, los 365 días del año en el Valle de los Chillos.

## **Conclusión**

Podemos concluir que la mayoría de personas tiene contratado un seguro vehicular en el Valle de los Chillos debido a que la mayoría de vehículos nuevos han sido adquiridos mediante bancos y estos como garantía les pide que tengan un seguro vehicular.

La mayoría de ellos fueron cuentas cautivas, los cuales los bancos les obligaban a tener un seguro con la aseguradora de su grupo por consecuencia no tenían la opción de elegir y por la cantidad de vehículos no les proporcionaban un buen servicio.

Por este tema las personas prefieren un asesor de seguros que les dé un trato personalizado y confiable, con un seguimiento de su seguro, una llamada mensual, atención especial en feriados por causa de siniestros.

Adicional recibir información sobre su póliza vía mail y que este las 24 horas disponible.

## **Cinco Fuerzas de Michael Porter**

### **1.- Intensidad de Rivalidad y Competencia Actual**

Actualmente en el mercado asegurador encontramos 37 Aseguradoras de las cuales 27 tienen aprobado el ramo de vehículos. Pero nuestra principal competencia son las aseguradoras locales que son 22.

Adicional existen 533 Agentes productores de seguros con y sin relación de dependencia que trabajan en este ramo a nivel nacional.

Las aseguradoras están trabajando principalmente en el servicio que proporcionan al asegurado cuando les ocurre un siniestro, porque es ahí donde uno fideliza y le proporciona confianza al cliente para que vuelva a retomar su seguro y dé a conocer a los demás.

Han extendido su cartera de talleres multi marcas, concesionarios, inspectores de riesgo que llamen al asegurado para que realicen en la comodidad de su casa o de trabajo la inspección del vehículo e incluso han sacado al mercado aplicaciones para el celular y así dar un mejor servicio.

En la parte de operaciones son más eficientes porque los procesos y aprobaciones lo tienen de forma inmediata.

A continuación veremos las aseguradoras que tienen el ramo de vehículos y son nuestra competencia:

| ASEGURADORAS                                                  | AÑO    | RAMO      |
|---------------------------------------------------------------|--------|-----------|
|                                                               | CONST. | VEHÍCULOS |
| ACE SEGUROS S.A.                                              | 1.98   | X         |
| AIG METROPOLITANA CIA. DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.           | 1.98   | X         |
| ALIANZA COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.                 | 1.982  | X         |
| ASEGURADORA DEL SUR C.A.                                      | 1.99   | X         |
| BALBOA COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.                  | 2.005  | X         |
| COMPAÑIA DE SEGUROS CONDOR S.A.                               | 1.966  | X         |
| COMPAÑIA DE SEGUROS ECUATORIANO-SUIZA S.A.                    | 1.954  | X         |
| COMPAÑIA DE SEGUROS GENERALES PRODUSEGUROS S.A.               | 2,010  | X         |
| CONSTITUCION C.A. COMPAÑIA DE SEGUROS                         | 1.985  | X         |
| COOPSEGUROS DEL ECUADOR S.A. COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS | 1.97   | X         |
| GENERALI ECUADOR COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.                     | 1.941  | X         |
| HISPANA DE SEGUROS S.A.                                       | 1.994  | X         |
| INTEROCEANICA C.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS                    | 1.987  | X         |
| LATINA SEGUROS Y REASEGUROS C.A.                              | 1.995  | X         |
| LA UNIONCOMPAÑIA NACIONAL DE SEGUROS S.A.                     | 1.943  | X         |
| LIBERTY SEGUROS S.A.                                          | 1.973  | X         |
| MAPFRE ATLAS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.                         | 1.984  | X         |
| QBE SEGUROS COLONIAL S.A.                                     | 1.992  | X         |
| ROCAFUERTE SEGUROS S.A.                                       | 1.967  | X         |
| SEGUROS EQUINOCCIAL S.A.                                      | 1.973  | X         |
| SEGUROS ORIENTE S.A.                                          | 1.977  | X         |
| SEGUROS SUCRE S.A.                                            | 1.944  | X         |
| SEGUROS UNIDOS S.A.                                           | 1.994  | X         |
| SWEADENCOMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.                  | 2,007  | X         |
| TOPSEGCOMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.                   | 1.972  | X         |
| VAZ SEGUROS S.A. COMPAÑIA DE SEG. Y REASEG.                   | 2.002  | X         |
| <b>TOTAL</b>                                                  |        | <b>26</b> |

Tabla 18: Aseguradoras

Fuente: Super de bancos y seguros

Elaborado por: Lizbeth Tipán

## **2.- Amenaza de nuevos competidores – Barrera de entrada**

En los últimos años hemos visto que al mercado asegurador han entrado nuevos competidores que son aseguradoras multinacionales.

El mercado asegurador ecuatoriano se ha fortalecido y podemos ver por el crecimiento que ha tenido en los últimos años en ramos generales (del 17.3% al 19.2%) como incendio, vehículos, accidentes personales y transporte. Los seguros de vida crecieron de 18.6% al 26.8%.

Otra razón es la Ley Antimonopolio, las aseguradoras que tenían nexos con los bancos debían ser vendidas como fue el caso de Rio Guayas con el Banco de Guayaquil, hoy en día ACE Seguros S.A.

Las multinacionales vieron una opción y ventaja debido a que estas aseguradoras tenían un plazo de venta por consecuencia tenían varias opciones a elegir y mejor poder de negociación, tomando en cuenta que las aseguradoras nacionales no contaban con el capital suficiente para adquirirlas.

Las Aseguradoras multinacionales que han entrado al mercado ecuatoriano y lo han fortalecido, otorgando mejores beneficios, tasas y coberturas a los asegurados por la solidez que tienen son:

- ACE Seguros
- QBE
- Liberty Seguros
- AIG Metropolitana.
- Equinoccial

### **3.- Amenaza de productos sustitutos**

Como amenaza tenemos el fondo común que las flotas de vehículos toman como opción.

Dan una cantidad de dinero determinada cada mes, en caso que ocurra un siniestro algún vehículo sacan del fondo común y lo pagan.

La desventaja es que el riesgo no se lo puede medir de forma exacta, y si pasa más de un siniestro, o se le considera pérdida total no puede ser cubierto en su totalidad.

### **4.- Poder de los compradores – Clientes –**

En este cuarto punto entran los Asegurados, ya que son los que adquieren el seguro.

Últimamente se ha incrementado la compra del seguro vehicular por diversas razones:

Inseguridad, los concesionarios al momento de vender un auto incluyen el seguro, las instituciones financieras al momento de otorgar un crédito para la compra del mismo obligan a la persona adquirir un seguro vehicular como respaldo tomando en cuenta que por la ley antimonopolio ahora los asegurados pueden escoger la aseguradora que deseen, y no como antes que los Bancos les imponían el seguro.

La cultura aseguradora cada vez es mayor.

Por tales razones las aseguradoras han visto la necesidad de bajar las tasas, otorgar mejores beneficios como asistencia exequial, asistencia legal, cobertura extraterritorial, aumento de monto en las coberturas como muerte por ocupante, auto sustituto entre otras.

## **5.- Poder de los proveedores**

De manera general en los seguros no entra el poder de los proveedores, no existe por ser un servicio.

### **Ventajas Competitivas**

Las ventajas competitivas de las aseguradoras son cada vez mayores y son las siguientes:

- Por adquirir una póliza multiriesgo, las aseguradoras dan gratis la póliza de Accidentes personales por un monto de \$10.000.
- Cada vez las aseguradoras hacen un estudio más profundo al segmento a donde quieren atacar, mediante estudios actuarios aplicados al mercado ecuatoriano. Por tal estudio amplían coberturas, mejoran tasas y por consecuencia las primas bajan.
- El servicio al cliente es otro factor muy importante, la tecnología al momento de adquirir una póliza, el automatizar procesos reduciendo gastos tanto para el asegurado como para la aseguradora s.
- La comisión pagada a los Agentes Productores de Seguros y free lance con la entrada de nuevas aseguradoras multinacionales son del 25%, algo que es muy competitivo para las aseguradoras locales y otras multinacionales que no son tan fuerte en este ramo y quieren entrar al mercado.

## **Ventajas comparativas**

- Los equipos comerciales de las aseguradoras tienen mucha afinidad con los corredores nuevos y antiguos.
- Fidelidad con sus clientes corporativos.
- Visitas a los corredores, incentivos, presupuestos, control de renovaciones, mejora de tasas en caso que la siniestralidad fuera muy buena durante el último periodo.
- Descuentos a concesionarios.

## **Estrategias**

- Los sistemas de vehículos exportados de otros países como Auto net ayuda a la parte comercial y operativa en la emisión de pólizas de seguros vehiculares.  
Fácil y rápida suscripción, estadísticas completas
- Como corredor se tiene cuentas corporativas en líneas como Incendio, Robo, equipo y maquinaria a esto podemos añadirle el ramo vehículos otorgando coberturas y tasas especiales tomando en cuenta la siniestralidad total de la cuenta, el primaje y así el cliente solo tendría que tratar con una solo aseguradora.  
En si se incrementaría las ofertas y negocios nuevos.
- Sacar nuevos productos y nueva coberturas por parte de las aseguradoras como asegurar motos individuales, cobertura solo pérdida total para autos nuevos entre otras.
- Incrementar los beneficios como asistencia con conductor profesional, no aplicar depreciación, hospedaje y traslado de los ocupantes por inmovilización del automóvil, cobertura exequial para el conductor y los ocupantes en caso de accidente de tránsito, servicio de cerrajería para automóviles.

## 3.2 Presentación y análisis de resultados

### 3.2.1 Cálculo de la Demanda Insatisfecha

Según (Vásquez, 2014) Se llama Demanda Insatisfecha a aquella Demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el Proyecto; dicho de otro modo, existe Demanda insatisfecha cuando la Demanda es mayor que la

#### **Demanda**

Según (Andrade) Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca

#### **Prima Depuración**

A continuación veremos cuantos vehículos hay en el Valle de los Chillos, incluyendo livianos, pesados, van, motos.

| <b>Demanda</b> |                  |
|----------------|------------------|
| <b>Año</b>     | <b>Vehículos</b> |
| 2012           | 53526            |
| 2013           | 55147            |
| 2014           | 55715            |
| 2015           | 56278            |
| 2016           | 56846            |
| 2017           | 57421            |

Tabla 19: Demanda

Fuente AEADE

Elaborado por: Lizbeth Tipán

## Segunda Depuración

En la Segunda Depuración podremos ver los vehículos livianos que existen en el Valle de los Chillos.

| Demanda Vehículos Livianos |           |
|----------------------------|-----------|
| Año                        | Vehículos |
| 2012                       | 35541     |
| 2013                       | 37423     |
| 2014                       | 37816     |
| 2015                       | 38198     |
| 2016                       | 38586     |
| 2017                       | 39029     |

Tabla 20: Demanda Vehículos Livianos

Fuente: AEADE y Ace Seguros

Elaborado por: Lizbeth Tipán

## Oferta

Según (ECONOMIA . WS, 2.014) La oferta es la cantidad de productos o servicios ofrecidos en el mercado. En la oferta, ante un aumento del precio, aumenta la cantidad ofrecida.

A continuación veremos cuantos vehículos están asegurados en el Valle de los Chillos, según estudios de Ace Seguros hay un 30% de vehículos asegurados en el Valle, de ahí se estimó el crecimiento del mismo.

Adicional proyectaremos la Demanda insatisfecha

| DEMANDA INSATISFECHA |                     |                 |               |                           |                      |
|----------------------|---------------------|-----------------|---------------|---------------------------|----------------------|
| Demanda              |                     |                 | Oferta        |                           | Demanda Insatisfecha |
| Año                  | Vehículos Pichincha | Vehículos Valle | Vh Asegurados | Porcentaje de Crecimiento | Demanda Insatisfecha |
| 2012                 | 53526               | 35541           | 10343         | 29.10%                    | 25199                |
| 2013                 | 55147               | 37423           | 11227         | 30%                       | 26196                |
| 2014                 | 55715               | 37816           | 12025         | 31.80%                    | 25790                |
| 2015                 | 56278               | 38198           | 12552         | 32.86%                    | 25646                |
| 2016                 | 56846               | 38586           | 13077         | 33.89%                    | 25509                |
| 2017                 | 57421               | 39029           | 13590         | 34.82%                    | 25439                |

Tabla 21: Demanda Insatisfecha  
Fuente: AEADE y Ace Seguros  
Elaborado: Por el autor

### **Análisis de la Demanda Insatisfecha**

Como podemos ver al momento de proyectar la demanda insatisfecha, va bajando por varias razones:

- Las personas cada vez van sintiendo la necesidad de asegurar sus vehículos; ven el costo beneficio que esto tiene.
- La inseguridad cada vez es mayor.
- Los Agentes y Agencia Productoras de Seguros han ido aumentando en el Sector, por ende hay más cobertura en este mercado.
- En el año 2012, había una Agencia Productora de Seguros que se llama Maz broker , y tres Agentes sin relación de dependencia

- Actualmente hay una aseguradora Interoceánica que solo se encarga del ramo vehículos, una Agencia Maz broker y cuatro agentes productores de seguros sin relación de dependencia lo cuales son:

Espinoza Carvajal Eduardo Aníbal, Sosa Gordillo Francisco Luciano, Villacis Pazmiño Jhon Elicio Fernando, Zurita Oña Ligia Patricia

### **3.2.2 Tema Financiero**

#### **Presupuesto de Prima Vehicular**

Para la realización del presupuesto de la Prima Vehicular se toma los siguientes aspectos:

GWP: Gross Written Premium, son las primas emitidas en el año + Coaseguro Aceptado+ Reaseguro Aceptado -Coaseguro Cedido, en si todo lo obtenido durante el año

NWP: Net Written Premium, Son las primas emitidas en el año – los reaseguros –las cuentas de coaseguro aceptado, es la prima neta retenida

NEP: Net Earned Premium es la prima ganada o devengada (lo que tenemos en dinero)

LOSS: Son los siniestros que ha tenido la póliza en el año

UCE: Son los gastos relacionados con el departamento de siniestros, como las inspecciones

Bulks: Provisión de Siniestros esperados que aún no han sido reportados. En caso que al final del año no sean reportados es una ganancia para la compañía porque se vuelve prima.

Tax: Impuestos sobre las primas

Stat U/W Result: Gastos de operaciones o administrativos como los R.R.H.H, sistemas, salarios etc.

YTD: Presupuesto para cada año

### **Proyección de Prima Vehicular**

| PL AUTO<br>FY     | YTD<br>2013A H\$ 12/13 | YTD<br>2014 | YTD<br>2015 | YTD<br>2016 | YTD<br>2017 | YTD<br>2018 | YTD<br>2019 |
|-------------------|------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| GWP               | 20.804                 | 24.092      | 27.308      | 31.930      | 37.348      | 43.693      | 51.104      |
| NWP.              | 20.739                 | 24.092      | 27.308      | 31.930      | 37.348      | 43.693      | 51.104      |
| NEP               | 19.304                 | 21.394      | 25.419      | 29.721      | 34.765      | 40.670      | 47.568      |
| Loss              | 10.134                 | 14.056      | 14.056      | 13.650      | 15.990      | 18.650      | 21.870      |
| UCE               | 491                    | 544         | 647         | 756         | 884         | 1.035       | 1.210       |
| Bulks             | 3.574                  | 4.956       | 4.956       | 4.813       | 5.638       | 6.576       | 7.712       |
| Losses Incurred   | 14.199                 | 14.056      | 16.550      | 19.219      | 22.513      | 26.261      | 30.792      |
| Commissions       | 3.293                  | 4.438       | 5.200       | 6.162       | 7.250       | 8.690       | 10.250      |
| Tax               | 7                      | 210         | 254         | 297         | 348         | 407         | 476         |
| Solicitation Cost | -                      | -           | -           | -           | -           | -           | -           |
| U/W Expenses      | 1.528                  | 2.577       | 3.050       | 3.523       | 3.996       | 4.469       | 4.942       |
| Total Expense     | 4.828                  | 7.225       | 8.504       | 9.982       | 11.594      | 13.566      | 15.668      |
| Stat. U/W Result  | 277                    | 113         | 365         | 520         | 658         | 844         | 1.109       |

|                         |       |       |       |       |       |       |       |
|-------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Losses - CY (incl. UCE) | 73,6% | 65,7% | 65,1% | 64,7% | 64,8% | 64,6% | 64,7% |
| Gaap Total Expenses     | 23,3% | 33,8% | 33,5% | 33,6% | 33,3% | 33,4% | 32,9% |
| Gaap Combined - CY      | 96,9% | 99,5% | 98,6% | 98,3% | 98,1% | 97,9% | 97,7% |

Tabla 22 : Proyección de Prima Vehicular

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador y Ace Seguros S.a

Elaborado por : Lizbeth Tipán y Ace Seguros

Esto quiere decir que por cada dólar que entra a la aseguradora 73 centavos va a irse en siniestros y 23.3 centavos en gastos y comisión.

El 3.1% es la ganancia que tiene la aseguradora sobre el NEP.

El crecimiento se basa en los cálculos actuariales y siniestralidad esperada, brokers, renovaciones, nuevas cuentas, expansión geográfica, tecnología, suscripción y excelente servicio en la gestión comercial y siniestros.

### **3.3 Aplicación a la práctica**

#### **3.3.1 Capítulo Actuarial**

##### **Cálculo de la prima vehicular**

El cálculo de la prima vehicular comienza por el cálculo de la tasa, aspecto fundamental para competir en el mercado.

##### **Cálculo de la tasa de vehículos**

Según (MAPFRE, 2010) la tasa del porcentaje (o tanto por mil) es la que se aplica sobre el capital asegurado para obtener la prima pura o de riesgo, de acuerdo con cada tipo de riesgo.

Para poder calcular la tasa de vehículos se necesita una tabla de ponderación, la cual se construye dependiendo de los riesgos que cada aseguradora toma para calcular la prima como tipo de vehículos, la zona en donde el vehículo suele pasar, el conductor habitual, la suma asegurada, al año del vehículo, deducible, marca, suma asegurada entre otros.

A continuación se mostrará la Tabla de Ponderación de una aseguradora del país

| TABLA DE PONDERACIÓN     |             |
|--------------------------|-------------|
| TIPO DE VEHÍCULO         |             |
|                          | PONDERACIÓN |
|                          | 16%         |
| SEDAN                    | 16          |
| SUV                      | 32          |
| VAN                      | 48          |
| CAMIONETA                | 64          |
| JEEP                     | 80          |
| CIUDAD Y REGIÓN          |             |
|                          | 9%          |
| COSTA                    | 9           |
| GUAYAQUIL                | 18          |
| QUITO                    | 27          |
| SIERRA                   | 36          |
| ORIENTE                  | 45          |
| OTROS                    | 54          |
| EDAD                     |             |
|                          | 10%         |
| -25                      | 10          |
| -30                      | 20          |
| -40                      | 30          |
| -50                      | 40          |
| -60                      | 50          |
| -75                      | 60          |
| MARCA                    |             |
|                          | 23%         |
| AVEO                     | 23          |
| SPARK                    | 46          |
| RENAULT                  | 69          |
| PEUGEOT                  | 92          |
| OTROS                    | 115         |
| CONDUCTOR HABITUAL       |             |
|                          | 12%         |
| SOLTERO/VIUDO/DIVORCIADO | 12          |
| CASADO                   | 24          |
| GENERO                   |             |
|                          | 12%         |
| MASCULINO                | 12          |
| FEMENINO                 | 24          |
| SUMA ASEGURADA           |             |
|                          | 18%         |
| MENOR DE 15000           | 18          |
| HASTA 25000              | 36          |
| MAYOR DE 25000           | 54          |

Tabla 23: Tabla de Ponderación

Fuente: Compañía de Seguros Ace Seguros

Elaborado: Lizbeth Tipán

En la siguiente tabla basándonos en la ponderación de los riesgos que hemos tomado en la tabla anterior el menor valor quiere decir el mayor riesgo por consecuencia la tasa es la más alta y así sucesivamente va subiendo hasta el mayor valor que vendría a ser el de menor riesgo y la tasa más baja.

**TABLA DE PONDERACIÓN**

|                    | <b>Valores Referidos Regionales</b> | <b>Tasa (0.35)</b> |
|--------------------|-------------------------------------|--------------------|
| <b>Menor Valor</b> | 100                                 | 7.5                |
|                    | 123                                 | 7.15               |
|                    | 146                                 | 6.8                |
|                    | 169                                 | 6.45               |
|                    | 192                                 | 6.1                |
|                    | 215                                 | 5.75               |
|                    | 238                                 | 5.4                |
|                    | 261                                 | 5.05               |
|                    | 284                                 | 4.7                |
|                    | 307                                 | 4.35               |
|                    | 330                                 | 4                  |
|                    | 353                                 | 3.65               |
|                    | 376                                 | 3.3                |
|                    | 399                                 | 2.95               |
| <b>Mayor Valor</b> | 423                                 | 2.6                |

Tabla 24: Tabla de Ponderación

Fuente: Ace Seguros

Elaborado: Lizbeth Tipán

Cabe recalcar que depende los riesgos y parámetros que utilicen las aseguradoras la tabla puede variar.

Una vez explicado la forma de obtener la tasa vamos a ver como sacamos la prima vehicular.

### **Cálculo de la prima**

Primero debemos calcular la prima de riesgo o pura que es la probabilidad de los siniestros ocurridos por la severidad o monto de pérdida de los siniestros pagados.

Comenzamos por la probabilidad de ocurrencia o Frecuencia siniestral.

### **Probabilidad de ocurrencia o frecuencia siniestral.**

Es el número de siniestros ocurridos durante una vigencia dividida para el número de vehículos expuestos al riesgo.

Cabe recalcar que el valor de los siniestros reportados u ocurridos no supera la prima neta por lo tanto para una renovación se vería afectado el deducible con un aumento del mismo.

P: Probabilidad de ocurrencia o frecuencia siniestral.

O: Número de siniestros ocurridos o reportados.

E: Número de vehículos expuestos al riesgo

$$P = \frac{O}{E}$$

### **Coste medio o Severidad**

Es el costo total de los siniestros pagados dividido para los siniestros ocurridos

A diferencia de la Probabilidad siniestral o frecuencia aquí son siniestros grandes como pérdida total pero que ya han sido pagados y supera la prima neta.

En este caso para la renovación se afecta la tasa o prima más no el deducible.

$$C = \frac{I}{O}$$

### **Prima Pura o de riesgo**

La Prima Pura (MAPFRE, 2.010) representa la unidad más simple y básica del concepto de prima, por cuanto significa el coste real del riesgo asumido por el asegurador, sin tener en cuenta sus gastos de gestión.

Como lo definimos anteriormente es la probabilidad siniestral o frecuencia por el coste medio

$$PP = \frac{\text{Monto Total de los Siniestros}}{\text{Número Total de Expuestos}}$$

$$PP = \frac{\text{Número de Siniestrados}}{\text{Número de Expuestos}} \times \frac{\text{Monto de los Siniestros}}{\text{Número de Siniestrados}}$$

$$PP = \text{Frecuencia} \times \text{Severidad}$$

### **Prima neta**

Es la prima pura más el recargo de seguridad que según (Fernandez, 2013) es la cantidad para compensar posibles desviaciones negativas de la siniestralidad esperada.

$$PN = PP \cdot (1 + \alpha)$$

**PP:** Prima Pura

$\alpha$   
: Coeficiente de Seguridad (6%)

### **Prima Comercial**

Es según (MAPFRE, 2010) es la que aplica el asegurador a un riesgo determinado y para una cobertura concreta. Está formada, como elemento base, por la prima pura más los recargos para gastos generales de gestión y administración, gastos comerciales o de adquisición, gastos de cobranza de las primas, gastos de liquidación de siniestros más, en su caso, coeficiente de seguridad y beneficio industrial.

Estos cargos se resumen en lo siguiente:

- Gastos Fijos: Son los gastos como el sueldo al personal de la aseguradora, reaseguro, Tramitación de siniestros.
- Gastos Variables: Son los gastos por comisiones, publicidad y marketing entre otros.
- Utilidad: Viene a ser nuestra ganancia
- Coeficiente de seguridad: Según (Fernandez, 2013) es la cantidad para compensar posibles desviaciones negativas de la siniestralidad esperada.

### **Fórmula**

$$PC = \frac{(PP + GF)}{(1 - GV - Q)}$$

**PC:** Prima Comercial

**PP:** Prima Pura

**GF:** Gastos Fijos

**GV:** Gastos Variables

**Q:** Utilidad

### **Prima Total:**

Según (Fuentes, 2013) es la resultante de sumar a la prima neta los impuestos y recargos.

Los impuestos que se cobran en el Ecuador son:

Porcentaje a la SBS 3,5%

Seguro Campesino 0.5%

Derechos de emisión

IVA, en Ramos Generales

Los derechos de emisión cada aseguradora tiene sus valores, pero de manera general son los siguientes:

| <b>TABLA DE DERECHOS DE EMISIÓN</b> |                |
|-------------------------------------|----------------|
| <b>CANTIDAD</b>                     | <b>DOLARES</b> |
| DE 0 A 250                          | 0.5            |
| DE 251 A 500                        | 1              |
| DE 501 A 1000                       | 3              |
| DE 1001 A 2000                      | 5              |
| DE 2001 A 4000                      | 7              |
| DE 4000 en adelante                 | 9              |
| Endosos                             | 0.45           |

Tabla 25: Tabla de Derechos de Emisión

Fuente: Ace Seguros

Elaborado: Autor

Del total de la prima neta más los impuestos y recargos mencionados anteriormente sale la base imponible y de ella sacamos el 12% del IVA excepto en el ramo de Accidente personales, Vida; sumamos la base imponible más el IVA y obtenemos la Prima total.

Para obtener la Prima también es importante saber la siniestralidad de la cuenta

## **Siniestralidad**

### **Siniestralidad Objetivo**

La siniestralidad objetivo son las reservas que las Superintendencia de Bancos y Seguros pide sobre primas ganadas acorde a la siniestralidad de los ramos a las aseguradoras dependiendo de los cortes que hagan, 1 o 2 veces al mes .

Estas reservas son como un ahorro que tienen las aseguradoras en caso que les ocurra un siniestro grande, las SBS les devuelve este dinero para que paguen y así garantizan la seguridad a sus asegurados.

En caso que las aseguradoras no reportaran siniestros y sigan aportando a la SBS; la SBS procede a devolver un porcentaje y así se convierte este dinero en prima ganada. Es la siniestralidad con la que se va a evaluar la cuenta a renovarse.

### **Análisis Siniestral:**

Es el porcentaje de siniestralidad durante la vigencia completa de una cuenta incluyendo movimientos (Inclusiones, exclusiones) de la misma.

Se calcula de la siguiente manera:

$$AS = \frac{I}{O*PC}$$

AS: Análisis de la siniestralidad

I: Siniestros Incurridos o pagados

O: Siniestros Ocurridos o reportados

PC: Prima Comercial

Cabe recalcar de manera general que a partir de hasta un 60% que la cuenta registre ya restando la siniestralidad es ganancia para la empresa.

Ahora veremos cómo se calcula la depreciación, restitución automática de suma asegurada y deducible.

### **Depreciación**

Según (MAPFRE, 2.010) En general, término relacionado con la bajada del precio o valor de un bien o producto.

Dentro de la actividad aseguradora se da este nombre a la disminución del valor que sufre el objeto asegurado a consecuencia, normalmente, del simple transcurso del tiempo. En base a ello, la indemnización debida por el asegurador cuando se produce un siniestro es la del valor real del objeto asegurado en ese momento, independientemente de que ese valor sea inferior al que, anteriormente y cuando el objeto era nuevo, sirvió de base para fijar la prima del contrato.

**D: (%de depreciación anual \* tiempo transcurrido del siniestro) \* % Repuesto**

**365**

## **DEDUCIBLE**

Según (MAPFRE, 2.010) es la cantidad o porcentaje establecido en una póliza cuyo importe ha de superarse para que se pague una reclamación.

En caso de un siniestro, el deducible se debe escoger el mayor valor entre uno de los tres

Ejemplo:

Valor asegurado: \$20.000

Valor del siniestro: \$10.000

Deducible: 10% Valor del siniestro, 1% Valor asegurado, mínimo 150

1000,

200,

150

**Se escoge el mayor \$1.000**

**Deducible: \$.1000**

### **Estimación del Daño:**

Es el valor del Siniestro dividido para el valor asegurado, si este valor supera el 70% viene a ser pérdida total.

Fórmula

$$ED = \text{Valor del Siniestro} / \text{Valor Asegurado}$$

### **RASA**

Según (TECNISEGUROS, 2012) es la Restitución Automática del Valor Asegurado. Esta cláusula aplica luego de un siniestro indemnizado. El valor asegurado del bien queda automáticamente restituido a su valor original generando un pago de prima adicional por el tiempo que falta por vencer la póliza.

La RASA se obtiene de la siguiente manera:

RASA:  $(\text{Valor del Siniestro} - \text{Deducible} - \text{Depreciación}) * \text{Tasa}$

Una vez obtenido este valor lo dividimos para los 365 días del año \* los días a los que incurrió el siniestro.

### **3.3.2 Aplicación de un ejemplo actuarial a la realidad ecuatoriana**

#### **Datos del Vehículo y conductor habitual**

Luv D - Max 3.0 4x4 Año 2011

Conductor Habitual: Hombre de 60 años

Estado Civil: Soltero

Ciudad: Riobamba

Género: Masculino

Tipo de vehículo: Camioneta

Valor asegurado: \$25.000

**Vigencia de la póliza y fecha del siniestro**

Desde: 1 de Febrero 2014

Hasta: 1 de Febrero 2015

**Deducible**

10% del valor del siniestro, mínimo 1% del valor asegurado no menor a US \$200,00

**Siniestro**

Fecha del Siniestro: 30 de Marzo 2014

Vehículos asegurados: 100

Valor del Siniestro: \$ 5000

Número del siniestro: 20

Siniestros Incurridos: \$ 50000

**Depreciación**

1%

## Cálculo de la Tasa

| CÁLCULO DE LA TASA |                      |             |
|--------------------|----------------------|-------------|
|                    | Características      | Ponderación |
| TIPO DE VEHÍCULO   | CAMIONETA            | 64          |
| CIUDAD             | RIOBAMBA             | 54          |
| EDAD               | 62                   | 60          |
| MARCA              | OTROS<br>(CHEVROLET) | 115         |
| CONDUCTOR HABITUAL | SOLTERO              | 12          |
| GENERO             | MASCULINO            | 12          |
| SUMA ASEGURADA     | MENOR DE 25.000      | 36          |
|                    | TOTAL                | 353         |

| Valores Referidos Regionales | TASA  |
|------------------------------|-------|
| 353                          | 3.65% |

**TASA:** 3.65%

## Cálculo de la Prima

**Probabilidad de ocurrencia o frecuencia siniestral.**

$$P = \frac{O}{E}$$

$$P=20/100$$

$$P= 0.20$$

### **Coste medio o Severidad**

$$C = \frac{I}{O}$$

$$C = 50000/20$$

$$C = 2.500$$

### **Prima Pura o de riesgo**

PP= Probabilidad de ocurrencia o frecuencia siniestral \* Coste medio o Severidad

$$PP = 0.20 * 2.500$$

$$PP = 500$$

### **Prima Neta**

$$PN = PP * (1 + \alpha)$$

$$\alpha = 6\%$$

$$PN = 530$$

### **Prima neta y total**

Tasa: 3.65%

Valor casco: 25.000

$$\text{Prima Neta: } 25000 * 3.65\% = \$ 912.50$$

## Prima Total

|                     |               |
|---------------------|---------------|
| Prima neta          | 912.5         |
| SBS 3.5%            | 31.9375       |
| S. Campesino 0.5%   | 4.5625        |
| Derechos de emisión | 3             |
| Base imponible      | <hr/> 952     |
| IVA 12%             | 114.24        |
| Prima total         | <hr/> 1066.24 |

## Depreciación

**D: (%de depreciación anual \* tiempo transcurrido del siniestro) \* % Repuesto**

**365**

Porcentaje de depreciación anual: 18%

Mes incurrido del siniestro: Marzo 30 2014

Inicio de vigencia: 1 de Febrero 2014

Tiempo transcurrido del siniestro: 57 días

Valor del siniestro: 5000

Valor del repuesto: \$2900

Mano de Obra: \$2100

En Mano de Obra entran la enderezada de pintura, cambio de puerta

**D: 18%\*57/365**

**D: 2.8%**

**D:**  $2.8\% \times 2.900$

**D:** 81.20

### **Deducible**

Valor asegurado: \$25.000

Valor del siniestro: \$5.000

|                             |                                          |              |
|-----------------------------|------------------------------------------|--------------|
| 10% del valor del siniestro | mínimo 1% del valor asegurado no menor a | USD \$200,00 |
| <b>500</b>                  | ↓ <b>250</b>                             | <b>200</b>   |

**Deducible: \$500**

### **Estimación del Daño**

ED = Valor del Siniestro / Valor Asegurado

ED:  $5000 / 25000$

ED: 0.20

**ED: 20%**

El 20% significa que si se procede con el siniestro ya que a partir del 70% es pérdida total

### **RASA**

RASA:  $\frac{(\text{Valor del Siniestro} - \text{Deducible} - \text{Depreciación}) \times \text{Tasa}}{365} \times \text{Días del siniestro}$

## **RASA**

**RASA:**  $\frac{(5000-500-81.20) * 3.65\%}{365} * 57$

365

**RASA:** \$25,19

- La aseguradora paga el Valor del Siniestro – la Depreciación Aseguradora  
5.000-81.20: **\$4.918,80**
- El Asegurado paga el deducible + la RASA  
500+ 25.19: **\$525,19**

## Capítulo IV. Discusión

### 4.1 Conclusiones

- Las tasas para el ramo de vehículos en general han ido bajando debido al aumento en los últimos años, podemos observar desde el 2002 hasta el 2013 un crecimiento del 48% de vehículos nuevos hace que el mercado crezca y sea más atrayente, otorgándole mejores beneficios, aumentando los años en la cobertura todo riesgo, la mayoría de empresas otorgan como parte de sus beneficios un seguro vehicular para sus empleados, llamadas cuentas corporativas que por la suma asegurada, reportes de siniestralidad y prima neta se les otorga una tasa especial.
- Podemos concluir que hay una demanda insatisfecha por varias razones como la falta de cultura aseguradora en el país, el exceso de confianza de las personas al creer que no les va a pasar nada, el mal concepto que tienen sobre las pólizas de seguros pensando que es una estafa, cuando en realidad el asesor o ejecutivo no les explica claramente cuando se tiene cobertura y cuando no, la falta de conocimiento de las pólizas de seguro para los vehículos sin crédito; la falta de seguimiento en las renovaciones; todo este mercado está insatisfecho y hay que cubrirlo.
- La ley antimonopolio que saco hace que los vehículos de las cuentas cautivas de los bancos se abran a todas las aseguradoras y no solo a una, tomando que en cuenta que un 80% de esos vehículos son livianos y el dueño pueda tomar la decisión de asegurar en la compañía que desee y le otorgue los mejores beneficios.

- Otro punto importante es la liquidez y eficiencia al momento de cubrir un siniestro, hace que las personas tengan confianza en su aseguradora y al mismo tiempo se demuestra que la aseguradora tiene una buena siniestralidad objetivo, esto hace que las personas recomienden a otras y el mercado se vaya expandiendo.
- Las nuevas estrategias que deberían entrar al mercado deberían ser más amplias como la asistencia exequial dando servicio de carroza de lujo espacio de arrendamiento por 4 años, si la situación lo requiere, el servicio de velación se prestará a domicilio en las mismas condiciones que las señaladas.  
  
Auto por auto, asistencia legal in situ, conductor profesional en caso de emergencia, desplazamiento de los ocupantes por inmovilización de vehículo, servicio de grúa, auxilio vial entre otras

#### **4.2 Recomendaciones**

- Los puntos de atención al cliente en el Valle de los Chillos son pocos, el uno lo tiene Interoceánica en el San Luis y MAZBROKER como la única Agencia Productora de Seguros, para poder abarcar más el mercado de seguro de vehículos livianos se debe expandir estos sitios por el crecimiento de población y mercado así las personas van a evitar irse a Quito, ahorrando tiempo, dinero y molestias como el tráfico
- En el Valle de los Chillos se tiene todos los concesionarios como Metrocar, Ambacar, Ford, Hyundai entre otros, por medios se ellos se puede realizar una publicidad agresiva otorgándoles una póliza corporativa con una tasa especial, beneficios y coberturas para los vehículos livianos nuevos que vendan.

- El ejecutivo debe asesorar bien al asegurado al momento de adquirir una póliza de seguro, explicarle las coberturas más importantes, los montos, las cláusulas, las exclusiones, deducibles y beneficios que tiene la póliza creando confianza en el cliente y por consecuencia una mejor cultura aseguradora en el país.
- Podemos recomendar que las aseguradoras empiecen con cotizadores on- line donde los asegurados puedan realizar su cotización desde cualquier lugar y si desean puedan ya mandar a emitir su póliza, en los últimos meses se ha venido implementando en las aseguradoras la facturación electrónica que ahorra tiempo, carga operativa, suministros y sobre todo proporciona un mejor servicio.

## Bibliografía

- Andrade, S. *Diccionario de Economía* . Editorial Andrade .
- Banco Central del Ecuador . (Diciembre de 2013). *Inflación Acumulada*. Recuperado el 12 de Enero de 2014, de [http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion\\_acumulada](http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion_acumulada)
- CORPOSAT. (2012). *SOAT ECUADOR* . Recuperado el 12 de Marzo de 2013, de [www.soatecuador.info/coberturas.html](http://www.soatecuador.info/coberturas.html)
- Diario HOY. (10 de Mayo de 2013). *HOY.CPM.EC*. Recuperado el 9 de Septiembre de 2013, de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/la-venta-de-automoviles-cayo-21-84-durante-el-primer-trimestre-del-ano-580831.html>
- Digital, E. F. (2013). *En el 2013 habrá un crecimiento en el Sector Asegurador, pese a regulaciones*. Quito: Banca y Finanzas.
- ECONOMIA . WS. (2014). *Economia Web Site*. Recuperado el 05 de Mayo de 2014, de <http://www.economia.ws/oferta-y-demanda.php>
- Fernandez, A. (10 de Octubre de 2013). *AF Mediación Correduría de Seguros*. Recuperado el 13 de Abril de 2014, de <http://www.segurosafmediacion.es/como-se-calcula-la-prima-del-seguro/>
- Flores, J. L. (6 de Septiembre de 2013). *Comunidad de Comercio Exterior en el Ecuador* . Recuperado el 12 de Enero de 2014, de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/>
- Fuentes, R. (20 de Octubre de 2013). *Los mejores seguros del mundo* . Recuperado el 13 de Abril de 2014, de <http://losmejoressegurosdelmundo.com/clases-de-prima-y-su-calculo-seguro-y-prima/>
- HOY, D. E. (04 de Agosto de 2013). *HOY.COM.EC*. Recuperado el 19 de Noviembre de 2013, de [HOY.COM.EC: http://www.hoy.com.ec/movil-front-noticias.php?id=el-subsidio-al-gas-se-terminara-en-2016-587625](http://www.hoy.com.ec/movil-front-noticias.php?id=el-subsidio-al-gas-se-terminara-en-2016-587625)
- ICAZA, J. A. (2009). *Derecho de Seguros*. Guayaquil: EDINO.
- INEC . (Septiembre de 2013). *La medición del Índice de precios al consumidor*. Recuperado el 12 de Enero de 2014, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Presentaciones/Presentaci%3f3n+IPCseptiembre13.pdf>
- INEC. (2013). *Indicadores de Pobreza*.
- LARREA, J. C. (2009). *Aseguramiento Vehicular: Protección al patrimonio de las personas FLACSO Sede Ecuador*. (B. Armijos, Entrevistador)
- macro.com, d. (Diciembre de 2013). *datos macro.com*. Recuperado el 12 de Enero de 2014, de <http://www.datosmacro.com/ipc-paises/ecuador#>
- MAPFRE. (2010). *Diccionario MAPFRE*. España.
- RODRIGUEZ, A. (2007). *Oportunidad de negocio con contenido social. Fasecolda* .
- SANCHEZ, F. P. (2005). *Seguros*. La Sabana, Bogotá: ECOE.
- SEGUROS, S. D. (Febrero de 2012). *Página de la Superintendencia de Bancos y Seguros*. Recuperado el 25 de Abril de 2013, de [http://www.sbs.gob.ec/practg/p\\_index?vp\\_art\\_id=&vp\\_tip=6&vp\\_buscr=/practg/p\\_k\\_detll\\_ofcns.p\\_indx\\_detll\\_ofcn](http://www.sbs.gob.ec/practg/p_index?vp_art_id=&vp_tip=6&vp_buscr=/practg/p_k_detll_ofcns.p_indx_detll_ofcn)
- TECNISEGUROS. (2012). *TECNISEGUROS Preguntas Frecuentes*. Recuperado el 13 de 04 de 2014, de <http://www.tecniseguros.com.ec/preguntas-frecuentes>
- Unidad Análisis Económico e Investigación Ekos negocios. (2013). *El Sector Asegurador se reconfigura. Revista Ekos negocios* , 54-55.

- Vásquez, L. (2014). *Demanda Insatisfecha* . Recuperado el 17 de 05 de 2014, de <http://www.scribd.com/doc/63155301/Demanda-Insatisfecha>

## Anexos



### Universidad Internacional SEK

#### Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

**Objetivo.** Obtener información sobre la demanda insatisfecha de seguro vehicular para ver la posibilidad de cubrir este mercado en su mayoría

**1.- ¿Tiene contratado un seguro de vehículo?**

SI \_\_

NO\_\_

**2.- ¿Por qué tiene usted una póliza de vehículo?**

|                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| Asegurar la inversión                |  |
| Obligación de una entidad financiera |  |
| Prevención                           |  |
| Seguridad                            |  |

**3.- ¿Está satisfecho con el servicio proporcionado de su aseguradora?**

SI\_\_ NO\_\_

**4. Actualmente si tuviera que asegurar su vehículo. ¿Acudiría directamente a la Aseguradora o pediría la ayuda de un Asesor Productor de Seguros?**

|                             |  |
|-----------------------------|--|
| Aseguradora                 |  |
| Asesor Productor de Seguros |  |

**5.- ¿Con qué servicios adicionales le gustaría contar?**

|                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| Llamada mensual                      |  |
| Seguimiento del Seguro               |  |
| Atención especial feriados           |  |
| Ayuda de una persona en un siniestro |  |

**6.- ¿Por qué medio le gustaría recibir información de su Agencia Productora de Seguros?**

|          |  |
|----------|--|
| Mail     |  |
| Teléfono |  |
| Buzón    |  |
| Otros    |  |

**7.- ¿Usted aceptaría un Asesor Productor de seguros que le asesore y tenga oficina en el Valle de los Chillos?**

SI\_\_ NO\_\_

**8.- ¿Le gustaría que su Asesor productor de seguros le asesore y le atienda las 24 horas del día, los 365 días del año?**

SI\_\_ NO\_\_

## **CONDICIONES GENERALES DE LA PÓLIZA DE VEHÍCULOS**

### **ARTÍCULO PRIMERO: AMPAROS GARANTIZADOS POR ESTA PÓLIZA**

#### **SECCIÓN I: AMPARO DE TODO RIESGO PARA DAÑOS PROPIOS**

##### **A. COBERTURAS**

La Compañía garantiza el pago, bajo el amparo de TODO RIESGO, de las pérdidas o daños materiales, directos y accidentales, que sufra(n) el(los) vehículo(s) asegurado(s) especificados en las condiciones particulares de esta

Póliza durante la vigencia del seguro o en cualquier período de renovación del mismo.

El amparo de TODO RIESGO, considera principalmente los siguientes eventos y todos aquellos que aunque no se mencionen específicamente, no estén excluidos:

Choque, volcadura, descarrilamiento

Incendio, impacto de rayo, explosión

Motín, huelga, conmociones civiles, alborotos populares

Robo total y parcial

Actos maliciosos y vandalismo

Fenómenos de la naturaleza, tales como: huracán, tifón, tornado, ciclón, erupción volcánica, terremoto y temblor

Deslaves, derrumbes, caída de rocas, deslizamiento de tierras

Rotura de cristales, impacto de proyectiles, objetos que caigan, caída de nave aérea o partes de la misma, desplome de edificios, derrumbes de carreteras y/o puentes.

Paso por puentes y gabarras y tránsito por caminos no entregados oficialmente al público

Las pérdidas y/o daños a las herramientas y accesorios normales y usuales de fábrica del vehículo asegurado se encuentran amparadas por el presente contrato.

## **B. EXCLUSIONES**

La Compañía no indemnizará al Asegurado cuando:

El accidente haya sido producido por negligencia en el mantenimiento del vehículo.

El accidente ocurra mientras el vehículo asegurado sea utilizado para remolcar o arrastrar, excepto si dicho uso ha sido aceptado en esta póliza.

El accidente se haya producido a consecuencia de sobrecarga o esfuerzo excesivo.

El vehículo sea transportado por vía terrestre, fluvial (excepto si el vehículo es transportado en gabarra), marítima o aérea.

Las pérdidas y/o daños hayan sido usadas intencionalmente por el conductor, por el Asegurado o con su complicidad.

Daños que sufra el vehículo asegurado por haberse puesto en marcha después de ocurrido un accidente, sin habersele ejecutado antes las reparaciones provisionales necesarias

Además la Compañía no indemnizará al Asegurado por:

Multas y/o el lucro cesante que sufiere el Asegurado y/o el conductor, a consecuencia del accidente.

Toda falla mecánica, eléctrica o electrónica, de cualquier parte del vehículo, que no sea a consecuencia directa de un siniestro amparado por esta Póliza.

Los daños en el motor por haberlo hecho trabajar en condiciones no aptas de funcionamiento, incluyendo la falta de agua y/o aceite e incluso por la rotura del Carter luego de un accidente.

Los gastos de transporte, remolque o almacenamiento que provengan del traslado y la permanencia en depósito por disposición de las autoridades, cuando no sean consecuencia de un siniestro.

Las pérdidas y/o daños a los objetos transportados por el vehículo.

Las pérdidas y/o daños sufridos por equipos extras que no correspondan a los normales de fábrica del vehículo, salvo que el Asegurado haya solicitado su cobertura y la Compañía haya aceptado y cobrado la prima correspondiente para ampararlos.

La rotura, desgaste o descompostura mecánica, eléctrica o electrónica o la falta de resistencia de cualquier pieza o de los neumáticos del vehículo asegurado, como consecuencia del uso.

Los daños ocasionados directamente a los muelles, silenciadores, tubos de escape, cárter, aceitera, diferencial o llantas del vehículo asegurado; cuando transite fuera de caminos no entregados oficialmente al uso público.

Pérdida alguna que indirectamente sufra el Asegurado, tal como la privación de uso del vehículo, depreciación o la pérdida del valor comercial del mismo.

Pérdida sufrida por el Asegurado debido a usurpación, estafa, fraude u ocultación por cualesquiera personas en posesión del vehículo por arrendamiento, venta condicional, prenda u otro gravamen.

Los daños ocasionados directamente a llantas y neumáticos, salvo que se trate de un riesgo cubierto pajo la presente Póliza, que comprometa al resto del vehículo

Los daños causados por incendio que no provengan directamente por choque, vuelco o explosión externa.

### **C. LÍMITES DE RESPONSABILIDAD**

Pérdida total:

La responsabilidad de la Compañía por pérdida total no excederá del límite máximo expresado en las condiciones particulares de esta Póliza, ni del valor comercial real en efectivo del vehículo en el momento del evento. La Compañía podrá declarar como pérdida total al vehículo asegurado, siempre y cuando los presupuestos de reparación totalizaren un valor equivalente al setenta por ciento (70%) o más de la suma asegurada.

En ningún caso el Asegurado tiene derecho a hacer abandono del vehículo averiado y exigir el valor del seguro o su reemplazo por otro vehículo.

En caso de pérdida total por robo, la indemnización se pagará siempre y cuando hayan transcurrido cuarenta y cinco (45) días a partir de la fecha de la reclamación, sin haberse recuperado o descubierto el paradero del vehículo asegurado.

Pérdida parcial:

La responsabilidad de la Compañía por pérdida parcial no excederá del valor real en efectivo de las piezas dañadas o destruidas o su costo justo de reparación, el que fuere menor, más el costo razonable de instalación.

En caso de que fuere necesaria la reposición de partes y piezas de fábrica que no existieren en el mercado, no será responsable la Compañía de los perjuicios que ocasionare al Asegurado el tiempo que demande la importación de dichas partes y piezas; y si tales partes y piezas no existen tampoco en la fábrica, cumplirá su obligación pagando el importe de ellas en efectivo al Asegurado, de acuerdo con el promedio del precio de venta de los importadores durante el último semestre en que la pieza o parte haya existido en plaza, más el costo razonable de su instalación, con sujeción al presupuesto que se formule por un taller de mecánica de reconocida solvencia.

Los gastos de aceleración para la importación de partes y piezas que no existan en plaza, no son responsabilidad de la Compañía.

La Compañía indemnizará al Asegurado tales pérdidas o daños, en efectivo o reparando o reemplazando, a elección de la Compañía, hasta el valor asegurado indicado en las condiciones particulares de esta Póliza, siempre y cuando no exceda del valor real del vehículo o de sus partes, en el mercado, a la fecha del siniestro.

La Compañía se reserva el derecho de efectuar por su cuenta las reparaciones del vehículo o de alguna de sus partes o piezas, pudiendo elegir libremente el taller donde deben efectuarse tales obras o reparaciones.

## **SECCIÓN II: AMPARO DE RESPONSABILIDAD CIVIL**

### **A. COBERTURAS**

La Compañía garantiza el reembolso de las indemnizaciones que fuere obligado a pagar el Asegurado, en virtud de sentencia judicial ejecutoriada, por lesiones corporales a terceras personas y/o daños a bienes de terceras personas, causados involuntariamente por el Asegurado, como consecuencia de un evento dependiente de la circulación y uso de él (los) vehículo(s) amparados bajo esta Póliza; sin exceder el límite fijado en las condiciones particulares de esta Póliza, dicho límite incluye costas y gastos judiciales.

### **B. EXCLUSIONES**

La Compañía no indemnizará:

Las pérdidas y/o daños causados a las siguientes personas o a bienes de su propiedad: cónyuge o pariente dentro del cuarto (4to) grado de consanguinidad o segundo (2do) de afinidad, empleados domésticos y servidores en general del Asegurado.

Las pérdidas y/o daños a los ocupantes del vehículo.

Las pérdidas y/o daños causados por incendio originado en el vehículo o por la explosión del mismo.

Las pérdidas a bienes de terceros y/o lesiones corporales a terceras personas que en el momento del siniestro se encuentren proporcionando mantenimiento o reparación al vehículo.

El lucro cesante de las personas afectadas.

La responsabilidad civil contractual.

Las pérdidas y/o daños a terceros cuando el vehículo esté remolcando a otro vehículo.

Las pérdidas y/o daños a terceros, causadas por los objetos transportados.

Responsabilidades penales o criminales en que incurra el Asegurado o el conductor del vehículo.

Obligación laboral por la cual el Asegurado pudiere ser responsable en virtud de cualquier ley, plan o regulación de carácter laboral.

Las pérdidas y/o daños ocasionados a propiedad que, en todo, o en parte, fuese de dominio del Asegurado, o se encuentre bajo su cuidado, custodia o control; o cuando esté dentro del vehículo asegurado.

Las pérdidas y/o daños ocasionados a puentes, calzadas, balanzas de pesar, viaductos, carreteras; causados por exceso de peso o vibración consecencial al mismo.

Las pérdidas y/o daños ocasionados cuando el vehículo asegurado se encuentre en poder de personas extrañas por haber sido robado, entre el tiempo de la usurpación y la restitución al Asegurado.

Multas que se impongan al Asegurado o a quien conduzca su vehículo como consecuencia de daños ocasionados a la persona o propiedad de terceros

### **SECCIÓN III: AMPARO DE GASTOS MÉDICOS Y ACCIDENTES PARA OCUPANTES**

#### **A. COBERTURAS**

La presente sección ampara los gastos por el daño corporal que sufrieren tanto el conductor como sus pasajeros, en lo que respecta a muerte, invalidez, gastos de curación y/o sepelio; siempre y cuando la causa accidental que ocasionó cualesquiera de los daños descritos anteriormente esté debidamente amparada bajo la Sección I de la presente Póliza, sin que los gastos sobrepasen de los límites descritos en las condiciones particulares.

Esta Póliza ampara hasta el número de ocupantes que se indique en la matrícula del vehículo, pero limitado a un máximo de cinco (5) ocupantes por vehículo.

#### **Cobertura de gastos médicos**

La Compañía garantiza el pago de los gastos reales y razonables, incurridos dentro del año siguiente a la fecha en que los ocupantes del vehículo asegurado hayan sufrido lesiones corporales, a consecuencia de accidentes de tránsito del vehículo asegurado. Tales gastos comprenden los honorarios de médicos y de enfermeros profesionales, alquiler de ambulancias, pago de gastos de hospitalización, medicamentos, gastos quirúrgicos y gastos de entierro que fueren necesarios, pero sin exceder de los límites de responsabilidad indicados en las condiciones particulares de la presente Póliza.

## Cobertura de accidentes personales

La Compañía garantiza el pago de la indemnización que corresponda en la escala abajo indicada, a los ocupantes del vehículo asegurado que sufran lesiones a consecuencia de accidentes de tránsito y/o accidentes ocasionados por el vehículo siempre que tales lesiones, dentro de los ciento ochenta (180) días siguientes a la fecha del accidente, resulten en:

### PORCENTAJE DEL LÍMITE

#### MÁXIMO POR PERSONA

Pérdida de la vida 100%

Pérdida de ambos brazos o ambas manos, o de un brazo y una pierna o de una mano y un pie, o ambas piernas y ambos pies 100%

Parálisis completa y permanente 100%

Ceguera absoluta y permanente 100%

Pérdida de un ojo, con ablación 30%

Pérdida completa de la vista de un ojo sin ablación 25%

Sordera completa y permanente de los dos oídos 50%

Sordera completa y permanente de un oído 15%

Pérdida del brazo o de la mano 50%

Pérdida del dedo pulgar 20%

Pérdida del dedo índice 15%

Pérdida de cada uno de los demás dedos de la mano 5%

Pérdida de una pierna por encima de la rodilla 50%

Pérdida de una pierna a la altura o debajo de la rodilla 40%

Pérdida del dedo gordo del pie 8%

Pérdida de cada uno de los demás dedos del pie 3%

La palabra “pérdida” según se usa más arriba con referencia a las extremidades, significa la separación completa por amputación, o la inutilización por impotencia funcional definitiva de dichas extremidades, y según se emplea con referencia a los ojos, significa pérdida total o irrecuperable de la vista.

Bajo ninguna circunstancia se pagará indemnización por más de una de las pérdidas sufridas, a aquella a la que corresponda mayor indemnización de acuerdo con la escala que aparece arriba.

### **EXCLUSIONES**

Lesiones corporales o muerte de las personas que se encuentren en el vehículo asegurado en lugares no destinados para llevar personas, entendiéndose como tales las partes exteriores del mismo y fuera de la cabina, en los vehículos de carga.

Lesión corporal o muerte de cualquier persona, si las indemnizaciones a las mismas son pagaderas en virtud de cualquier ley, plan o regulación de Seguro Social, salvo pagos en exceso, que fueren necesarios.

Si el Asegurado presentare defectos corporales con anterioridad al accidente, la indemnización se fijará con arreglo al grado de invalidez que hubiere resultado, si el Asegurado antes del accidente hubiere sido persona normal desde el punto de vista físico y mental.

#### **SECCIÓN IV: EXCLUSIONES APLICABLES A TODAS LAS SECCIONES PRECEDENTES:**

La Compañía no se responsabiliza y está exenta de todo tipo de obligación, cuando:

El accidente haya ocurrido en lugares distintos al territorio ecuatoriano, salvo que se haya pactado lo contrario y endosado a esta Póliza para el efecto.

El vehículo haya sido utilizado para actividades distintas al uso descrito en la solicitud de seguro y/o en esta Póliza.

El conductor haya infringido las leyes de tránsito y sus reglamentos.

El conductor, al momento del accidente, se halle bajo la influencia del alcohol, drogas o cualquier sustancia tóxica.

El vehículo asegurado haya sido objeto de confiscación, secuestro, embargo, incautación, nacionalización o requisición; por o bajo órdenes de cualquier autoridad pública o local, o la pérdida o daño que ocurra después del abandono o entrega del vehículo por orden de tal autoridad.

Las pérdidas y/o daños sufridos sean a consecuencia de guerra, haya sido o no declarada, hostilidades u operaciones bélicas o militares, guerra civil, revolución, poder militar o usurpación, asonada, invasión, insubordinación, insurrección, rebelión y sedición; sean estos declarados o no.

Las pérdidas y/o daños ocasionados sean a consecuencia de terrorismo o sabotaje.

Las pérdidas y/o daños sean causadas por radiación, contaminación radiactiva o uso de la energía nuclear

Las pérdidas y/o daños sean ocasionadas mientras el vehículo asegurado tome parte, directa o indirectamente, en carreras, contiendas o pruebas de seguridad, resistencia o velocidad; o cuando se utilice para fines de enseñanza o de instrucción de su manejo o funcionamiento.

Las pérdidas y/o daños sean ocasionadas mientras el vehículo se utilice como medio de transporte público remunerado o se dé en alquiler, excepto si dicho uso ha sido aceptado en esta Póliza.

## ARTÍCULO SEGUNDO: DEFINICIONES

### a) “Vehículo”

Cualquier aparato de tracción mecánica de autopropulsión diseñado para el transporte de personas, bienes o cualquier tipo de carga; en caminos o vías públicas; incluyendo maquinarias o equipos adheridos al mismo.

“Vehículo” incluye, pero no se limita a automóviles, camiones, trailers, furgones y semi-furgones; sin embargo,

“vehículo” no incluye equipos móviles.

### b) “Daños causados por motín, huelga, conmociones civiles, alborotos populares”

Pérdidas o daños que sufra el vehículo asegurado cuando sean directamente causados por actos de personas reunidas en forma de tumulto y que provoquen la alteración del orden público; así como también por la acción de toda autoridad legalmente constituida que tenga como fin la represión de tal alteración del orden público, o la tentativa de llevar a cabo tal represión, o la aminoración de las consecuencias de tales alteraciones.

#### ARTÍCULO TERCERO: DEDUCIBLES

En todo caso de pérdidas y/o daños al vehículo asegurado, el Asegurado tomará a su cargo el valor del deducible establecido en las condiciones particulares de esta Póliza.

#### ARTÍCULO CUARTO: AGRAVACIÓN DEL RIESGO

La prima del presente seguro fue fijada de acuerdo con la información proporcionada por el Asegurado en su solicitud de seguro u otro documento. En consecuencia, todo cambio a estos elementos de apreciación deberá ser declarado por escrito a la Compañía con antelación no menor de diez (10) días a la fecha de modificación del riesgo, si ésta depende de su propio arbitrio. Si le es extraña, dentro de los tres (3) días siguientes a aquel que tenga conocimiento de dicha agravación. En ambos casos la Compañía tiene el derecho de dar por terminado el contrato o exigir un ajuste en la prima.

La falta de notificación oportuna produce la terminación del contrato, pero la Compañía tendrá el derecho de retener, por concepto de penalización, la prima devengada.

## ARTÍCULO QUINTO: PAGO DE PRIMAS

Las primas son pagaderas al contado y por anticipado contra recibo oficial de la Compañía, cancelado por la persona autorizada para la cobranza. A falta de cobro directo o por medio de agentes o corresponsales banqueros, es obligatorio pagar la prima en la oficina principal de la Compañía.

En caso de que la Compañía aceptare dar facilidades de pago al Asegurado para cobrar la prima, la demora de treinta (30) días o más en el pago de cualquiera de las cuotas, producirá la terminación automática del contrato de seguro y dará derecho a la Compañía para exigir el pago de la prima devengada y de los gastos incurridos en la expedición del contrato, o, estará obligada a devolver al Asegurado la prima no devengada, si fuere el caso.

El plazo de gracia de treinta (30) días, mencionado en el inciso anterior, no es aplicable al pago de la cuota inicial de la prima, ya que el contrato de seguro no se considerará vigente mientras dicha cuota no haya sido pagada en efectivo.

El pago que se haga mediante la entrega de un cheque no se reputa válido sino cuando éste se haya hecho efectivo, pero su efecto es retroactivo al momento de la entrega.

## ARTÍCULO SEXTO: INFRASEGURO

Cuando la suma asegurada del vehículo sea inferior al valor real en el cual debió haber estado asegurado en el momento del siniestro, las pérdidas se distribuirán entre el Asegurado y la Compañía proporcionalmente, de acuerdo a la relación entre el valor asegurado y el valor real del vehículo.

Esta condición es aplicable también y por separado para los equipos extras declarados y asegurados por esta Póliza.

#### ARTÍCULO SÉPTIMO: SOBRESEGURO

En caso de que el valor asegurado exceda el valor comercial real del vehículo en el momento del siniestro, la responsabilidad de la Compañía no excederá nunca del valor real del interés asegurable y por lo tanto se devolverá la prima en exceso considerando el período de seguro no transcurrido.

#### ARTÍCULO OCTAVO: VENCIMIENTO, RENOVACIÓN O CANCELACIÓN ANTICIPADA

El seguro amparado por esta Póliza terminará automáticamente al medio día de la fecha de vencimiento estipulada en las condiciones particulares de la misma. Sin embargo, podrá prorrogarse previa aceptación de la Compañía, siempre y cuando, tal prórroga conste en un documento firmado por ella y se registrá por las condiciones especificadas en el mismo.

No obstante lo especificado en esta cláusula, cualquiera de las partes tienen la facultad para cancelar anticipadamente esta Póliza o alguno de sus amparos, en cualquier tiempo.

Si la cancelación la solicita el Asegurado, deberá dar aviso escrito a la Compañía, devolviendo el original de esta Póliza, surtiendo efecto la cancelación desde la fecha en la que la Compañía reciba el aviso, salvo que el Asegurado fije una fecha posterior. En tal caso, la Compañía liquidará la prima aplicando la tarifa de corto plazo.

Si la cancelación la realiza la Compañía, deberá notificarla por escrito al Asegurado en su domicilio, dentro de un plazo de quince (15) días. Si no se pudiere determinar el domicilio del Asegurado, le notificará la resolución mediante tres (3) avisos que se publicarán en un periódico de mayor circulación del domicilio de la Compañía, con intervalo de tres (3) días entre cada publicación. En tal caso, la Compañía está obligada a devolver la proporción de la prima que falte para el vencimiento de esta Póliza, liquidada a prorrata.

En caso de pago por pérdida total del vehículo asegurado, esta Póliza quedará cancelada automáticamente sin que el asegurado tenga derecho a devolución de prima.

#### ARTÍCULO NOVENO: OBLIGACIONES DEL ASEGURADO EN CASO DE SINIESTRO

Es obligación del Asegurado:

Dar aviso a la Compañía dentro de los tres (3) días siguientes a aquel en que tuvo conocimiento del mismo,

Presentar todos los documentos exigidos por la Compañía que prueben su ocurrencia, la causa y la cuantificación de la pérdida.

Remitir a la Compañía inmediatamente toda carta, reclamación escrita, notificación administrativa o judicial o citación relacionada con el accidente, que reciba el Asegurado.

Proteger al vehículo, estuviere o no cubierta la pérdida por esta Póliza, ya que cualquier pérdida adicional que ocurra por falta de dicha protección, no será indemnizable.

En ningún caso el Asegurado o sus representantes podrán hacer abandono a favor de la Compañía.

Impedir y abstenerse de ordenar la realización de reparaciones o cambio de piezas del vehículo asegurado antes de la comprobación de daños por parte de la Compañía, y sin autorización expresa de la misma.

El incumplimiento de cualquiera de estas obligaciones, dará lugar a la caducidad del seguro y a la exoneración de responsabilidad de la Compañía.

#### ARTÍCULO DÉCIMO: DOCUMENTOS NECESARIOS EN CASO DE SINIESTROS

A solicitud de la Compañía, el Asegurado presentará todos los documentos pertinentes enumerados a continuación para la reclamación de un siniestro; facturas de compraventa o copias certificadas o en su defecto cualquier documento fehaciente que pruebe la propiedad. El incumplimiento de cualquiera de las obligaciones a que se refiere esta cláusula liberará a la Compañía de toda responsabilidad.

Matrícula original del vehículo asegurado.

Licencia vigente del conductor del vehículo.

Cédula de identidad del propietario del vehículo.

Aviso de accidente debidamente llenado y firmado, dando toda la información requerida, el mismo que deberá expresar el interés asegurable del Asegurado y de cualquier otra persona o entidad, cuando el vehículo esté afectado por algún gravamen.

Proforma para la reparación y/o reemplazo de los daños.

Facturas definitivas

Parte policial y/o denuncia ante las autoridades competentes.

#### ARTÍCULO DÉCIMO PRIMERO: CAUSAS QUE INVALIDAN EL SEGURO

El Asegurado perderá todo derecho procedente de la presente Póliza en los siguientes casos:

Cuando el Asegurado, por negligencia, dejare agravar un siniestro, exagerare a sabiendas el monto de los daños o bien ocultare una parte de las piezas salvadas en un accidente.

Cuando el vehículo asegurado sea objeto de transferencia, onerosa o gratuita, salvo que la Compañía aceptare dicha transferencia por escrito.

Cuando el Asegurado tomare otra u otras pólizas que amparen el mismo vehículo, salvo que la Compañía lo autorice por escrito.

Cuando el Asegurado pactare o transare pagos indemnizatorios con terceras personas, sin autorización escrita de la Compañía.

Cuando el Asegurado haya realizado o autorizado reparaciones sin el consentimiento por escrito de la Compañía.

#### ARTÍCULO DÉCIMO SEGUNDO: PAGO DE SINIESTROS

Este contrato es de simple indemnización y por lo tanto no podrá constituir motivo de lucro para el Asegurado.

En consecuencia, las indemnizaciones se harán en base del valor real en el mercado del vehículo, al momento de ocurrir la pérdida, sin exceder en ningún caso del límite asegurado por la presente Póliza.

La Compañía pagará la indemnización correspondiente, ya sea en efectivo o mediante la reparación o reposición del vehículo o de parte del mismo, si ese fuera el caso, dentro de los cuarenta y cinco (45) días siguientes a la fecha en que el Asegurado o su representante acrediten la ocurrencia del siniestro y la cuantía de la pérdida o daños sufridos. La Compañía habrá cumplido válidamente sus obligaciones al restablecer al vehículo, en lo posible y en forma racionalmente equivalente, al estado en que se encontraba inmediatamente antes del evento.

En caso de que el reclamo sea objetado por la Compañía, se someterá a lo que dispone la Ley General de Seguros.

En caso de robo podrá devolver el vehículo con el pago adicional de cualquier daño que hubiere sufrido a consecuencia del robo y siempre que tal devolución se realice antes del pago del siniestro en efectivo o por reposición.

El pago que efectúe la Compañía, en cualquiera de las formas arriba indicadas, queda en todo caso sujeto a la franquicia deducible estipulada en la póliza.

Para el caso de gastos médicos, la Compañía podrá pagar directamente a la persona lesionada o a cualquier otra persona u organización que preste los servicios cubiertos.

Para el caso de accidentes personales la indemnización que procederá será pagadera únicamente con el consentimiento del Asegurado y directamente a los accidentados, beneficiarios o derecho habientes o a sus representantes legales, quienes otorgarán a la Compañía, recibos con firmas legalizadas, los cuales se considerarán como finiquitos de descargo total con respecto al accidente de dichas personas.

Las cantidades que deba pagar la Compañía por cualquiera de los riesgos comprendidos en esta Póliza, no podrán exceder en ningún caso las sumas fijadas como límites para cada uno, sin que pueda compensarse el exceso de alguno con la reducción o exención de los otros.

#### ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO: SALVAMENTO

Queda expresamente convenido que, en caso de liquidación de una pérdida total, la Compañía adquiere los derechos sobre el salvamento o cualquier recuperación posterior. De la misma manera, la Compañía podrá retener en su poder cualquier pieza o accesorio que haya sido sustituido, en caso de pérdida parcial.

#### ARTÍCULO DÉCIMO CUARTO: RESTITUCIÓN AUTOMÁTICA DE LA SUMA ASEGURADA

Cuando por efecto de una pérdida indemnizada por la Compañía quede reducida la suma asegurada, ésta será automáticamente restituida a su valor original, comprometiéndose el Asegurado a pagar a la Compañía la prima correspondiente, calculada a prorrata del tiempo que falte para el vencimiento de la Póliza, contado a partir de la fecha del siniestro.

#### ARTÍCULO DÉCIMO QUINTO: SUBROGACIÓN

Desde el momento que la Compañía indemnicare cualquiera de los riesgos cubiertos por esta Póliza, subroga al Asegurado en todos sus derechos y acciones para repetir contra terceros responsables o causantes del siniestro, hasta el importe de la indemnización pagada o que deba pagarse.

El Asegurado será responsable ante la Compañía de cualquier acto practicado por él antes o después del siniestro, que perjudicare el ejercicio de los derechos y acciones objeto de la subrogación, salvo lo estipulado en el Artículo 39 del Decreto Supremo 1147 del 29 de Noviembre de 1963.

#### ARTÍCULO DÉCIMO SEXTO: CESIÓN

La cesión de derechos bajo esta Póliza, no obligará a la Compañía, mientras ésta no hubiese dado su aceptación por escrito al Asegurado.

#### ARTÍCULO DÉCIMO SÉPTIMO: ARBITRAJE

Si se originare cualquier disputa o diferencia entre la Compañía y el Asegurado o beneficiario con relación a este seguro, tal diferencia o disputa, antes de acudir a los jueces competentes, podrá someterse de común acuerdo, a arbitraje. Los árbitros deberán, no obstante, juzgar más bien desde el punto de vista de práctica del seguro que de derecho estricto. El laudo arbitral tendrá fuerza obligatoria para las partes.

#### ARTÍCULO DÉCIMO OCTAVO: NOTIFICACIONES

Cualquier declaración que haya de notificarse a la Compañía para la ejecución de las estipulaciones anteriores, deberá efectuarse por escrito. Toda comunicación que la Compañía tenga que pasar al Asegurado deberá también hacerse por escrito y será hecha a la última dirección conocida por ella.

#### ARTÍCULO DÉCIMO NOVENO: JURISDICCIÓN Y DOMICILIO

Cualquier litigio que se suscitare entre la Compañía y el Asegurado, con motivo del presente contrato de seguro, queda sometido a la jurisdicción ecuatoriana.

Las acciones contra la Compañía deben ser presentadas en el domicilio de ésta. Las acciones contra el Asegurado o beneficiario, en el domicilio del demandado.

#### ARTÍCULO VIGÉSIMO: PRESCRIPCIÓN LIBERATORIA

Los derechos, acciones y beneficios que se deriven de esta Póliza prescriben en dos (2) años a partir del acontecimiento que les dio origen, sin perjuicio de los casos de caducidad del seguro estipulado en las condiciones precedentes.

El Contratante y/o Asegurado podrá solicitar a la Superintendencia de Bancos y Seguros la verificación de este texto.

NOTA: La presente Póliza ha sido aprobada por la Superintendencia de Bancos y Seguros con resolución No. SBS-INSP-2007-069, registro No. 28170, del 9 de marzo del 2007.

## **CONDICIONES PARTICULARES**

**COBERTURAS:** Póliza Todo Riesgo

**RESPONSABILIDAD CIVIL:** Para vehículos menores de \$30.000 de valor asegurado, la cobertura será máxima hasta el valor asegurado del vehículo.  
Para vehículos con valor asegurado mayor a \$30.000, el límite para esta cobertura será US\$.30, 000.00

### **ACCIDENTES PERSONALES:**

Muerte Accidental, hasta: hasta: US\$.5.000.00 por ocupante  
Invalidez Total y Permanente, hasta: US\$.5.000.00 por ocupante  
Gastos Médicos, hasta: US\$.3.000.00 por ocupante

### **Límites por Ocupantes:**

Automóvil y Jeep: 5 Ocupantes  
Camionetas Cabina Simple: 3 Ocupantes  
Camionetas Doble Cabina: 5 Ocupantes  
Furgonetas: 7 Ocupantes

### **DEDUCIBLES**

10% del valor del siniestro, mínimo 1% del valor asegurado, no menor a \$200

### **Pérdida Total por Robo:**

Para vehículos con dispositivo de rastreo Hunter o Chevystar Platinum: 0% del valor asegurado

Para vehículos sin dispositivo de seguridad: 10% del valor asegurado

Descuento en deducible en caso de siniestro: Descuento de \$100 en el deducible total cuando el vehículo se dirija a los talleres Multimarca asignados por la Aseguradora.

### **BENEFICIOS ADICIONALES**

- Remolque o transporte de vehículo
- Auxilio Mecánico
- Asistencia para cambio de llantas, falta de combustible y paso de corriente
- Servicio de Cerrajería para automóviles
- Servicio de conexión con talleres automotrices
- Ambulancia en caso de accidente de tránsito
- Hospedaje y traslado de los ocupantes por inmovilización del automóvil
- Asistencia con conductor profesional
- Asistencia jurídica telefónica

- Cobertura exequial para el conductor y los ocupantes en caso de accidente de tránsito
- Auto en sustitución
- No se aplica depreciación

## ACLARACIONES

- 1) Se considera accesorio adicional cualquier componente extra que no sea parte del vehículo estándar de acuerdo con los concesionarios de marcas y/o Factura de venta, y pagará la prima respectiva siendo la tasa igual a la de casco.
- 2) Es de exclusiva responsabilidad del asegurado el controlar que todos los extras que posee su vehículo sean declarados e incluidos en la póliza con sus respectivos valores, caso contrario se entenderá que se encuentran excluidos del amparo del seguro.
- 3) La inclusión de accesorios a la cobertura de la póliza está sujeta a la Aceptación escrita de la Compañía a través del anexo correspondiente, y no podrá exceder del 20% del valor asegurado del casco del vehículo hasta \$. 3.000, y estos deberán asegurarse a valor de reposición a nuevo.
- 4) Los airbags estarán cubiertos hasta el 100%
- 5) Los sistemas de seguridad como tranca palancas, candados, dispositivos bloqueadores y/o localizadores no serán considerados accesorios adicionales.
- 6) La gata, limpia parabrisas, herramientas usuales del vehículo y llanta de emergencia están cubiertas en pérdidas parciales y totales, por daños y por robo.
- 7) Se cubre el robo de la llanta de emergencia que según el diseño original del vehículo esté ubicada en el exterior del mismo.
- 8) No se cubren radios Pull Out para robo, ni los teléfonos celulares. Los radios Face Out se cubrirán en robo parcial siempre y cuando el Asegurado entregue la mascarilla desmontable o la base. Para radios que sean extras, la compañía indemniza hasta un máximo de \$. 1.500 aplicando el deducible general de la póliza. Para radios originales se indemnizará al 100%.
- 9) El valor asegurado de los vehículos amparados bajo la póliza deberá corresponder al valor comercial del vehículo.
- 10) Se cubren daños y/o pérdidas mientras el vehículo esté en poder de terceros y/o autoridades por haber sido robado, excluyendo los daños por responsabilidad civil hasta la devolución al asegurado.
- 11) Se cubren daños y/o pérdidas mientras el vehículo esté siendo remolcado siempre y cuando lo realice en una Plataforma.
- 12) Los daños por pérdidas totales se indemnizarán cuando los presupuestos de reparación superen el 70%.
- 13) Si es que el valor proporcionado por el asegurado es superior al valor comercial, la compañía en caso de siniestro será responsable de indemnizar al valor comercial del vehículo asegurado, y devolverá la prima en exceso liquidado a prorrata.
- 14) Si el valor del vehículo proporcionado por el asegurado es inferior al valor comercial, la compañía indemnizará al asegurado en caso de siniestro, aplicando el infraseguro, y en caso de pérdida total hasta el valor declarado.
- 15) Por lo expuesto anteriormente, es de absoluta responsabilidad del asegurado proporcionar datos reales de los valores de los vehículos.

### GARANTÍAS:

- El asegurado se obliga a matricular a su nombre el vehículo materia de este contrato constituyendo la matrícula requisito indispensable para la atención de cualquier siniestro.
- Vehículos mayores a 10 años de fabricación, tendrán únicamente cobertura de Pérdida Total y Responsabilidad Civil

### CLÁUSULAS ADICIONALES

- Pago de Primas 15 días
- Cancelación de Póliza, 30 días
- Restitución automática de suma asegurada
- Adhesión
- Notificación de siniestros 10 días
- Avisos y letreros
- Primera opción de compra
- Designación de taller mutuo acuerdo con la Cía. De Seguros
- Salvamento
- Ajustadores
- Cobertura automática para vehículos 0 Km. hasta \$. 30.000, 15 días
- Amparo automático de nuevos accesorios adicionales hasta el 20% del valor del casco hasta un máximo de \$. 3.000, 15 días.
- Cláusula de Arbitraje de la Cámara de Comercio.
- Asistencia vehicular (Sólo para vehículos livianos)

### AUTO EN SUSTITUCIÓN:

A partir de la fecha de emisión de la presente póliza, se incluye el servicio de "Auto en Sustitución", de acuerdo a los términos que se detallan a continuación:

Número de días anuales de beneficio:

- |                         |                                              |
|-------------------------|----------------------------------------------|
| - Siniestros Parciales: | 5 días consecutivos o no, con Km. ilimitado  |
| - Pérdidas Totales:     | 20 días consecutivos o no, con Km. ilimitado |

Tipo de vehículo a proveerse: Económico

#### Alcance del servicio:

En caso de que se produzca un accidente cubierto por esta Póliza, según sus condiciones generales y particulares, debido al cual un vehículo asegurado requiera permanecer en el taller de reparación por más de 24 horas, el Asegurado titular de esta póliza tendrá el derecho de solicitar a Ace Seguros, un auto en Sustitución del accidentado que remplace el uso personal que tenía el vehículo asegurado, durante el número de días antes especificado.

El servicio otorgado por la presente, constituye una solución temporal de movilización para el Asegurado, proveyendo a costo de la Compañía, un auto tipo económico, salvo que se anote lo contrario en las condiciones particulares de la póliza.

#### Requisitos para el usuario del Vehículo en Sustitución:

Para hacer uso de este servicio, el Asegurado deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Ser mayor de 18 años de edad
- Poseer una tarjeta de crédito personal o en su defecto de una tercera persona que autorice su uso, con disponibilidad mínima de US\$ 500,00
- Poseer Licencia de Conductor válida con un mínimo de dos años de vigencia

#### Vehículos elegibles para el beneficio:

Este beneficio es válido únicamente para los vehículos livianos de uso particular. No son elegibles para este servicio los vehículos pesados, vehículos de alquiler o renta, taxis o de uso público, así como vehículos de uso comercial.

## SERVICIOS ADICIONALES:

### ASISTENCIA VEHICULAR

| SERVICIO DE ASISTENCIA                                                                                                                                                                                                                     |                                                              | LÍMITES DE COBERTURAS POR AÑO          |         |        | Observaciones                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|----------------------------------------|---------|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                            |                                                              | COBERTURA                              | EVENTOS | COPAGO |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| ASISTENCIA VIAL KM. 0                                                                                                                                                                                                                      |                                                              |                                        |         |        | Beneficio aplica únicamente para el vehículo afiliado, siendo máximo un vehículo y podrá ser utilizado por el conductor del vehículo y/o ocupantes.<br><br>No aplica para vehículos cuyo peso sea superior a los 3,500 Kg, o vehículos destinados al servicio de transporte público y/o privado de personas o mercaderías hasta 15 años sin limite de eventos en remolque y pasado los 15 años dos eventos por año. Para el caso del servicio de grúa por robo de cerebro que imposibiliten la movilización autónoma del vehículo. Se consideran segundos traslados (de hogar a taller y de taller a taller). 3 traslados locales al mes, es decir 36 al año, a excepción de los traslados fuera de la ciudad que son con costo para el afiliado. |
| Servicio de Grúa por:<br>- Accidente<br>- Avería<br>- Por robo parcial                                                                                                                                                                     | \$ 200 por accidente<br>\$ 150 por avería<br>\$ 200 por robo | Sin Límite<br>Sin Límite<br>Sin Límite | -       |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Auxilio Vial<br>- Paso de corriente<br>- Cambio de llanta por repuesto<br>- Suministro de combustible                                                                                                                                      | \$ 100 x evento                                              | Sin Límite                             | -       |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Mecánica Ligera                                                                                                                                                                                                                            | Sin Límite                                                   | Sin Límite                             | -       |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Cerrajería Vial                                                                                                                                                                                                                            | Sin Límite                                                   | Sin Límite                             | -       |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Servicio de conexión con talleres automotrices                                                                                                                                                                                             | PRECIOS<br>PREFERENCIALES                                    | Sin Límite                             | -       |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Traslado médico terrestre a consecuencia de un accidente automovilístico.                                                                                                                                                                  | Sin Límite                                                   | Sin Límite                             | -       |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| ASISTENCIA VIAL A PARTIR DEL KM 25                                                                                                                                                                                                         |                                                              |                                        |         |        | Beneficio aplica únicamente para el vehículo afiliado, siendo máximo un vehículo y podrá ser utilizado por el conductor del vehículo y/o ocupantes.<br><br>No aplica para vehículos cuyo peso sea superior a los 3,500 Kg, o vehículos destinados al servicio de transporte público y/o privado de personas o mercaderías.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Alojamiento de los ocupantes por inmovilización del vehículo por accidente, avería o robo del vehículo afiliado.                                                                                                                           | \$150.00 por evento                                          | Sin Límite                             | -       |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Desplazamiento de los ocupantes por inmovilización del vehículo por accidente, avería o robo del vehículo afiliado                                                                                                                         | \$200.00 por evento                                          | Sin Límite                             | -       |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Localización y envío de piezas de repuestos                                                                                                                                                                                                | Sin Límite                                                   | Sin Límite                             | -       |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Conductor profesional en caso de emergencia                                                                                                                                                                                                | Sin Límite                                                   | Sin Límite                             | -       |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Transmisión de mensajes urgentes                                                                                                                                                                                                           | Sin Límite                                                   | Sin Límite                             | -       |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| ASISTENCIA LEGAL                                                                                                                                                                                                                           |                                                              |                                        |         |        | Aplica para titular y/o beneficiarios                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Asistencia legal telefónica en caso de robo total y/o parcial del vehículo afiliado                                                                                                                                                        | 100%                                                         | Sin Límite                             | -       |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Asistencia legal telefónica en caso de accidente automovilístico                                                                                                                                                                           | 100%                                                         | Sin Límite                             | -       |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Asesoría legal telefónica en caso de infracción o contravención de tránsito                                                                                                                                                                | 100%                                                         | Sin Límite                             | -       |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Asistencia legal telefónica en caso de fallecimiento del afiliado                                                                                                                                                                          | 100%                                                         | Sin Límite                             | -       |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Todos los servicios de asistencia se prestarán de acuerdo a las coberturas establecidas en el Cuadro de Beneficios Generales así como de acuerdo a las especificaciones, limitaciones y alcance establecidas en las Condiciones Generales. |                                                              |                                        |         |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

Los teléfonos de contacto son 0999987000 (Móvil) y 0991147216 (Claro)

### ASISTENCIA EXEQUIAL

#### DETALLE DEL SERVICIO EXEQUIAL DE MEMORIAL.-

- Trámites legales ante las autoridades competentes, para la inhumación o cremación.
- Traslados a sala de velación y a cementerio a nivel nacional.
- Servicio de tanatopraxia (maquillaje y arreglo del cuerpo).
- Cofre de corte lineal.
- Servicio de carroza de lujo
- Servicio de formolización
- Servicio de Cafetería
- Salas de velación Memorial en Quito y Manta, o filiales a nivel nacional, hasta por 24 horas, o servicio a domicilio.
- Decoración de sala de velación con tres arreglos florales.
- Celebración religiosa del culto indicado por los familiares.
- Entrega de un libro de asistencia a las honras.

- Espacio en arrendamiento por 4 años en cementerio Memorial en Quito, o Cementerios a nivel nacional que mantengan esta misma modalidad. O servicio de cremación.
- Si la situación lo requiere, el servicio de velación se prestará a domicilio en las mismas condiciones que las señaladas.

MEMORIAL cuenta con servicio 24 horas 365 días del año.

En caso de fallecimiento, cualquier familiar o persona responsable deberá comunicarse inmediatamente para solicitar el beneficio a los números telefónicos de Memorial:

1800 – PREVER (773837), Celular / 0999463328 / 0999731911, o a los convencionales (04) 3711340, (02) 2441023, 24 horas continuas, los 365 días del año. Indicando que el fallecido mantenía una póliza con ACE SEGUROS

#### CLÁUSULA DE PAGO DE PRIMAS – 15 DIAS

No obstante lo estipulado en las Condiciones Generales de la presente Póliza, y siempre y cuando no se contraponga con lo dispuesto respecto al pago de primas en las Condiciones Particulares, queda entendido y convenido que el Asegurado dispone de un plazo de 15 (quince) días calendario para el pago de las primas correspondientes a documentos pagaderos de contado. Las letras o facturas emitidas en el evento de financiación, se pagarán hasta la fecha de su vencimiento.

De producirse mora en el pago por 30 (treinta) o más días calendario, la Aseguradora se reserva el derecho de cancelar la Póliza y la correspondiente cobertura.

#### CANCELACIÓN DE LA PÓLIZA: 30 DÍAS CALENDARIO

Queda acordado, convenido y aceptado, que se amplía el plazo estipulado en las Condiciones Generales de la Póliza a 30 días calendario, para la notificación de cancelación por parte de la Aseguradora.

#### CLÁUSULA DE AMPLIACIÓN DE NOTIFICACIÓN DE SINIESTROS

Se acuerda, mediante la presente cláusula que el Asegurado dispone del número de días calendario adicionales, establecidos en las Condiciones Particulares, para la notificación de un siniestro. Este plazo adicional se cuenta a partir de aquel día en que la oficina principal del Asegurado tenga conocimiento del hecho.

#### CLÁUSULA DE RESTITUCIÓN AUTOMÁTICA DE VALOR ASEGURADO

Queda convenido y declarado que en caso de cualquier pérdida parcial cubierta por la póliza a la cual se incorpora esta cláusula y cuyo pago hiciera disminuir el monto total asegurado, la compañía y el asegurado convienen en efectuar la inmediata restitución de la suma asegurada inicial. Para estos efectos, el asegurado abonará a la compañía aseguradora el importe de la prima calculada a prorrata sobre el monto de la pérdida a la tasa estipulada y desde la fecha del siniestro hasta el vencimiento de la póliza

#### CLÁUSULA DE PRIMERA OPCIÓN DE COMPRA

Queda aclarado y convenido mediante la presente Cláusula que para la compra de los Recuperados que se produzcan a consecuencia de un siniestro, el Asegurado siempre tendrá la primera opción de compra, la misma que deberá ser expresada por escrito con la oferta respectiva.

#### EXCLUSIÓN OFAC

La cobertura otorgada bajo la presente póliza no ampara ninguna exposición proveniente de, o relacionada con, ningún país, organización, línea transportadora o persona que se encuentre actualmente sancionado, embargado o con el o la cual haya limitaciones comerciales impuestas por la "Oficina de Control de Activos Extranjeros" del Departamento de Tesorería de Estados Unidos (U.S. Treasury Department: Office of Foreign Assets Control).

#### CLÁUSULA DE ADHESIÓN

Si durante la vigencia de este seguro se presentaran modificaciones legales y apropiadas a las Condiciones Generales de la Póliza, que representaren un beneficio para el Asegurado, tales modificaciones quedarán automáticamente incorporadas a la Póliza, siempre y cuando no implique un aumento de riesgo a las condiciones originalmente pactadas o un aumento de prima.

#### CLÁUSULA DE DESIGNACIÓN DE TALLER

Queda entendido y convenido que no obstante lo que en contrario estipulan las condiciones generales de la Póliza arriba citada, a la cual se adhiere esta cláusula, el Asegurado se reserva el derecho de designar el taller, para realizar cualquier reparación al vehículo asegurado, luego de un siniestro, previo acuerdo con la Aseguradora .

Todos los demás términos y condiciones de la Póliza, con excepción de lo establecido en esta cláusula, quedan en pleno vigor y sin modificación alguna.

El Contratante y/o Asegurado podrá solicitar a la Superintendencia de Bancos y Seguros la verificación de este texto.

NOTA: Esta cláusula ha sido aprobada por la Superintendencia de Bancos y Seguros con resolución No. SBS-INSP-2007-069, registro No. 28172, del 9 de marzo del 2007 y Ace Seguros S.A