

UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA  
Administración de Negocios con énfasis en  
Banca y Finanzas

Tesis para optar por el grado académico de  
Licenciatura

ANALISIS DE LA MEDICIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LA  
INVERSION DE LAS PRIMAS OBTENIDAS POR LAS  
POLIZAS DE CAUCIÓN DE VIVIENDA DE LOS CREDITOS  
QUE REQUIEREN EL PRODUCTO EN EL BANCO DE COSTA  
RICA DESDE SU APERTURA A LA ACTUALIDAD.

Keybelin Aguilar Brenes

Febrero, 2017

Heredia, Costa Rica

## DECLARACIÓN JURADA

Yo Aguilar Brenes Keybelin mayor de edad, portador de la cédula de identidad número 1-1486-0708 egresado de la carrera de Administración de Empresas Banca y Finanzas de la Universidad Hispanoamericana, hago constar por medio de éste acto y debidamente aperecido y entendido de las penas y consecuencias con las que se castiga en el Código Penal el delito de perjurio, ante quienes se constituyen en el Tribunal Examinador de mi trabajo de tesis para optar por el título de Licenciatura en Administración de Empresas Banca y Finanzas, juro solemnemente que mi trabajo de investigación titulado: Análisis de la medición de la rentabilidad de la inversión de las primas obtenidas por las pólizas de caución de vivienda de los créditos que requieren el producto en el Banco de Costa Rica, desde la apertura del mismo hasta la actualidad, es una obra original que ha respetado todo lo preceptuado por las Leyes Penales, así como la Ley de Derecho de Autor y Derecho Conexos número 6683 del 14 de octubre de 1982 y sus reformas, publicada en la Gaceta número 226 del 25 de noviembre de 1982; incluyendo el numeral 70 de dicha ley que advierte; artículo 70. Es permitido citar a un autor, transcribiendo los pasajes pertinentes siempre que éstos no sean tantos y seguidos, que puedan considerarse como una producción simulada y sustancial, que redunde en perjuicio del autor de la obra original. Asimismo, quedo advertido que la Universidad se reserva el derecho de protocolizar este documento ante Notario Público. en fe de lo anterior, firmo en la ciudad de San José, a los 16 días del mes de Marzo del año 2017.



---

Firma del estudiante

Cédula 1-1486-0708

## CARTA DEL TUTOR

Heredia, 29 de Diciembre de 2016

**Señores**

**Administración de Empresas con énfasis en Banca y Finanzas  
Universidad Hispanoamericana**

Estimados señores:

La estudiante Keybelin Aguilar Brenes, cédula de identidad número 1-1486-0708 me ha presentado para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado "**Análisis de la medición de la rentabilidad de la inversión de las primas obtenidas por las pólizas de caución de vivienda de los créditos que requieren el producto en el Banco de Costa Rica, desde la apertura del mismo hasta la actualidad**", el cual ha elaborado para optar por el grado académico de Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Banca y Finanzas.

En mi calidad de tutor, he verificado que se han hecho las correcciones indicadas durante el proceso de tutoría y he evaluado los aspectos relativos a la elaboración del problema, objetivos, justificación; antecedentes, marco teórico, marco metodológico, tabulación, análisis de datos; conclusiones y recomendaciones.

De los resultados obtenidos por el postulante, se obtiene la siguiente calificación:

a)	ORIGINAL DEL TEMA	10%	10%
b)	CUMPLIMIENTO DE ENTREGA DE AVANCES	20%	20%
c)	COHERENCIA ENTRE LOS OBJETIVOS, LOS INSTRUMENTOS APLICADOS Y LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACION	30%	30%
d)	RELEVANCIA DE LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	20%	20%
e)	CALIDAD, DETALLE DEL MARCO TEORICO	20%	20%
	TOTAL		100%

En virtud de la calificación obtenida, se avala el traslado al proceso de lectura.

Atentamente,



**Lic. Yhorgo Porras Vega, MAP**  
**Cédula identidad N° 1-1065-0862**  
**Carné Colegio Profesional N° 015913**

08 de marzo del 2017

**Universidad Hispanoamericana**  
**Sede Heredia**  
**Administración de Negocios**

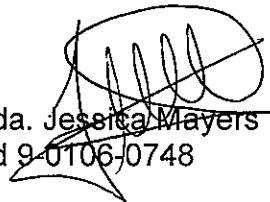
**Estimado señor**

La estudiante Keybelin Aguilar Brenes cedula 1-1486-0708 me ha presentado para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado **"ANÁLISIS DE LA MEDICIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN DE LAS PRIMAS OBTENIDAS POR LAS POLIZAS DE CAUCIÓN DE VIVIENDA DE LOS CRÉDITOS QUE REQUIEREN EL PRODUCTO EN EL BANCO DE COSTA RICA DESDE SU APERTURA A LA ACTUALIDAD."**, el cual han elaborado para obtener su grado de Licenciatura en Administración con énfasis en Banca & Finanzas

He revisado y he hecho las observaciones relativas al contenido analizado, particularmente lo relativo a la coherencia entre el marco teórico y análisis de datos, la consistencia de los datos recopilados y la coherencia entre éstos y las conclusiones; asimismo, la aplicabilidad y originalidad de las recomendaciones, en términos de aporte de la investigación. He verificado que se han hecho las modificaciones correspondientes a las observaciones indicadas.

Por consiguiente, este trabajo cuenta con mi aval para ser presentado en la defensa pública.

Atte.

  
Licda. Jessica Mayers Marin  
Ced 9-0106-0748

## CARTA DE REVISIÓN DEL FILÓLOGO

San José, 14 de marzo del 2017.

SEÑORES  
INSTITUTO HISPANOAMERICANA

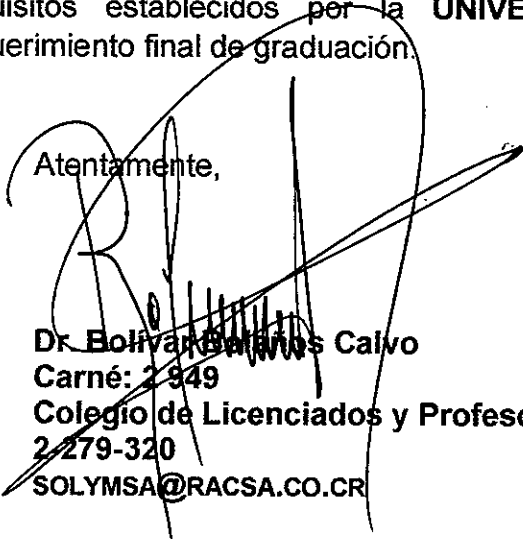
Estimados señores:

Hago constar que he revisado el trabajo de TESIS de la estudiante KEYBELIN AGUILAR BRENES, denominado ANÁLISIS DE LA MEDICIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN DE LAS PRIMAS OBTENIDAS POR LAS PÓLIZAS DE CAUCIÓN DE VIVIENDA DE LOS CRÉDITOS QUE REQUIERE EL PRODUCTO EN EL BANCO DE COSA RICA DESDE SU APERTURA HASTA LA ACTUALIDAD, para optar por el grado académico de LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS CON ÉNFASIS EN BANCA Y FINANZAS.

He revisado errores gramaticales, de puntuación, ortográficos y de estilo que se manifiestan en el documento escrito, y verificado que estos fueron corregidos por el autora.

Con base en lo anterior, se considera que dicho trabajo cumple con los requisitos establecidos por la UNIVERSIDAD para ser presentado como requerimiento final de graduación.

Atentamente,

  
Dr. Bolívar Barrios Calvo  
Carné: 2 949  
Colegio de Licenciados y Profesos  
2 279-320  
SOLYMSA@RACSA.CO.CR

## **AGRADECIMIENTOS**

Quiero agradecer en primera instancia a Dios, por permitirme llegar a esta etapa y finalizar con mis estudios, a mis padres por todo el apoyo que me han brindado, a mi novio que siempre estuvo en el proceso para apoyarme, a mis compañeros de trabajo que me colaboraron con la aportación de información, a todas mis amigas que siempre también me alentaban en el proceso.

Al tutor que siempre estuvo colaborándome con todo tipo de duda.

A Dios gracias por permitirme presentar mi proyecto de investigación.

## Tabla de Contenidos

### Contenido

<b>AGRADECIMIENTOS</b>	<b>2</b>
<b>Tabla de Contenidos</b>	<b>3</b>
<b>Índice de gráficos</b>	<b>6</b>
<b>Índice de Tablas</b>	<b>8</b>
<b>Índice de Figuras</b>	<b>9</b>
<b>CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	<b>10</b>
<b>Antecedentes del problema</b>	<b>11</b>
<b>Problematización del problema</b>	<b>13</b>
<b>Delimitación del problema</b>	<b>14</b>
<b>Justificación del problema</b>	<b>15</b>
<b>Formulación del problema,</b>	<b>16</b>
<b>Objetivos de la investigación</b>	<b>16</b>
<b>Objetivo general</b>	<b>16</b>
<b>Objetivos específicos</b>	<b>17</b>
<b>Alcances y limitaciones</b>	<b>17</b>

Alcances	17
Limitaciones	18
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO</b>	<b>19</b>
Contexto Histórico	20
El contexto teórico-conceptual	35
Hipótesis, formulación	64
Factor A, o Variable Independiente, definición.	65
Factor B, o Variable Dependiente, definición	65
Operacionalización de la hipótesis; categorización de indicadores	65
<b>CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO</b>	<b>67</b>
Tipo de investigación	68
Marco	70
Dimensión Temporal	71
Diseño de Investigación	71
De Campo o sobre el terreno	71
Cuantitativo	72
Cualitativo	75
Mixto	75
Sujetos y fuentes de investigación	76
Unidades de análisis o sujetos de estudio	76

Sujetos y fuentes de información _____	77
Selección población y muestra _____	77
Muestra probabilística. _____	77
Técnicas e instrumentos de recolección de datos. _____	78
Identificación, descripción y relación de las variables _____	79
Definición conceptual, operativa e instrumental de las variables. _____	79
<b><i>CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS</i></b> _____	<b>82</b>
<b><i>CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</i></b> _____	<b>115</b>
<b><i>CAPITULO VI PROPUESTA</i></b> _____	<b>121</b>
<b><i>BIBLIOGRAFÍA</i></b> _____	<b>125</b>

## Índice de gráficos

GRAFICOS 1 Primas anuales obtenidas Mercado vrs BCR Corredora	24
GRAFICOS 2 Distribución porcentual productos aseguradoras	25
GRAFICOS 3 Porcentajes de primas obtenidas por aseguradora	27
GRAFICOS 4 Utilidades por intermediación	28
GRAFICOS 5 Participación del mercado en comisiones por servicio	30
GRAFICOS 6 Porcentajes primas año 2014 por mes	83
GRAFICOS 7 Primas obtenidas en colones año 2014	84
GRAFICOS 8 Cantidad de casos incluidos 2014 colones	85
GRAFICOS 9 Porcentajes primas año 2015	86
GRAFICOS 10 Primas obtenidas en colones 2015	87
GRAFICOS 11 Cantidad de casos incluidos 2015 colones	87
GRAFICOS 12 Cantidad de casos incluidos 2016 colones	88
GRAFICOS 13 Porcentaje primas año 2016	89
GRAFICOS 14 Primas obtenidas 2016 colones	90
GRAFICOS 15 Porcentaje crecimiento entre años Colones	91
GRAFICOS 16 Promedio de casos por año Colones	92
GRAFICOS 18 Porcentaje primas año 2015 Dólares	93
GRAFICOS 19 Cantidad casos ingresados 2015 Dólares	94
GRAFICOS 20 Primas obtenidas 2015 Dólares	94
GRAFICOS 21 Porcentajes primas año 2016 Dólares	95
GRAFICOS 22 Cantidad de casos incluidos 2016 Dólares	95
GRAFICOS 23 Primas obtenidas año 2016 Dólares	96
GRAFICOS 24 Porcentaje crecimiento entre años Dólares	97

<i>GRAFICOS 25 Promedio de casos por año Dólares</i>	<u>97</u>
<i>GRAFICOS 27 Cantidad de casos reclamos según su estado Colones</i>	<u>110</u>
<i>GRAFICOS 26 Casos Reclamos Colones Sumas Aseguradas</i>	<u>112</u>
<i>GRAFICOS 29 Cantidad de casos reclamos según su estado Dólares</i>	<u>113</u>
<i>GRAFICOS 28 Casos Reclamos Dólares Sumas Aseguradas</i>	<u>114</u>

## Índice de Tablas

<i>Tabla 1 Primas anuales obtenidas Mercado vrs BCR Corredora</i>	<i>23</i>
<i>Tabla 2 Comisiones por servicios</i>	<i>29</i>
<i>Tabla 3 Datos Caución Vivienda Dólares 2015</i>	<i>99</i>
<i>Tabla 4 Detalle de la oferta 2015 Dólares</i>	<i>101</i>
<i>Tabla 5 Datos Caución Vivienda Dólares 2016</i>	<i>101</i>
<i>Tabla 6 Detalle de la oferta 2016 Dólares</i>	<i>103</i>
<i>Tabla 7 Datos Caución Vivienda Colones 2014</i>	<i>104</i>
<i>Tabla 8 Detalle de la oferta 2014 Colones</i>	<i>105</i>
<i>Tabla 9 Detalle de la oferta 2015 Colones</i>	<i>106</i>
<i>Tabla 10 Datos Caución Vivienda Colones 2015</i>	<i>106</i>
<i>Tabla 11 Datos Caución Vivienda Colones 2016</i>	<i>108</i>
<i>Tabla 12 Detalle de la oferta 2016 Colones</i>	<i>109</i>
<i>Tabla 13 Cantidad de casos Reclamados Colones</i>	<i>111</i>
<i>Tabla 14 Cantidad de casos Reclamados Dólares</i>	<i>113</i>

## Índice de Figuras

*Figura 1 Composición de la Cartera por Sector Dólares* \_\_\_\_\_ 100

*Figura 2 Composición de la Cartera por Sector Dólares 2016* \_\_\_\_\_ 102

## **CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

## Antecedentes del problema

El seguro de caución no es un seguro muy común en el país, no se regula tan detalladamente. Se debe de iniciar destacando aspectos importantes del concepto de seguro de caución y la diferencia que existe entre este y la fianza, así mismo como funciona a nivel nacional en las entidades bancarias, en el contexto nacional existe muy poca información acerca del seguro de caución ya que el producto es bastante nuevo en el mercado de seguros.

Said Breedy (2015) detalla que existen diferentes tipos de seguros de caución según su función pueden ser contractuales o no contractuales, los primeros buscan garantizar que el cumplimiento ante una obligación tanto privada por ejemplo en negocios o comercios y en el ámbito público por ejemplo en licitaciones. Los no contractuales por su lado buscan garantizar obligaciones legales o judiciales. Periódico El Financiero.(03 de noviembre del 2014.Pre-Caución, garantices sus obligaciones. Recuperado de [http://www.elfinancierocr.com/blogs/mercado\\_seguro/seguro-caucion-fianza-bancario\\_7\\_622207775.html](http://www.elfinancierocr.com/blogs/mercado_seguro/seguro-caucion-fianza-bancario_7_622207775.html)

Said Breedy (2015) explica acerca del seguro de caución el cual es un instrumento contractual cuyo objetivo es disminuir el riesgo de que no cumpla con las obligaciones legales o contractuales, busca que exista una garantía para que esos compromisos sean cubiertos. El seguro de Caución brinda una tranquilidad al acreedor, que en este caso sería el asegurado, la entidad financiera, ya que el seguro busca cumplir con las obligaciones contractuales o legales del deudor. Periódico El Financiero.(03 de noviembre del 2014.Pre-Caución, garantices sus

obligaciones. Recuperado de  
[http://www.elfinancierocr.com/blogs/mercado\\_seguro/seguro-caucion-fianza-bancario\\_7\\_622207775.html/](http://www.elfinancierocr.com/blogs/mercado_seguro/seguro-caucion-fianza-bancario_7_622207775.html/)

Por otro lado Said Breedy (2015) detalla que la fianza es el contrato en el cual una persona llamase fiador, servirá para garantizar el cumplimiento de una obligación ajena, obligando en caso de que el deudor no cumpla, el fiador debe de asumir la responsabilidad ante el acreedor. Periódico El Financiero.(07 de mayo 2015.)Actividad de Afinamiento: ¡Está libre, no hay regulación! Recuperado de [http://www.elfinancierocr.com/blogs/mercado\\_seguro/Fianza-Afianzadoras-Aseguradoras-Seguros-Caucion\\_7\\_733196674.html/](http://www.elfinancierocr.com/blogs/mercado_seguro/Fianza-Afianzadoras-Aseguradoras-Seguros-Caucion_7_733196674.html/)

En Costa Rica el seguro de caución ha venido a generar buenas expectativas para los clientes a nivel bancario, existe bastante competencia entre las aseguradoras y bancos por el ofrecimiento de este tipo de seguro, que vendría siendo como una nueva figura de garantía.

Said Breedy (2015) indica que en la actualidad los bancos tienen cierta ventaja en cuanto a la visualización del seguro de caución como garantía debido a que por la cultura costarricense, las entidades financieras siempre han sido la única opción que ha tenido el país durante muchos años. Y esta figura del seguro de caución viene a mostrar diferentes características en comparación con las existentes garantías, ya que el seguro brinda mayor liquidez al cliente, cubre al cien por ciento, liberando así la capacidad de pago del cliente

Por otra parte a nivel internacional la figura del seguro de caución es la misma, el autor Carlos Hoyo Elizalde establece que:

Según el Código Civil Español define en su Art. 1.838 la fianza diciendo que:

“... por la fianza se obliga uno a pagar o cumplir por un tercero, en el caso de no hacerlo éste». Con más rigor el Código Civil Alemán dice que «por el contrato de fianza el fiador se obliga hacia el acreedor de otro, a responder del cumplimiento de la deuda de éste...”(Carlos Hoyo Elizalde, 2012, p.19)

Así mismo Carlos Hoyo Elizalde define al seguro de caución de la siguiente manera

“... Es el seguro que garantiza al acreedor de una obligación el resarcimiento de los daños que puede provocar su incumplimiento. Podríamos decir que por el seguro de caución, el asegurador, garantiza al acreedor (asegurado) el cumplimiento de las obligaciones contractuales o legales del tomador del seguro” (Carlos Hoyo Elizalde, 2012, p.19)

Partiendo de los autores expresados, es importante diferenciar lo que corresponde a una fianza y a un seguro de caución, el funcionamiento que estos tienen en el sistema financiero nacional es completamente distinto, así como sus beneficios y características.

### **Problematización del problema**

Se desconoce si las primas obtenidas de la póliza de caución de vivienda podrían generar mayor utilidad para el Banco de Costa Rica, lo que se desea es conocer si al colocar dichas primas en un fondo de inversión el Banco obtendría una

rentabilidad más significativa, de la que ya percibe con la comercialización del producto.

La póliza de caución de vivienda es uno de los productos importantes que tiene el Banco de Costa Rica como un respaldo de garantía, este producto busca incrementar la cartera del Banco ya que permite el financiamiento al 100%, la figura del producto consiste en hipoteca tomada al 80% sobre el monto del crédito y el 20% restante adquiere el seguro de caución. El seguro de Caución de Vivienda brinda liquidez al Banco, ya que en caso de incumplimiento por parte del deudor con más de noventa días de atraso en la operación crediticia, la aseguradora debe de girar el 20% de la suma asegurada al Banco, posteriormente cuando el bien con hipoteca sea adjudicado al Banco, la entidad bancaria debe devolver a la aseguradora el 20% obtenido del proceso de adjudicación.

La cultura costarricense de no contar con una prima inicial ante el deseo de adquirir un crédito hipotecario, hace que este producto tenga una gran aceptación en el mercado, beneficiándose el cliente como la entidad bancaria, debido a esto permite a la entidad bancaria mayor colocación en créditos de vivienda, lo que genera un volumen alto en la obtención de primas por póliza de seguro de caución de vivienda, dichas primas se colocarían en el fondo de inversión generando altos rendimientos que serán retribuidos tanto al Instituto como al Banco de Costa Rica.

## **Delimitación del problema**

Se cuenta con poca claridad si al invertir las primas obtenidas por cada póliza de caución de vivienda se obtendría una mayor rentabilidad para el Banco, de la que actualmente se obtiene al recibir las comisiones por renovación y emisión

### **Justificación del problema**

El mercado de seguros cuenta con catorce aseguradoras que ofrecen gran variedad de productos, algunas se enfocan en productos generales otras en personales o de ambos. BCR Corredora de Seguros S.A realiza contratos con aquellas aseguradoras que mejor les ofrezcan condiciones en cuanto a tarifas, coberturas, comisiones, lo relacionado con procesos de emisiones, renovaciones e indemnizaciones. Sin embargo el mercado de seguros se encuentra muy competitivo, lo que es ventajoso a las entidades financieras o las figuras intermediarias ante las negociaciones.

El Banco de Costa Rica coloca un número importante de créditos hipotecarios, de los cuales muchos no se obtiene la prima inicial requerida, pero el deudor tiene la capacidad de pago para adquirir el crédito, y la prima inicial con la que no cuentan la mayoría de los clientes se cubre mediante el seguro de caución. La población costarricense tiene en su mayoría dentro de su proyecto de vida, adquirir una casa de habitación para siempre, no busca perderla mediante un proceso judicial por no realizar los pagos respectivos. Debido a esto surge una propuesta por parte de BCR Corredora de Seguros al Instituto Nacional de Seguros, al ser el Banco quien le puede aportar a la aseguradora cartera para su producto de caución de vivienda, y la aseguradora es consciente que el seguro por póliza de caución de vivienda presentará muy baja siniestralidad debido a lo mencionado anteriormente, por lo que el dinero que se puede invertir por concepto de primas

sería una suma de dinero muy importante, se reservaría para pagos de futuros siniestros el triple del porcentaje de siniestralidad de la cartera y el restante del dinero captado de las primas se colocaría en un fondo de inversión o algún título de valor del puesto de bolsa del Banco de Costa Rica

Los resultados de la investigación beneficiará al Banco de Costa Rica, ya que de ser positivos los mismos se obtendrá una rentabilidad tanto para la Entidad Bancaria, como para el Instituto Nacional de Seguros así mismo para la Sociedad de Fondos de Inversión del Banco de Costa Rica. Más adelante se detallarán las posibles opciones para invertir el dinero de las primas captadas

### **Formulación del problema,**

¿Se puede obtener rentabilidad para el Banco de Costa Rica e Instituto Nacional de seguros si se invierten las primas obtenidas de los años 2014, 2015, 2016 del seguro de caución de vivienda de los créditos hipotecarios en un fondo de inversión o título de valor?

### **Objetivos de la investigación**

#### **Objetivo general**

Llevar a cabo un estudio de análisis de rentabilidad para la inversión de las primas obtenidas de las pólizas de caución de vivienda desde la apertura del producto hasta la fecha de los créditos otorgados por el Banco de Costa Rica que tienen dicho seguro, para que el Instituto Nacional de seguros llegue a negociar la inversión de

las primas obtenidas de estos en un fondo de inversión o título de valor del Banco de Costa Rica.

### **Objetivos específicos**

Identificar las ventajas y desventajas del producto de caución de vivienda ofrecido por el Banco de Costa Rica.

Analizar la rentabilidad que genera las comisiones por emisión y renovación por concepto de primas de la póliza de caución de vivienda vrs la rentabilidad que se obtendría al eliminar dichos rubros e invertir las primas emitidas en un fondo o título de valor

Definir una propuesta de inversión futura sobre las primas obtenidas de los seguros de caución de vivienda, con el fin de mantener la oportunidad del negocio y fortalecer y asegurar los flujos de efectivo continuos para el Banco.

### **Alcances y limitaciones**

#### **Alcances**

La investigación contribuirá a llegar a negociaciones con el Instituto Nacional de Seguros para obtener una rentabilidad de las primas obtenidas la póliza de Caución de Vivienda. Si se logra determinar que la propuesta de inversión generaría una gran rentabilidad para el banco, sería expuesta a los gerentes de la Corredora para que se analice la posibilidad de llegar a negociaciones con el Instituto Nacional de Seguros de invertir los fondos obtenidos por las primas de la póliza de caución de vivienda que actualmente se tiene con el Instituto Nacional de Seguros.

## **Limitaciones**

El Banco de Costa Rica al ser una entidad financiera nacional de capital público, el acceso a la información fue difícil, los datos e información confidencial fueron tomados por el principio de secreto bancario.

## **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO**

## Contexto Histórico

El Banco de Costa Rica se fundó en el año 1877 en un inicio con el nombre de Banco la Unión, la firma formal de la constitución se dio el 20 de abril del año 1877. Dentro de las funciones que tenía el Banco la Unión era girar, prestar, administrar cuentas corrientes, recibir depósitos, y realizar cobros, comprar letras de cambio, el banco podía emitir billetes al portador por una suma que no fuera mayor a la tercera parte del capital que tenían suscrito (Universidad Estatal a Distancia, 2006, p.3).

El Banco se mantuvo con el nombre de la Unión hasta el 17 de noviembre de 1890, después de esta fecha tomó el actual nombre Banco de Costa Rica. Este banco operó hasta el 17 de noviembre de 1890 con este nombre y a partir de allí, tomó el nombre de Banco de Costa Rica. En un inicio la entidad se constituyó como un banco privado, y la administración se encontraba a cargo de una junta directiva la cual era nombrada por los accionistas, y también se conformaba por un administrador. (Universidad Estatal a Distancia, 2006, p.3)

El Banco podía transmitir las acciones a terceras personas pero con un orden, en primer lugar a los socios y en segundo a personas ajenas a la institución, sin embargo estas últimas no tendrían derecho al voto. (Universidad Estatal a Distancia, 2006, p.3)

En 1884 en el mes de octubre, se firmó el contrato Soto-Oruño, entre don Gerardo Soto, que en su momento era el Ministro de Hacienda y el señor Gaspar Ortuño, el administrador del Banco de la Unión. Según acuerdo No LXXX otorgaron al Banco de la Unión, le dieron el derecho de emisión en Costa Rica hasta por el

doble de su capital, este contrato se consideró como el más destacado acuerdo para el crecimiento y expansión de la institución, debido a esto el banco logró adquirir ganancias que provocaron que fuese la mejor institución financiera del país. (Universidad Estatal a Distancia, 2006, p.3)

Al obtener estos beneficios el banco se compromete brindar al Gobierno un crédito constante por doscientos cincuenta mil dólares. Así mismo tenía la responsabilidad de recolectar todos los billetes expedidos por el Estado. El Banco mantuvo el derecho exclusivo de la emisión de billetes hasta el año 1900, ya que en este inicio a funcionar el patrón oro, y producto de él se genera la múltiple emisión. (Universidad Estatal a Distancia, 2006, p.3)

El Banco de Costa Rica cuenta con cuatro subsidiarias, BCR Pensiones, BCR Valores- Puesto de Bolsa, BCR Sociedad Administradora de Fondos de Inversión, y la Corredora de Seguros.

Para el presente trabajo se detallará la subsidiaria de la Corredora de Seguros.

BCR Corredora de Seguros S.A fue la primera Corredora que surgió en Costa Rica en el año 2009, cuenta con personal calificado que brinda asesoría sin ningún costo adicional. Según página web (Banco de Costa Rica, Servicios. BCR Corredora de Seguros, 2016).

En los últimos tres años BCR Corredora de Seguros se ha caracterizado por estar siempre entre los tres primeros lugares en generación de primas y utilidades, es una Corredora que busca innovar y negociar con las aseguradoras para ofrecer

productos exclusivos a los clientes del BCR. Según página web (Banco de Costa Rica, Servicios. BCR Corredora de Seguros, 2016).

La Misión de la misma es contribuir con el desarrollo socioeconómico de Costa Rica, mediante una asesoría integral, soluciones innovadoras y promoción de la cultura de seguros, con el propósito de proteger los activos de las empresas y el patrimonio familiar. Según página web (Banco de Costa Rica, Servicios. BCR Corredora de Seguros, 2016).

La Visión es buscar ser la opción preferida en Costa Rica, por su calidad e innovación en materia de asesoría, consultoría e intermediación de seguros.

Dentro de los valores se incluyen el servicio el cual consiste en brindar un trato amable, respetuoso, oportuno y eficiente, otro valor es la excelencia de hacer las cosas bien desde la primera vez, se tiene el valor del compromiso, que busca sentir como propios los objetivos y metas institucionales, así mismo la integridad de mostrar coherencia entre lo que dice y lo que se hace, el valor de la solidaridad también es parte del conglomerado financiero BCR en ayudar sin esperar a cambio recompensa o reconocimiento y por último el valor de la innovación de generar y gestionar ideas que contribuyan a mejorar la ventaja competitiva de la organización. Según página web (Banco de Costa Rica, Servicios. BCR Corredora de Seguros, 2016).

BCR Corredora tiene dentro de sus ventajas un análisis de Riesgos previa contratación del seguro deseado, análisis de las aseguradoras que están autorizadas y de sus productos, de manera objetiva, independiente e imparcial, existe una contratación, renovación y re cotización de las pólizas ante las compañías de seguros que ofrezcan las mejores opciones de aseguramiento, una negociación de mejores precios y condiciones ante las aseguradoras, previo análisis de la siniestralidad y características del riesgo, brinda un asesoramiento, supervisión y participación en los procesos de reclamos de los seguros, facilita un reporte estadístico y de situación de pólizas, y cuenta con un sistema de cobro de primas. Según página web (Banco de Costa Rica, Servicios. BCR Corredora de Seguros, 2016).

La Corredora de Seguros del BCR ha obtenido un mayor crecimiento de primaje que el mercado de seguros en general, según estadísticas tomadas de datos de la Sugese, el crecimiento del mercado del año 2015 al 2016 es de un 18% para finalizar el primer semestre del año 2016 y la Corredora crece un 19% en comparación al año 2015.

Al pie se detallan los montos en primas obtenidas en cada año.

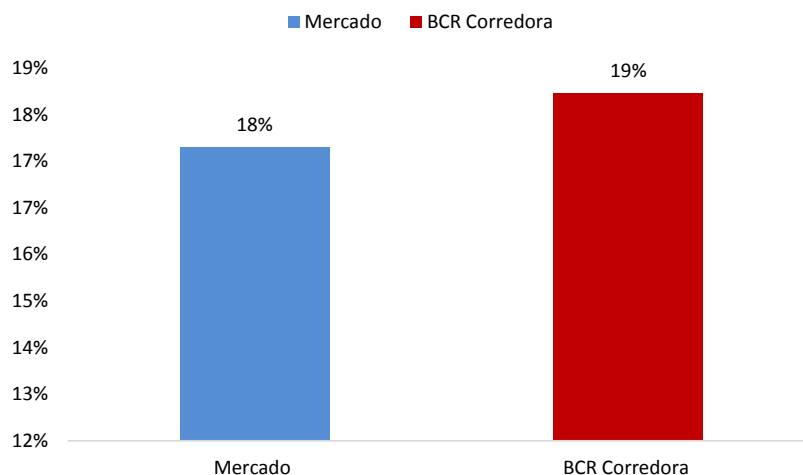
**Tabla 1 Primas anuales obtenidas Mercado vrs BCR Corredora**

<b>Tipo</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>Variación</b>
<b>Mercado</b>	223.566	263.081	18%
<b>BCR Corredora</b>	9.318	11.061	19%

Fuente: Estadísticas Sugese, junio 2016, tomado de: [www.sugese.fi.cr](http://www.sugese.fi.cr) y datos BCR Corredora de Seguros

Grafico N°1 Primas anuales obtenidas Mercado vrs BCR Corredora

GRAFICOS 1 Primas anuales obtenidas Mercado vrs BCR Corredora

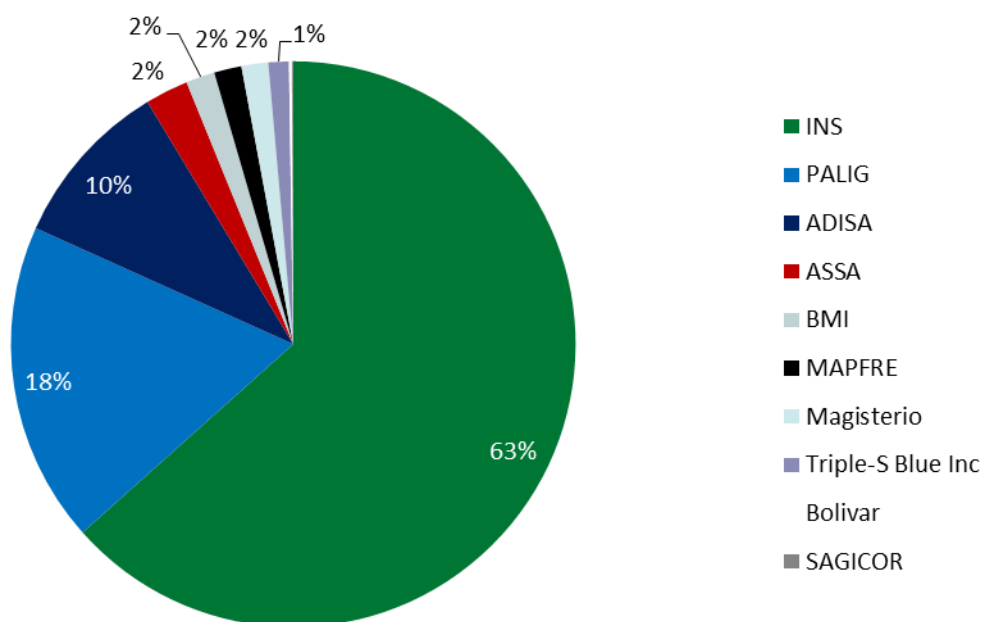


Fuente: Estadísticas Sugese, junio 2016, tomado de: [www.sugese.fi.cr](http://www.sugese.fi.cr) y datos BCR Corredora de Seguros

BCR Corredora de Seguros tiene un total de 344 productos personales para ofrecer a los clientes, con la aseguradora del INS mantiene 81 productos registrados para su comercialización, ubicando el Instituto Nacional como la numero uno en cuanto a cantidad de productos registrados para la venta por parte de la Corredora y el mayor porcentaje de un 63% en generación de primas para la corredora de seguros, en una segunda posición se encuentra la aseguradora PALIG, con veinte productos registrados los cuales generan un 18% de las primas obtenidas, de tercera se encuentra la aseguradora ADISA con la cual BCR Corredora de Seguros tiene 55 productos registrados, los cuales generan un 10% del primaje obtenido para la

Sociedad, así mismo se pueden hacer mención de otras aseguradoras que forman parte y con la cuales se han negociados diferentes productos para la comercialización tal como la aseguradora ASSA, con 25 productos registrados, BMI con nueve productos registrados, Mapfre con 20 productos registrados, el Magisterio con 81 productos registrados, estos productos por aseguradora generan cada uno un 2% del primaje obtenido en el primer semestre del año 2016, por último se encuentran las aseguradoras Triple-S Blue con 22 productos registrados los cuales generan 1% de las primas, adicional con la aseguradora Bolivar se tienen 9 productos registrados y con SAGICOR 22 productos establecidos, sin embargo los productos de ambas aseguradoras no se obtiene primas para el primer semestre.

**GRAFICOS 2 Distribución porcentual productos aseguradoras**

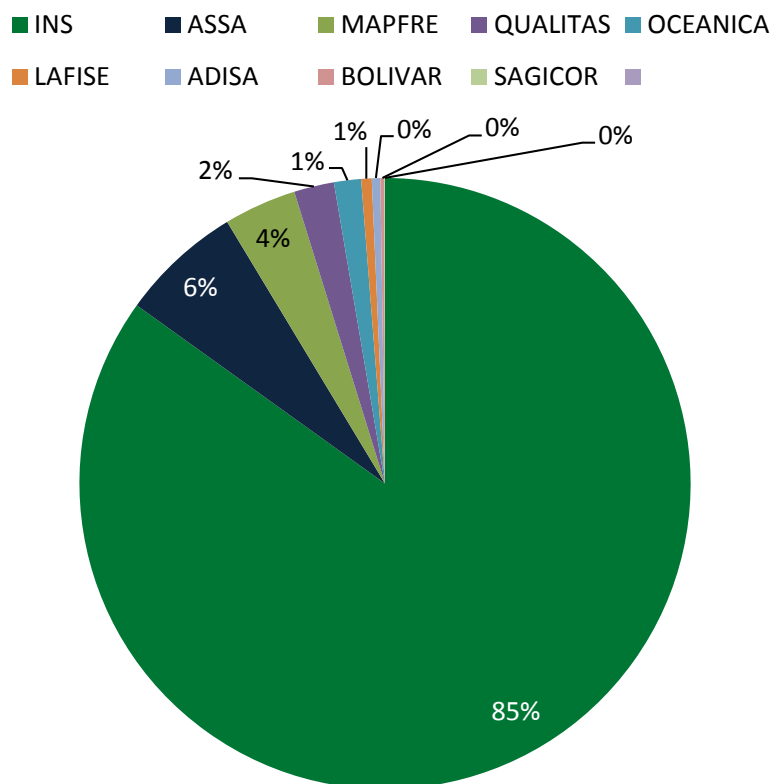


Fuente: Estadísticas Sugese, junio 2016, tomado de : [www.sugese.fi.cr](http://www.sugese.fi.cr)

La Corredora de seguros tiene un total de 382 productos registrados de seguros generales, la aseguradora que tiene mayor participación en este ramo, es la misma de los seguros personales, se hace referencia al Instituto Nacional de Seguros, con el cual la entidad tiene 129 productos que generaron un 85% de las primas obtenidas para el primer semestre, seguidamente se encuentra la aseguradora ASSA, con 79 productos los cuales representan un 6% de las primas obtenidas, en tercera posición se encuentra MAPFRE, con 62 seguros que se pueden ofrecer a los clientes, y de estos la Corredora obtiene un 4% en primas, con Qualitas se maneja un único producto, sin embargo este representa un 2% de las primas que se obtienen en esta categoría de generales.

Los productos de Oceánica como Lafise, brindan 1% de las primas generadas, para 40 y 51 productos registrados respectivamente y en las últimas posiciones para la categoría de generales se encuentran BOLIVAR con solamente 6 productos registrados y SAGICOR con 14 productos, de dichos seguros no se obtiene porcentaje en primas.

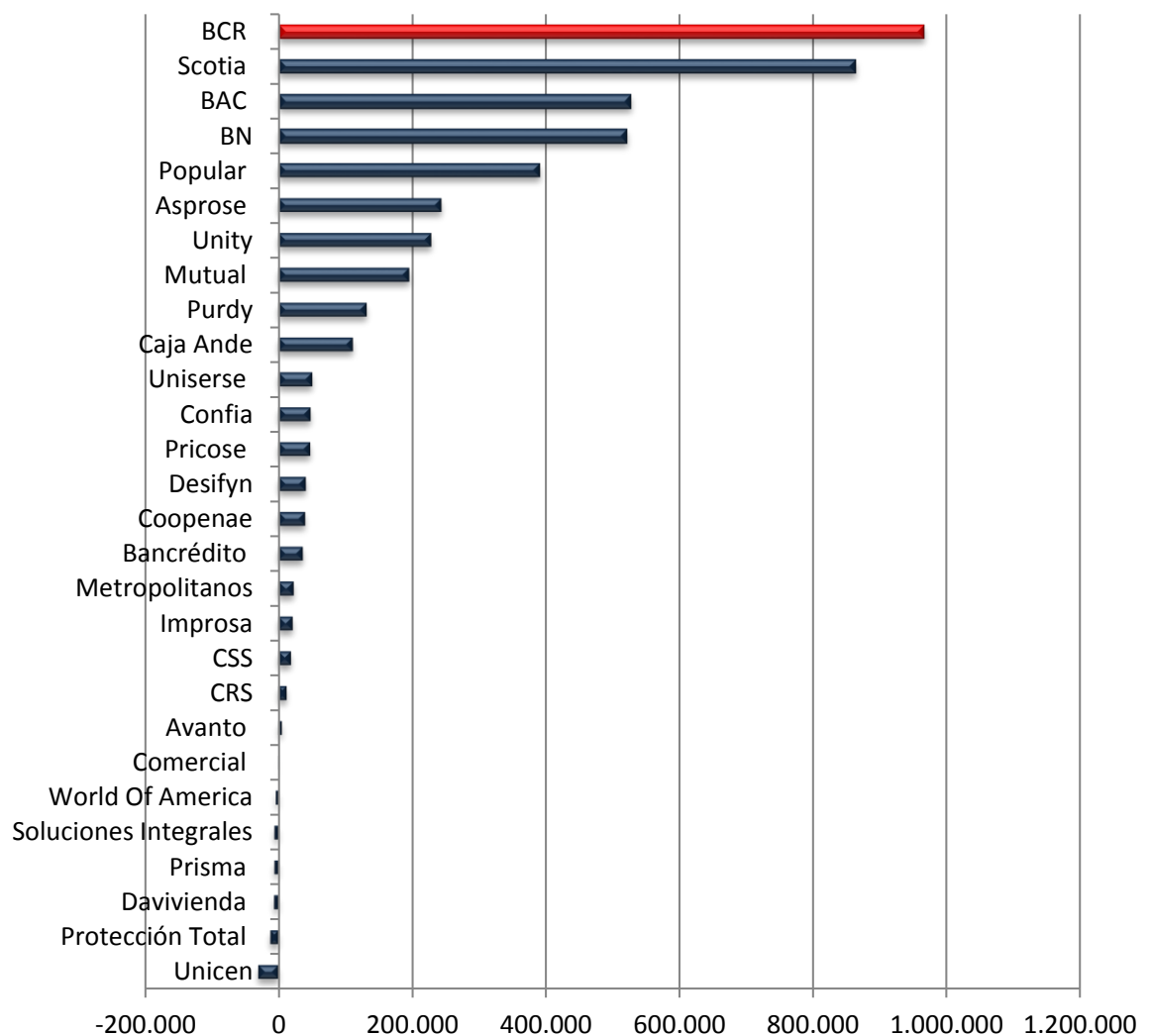
GRAFICOS 3 Porcentajes de primas obtenidas por aseguradora



Fuente: Estadísticas Sugese, junio 2016, tomado de: [www.sugese.fi.cr](http://www.sugese.fi.cr)

El negocio de toda Corredora inscrita ante la Sugese es obtener utilidades por medio de la intermediación que cumplen, durante el primer semestre BCR Corredora de Seguros se ubica en la posición primera en utilidades por intermedio, superando inclusive a Corredoras de Bancos Privados muy bien posicionados en el mercado financiero como lo son el SCOTIA y el BAC.

**GRAFICOS 4 Utilidades por intermediación**



Fuente: Estados Financieros de los Intermediarios junio 2016

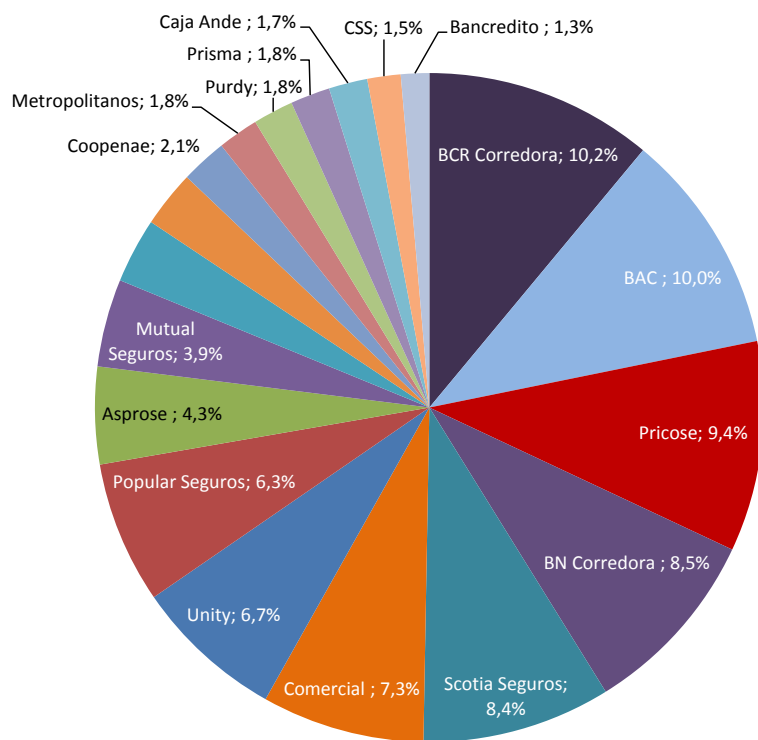
Las utilidades que adquiere la Corredora de Seguros se obtienen por las comisiones que se generan de las primas de la venta de seguros inscritos con las diferentes aseguradoras. Para el primer semestre la Corredora de Seguros se posicionó en el primer lugar, obteniendo un crecimiento para el presente año de un 12,7% con respecto al anterior, por concepto de las comisiones por servicios, al pie se puede observar las posiciones de las Corredoras con las comisiones por servicios que se obtuvieron en el primer semestre del año 2016 .

**Tabla 2 Comisiones por servicios**

Q	Nombre de Intermediario	Jun-15	Jun-16	Crec	Part / comisión
1	BCR Corredora	1.750.979	1.973.888	12,7%	10,2%
2	BAC	1.255.627	1.928.488	53,6%	10,0%
3	Pricose	1.829.054	1.819.824	-0,5%	9,4%
4	BN Corredora	944.334	1.642.393	73,9%	8,5%
5	Scotia Seguros	1.223.184	1.632.796	33,5%	8,4%
6	Comercial	1.313.933	1.406.962	7,1%	7,3%
7	Unity	933.602	1.298.977	39,1%	6,7%
8	Popular Seguros	1.058.791	1.227.917	16,0%	6,3%
9	Asprose	1.054.630	840.720	-20,3%	4,3%
10	Mutual Seguros	615.963	759.416	23,3%	3,9%
11	Uniserse	498.823	562.503	12,8%	2,9%
12	Confia	357.711	489.509	36,8%	2,5%
13	Coopenae	446.294	398.887	-10,6%	2,1%
14	Metropolitanos	293.718	351.458	19,7%	1,8%
15	Purdy	242.456	349.486	44,1%	1,8%
16	Prisma	203.686	342.543	68,2%	1,8%
17	Caja Ande	275.648	334.452	21,3%	1,7%
18	CSS	293.284	288.299	-1,7%	1,5%
19	Bancredito	231.787	244.779	5,6%	1,3%
20	Unicen	208.489	209.561	0,5%	1,1%
21	Protección Total	0	205.380	0,0%	1%
22	World Of America	41.398	195.751	372,9%	1%
23	CRS	162.458	176.203	8,5%	1%
24	Improsa	153.315	156.520	2,1%	1%
25	Avanto	180.144	150.440	-16,5%	0,8%
	<b>Total</b>	<b>15.886.484</b>	<b>19.344.699</b>	<b>21,8%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estados Financieros de los Intermediarios a junio 2016

GRAFICOS 5 Participación del mercado en comisiones por servicio



Fuente: Estados Financieros de los Intermediarios a junio 2016

La Sociedad Corredora de Seguros es actualmente una de las mejores posicionadas en el mercado de seguros, con un primer lugar en generaciones de primas por intermediario, la misma posición en generación de comisiones por los servicios que brinda, obtuvo un mayor crecimiento que inclusive el mercado de seguros como tal, por lo que se convierte en una fortaleza para la misma, brinda una imagen de estabilidad por el alto rendimiento obtenido, al tener un alto volumen en la colación de primas, le permite tener mejores negociaciones con las aseguradoras para poder ofrecer un producto competitivo y exclusivo en muchas ocasiones, y es todo esto lo que hace que sea el intermediario número uno en la generación de ingresos y utilidades del mercado de seguros.

### **Historia y apertura del mercado de seguros en Costa Rica**

La historia de seguros en Costa Rica inicia en 1924, cuando el Instituto Nacional de Seguros se coloca en el país como una entidad propia del gobierno, como monopolio gozaba del privilegio de estar protegido para impedir toda competencia nacional o extranjera, exceptuando aquí el Magisterio (Garrett Brockers Seguros Costa Rica,2015).

El Instituto Nacional de Seguros al ser la única aseguradora con seguros generales en Costa Rica tenía el mercado costarricense abarcado, provocando que con los años se convirtiera en la mayor aseguradora de Centroamérica, sus principales productos son los Seguros del Riesgos del Trabajo y el Seguro Obligatorio de Automóviles, estos productos aun en la actualidad solamente pueden ser ofrecidos por esta aseguradora (Garrett Brockers Seguros Costa Rica,2015).

Los seguros en un inicio solamente podían ser ofrecidos por agentes de seguros, los cuales en su momento en los años cincuenta se basaban por un código de ética, el cual provocaba que un cliente no pudiera cambiar fácilmente a su agente, por lo que el servicio se vio deteriorado en algunos casos. (Garrett Brockers Seguros Costa Rica,2015).

Las agencias comercializadoras de seguros llegaron para mejorar el servicio al cliente, ya que a mediados de los años noventa, éstas empiezan a operar, pero no se regían por el código de la ética, por lo que podían competir libremente con los agentes que existían, esto provoco que para el año 2005 el número de agencias fuera de 82.

El tratado libre de comercio con los países centroamericanos, EUA y el caribe fue suscrito en el año 2009, una de sus condiciones que establecía, era que el Mercado de Seguros debía ser abierto, eliminando las leyes que protegían al INS como monopolio. (Garrett Brockers Seguros Costa Rica, 2015)

La SUGESE fue creada posteriormente para facilitar el desarrollo y funcionamiento del mercado de seguros costarricense, de forma transparente y eficiente, es la entidad responsable de la autorización, regulación y supervisión de las personas físicas o jurídicas, que tengan una relación con alguna actividad de aseguradoras, reaseguradoras, o alguna negociación de tuviera la parte de seguros incluida. La Apertura del Mercado Costarricense se dio el 17 de agosto de 2008.

Según, (Silvia Canales, 2013), expresa que “el mercado a sus cinco años se encontraba en un proceso de acomodo, verificando normas, procesos de regulación para garantizar y proteger los derechos de los consumidores”.

(Silvia Canales, 2013), indica que “el mercado a los cinco años de apertura muestra que existe una buena aceptación, y crece en un corto periodo, evaluaciones internacionales destacaron el logro del crecimiento del mercado y de la mano la regulación respectiva”. (p.11)

El entonces superintendente (Tomás Soley, 2013) Menciona que es importante destacar que durante el periodo de la apertura se encontraba la crisis financiera internacional, provocando que algunas compañías no pudieran ingresar al país por un tiempo, sin embargo se dio un crecimiento en el mercado de seguros.(p.15)

La aseguradora el Instituto Nacional de Seguros, tuvo que aprender a regirse por normas que implementaba la SUGESE, lo cual no era de su costumbre, por otro lado las aseguradoras que ingresaban al mercado ya contaban con una lista de regulaciones lo que les permitía tener claridad de las reglas que se requerían para mantenerse en el mercado.(Tomás Soley Perez,2013,p.15)

La apertura permitió que se dieran gran variedad de productos innovadores en el mercado, productos que talvez existían en otros países sin embargo al tener monopolio no existían a nivel nacional, con la apertura las aseguradoras logran abarcar segmentos de mercados que tenían alguna necesidad de cobertura, y no habían podido ser cubiertos. El Mercado hace 8 años mostraba que un alto

porcentaje de personas no le daban la importancia a los seguros, y se había obtenido una pérdida considerable de población, lo cual se convierte en una oportunidad para el mercado de seguros, al tratar de recuperar ese porcentaje perdido. (Tomás Soley Perez,2013,p.15)

(José Luis Arce,2013) añade que la apertura también significó para la CONASSIF un aspecto a considerar y a regular mediante la creación de un esquema normativo y de supervisión, ya que la materia de seguros no se encontraba en el ambiente de dicha entidad.(p.19).

Para el 2012 según los datos analizados por la SUGESE

El mercado de seguros crece a un ritmo superior al 8 por ciento anual, donde los seguros personales son los que mayor incremento han presentado con un crecimiento promedio anual de 19 por ciento, alcanzando así la colocación de alrededor de 500 mil millones de colones en primas directas en el 2012. (José Luis Arce Durán, p.19)

La supervisión y la regulación por parte de la CONASSIF, se basaba en tres pilares para el 2013, los cuales buscaban analizar la solvencia de las compañías de seguros, con los esquemas de la evaluación del riesgo adecuados, así mismo la verificación de las correctas conductas del mercado de los consumidores de los servicios financieros, vigilar porque se cuenten con estructuras de administración sólidas, comprometidas con la organización. (José Luis Arce Durán, p.19)

El mercado de seguros en la actualidad se encuentra llegando a una estabilidad en cuanto a colocación de productos, generaciones de primas, y

obtención de nuevos clientes, con trece aseguradoras autorizadas para operar en el mercado, las cuales ofrecen diversos productos que buscan abarcar las necesidades del mercado, las aseguradoras conforme pasan los años crecen, algunas toman medidas necesarias para disminuir pérdidas en diferentes productos, aumentando las tarifas a cobrar por primas, modificando montos de deducibles, o las coberturas, el mercado actual busca colocar y mantenerse mediante el servicio que brinden, pero ya no es un mercado con miedo a perder clientes como en un inicio, que para retener clientes potenciales, mejoraban las condiciones para el asegurado, lo cual no era beneficioso para las aseguradoras, hoy en día las aseguradoras existentes ofrecen la mayoría de productos muy estandarizados lo que les generará ganancias al mediano plazo.

## **El contexto teórico-conceptual**

En este apartado se detalla la información teórica relacionada con el tema de investigación se mencionan conceptos básicos del mercado de seguros, así como parte de la historia de la apertura del mercado de seguros costarricense y se enfoca también en los aspectos que se requieren analizar para mejorar el proceso de la póliza de caución de vivienda

Conceptos básicos.

**El contrato de seguros** es aquel en que el asegurador se obliga, contra el pago de una prima y en el caso de que se produzca un evento cuyo riesgo es objeto de cobertura, a indemnizar el daño producido a la persona asegurada, o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones, dentro de los límites y las condiciones

convenidos. Las aseguradoras que operan en el mercado nacional podrán colocar, por sí o por medio de una de sus subsidiarias, contratos de seguros fuera del territorio nacional, ajustándose a los requerimientos legales de cada país en el que deseen operar. Según Ley No. 8956. Reguladora del Contrato de Seguros

Capítulo I.- Disposiciones Generales Sección I.- Contrato de Seguros Artículo 3

Contrato de seguros

Lo que el asegurador garantiza muchas veces es el cumplimiento de una obligación legal o reglamentaria, que no necesariamente está plasmada en un contrato (así, por ejemplo, las fianzas de aduanas o las judiciales), lo más habitual es que la fianza garantice el cumplimiento de una obligación contractual, es decir, que haya un contrato (de obra, suministro o servicio) entre asegurado y tomador del seguro. (Hoyos Elizalde Carlos. (2012). El Seguro de Caucción. Madrid: Fundación Mapfre.p.175)

Es importante destacar

El asegurador debe de conocer y analizar las cláusulas y los compromisos que adquiere el tomador del seguro en el contrato cuyo cumplimiento va a garantizar, (Hoyos, 2012, p.175)

En la actualidad los clientes solicitan que las fianzas sean emitidas y entregadas en un lapso de tiempo muy corto, que no superen las 24 horas. Existen compañías que emiten regularmente entre 200 o más fianzas al día, esto demanda revisar esa cantidad de contratos y tomar la decisión de aceptar el riesgo. Sin embargo las compañías de seguros no podrían realizar esta cantidad de trámites por

día, su servicio se vería afectado ya que colapsarían, siendo poco eficaz y rápido. El cliente no querría tener la incertidumbre de no saber si el asegurador le emitirá o no la fianza que el necesita con urgencia... Es verdad que la compañía podría contratar profesionales, internos o externos, para analizar todos esos contratos, pero el costo de personal que debería soportar sería enorme y la compañía se vería obligada, o bien a subir el precio de su prima – y ser poco competitivos en precio o su cuenta de pérdidas y ganancias se vería seriamente afectada. (Hoyos Elizalde Carlos. (2012). El Seguro de Caucción. Madrid: Fundación Mapfre. p. 175)

El Riesgo es aquella posibilidad de que algo suceda, en término de seguros, se emplea para expresar dos ideas diferentes

Riesgo como objeto asegurado de otro, riesgo como 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. (Hoyos, 2012,p.25)

El ultimo criterio es el técnicamente correcto, ya que se expresa el riesgo de incendio o muerte, los cuales son una posibilidad de que el objeto o persona asegurados sufran de un daño material o fallecimiento respectivamente, así mismo se habla de los niveles de riesgo, de mayor o menor gravedad, para hacer referencia a la probabilidad de la dimensión del siniestro que pueda ocurrir. (Hoyos,2012,p.25)

El Riesgo tiene las siguientes características esenciales:

Incierto o aleatorio: sobre el riesgo debe de existir una relativa incertidumbre de su existencia, ya que en caso de que se confirme la misma, desaparece la aleatoriedad (Hoyos,2012,p.25).

Posible: Ha de existir posibilidad de riesgo; es decir, el siniestro cuyo acontecimiento se protege con la póliza debe poder suceder. Tal posibilidad o probabilidad tiene dos limitaciones extremas: de un lado, la frecuencia; de otro, la imposibilidad. (Hoyos,2012,p.25).

La posibilidad no debe de ser reiterativa, ya que una gran frecuencia demostraría que el riesgo no es aleatorio, sería una certeza de que pasaría.

La excesiva reiteración del riesgo y su materialización en siniestros atenta contra el principio básico antes aludido: el aleas. Una gran frecuencia, por ejemplo, en el seguro de Automóviles, aparte de resultar antieconómica para el asegurador, convertiría a la institución aseguradora en un servicio de conservación o reparación de vehículos que, lógicamente, podría ser prestado, pero en tal caso su precio no sólo sería más elevado, sino que tendría una naturaleza completamente distinta. (Hoyos,2012, p.25)

Por otro lado si nos encontramos con un escenario en donde la posibilidad de que ocurra el evento es nula, colocaría a las entidades aseguradoras en una posición privilegiada, ya que perciben ingresos por primas sin embargo no existiría un posible siniestro, lo cual no sería

congruente ni tampoco así si existe reiteraciones continuas de siniestros(Hoyos,2012).

Concreto: la definición de la presente característica en relación con el riesgo, se debe de analizar desde dos aspectos el cualitativo y cuantitativo.

El riesgo ha de ser analizado y valorado por la aseguradora en dos aspectos, cualitativo y cuantitativo, antes de proceder a asumirlo. Sólo de esa forma la entidad podrá decidir sobre la conveniencia o no de su aceptación y, en caso afirmativo, fijar la prima adecuada. (Hoyos,2012, p.25)

La asignación del riesgo debe de ser cuidadosa, se deben de analizar sus características, naturaleza, situación, para su debido estudio y análisis para la aceptación del mismo. Los riesgos son valorados con criterios que se basan en la experiencia y de esta forma se realicen cálculos para lograr determinar la prima que se tendría que establecer. (Hoyos,2012)

Lícito: el riesgo que se asegure no ha de ir, según se establece en la legislación de todos los países, contra las reglas morales o de orden político, ni en perjuicio de terceros, pues de ser así, la póliza que lo protegiese sería nula automáticamente. (Hoyos,2012, p.26)

Fortuito: el riesgo debe provenir de un acto o acontecimiento ajeno a la voluntad humana de producirlo. No obstante, es indemnizable el siniestro producido a consecuencia de actos realizados por un tercero, ajeno al vínculo contractual que une a la entidad y al asegurado, aunque en tal caso la

aseguradora se reserva el derecho de ejercitar las acciones pertinentes contra el responsable de los daños. (Hoyos,2012,p.26)

Contenido económico: la realización del riesgo ha de producir una necesidad económica que se satisface con la indemnización correspondiente. (Hoyos,2012,p.26)

Riesgo asegurable: el que, por su naturaleza, es susceptible de ser asegurado por cumplir los caracteres esenciales del riesgo. (Hoyos,2012,p.26)

Delimitación del riesgo: se puede definir o tener interpretaciones de este concepto de muchas maneras, desde el hecho de que el seguro de caución es para cubrir la insolvencia, del deudor, o bien el incumplimiento de pago, a continuación se detallan puntos de vista de diferentes autores según Hoyos, y la conclusión que se obtiene.

Hoyos(2012) detalla

“En la doctrina se reflejan distintas teorías a causa de las diferentes consideraciones que se hacen del seguro de caución como seguro de crédito en sentido amplio”(p27).

Hoyos(2012) afirma

...”Algunos autores, el seguro de caución, al parecer necesariamente vinculado al seguro de crédito, cubre el mismo riesgo que éste: la insolvencia del deudor”(p27)..

Para otros autores, sin embargo, y aun aceptando tal vinculación, ambas formas de seguro cubren riesgos distintos: la insolvencia del deudor es

el riesgo propio del seguro de crédito, mientras que el riesgo en el seguro de caución no es sino el mero incumplimiento. (Hoyos,2012,p.27)

Existe una minoría de autores que rechaza toda vinculación entre el seguro de crédito y el seguro de caución, entendiendo que cubren riesgos distintos sobre objetos diferentes. (Hoyos,2012,p.27)

La doctrina mayoritaria se ha decantado por la segunda de las soluciones – el riesgo cubierto por el seguro de caución se identifica con el incumplimiento del deudor principal lo que ha suscitado el interrogante de si el riesgo, así entendido, es compatible con el principio indemnizatorio, en definitiva, si es un riesgo asegurable o no.(Hoyos,2012,p.27)

La diferencia entre ambos tipos de seguros, consiste en que el seguro de crédito, funciona en los escenarios que existe insolvencia por parte del deudor, el seguro de caución se activará en caso de incumplimiento. (Hoyos,2012).

Se detalla a continuación como algunos autores identifican el riesgo–en el seguro de caución con la insolvencia del deudor.

El riesgo cubierto, ¿es la insolvencia? La vinculación del seguro de caución al seguro de crédito ha significado para algunos autores, una identificación de estos seguros en razón del riesgo cubierto, la pérdida o el deterioro del crédito, que sólo puede estar causada por la insolvencia del deudor. No obstante, obtener una visión conjunta de ambos seguros en atención al riesgo cubierto parece confuso, ya que se entiende que una visión globalizadora de estos seguros sólo puede ser realizada teniendo como punto

de vista lo que constituye el objeto sobre el que recae el interés asegurado, el crédito,, pero nunca en atención al riesgo. Estos seguros cubren riesgos bien distintos. Así, en el seguro de crédito el riesgo viene constituido por la insolvencia, lo que genera incumplimiento, mientras que en el de caución es el simple incumplimiento.(Hoyos,2012,p.28)

**El asegurador:** quien asume los riesgos que le traslada la persona asegurada y que está obligado a indemnizar o a cumplir la prestación prometida. Según Ley No. 8956. Reguladora del Contrato de Seguros Capítulo I.- Disposiciones Generales Sección I.- Contrato de Seguros Artículo 5.- Partes y terceros relevantes del contrato de seguros, 2 de junio del 2011.

**El tomador:** persona física o jurídica que, por cuenta propia o ajena, contrata el seguro y traslada los riesgos al asegurador. Es a quien corresponden las obligaciones que se deriven del contrato, salvo las que por su naturaleza deban ser cumplidas por la persona asegurada. Puede concurrir en el tomador la figura de persona asegurada y beneficiaria del seguro. Según Ley No. 8956. Reguladora del Contrato de Seguros Capítulo I.- Disposiciones Generales Sección I.- Contrato de Seguros Artículo 5.- Partes y terceros relevantes del contrato de seguros, 2 de junio del 2011.

Dentro del contrato de seguros existen figuras que son importante destacar, se procede a detallar las que son terceros relevantes

**La persona asegurada:** persona física o jurídica que en sí misma o en sus bienes está expuesta al riesgo. Es titular del interés objeto del seguro y que, en defecto del tomador, asume los derechos y las obligaciones derivadas del contrato.

**La persona beneficiaria:** persona física o jurídica en cuyo favor se ha establecido lícitamente la indemnización o prestación a la que se obliga el asegurador.

El tomador, la persona asegurada o beneficiaria pueden ser o no la misma persona.

Según Ley No. 8956. Reguladora del Contrato de Seguros Capítulo I.- Disposiciones Generales Sección I.- Contrato de Seguros Artículo 6.- Contrato por cuenta de un tercero, 2 de junio del 2011.

El **seguro colectivo** constituye una modalidad de seguro por cuenta ajena. Es el suscrito entre el tomador y la entidad aseguradora, con el propósito de cubrir mediante un solo contrato o póliza de seguro a múltiples asegurados. Según Ley No. 8956. Reguladora del Contrato de Seguros Capítulo I.- Disposiciones Generales Sección I.- Contrato de Seguros Artículo 8.- Elementos esenciales del contrato de seguro, 2 de junio del 2011.

**Indemnización** corresponde a una compensación cuando se produzca el hecho por el cual se protege mediante el contrato de seguro y conforme a las características. (Fundación Mapfre, 2016)

Para el pago de la indemnización la compañía tiene la autorización para realizar el pago de las cantidades establecidas hasta la suma asegurada en el plazo que fije el asegurado, no requiere notificación previa al tomador del seguro ni de que éste muestre o no previamente su conformidad y sin detenerse a verificar si el requerimiento de pago es o no justificado o procedente ni si el tomador habrá de hacer ulteriormente alguna objeción sobre el particular, quedando asimismo exenta de la obligación de tener que impugnar u oponerse a la ejecución de las garantías (Hoyos,2012).

Hoyos(2012) indica que las compañías aseguradoras pueden reservarse los derechos a definir las reservas y objeciones que el tomador del seguro le comunique.

...“ y traslade por escrito junto con la documentación en que el tomador fundamente su oposición al pago y a impugnar, en su caso, la ejecución de las garantías”(p146).

La aseguradora tiene todo el derecho de aceptar o rechazar el siniestro, “El asegurador no solo debe poder garantizar su derecho de aceptar o no el siniestro, sino que también debería poder reclamar al tomador del seguro que le anticipe las cantidades para hacer frente al pago del siniestro”(Hoyos,2012,p.146).

#### Definición de Seguro de Caución

Se puede definir el Seguro de Caución como aquel contrato que:

“...garantiza al acreedor (Asegurado) el cumplimiento de las obligaciones contractuales o legales del seguro”(Hoyos Elizalde Carlos, El Seguro de Caución. Fundación Mapfre. Instituto de Ciencias del Seguro. 2012, Madrid. P. 36).

En España, particularmente la Ley del Contrato de Seguro en su artículo 68 lo define como aquel contrato por el que:

“...el que el asegurador se obliga, en caso de incumplimiento por el tomador del seguro de sus obligaciones legales o contractuales, a indemnizar al asegurado a título de resarcimiento o penalidad los daños sufridos, dentro de los límites establecidos en la Ley o en el contrato” (Ley N°50, 8 de Octubre, 1980).

Por lo que se podría decir que el objeto del contrato de seguro es el riesgo de incumplimiento del Tomador (deudor) en su obligación (legal o contractual) frente al Asegurado (acreedor), debiendo la entidad aseguradora satisfacer el interés del acreedor de verse cumplida esa obligación. (Said Breedy, 2015)

Las partes que intervienen en el Seguro de Caución y su relación entre ellas

En un inicio se detalla la definición general del asegurador, el tomador y el asegurado, a continuación se explica la relación que tienen entre ellos, así como el funcionamiento general entre las partes.

El asegurador, el tomador del seguro o contratante, es quien asume todas las obligaciones frente al asegurador y que, además, va a ser eventualmente el factor desencadenante del siniestro por incumplimiento, y el asegurado que es el que tiene derecho a la prestación indemnizatoria del asegurador.(Hoyos Elizalde Carlos, El

Seguro de Caución. Fundación Mapfre. Instituto de Ciencias del Seguro. 2012, Madrid. P. 37)

Entre el “tomador del seguro” y el “asegurado”, existe un contrato y en el mismo el beneficiario exige al contratante una garantía emitida por un tercero que responda del cumplimiento de sus obligaciones en el contrato. (Hoyos Elizalde Carlos, El Seguro de Caución. Fundación Mapfre. Instituto de Ciencias del Seguro. 2012, Madrid. P. 37)

Entre el “asegurado” o “beneficiario” y el “asegurador” o “afianzador”, el vínculo viene establecido por la garantía, documento por el que el asegurador garantiza al asegurado o beneficiario, que el contratante va a cumplir sus obligaciones contractuales y, en caso contrario, el asegurador se compromete a pagar como indemnización el importe pactado en la garantía. (Hoyos Elizalde Carlos, El Seguro de Caución. Fundación Mapfre. Instituto de Ciencias del Seguro. 2012, Madrid. P. 37)

Entre el “asegurador” o “afianzador” y el “tomador del seguro”, el vínculo lo establece la póliza de seguro de caución. En dicha póliza lo más importante es el derecho de reembolso, que los códigos civiles modernos reconocen a cualquier garante, y que no es otro que el derecho de ser reembolsado por los pagos que el asegurador tuviera que hacer al asegurado si la garantía fuera ejecutada. (Hoyos Elizalde Carlos, El Seguro de Caución. Fundación Mapfre. Instituto de Ciencias del Seguro. 2012, Madrid. P. 37)

El pago de la prima: La prima es la contraprestación económica que recibe el asegurador del tomador, que es el obligado a pagarla, por la garantía que emite a petición de éste. De hecho, no es infrecuente ver, en la póliza de seguro de caución, entendiéndola ésta como el contrato que regula las relaciones entre asegurador y tomador, cómo el asegurador parece renunciar a la posibilidad de quedar liberado de su obligación en caso de impago de la prima, ya que en el apartado en el que se refleja la obligación del tomador de pagar la prima. (Hoyos Elizalde Carlos, El Seguro de Caución. Fundación Mapfre. Instituto de Ciencias del Seguro. 2012, Madrid. P. 38)

Las condiciones generales ya se encuentran establecidas por la aseguradora, sin embargo las condiciones particulares son las que se negocian o llega acordarse entre el tomador y la aseguradora. “El tomador de seguro está obligado al pago de la prima en los términos estipulados en las Condiciones Generales y Particulares de la Póliza y en la aplicación que se emite si simultáneamente con cada certificado individual de seguro” (Said Breedy, 2015).

Las garantías que se encuentran bajo el amparo de la póliza de caución se encontraran siempre a favor de la aseguradora, desde el momento en que se emiten, hasta la cancelación completa de las primas pactadas en cada caso, estas primas se calculan aplicando sobre la suma asegurada establecidas en las condiciones particulares Hoyos 2012, lo afirma

“Las garantías prestadas al amparo de esta Póliza devengarán a favor de la Compañía, a partir de la fecha de su emisión y hasta su cancelación efectiva,

las primas que se hubieran pactado en cada caso, que se calcularan aplicando sobre la suma asegurada establecida en las Condiciones particulares”

El impago de la prima -sea única, primera o siguientes facultará a la Compañía para exigir al tomador del seguro la liberación o relevación de las garantías constituidas en los términos establecidos de las Condiciones Generales. (Hoyos Elizalde Carlos, El Seguro de Caución. Fundación Mapfre. Instituto de Ciencias del Seguro. 2012, Madrid. P. 157)

### **El precio del seguro de Caución (prima):**

El precio del seguro de caución o bien la prima se puede definir como la aportación económica que ha de satisfacer el tomador del seguro a la entidad aseguradora en concepto de contraprestación, por la cobertura de riesgo que ésta le ofrece (Hoyos Elizalde Carlos, El Seguro de Caución. Fundación Mapfre. Instituto de Ciencias del Seguro. 2012, Madrid. P. 91)

Es el coste de la probabilidad media teórica de que haya siniestro de una determinada garantía. Pero el asegurador no se limita a cobrar del tomador el precio teórico medio de esa probabilidad (prima pura o de riesgo), sino que añade a la misma una serie de gastos adicionales tales como gastos de administración, gastos de producción, estos gastos son las comisiones que ganan los agentes, también los gastos de redistribución de riesgos, este tipo de gasto va a corresponder cuando la aseguradora decide trasladar el riesgo a otra aseguradora. (Hoyos Elizalde Carlos, El

Seguro de Caución. Fundación Mapfre. Instituto de Ciencias del Seguro. 2012, Madrid. P. 91)

Todos estos recargos convierten la prima pura en prima comercial, y a esta prima comercial debemos añadirle los impuestos que correspondan para obtener la prima total que deba pagar el cliente. La prima debe ser proporcional a la duración del seguro, al mayor o menor grado de probabilidad de siniestro... y, naturalmente, a la suma asegurada. (Hoyos Elizalde Carlos, El Seguro de Caución. Fundación Mapfre. Instituto de Ciencias del Seguro. 2012, Madrid. P. 91)

Hoyos 2012, afirma

...las compañías de seguros fijan la prima de sus pólizas de seguro como consecuencia de estudios actuariales que les permiten el establecimiento de sistemas predictivos sobre la ocurrencia de siniestros” (p.91).

En el seguro de caución también existen estudios estadísticos que permitirían establecer el precio adecuado a las garantías que se emiten, sin embargo, la práctica del mercado y la competencia establecen otros criterios. (Hoyos Elizalde Carlos, El Seguro de Caución. Fundación Mapfre. Instituto de Ciencias del Seguro. 2012, Madrid. P. 91)

Las garantías que se solicitan en un mercado pueden ser emitidas también por los bancos, siendo éstos los principales competidores de las compañías de seguros de caución. Los bancos también cobran a sus clientes un precio por la emisión de las garantías denominado comisión, y el precio de las mismas viene marcado por el precio de otros productos y servicios que los bancos otorgan a sus

clientes. (Hoyos Elizalde Carlos, El Seguro de Caución. Fundación Mapfre. Instituto de Ciencias del Seguro. 2012, Madrid. P. 91)

### **La duración del seguro de Caución**

Siendo, por lo general, la garantía emitida por una compañía de seguros, un contrato accesorio de otro principal, la duración de la misma será la de la obligación garantizada. (Hoyos Elizalde Carlos, El Seguro de Caución. Fundación Mapfre. Instituto de Ciencias del Seguro. 2012, Madrid. P. 40)

La Póliza entrará en vigor el día indicado en las Condiciones Particulares, una vez firmada y siempre que, salvo disposición legal o pacto expreso en contrario, la Compañía haya cobrado el primer recibo de prima. (Hoyos Elizalde Carlos, El Seguro de Caución. Fundación Mapfre. Instituto de Ciencias del Seguro. 2012, Madrid. P. 40)

La duración de la Póliza se estipula por un año, y a su vencimiento se prorrogará tácitamente por periodos iguales. No obstante, cualquiera de las partes podrá oponerse a su prórroga mediante notificación escrita a la otra efectuada con un plazo de antelación no inferior a dos meses a la conclusión del periodo de seguro en curso. (Hoyos Elizalde Carlos, El Seguro de Caución. Fundación Mapfre. Instituto de Ciencias del Seguro. 2012, Madrid. P. 40)

Sin perjuicio del vencimiento o de la posible resolución o extinción del contrato, todas las acciones y los derechos establecidos a favor de la Compañía en esta Póliza permanecerán en vigor, sin limitación de tiempo, mientras que el tomador del seguro no proceda a la cancelación plena de todas y cada una de las garantías

prestadas por la Compañía. En consecuencia, todas las obligaciones que el tomador del seguro contraiga con la Compañía en virtud de esta Póliza resultarán exigibles hasta que aquél no acredite fehacientemente a ésta la cancelación efectiva de todas las garantías constituidas mediante la devolución de los documentos originales en que se formalizaron o, en su defecto, mediante la entrega de cualquier otro documento firmado por el asegurado que acredite en forma fehaciente y a entera satisfacción de la Compañía la anulación de las mismas. (Hoyos Elizalde Carlos, El Seguro de Caucción. Fundación Mapfre. Instituto de Ciencias del Seguro. 2012, Madrid. P. 157)

### **La Suscripción en el Seguro de Caucción**

En el seguro de Caucción podríamos decir que la suscripción tiene tres partes claramente diferenciadas a continuación se detalla cada una de las partes.

El proceso de suscripción inicia con obvias razones seleccionando el riesgo, definiendo que garantías se desean adquirir y cuáles no, Hoyos,(2009) explica

...“la suscripción sería la fijación de la política de suscripción propiamente dicha. La compañía deberá tomar muchas decisiones relativas a qué tipo de garantías, de entre todas las que hay en el mercado, emitirá y cuáles no”.(p.95)

Una vez tomadas estas decisiones anteriores mencionadas, que van a fijar la política de suscripción de la compañía, llega la segunda parte de la suscripción que no es sino, la suscripción del cliente. En esta parte la aseguradora analiza, tanto la garantía que se desea obtener, así mismo la capacidad de pago o liquidez que pueda obtener el cliente ... “se tiene el conocimiento de que se quiere hacer, que

tipo de garantías se van a emitir...pero ¿a qué tipo de clientes? ¿Cómo se analizan y clasifican? ¿Se analiza si tienen la capacidad técnica y financiera para poder llevar adelante sus contratos o basta con que analice únicamente su capacidad financiera?”(Hoyos, 2012.p.95).

La tercer parte en el proceso de suscripción corresponderá al contrato, el ultimo procedimiento es realizar ese análisis de lo que deben de incluir los contratos...una vez ya hayan sido analizados y clasificados los clientes, llega el análisis de los contratos de lo que se va a garantizar y el de los textos de las garantías de lo que se va a emitir.(Hoyos, 2012.p.95).

### **Análisis de Balance Suscripción**

Lo que se garantiza con la caución normalmente es una obligación de hacer, desde un punto de vista lógico, para una correcta suscripción del riesgo se procede a realizar un análisis, si el cliente que va a obtener el seguro, o un posible cliente, reúne o cumple con los requisitos de tener la capacidad de pago para el cumplimiento con el pago de la deuda. Sin embargo se pueden presentar diferentes situaciones en cada deudor que pueden llegar a provocar que las operaciones que lleguen a cobro judicial.

El cliente debe de estar en categoría A1 de riesgo de acuerdo a la SUGEF, adicional tener como mínimo 3 salarios base y la solicitudes correspondientes, un documento llamado consentimiento informado, así mismo debe de ser la primer vivienda para el deudor, estos son los requisitos que la aseguradora solicita al Banco de Costa Rica en el momento de la suscripción.

### **La Contragarantía:**

Las contragarantías son aquellas garantías que la aseguradora tiene derecho a solicitar como un medio de respaldo al brindar el seguro de caución, existen diferentes tipos de contragarantías, para efectos del trabajo en investigación, existe propiamente una garantía que obtiene el Banco corresponde a la vivienda hipotecada. A continuación se detalla el concepto de la contragarantía así mismo el funcionamiento de las mismas en las diferentes situaciones que se presente en los seguros de caución.

El asegurador tiene, en caso de siniestro, el derecho a ser reembolsado, por el tomador del seguro por las cantidades que hubiese pagado al asegurado. Este derecho, reconocido en los códigos civiles y en todas las pólizas de seguros de caución, puede mejorarse con la petición al tomador del seguro de que aporte garantías que refuercen su compromiso u obligación. A esas garantías adicionales se le llaman contragarantías (Hoyos, 2012.p.95).

De lo anterior podemos definir entonces que la contragarantía es un derecho que puede solicitar la aseguradora al tomador para garantizarse en caso de insolvencia o falta de pago ante la deuda contraída.

En la cultura de América Latina, es muy común que se exijan las contragarantías en el mercado financiero, la aseguradora las solicita y los clientes están dispuestos a brindarlas, sin ninguna oposición. Caso contrario se da en otros mercados más maduros, o competitivos, en estos mercados la aseguradora no solicita la contragarantía y de igual forma si lo hiciera la aseguradora, se opondrían.

Hoyos (2012) expresa

...” contragarantía es un elemento positivo para la concesión de una línea o clasificación para fianzas, pero no debe nunca ser el único elemento para ello(p.169).”

Las contragarantías en los seguros de caución ocupan un lugar importante en la emisión de este seguro, sin embargo la aseguradora en caso de un siniestro, tiene la obligación de girar al tomador del seguro la indemnización con base a las condiciones pactadas, por lo que requiere liquidez para hacerle frente a estas obligaciones, las garantías para reclamarlas llevan diferentes procesos, inclusive judiciales, por lo que no le generaría liquidez inmediata.

#### **El recibo de prima (La factura).**

Todo seguro debe de cancelar una prima, esta como se mencionó anteriormente corresponde al monto que se debe de pagar para que la aseguradora cubra un eventual riesgo, en la mayoría de los casos las compañías cuando realizan la emisión de un seguro de caución expiden un recibo con el cobro de la prima de cada caución que emiten, para la aseguradora lo más conveniente sería que el recibo fuese por el periodo que durará la caución

Para efectos del trabajo en investigación las primas son obtenidas con cada crédito que deba de llevar el seguro en estudio, estas primas son enviadas a la aseguradora cada mes, se incluyen dentro de una colectiva, pero que es administrada mensualmente, por lo que las renovaciones son también mensuales, y las facturas son emitidas en cada renovación.

Dentro de la estructura del producto, una vez que el saldo de la deuda sea de un 80% del valor del avalúo del bien, el cliente puede solicitar al Banco que se realice una inspección del bien para que se verifique el valor actualizado, una vez verificado la oficina a la que pertenece el cliente puede realizar la gestión de cancelar la póliza de caución ya que el bien, estaría cubriendo el valor adeudado y por ende se dejaría de cobrar la prima mensualmente.

### **Los Documentos del Ramo de Caución**

La documentación que se debe de presentar para adquirir el seguro de caución es muy importante, ya que esta es quien lo acredita y da lugar a la formalización del mismo, cuando se produzca un siniestro la aseguradora llegará a revisar la documentación y si esta no cumple con los requisitos establecidos podría verse afectado el proceso de amparo.

Este apartado es uno de los principales a tomar en cuenta ante la emisión de las pólizas, debido a que la aseguradora es imparcial, sino se cuenta con los requisitos necesarios, buscará proceder con la declinación de los casos y aquí el Banco se vería afectado ya que por falta de revisión no se obtendría el 20% de la suma aseguradora, por lo que no se cumpliría el objetivo del seguro.

### **La solicitud de seguro**

Todas las compañías de seguros tienen una determinada solicitud de seguro para cada producto, en la solicitud del seguro se detallan y establecen información primordial del riesgo, las solicitudes son diferentes ya que se elaboran dependiendo del riesgo que se va a cubrir, sin embargo la mayoría incluyen la información básica

del riesgo, datos personales, áreas en coberturas, montos asegurados, datos del bien, es de gran importancia que la información se encuentre completa.

Las solicitudes se firman una única vez y esta aplica durante toda la relación que pueda existir en el momento de adquirir el crédito hipotecario.

### **La póliza de seguros**

La póliza de seguro corresponde al documento que está integrado por las condiciones generales, las particulares y en dado caso también las especiales, para efectos del seguro caución de vivienda se le hace entrega de un certificado individual al cliente, así mismo las condiciones generales, que estas explican detalladamente las coberturas, las exclusiones y los requisitos generales(Hoyos, 2012).

Por lo que podríamos definir que la póliza de seguro es el contrato que regula las relaciones entre el asegurador y el tomador del seguro.

### **El contenido de la póliza:**

El contenido de la póliza es lo que determina que se cobrará por concepto de la prima, que riesgos no estarán cubiertos, en qué momento se podría definir que se da un siniestro, como se procede ante este, los derechos y las obligaciones que tiene la aseguradora ante un evento.

La principal preocupación que se puede tener en los casos de caución es que la aseguradora rechace el siniestro, ya que antes del cumplimiento contractual establecido, los casos llevan un proceso de análisis por parte de la aseguradora, y esta es quien decide si el caso es aceptado o no. Por lo que en caso de no ser

aceptado el Banco se vería afectado ya que no obtendría la liquidez inmediata que brinda el seguro y solamente puede recuperar lo invertido mediante el proceso de cobro judicial lo cual puede llevarse años para adjudicar el bien.

#### Otros documentos del seguro de Caución

Cada aseguradora tendrá sus documentos comerciales, ya sea de acuses de recibido de siniestros, solicitudes y requisitos para presentar tanto en el proceso de emisión,, renovación y siniestro..

Las aseguradoras facilitan al cliente un documento indicando la aprobación del riesgo, ya que dependiendo del tipo de riesgo debe de clasificarse, por medio de estos comunicados la aseguradora hace la salvedad y se reserva el derecho a decidir si emite o no el seguro de caución que le sea solicitado, lo que les permite analizar cada caso individual y separado y de ahí decidir si admite o rechaza el riesgo.

La aseguradora expresa en los comunicados lo mencionado anteriormente, para evitar posibles demandas de algún cliente que considere que ha sufrido daños y perjuicios debido a que su riesgo no fue aceptado y que no pudo realizar la gestión con otra aseguradora.

#### Proceso en caso de siniestro

El seguro de caución de vivienda se brinda solamente aquellos clientes que expresen la necesidad de financiamiento del 100%.

El proceso del seguro de caución se inicia cuando una operación de crédito garantizada por un seguro de caución de vivienda llega a presentar una morosidad de noventa días naturales, por lo que debe de iniciarse la gestión de cobro del monto correspondiente al seguro otorgado ante el Instituto Nacional de Seguros sin embargo la aseguradora solicita que el Banco presente un detalle interno del seguimiento donde se evidencien al menos tres gestiones de cobro administrativo, el análisis financiero que se hubiese realizado en su momento del otorgamiento del crédito, el expediente del crédito foliado.

La aseguradora revisa el cumplimiento de todos los requisitos y procede con la aceptación o declinación según corresponda. En caso de aceptación, realizan el pago de la suma asegurada y se informa a la oficina de ejecución de garantías el monto a indemnizar y la fecha del depósito del mismo, paralelo a la solicitud del reclamo recibido, el Banco inicia el proceso de cobro judicial contra el codeudor y fiador según lo establecido en el procedimiento para la ejecución de garantías, y realizar las gestiones de cobro judicial hasta la resolución final del juzgado respectivo del cobro, independientemente del nivel de morosidad de la operación de crédito.

Por otro lado la aseguradora una vez se presente el reclamo por el siniestro, cuenta con un tiempo por ley de un mes para verificar la documentación, los requisitos, y analizar si procede el giro de la indemnización, la aseguradora es quien determina si el caso es aceptado, si cumple con los requisitos, o bien si requiere algún tipo de información adicional o del todo el caso no procede y se envía la debida declinación para lo cual existe una área encargada de verificar y analizar si el

motivo por el cual la aseguradora está declinando es correcto, sino se le discute a la aseguradora con base a lo estipulado en las condiciones contractuales.

Se detallan aspectos generales del seguro de caución, como el seguro el cual no libera al deudor de la obligación de cancelar en forma total el monto adeudado, ya que en el eventual caso que el asegurador cancele la parte proporcional del crédito asegurado, este se convierte en co-acreedor del crédito. El seguro de Caución, fue ofrecido al Banco de Costa Rica como uno más de los productos que conforman la cartera del Instituto Nacional de Seguros. Este tipo de seguro es un producto muy reciente en el Banco de Costa Rica el cual cuenta con casi dos años de ofrecerse a los clientes sin embargo ha sido un producto muy novedoso y que muchos clientes consideran de gran beneficio. (Ramírez y Rodríguez 2015)

La función de este producto, es que logre servir de garantía en una operación de crédito, el Instituto Nacional de Seguros se compromete a cancelar por cuenta del deudor asegurado, la suma establecida del 20% que se adeude al Banco por virtud de su incumplimiento a la obligación de pago, y el 80% restante se cubre con la casa de habitación que queda en garantía. (Ramírez y Rodríguez 2015)

Es importante destacar cuando la aseguradora permite se presente el reclamo por la póliza de caución la cual detallan Ramírez y Rodríguez

El INS como asegurador, asumiría el riesgo de incumplimiento, y por lo tanto indemnizaría al Banco cuando ocurriera el siniestro representado como se señaló, por la conducta omisa del deudor de hacer frente a sus obligaciones según lo especificado en el contrato de crédito. Ramírez y Rodríguez (2015)

Bajo dichas características el producto es atractivo para el Banco, ya que la aseguradora estaría asumiendo de una forma parcial o total el riesgo de incumplimiento por parte del deudor.

El seguro de caución como garantía en una operación de crédito.

Se debe definir si el seguro de caución constituye una garantía para el Banco de Costa Rica, por lo que se interesa conocer el concepto de garantía en una operación de crédito, el cual viene a ser un mecanismo que se liga en relación con una operación de crédito, y debe de asegurar al acreedor la satisfacción de la obligación, la garantía debe de establecer una seguridad adicional para reducir el riesgo de recuperación en caso de incumplimiento del deudor, y que por ley le da derecho de poder ejecutar directamente el bien, si es una garantía real o bien exigirle a un tercero, si es una garantía personal, bajo cualquier escenario mencionado, logre ya sea en mayor o menor medida, el pago. (Ramírez y Rodríguez 2015)

Se define entonces que la garantía en una operación de crédito corresponde aquellos bienes que se aporten o patrimonio que se comprometa, por lo que bajo este concepto podría indicarse que el seguro de caución no corresponde a una garantía real o personal, pero el seguro de caución le garantiza al beneficiario del seguro, que ante un incumplimiento de pago del asegurado, él pagará el monto asumido bajo la cobertura del seguro. (Ramírez y Rodríguez 2015)

El seguro de caución representa por otro lado, trasladar una suma líquida de dinero al Banco de Costa Rica, lo que permite cubrir total o parcialmente el monto adeudado, por lo que se puede decir que llega a constituir una seguridad de

recuperación de dinero, por lo que desde la perspectiva del acreedor el seguro de caución viene a ser una garantía. (Ramírez y Rodríguez 2015)

El pago subrogatorio y el pago extintivo

Una vez el instituto realice la indemnización la aseguradora tiene el derecho de la subrogación el artículo civil lo define de la siguiente manera

...”cualquiera puede pagar por otro, incluso aún en contra de la voluntad del acreedor y del propio deudor”. (Ley N°30,1885).

El código civil expresa que el pago efectuado por un tercero, puede representar que éste por subrogación, pase a asumir ante el deudor, la posición del acreedor originario en sustitución de éste o conjuntamente con el mismo. (Ramírez y Rodríguez 2015).

La ley reguladora de contrato de seguros expresa en el artículo 49 que:

...”El asegurador que pague una indemnización se subrogará, de pleno derecho y hasta el monto de su importe, en los derechos de la persona asegurada contra las personas responsables del siniestro. En este caso, el tercero podrá oponer al asegurador las mismas excepciones que pudieran hacer valer contra la persona asegurada” (Ley N°8956,2011).

La subrogación puede ser legal o convencional, según que opere de pleno derecho o por acuerdo entre las partes, para efectos del Banco, se establecen las causas de subrogación legal y convencional con base en los artículos 790 y siguientes concordantes del Código Civil en el Artículo 790 la subrogación se opera

totalmente y de pleno derecho inciso 3, en favor de aquel que paga una deuda a la cual estaba obligado con o por otros. (Ramírez y Rodríguez 2015)

Lo anterior significa que en aquellos casos que exista un garante formal, que es el caso del fiador, si éste paga la obligación en nombre del deudor principal, respecto de él aplica la subrogación legal. (Ramírez y Rodríguez 2015)

En el caso del Seguro de Caución, el asegurador que paga se subroga de pleno derecho en la condición de acreedor de la obligación. (Ramírez y Rodríguez 2015)

Esto significa por consiguiente, que cuando el pago ocurra en casos como el señalado en el párrafo anterior, tiene efectos subrogatorios y no extintivos, es decir el pago no extingue la obligación sino que conlleva que el tercero que pagó, pasa a la condición de acreedor. (Ramírez y Rodríguez 2015)

El pago es subrogatorio y no extintivo, el Banco puede perfectamente hacer un registro contable y material del mismo con efectos subrogatorios, lo que implicaría cancelar el adeudo solamente frente a él, pero manteniéndolo subsistente para el subrogatario, quién podrá seguir cobrándolo en forma directa o indirecta según le convenga. (Ramírez y Rodríguez 2015)

El Banco realiza el proceso de indemnización, la aseguradora gira el pago de la suma aseguradora, se liquida a la oficina a la que pertenezca el cliente que incumplió, y posteriormente continua con el proceso de cobro judicial, para adjudicar el bien y como se mencionó anteriormente debe de devolver a la aseguradora lo pactado contractualmente, que para efectos del seguro de caución de vivienda

corresponde al 20% del valor del bien una vez adjudicado, y ahí finaliza el proceso de reclamo de la póliza de caución de vivienda.

Dentro del trabajo de investigación se requiere analizar si al colocar las primas obtenidas por concepto de póliza de caución de vivienda en algún fondo de inversión se generaría una rentabilidad atractiva al Banco, por lo que se detallan los fondos de inversión que tiene el Banco de Costa Rica para posteriormente seleccionar el que mejor genere rentabilidad sin dejar de lado el nivel de riesgo.

### **Fondos de inversión**

En la actualidad los fondos de inversión corresponden un instrumento que puede ser tomado por las empresas como un medio para generarles los rendimientos esperados al colocar un dinero que se encuentre ocioso, analizando y seleccionando la cartera en la que se desea invertir, el tiempo y el riesgo que se quiere asumir.

Dentro de los tipos de fondos que se desea analizar para colocar dicho dinero se encuentran los Fondos de Mercado Dinero y los Fondos de Ingreso que ofrece BCR Fondos de Inversión.

En el ámbito de Fondos de Mercado Dinero se encuentra el Fondo Mixto Colones, el cual tiene como objetivo abarcar personas físicas o jurídicas e instituciones que requieran inversiones a corto plazo, en este portafolio se participa por títulos del sector público y privado de renta fija y del mercado nacional, se encuentra también el Fondo Mixto Dólares, que es muy similar al portafolio de colones, sin embargo Dólares, se enfoca en las personas que deseen diversificar nacional e internacionalmente con emisores costarricenses y extranjeros de los

sectores público y privado, cuenta con garantía directa, indirecta o sin garantía del estado en los casos de emisores públicos costarricenses, en los casos de emisores públicos del exterior se tendrá una garantía solidaria del estado, este tipo de fondo es utilizado para los inversionistas que quieren que le administren los recursos en una forma temporal para utilizarlos posteriormente en otro tipo de operación. El fondo de inversión Portafolio Colones y dólares consisten en fondos que tiene como respaldo los productos de captaciones por parte del Banco, el producto también va dirigido a empresas físicas y jurídicas. (Banco de Costa Rica. Fondos de Inversión, tipos de fondos, 2016)

El Fondo de Inversión de Opciones Múltiples No Diversificado es uno de los productos que genera más interés en analizar para colocar el dinero ya que este se dirige de igual forma a los inversionistas físicos y jurídicos pero a un mediano plazo, el perfil del inversionista es de poseer conocimientos y experiencias anteriores en el mercado de valores, este fondo genera un ingreso periódico adicional, y la cartera en la que se coloca el dinero se encuentra diversificada, puede ser en diferentes mercados, instrumentos y sectores con una cartera mixta, el fondo puede invertir en títulos en colones o en dólares. (Banco de Costa Rica. Fondos de Inversión, tipos de fondos, 2016)

### **Hipótesis, formulación**

La rentabilidad de incluir las primas obtenidas por los seguros de caución de vivienda es mejor que la que se obtiene por concepto de comisiones de renovación y emisión del seguro.

### **Factor A, o Variable Independiente, definición.**

Las variables independientes son aquellas que se pueden manipular y utilizar para que generen resultados, para efectos de esta investigación la variable independiente corresponderá a la decisión por parte de la aseguradora de colocar las primas o parte de las primas obtenidas de los seguros de caución de vivienda

### **Factor B, o Variable Dependiente, definición**

Para efectos de esta investigación la variable dependiente corresponderá el análisis de incluir el dinero de las primas obtenidas en un Fondo de Inversión del BCR verificando los niveles de rendimiento que pueden generar al estar en el tipo de fondo que más se ajuste para generar importantes utilidades tanto al Banco de Costa Rica como al Instituto Nacional de Seguros.

### **Operacionalización de la hipótesis; categorización de indicadores**

<b>Hipótesis</b>	<b>Conceptos</b>	<b>Variables</b>	<b>Indicadores</b>
La inversión de primas obtenidas de las pólizas de caución de vivienda genera rentabilidad al Banco de Costa Rica	Fondos de Inversión: ahorro constituido por las aportaciones de diversas personas.	Fondos de Inversión.	Tipos de Fondos de Inversión. Comisiones Riesgos.
La póliza de caución de vivienda es un producto ventajoso que ofrece el banco de Costa Rica.	Primas pólizas de caución: es el coste de la probabilidad media teórica de que haya un siniestro de una determinada garantía. Ventajoso: genera beneficio, ventaja o conveniencia en	Primas Póliza de Caución de Vivienda  Ventajas.	Cantidad de créditos de vivienda colocados con el seguro de caución Características del producto de caución de vivienda.  Requisitos
La póliza de			

<p>caución de vivienda es un producto desventajoso que ofrece el Banco de Costa Rica.</p> <p>Al incluir las primas obtenidas por el seguro de caución de vivienda en un fondo de inversión, se puede generar una mayor rentabilidad de la que se obtiene ahorita por concepto de comisiones.</p>	<p>relación con otra cosa. Desventajoso genera desventaja, es peor que otra cosa con que se le compare.</p> <p>Comisiones: cantidad de dinero que se percibe al concretarse una transacción comercial y corresponderá a un porcentaje ya establecido del importe total de la operación comercial.</p>	<p>Desventajas</p> <p>Porcentajes de comisiones</p>	<p>Beneficios de la cobertura para el Banco de Costa Rica. Siniestralidad.</p> <p>Rentabilidad generada en ambos escenarios.</p>
--	---	---	--

## **CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO**

En el presente capítulo se expone aspectos importantes para que se logren comprender aspectos básicos del proyecto de investigación

## **Tipo de investigación**

### **Investigación aplicada**

El autor Barrantes (2014) define. “Su finalidad es la solución de problemas prácticos para transformar las condiciones de un hecho que nos preocupa. El propósito fundamental no es aportar el conocimiento teórico”(p.86).

### **Investigación básica (pura)**

La investigación básica busca crear conocimientos teóricos Barrantes (2014) detalla “Es aquella actividad orientada a la búsqueda de nuevos conocimientos y campos de investigación sin un fin práctico específico e inmediato. Su objetivo es crear un cuerpo de conocimientos teóricos en algún campo de la ciencia”( p.86).

Las investigaciones según el carácter de la medida pueden ser cuantitativas o cualitativas, para efectos de la investigación realizada el enfoque es cuantitativo, se procede a definir ambos tipos según el carácter de la medida.

### **Cuantitativa**

Barrantes (2014) define que la investigación cuantitativa. “Se fundamente en los aspectos observables y susceptibles de cuantificar. Utiliza la metodología empírico-analítica y se sirve de la estadística para el análisis de los datos”(p.87).

### **Cualitativa**

La investigación cualitativa es aquella que estudia lo relacionado con significados de las acciones y de la vida social, mediante métodos que interpretan, su interés se centra en el descubrimiento (Barrantes,2014,p.87).

### **Profundidad Descriptiva**

Según el autor Barrantes (2014) define:

“Su objetivo central es la descripción de fenómenos. Se sitúa en un primer nivel de conocimiento científico. Usa la observación, estudios correlacionales y de desarrollo”p(87).

### **Profundidad Exploratoria**

Se busca obtener un primer conocimiento de una situación, para realizar posteriormente una investigación más profunda, es por esto se considera de carácter provisional, por lo general es descriptiva pero puede llegar a ser explicativa (Barrantes,2014,p.87).

### **Profundidad Explicativa**

Barrantes (2014) indica. “Explica los fenómenos y el estudio de sus relaciones para conocer su estructura y los aspectos que intervienen en su dinámica”p(87).

### **Profundidad Experimental**

La experimental se define Barrantes(2014).” Estudia las relaciones de casualidad, utilizando la metodología experimental, con la finalidad de controlar los fenómenos...” p(87)

El propósito de la presente investigación es analizar, si al colocar las primas obtenidas por concepto de las emisiones de las pólizas de caución de vivienda en un fondo de inversión, estas llegarían a generar una gran rentabilidad para el Banco de Costa Rica. Así mismo se desea analizar el rendimiento que genera actualmente las comisiones establecidas en el producto de caución de vivienda

El tipo de investigación por desarrollar es la investigación básica , se busca obtener un mayor rendimiento por las primas obtenidas de las pólizas de caución de vivienda, por lo que se desea conocer si el producto tiene la capacidad de aportar a BCR Corredora de Seguros una mayor participación de la rentabilidad que se obtiene con el proceso actual, su fin es aportar nuevos conocimientos, para realizar comparación con las condiciones establecidas en un inicio del producto de caución de vivienda o analizar la posibilidad de modificar dichas condiciones, y de esta manera poder verificar cuál de los procesos es más rentable, si el actual o proceder con modificaciones para que el producto genere aún más ganancias. La profundidad por ende se considera descriptiva y exploratoria, ya que se realizarán estudios de primer nivel de conocimiento para su posterior análisis, con un carácter de la medida cuantitativo ya que se fundamenta en la cantidad de pólizas emitidas, con sus respectivas primas los cuales serán parte del análisis de los datos.

## **Marco**

La Investigación Micro es la que busca profundizar de uno o varios casos, así mismo estudiar problemas específicos, para el proyecto se analizará que el Instituto Nacional de Seguros obtiene una baja siniestralidad de la póliza de caución de

vivienda, lo que se desea analizar es la colocación de parte de esas primas en un fondo de inversión, ya que el Banco de Costa Rica es quien le está aportando dicha cartera al Instituto Nacional de Seguros.

## **Dimensión Temporal**

Las investigaciones pueden tener estudios transversales o longitudinales según el alcance temporal. A continuación se detallan las definiciones de ambos.

### **Estudios Longitudinales**

El autor Barrantes(2014) define. “Estudian un aspecto o problema en distintos momentos, niveles o edades”(p.86).

### **Estudios Transversales**

El autor Barrantes (2014) expresa: “Estudian aspectos de desarrollo de los sujetos en un momento dado” (p.86).

El proyecto corresponde a un estudio transversal ya que analiza la cartera que existe actualmente dentro de la póliza de caución de vivienda, se tomará como sujeto de estudio, la cantidad de siniestros presentados, así mismo las primas obtenidas de la póliza de caución de vivienda tanto en colones como en dólares emitidas durante los años 2014, 2015, y hasta el mes de setiembre del año 2016

## **Diseño de Investigación**

### **De Campo o sobre el terreno**

Las investigaciones de campo o sobre terreno son aquellos estudios que se realizan en situaciones naturales, lo que permite generalizar los resultados a situaciones afines, no tiene un estricto control como en el laboratorio(Barrantes,2014,p.88).

### **Laboratorio**

El autor Barrantes (2014) dice “Sus acciones se realizan en un laboratorio o sea, conlleva la acción intencionada de las condiciones de la investigación, manipulando las variables controladas y sistemáticamente. Sus resultados son difícilmente generalizables a las situaciones naturales de los sujetos”(p.87)

Este tipo de diseño es el que se realiza en medios más cerrados, donde se puede controlar mejor las variables, la información que se requiere es confidencial, son datos que se pueden obtener de los sistemas internos del Banco o bien solicitados a la gerencia para poder realizar los análisis respectivos, así mismo al trabajar en el área de indemnizaciones se tiene mayor oportunidad de conocer de cerca los casos reclamados, el proceso que llevan, las devoluciones, los requisitos pendientes, los requisitos que se requieren para poder ser emitidas las pólizas, el giro de las indemnizaciones y la posición del banco ante este producto.

### **Cuantitativo**

El enfoque cuantitativo tiene como tarea, verificar y comprobar teorías por medio de estudios muestrales representativos, aplica encuestas, de las cuales se obtendrán datos que posteriormente serán analizados, este enfoque utiliza medidas objetivas, instrumentos que serán sometidos a pruebas de validación y confiabilidad(Barrantes, 2014, p.94). Existen diferentes tipos de investigaciones que se pueden relacionarse

con este enfoque, Barrantes, (2014) indica. “Puede ubicarse la investigación descriptiva, la experimental, la histórica y algunas otras que llevan esa misma línea de acción”(p.95)

Se procede a realizar una entrevista al gerente general del área comercial de BCR Corredora de Seguros acerca del producto de Caucción de Vivienda, con ella se desea tener una claridad del producto, cuáles son sus ventajas y desventajas, así como un panorama del producto en la actualidad y en el futuro.

1. ¿Qué es el Seguro de Caucción?

Es una garantía la cual tiene una finalidad de cubrir las pérdidas producidas por el incumplimiento de obligaciones.

2. Quiénes pueden obtener este Seguro de Caucción de Vivienda?

Solamente Personas físicas, no se permite que personas con fines comerciales puedan obtener el seguro.

3. Debido a que surge la idea de la venta del seguro de Caucción de Vivienda?

Surge como un producto innovador que permita a la población costarricense tener acceso a la vivienda con un financiamiento al 100%, si la necesidad de aportar prima, ya que este equivale al 20% aportado por el cliente.

4. ¿Considera que el producto de Caucción de vivienda ha tenido una buena colación en el BCR?

Completamente de acuerdo, el producto de caución vivienda es todo un acierto no solo por el acceso a vivienda para la población de costa rica si no también porque se ha incrementado la cartera de crédito hipotecarios en el BCR, alcanzando cifras de colocación muy importantes con un crecimiento en nuestra cartera, al punto que el monto otorgado por la aseguradora se ha tenido que aumentar en varias ocasiones.

5. ¿Cree usted que el seguro podría tener una mayor colocación en los próximos años?

Definitivamente el producto por su ejecución en el último año está en constante incremento y sigue colocándose de manera importante, lo que falta es reglamento de parte de la SUGESE el cual está en proceso. El incremento es natural ya que permite a la sociedad tener acceso a vivienda

6. Considera que el producto de caución de vivienda genera una buena rentabilidad?

El producto es de colocación masiva y la prima del seguros es bastante alta ya que sustituye el 20% de adelanto de prima del cliente, las utilidades que han dejado al BCR son muy importantes para este año y apenas se está iniciando con la comercialización.

7. Cuales considera usted que son las ventajas del producto de Caución de Vivienda?

- La sustitución de prima del 20% que debe aportar el cliente
- En caso de incumplimiento de pago el seguro entra en operación
- No se produce mora bancaria

- Ayuda con la solvencia del mercado
- Genera acceso a la vivienda a la sociedad costarricense
- Genera buenas utilidades
- Es un producto innovador

#### 8. Tiene desventajas el producto de Caucción de Vivienda?

La única desventaja que se puede visualizar es que al ser un producto que genera indemnización por incumplimiento de pago, se dé el exceso de confianza de parte de los clientes y esto provoque alta siniestralidad que afecte su operación en el futuro.

### **Cualitativo**

El enfoque cualitativo tiene como énfasis la profundidad, y sus análisis no necesariamente estarán expresados en términos numéricos, este enfoque surge de la interacción social, que permite explorar las relaciones tal y como las experimentan los involucrados, requiere de un profundo entendimiento del comportamiento humano y los motivos que lo gobiernan.(Barrantes,2014,p.95).

Tal y como se define el enfoque, el proceso de recolección de datos y de análisis, conlleva una participación intensa de largos periodos con los sujetos en estudio, requiere de un registro detallado de todos los acontecimientos que se hubiesen presentado, ya que el proceso de análisis es muy minucioso.(Barrantes,2014,p.95).

### **Mixto**

El enfoque mixto también llamado es el proceso en cual se recolectan datos mediante técnicas cuantitativas y cualitativas, y se usa la triangulación de los datos (Barrantes,2014,p.95).

Barrantes (2014) expresa. “Según Hernandez, Fernandez y Baptista (2010), la investigación con enfoque mixto no desplaza a los otros dos enfoques, sino que utiliza las fortalezas de ambos tipos de investigación combinándolos trata de minimizar sus debilidades”(p.99).

## **Sujetos y fuentes de investigación**

### **Unidades de análisis o sujetos de estudio**

La investigación de este proyecto como se ha expresado tiene como muestra la cantidad de emisiones de las pólizas de caución obtenidas mediante las operaciones crediticias, se tomarán también como referencia los casos reclamados por el Banco durante el periodo de existencia del producto, que fueron un total de 20 siniestros, así mismo el monto por concepto de primas de todas las emisiones realizadas será objeto de estudio, no existe margen de error porque es la totalidad la que se desea analizar, el nivel de confianza sería el cien por ciento, el tamaño de muestra corresponderá a la cartera total hasta el mes de setiembre de los casos incluidos en la colectiva de la póliza de caución de vivienda.

La muestra es no probabilística, se tomaran la cantidad de pólizas emitidas en el producto de caución de vivienda desde la apertura al mes de setiembre del 2016, tanto en las colectivas de dólares como colones, la cartera como tal, que existe del producto será la muestra analizar.

## **Sujetos y fuentes de información**

Fuentes primarias

Página interna Banco BCR <http://somosbcr/intra/index.asp>

SAP(Sistema de administración de Pólizas)

<https://bcrseguros:28016/bcrseguros/default.aspx>

Fuentes secundarias

[www.sugese.fi.cr](http://www.sugese.fi.cr)

<http://somosbcr/intra/index.asp>

[www.elfinancierocr.com](http://www.elfinancierocr.com)

## **Selección población y muestra**

Muestra probabilística.

El tipo de muestra probabilística, es típica el enfoque cuantitativo (Barrantes, 2014, p.248) esta muestra es la que permite que todos los individuos de la muestra tengan probabilidad positiva para formar parte de la muestra.

La muestra probabilística tiene diferentes tipos entre ellos se encuentra el aleatorio, que consiste en tomar una muestra al azar. (Rodríguez Juan José,2013,p.49)

Rodríguez Juan José, (2013) define el muestreo “Sistemático que consiste en tomar la primera muestra al azar y después adoptar una sistemática en el tiempo o en el espacio con una cadencia temporal repetitiva” (p.49).

Rodríguez Juan José, (2013) define “Estratificado, que consiste en dividir los sujetos en varios extractos, a los que se le aplica el muestreo aleatorio”. (p.49).

Otro tipo de muestra es el aleatorio por conglomerados o áreas que consiste en la agrupación de elementos que contengan las mismas características.

#### Muestra no probabilística

El tipo de muestra no probabilística es típica del enfoque cualitativo (Barrantes,2014,p.248), la probabilidad para que los individuos formen parte de la muestra no brinda iguales oportunidades para ser seleccionados.

La muestra del presente trabajo corresponde a una muestra probabilística, se procede a seleccionar la totalidad de pólizas emitidas desde la apertura del producto de caución de vivienda tanto en dólares como en colones con corte al mes de setiembre del 2016, la muestra en colones se constituye de la siguiente manera 60 casos obtenidos de la emisión del año 2014, 2147 pólizas del año 2015, y 4898 del año 2016, para una totalidad de 7105 casos de la moneda colones, en dólares la cantidad correspondiente es de 3744 casos, de los cuales son 827 tomados del año 2015, y 2917 del año 2016, entre ambas pólizas se obtiene una totalidad de elementos que conforman la muestra de 10849, no existe margen de error, ya que se está obteniendo la cantidad total de pólizas emitidas, se realiza hasta el mes de setiembre para que la muestra sea lo más actualizada posible, y de esta forma se tenga también altos niveles de confianza

#### **Técnicas e instrumentos de recolección de datos.**

Los medios que se utilizaran para la recolección de datos son la entrevista y la observación.

La entrevista al Gerente Comercial de la Corredora de Seguros del BCR.

Así mismo se realizara la observación de cómo se comportaría el dinero si se invierte, o el comportamiento de la rentabilidad del proceso actual.

### **Identificación, descripción y relación de las variables**

Se reserva el 20% de la prima de cada póliza que se encuentra en la cartera y el restante de las primas captadas por la póliza de caución de vivienda en un título de valor para analizar la rentabilidad que se podría obtener.

[Primas] de la póliza de caución de vivienda=Variable Independiente

[Inclusión de las primas en un título de valor]=Variable Dependiente

[Rentabilidad]= Variable Dependiente

### **Definición conceptual, operativa e instrumental de las variables.**

Las primas corresponden el monto por el cual la aseguradora decide cubrir un riesgo, y este riesgo cuando se materialice la aseguradora gira la indemnización que es la promesa de pago ante el siniestro, sin embargo el riesgo debe de estar contemplado en el contrato de seguro. El porcentaje de siniestralidad es relativamente bajo para el producto de caución de vivienda por lo que el porcentaje de ganancia que está obteniendo la aseguradora por concepto de primas es muy alto. El Banco de Costa Rica es quien le facilita cartera al Instituto Nacional de Seguros para la colocación

del producto de la póliza de caución de vivienda, al ser alta la colocación de nuevos clientes en la colectiva del seguro, se desea negociar con la aseguradora para obtener un mayor margen de ganancia, actualmente se encuentran establecidos unos porcentajes de comisión por renovación y emisión de las pólizas de caución y esta es la rentabilidad que se obtiene de la póliza de caución. El trabajo en investigación busca determinar la rentabilidad de colocar un monto determinado de las primas obtenidas por las pólizas de caución de vivienda en un fondo de inversión, donde exista la participación del Banco en la obtención de una mayor rentabilidad, el producto es muy noble, no genera gran cantidad de siniestros a la aseguradora, por lo que en dado caso que no deseen llegar alguna negociación que favorezca ambas partes el mercado de seguros se encuentra muy competitivo, y se da la existencia de varias aseguradas que estarían dispuestas a negociar ante la cantidad de cartera que le puede generar el Banco de Costa Rica.

En la parte operacional el trabajo se enfocará realizando análisis de los ingresos que se obtendrían al colocar las primas en un título de valor analizando el comportamiento que se da en el portafolio que se coloque el dinero, verificando la rentabilidad que le generaría al Banco, realizando una comparación de la rentabilidad que actualmente genera solamente el hecho de suscribir las pólizas, en donde la única participación del Banco es ser el tomador de la póliza y por este hecho recibe un pequeño porcentaje de comisión tanto en las emisiones como en las renovaciones, sin embargo podría ser aún mejor ya que el producto se presta para poder generarle más ingresos al Banco.

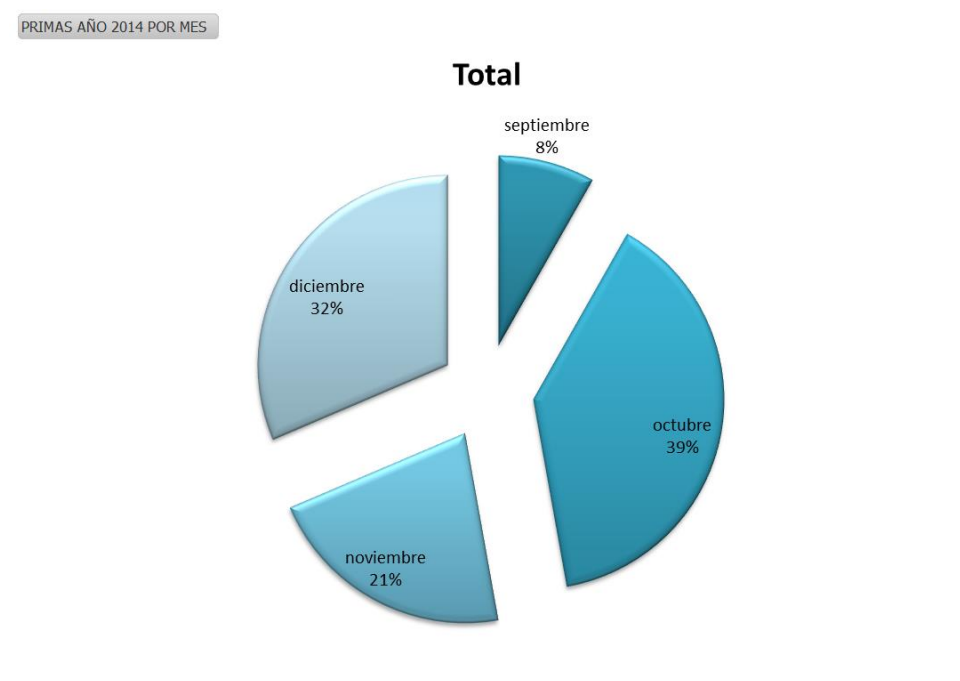


## **CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS**

En el proyecto de investigación se obtiene de pólizas de caución de vivienda en colones 60 casos para el año 2014, 2147 pólizas para el año 2015, y 4898 del año 2016, de este último se tomaron los casos incluidos hasta el mes de setiembre, para una totalidad de 7105 casos, los cuales representan en primas 133.060.774,21.

A continuación se detallaran los porcentajes en primas obtenidos mensualmente en cada producto, así mismo como sus primas, y las emisiones realizadas.

**GRAFICOS 6 Porcentajes primas año 2014 por mes**

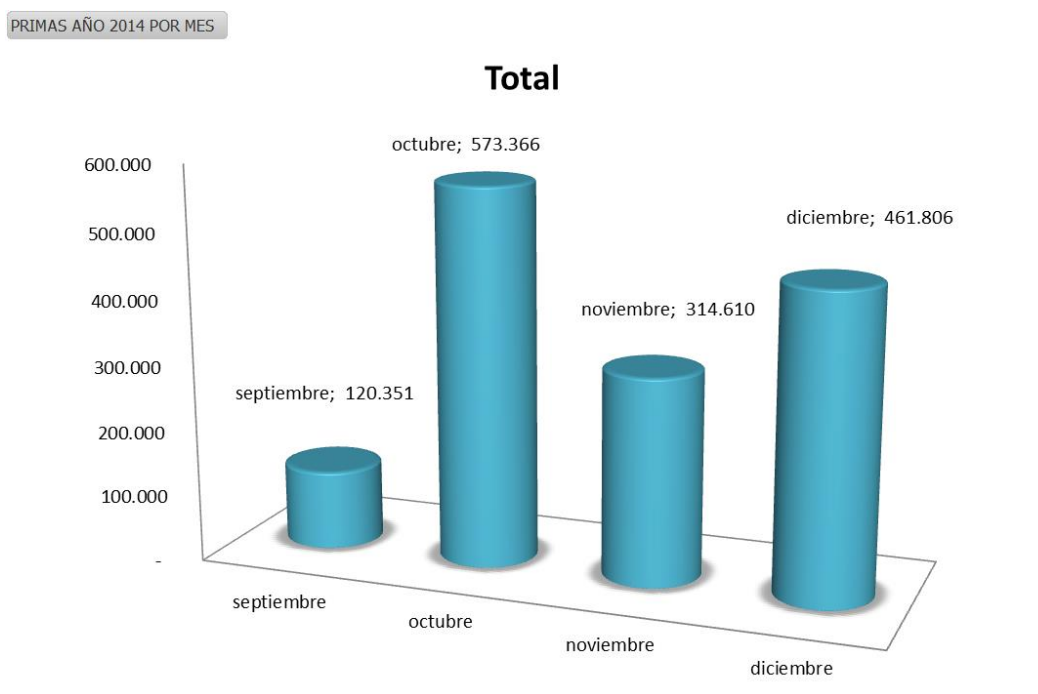


Fuente: Elaboración propia

El producto se empieza a comercializar en setiembre del año 2014, inicia un proceso de aceptación y colocación por parte de los ejecutivos del BCR, se realizan capacitaciones acerca de la funcionalidad del producto, los requisitos para su venta y los requisitos en caso de un siniestro, en un inicio la colocación fue baja, sin embargo en el gráfico 6 se puede observar como el porcentaje en primas mes a mes es de crecimiento.

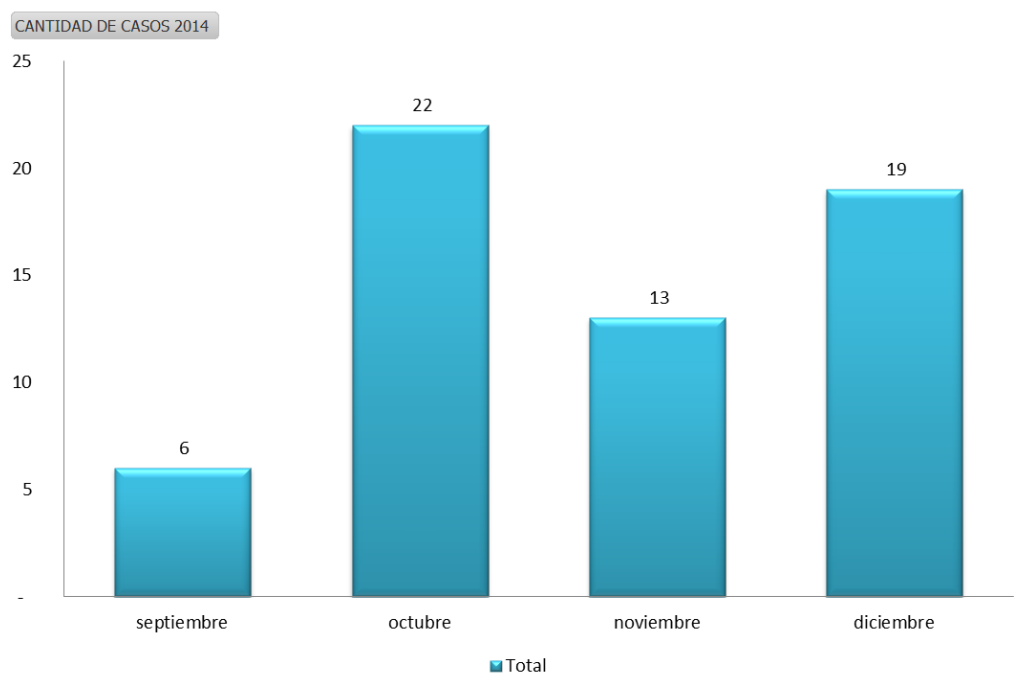
Para el año 2014, 60 emisiones se dieron en total. Para el mes de octubre se dio la mayor colocación de casos, lo que representa un 39% de la generación de las primas por dicho año, siguiéndole el mes de diciembre con un 32%, para últimos meses de noviembre y setiembre que representan un 21% y 8% respectivamente.

**GRAFICOS 7 Primas obtenidas en colones año 2014**



Fuente: Elaboración propia

El ingreso en primas para el año 2014 por mes es muy variado, para el mes de octubre se tiene un crecimiento con respecto al de setiembre, sin embargo para noviembre se da un decrecimiento, y en diciembre la colocación de primas fue superior al mes de noviembre.

**GRAFICOS 8 Cantidad de casos incluidos 2014 colones**

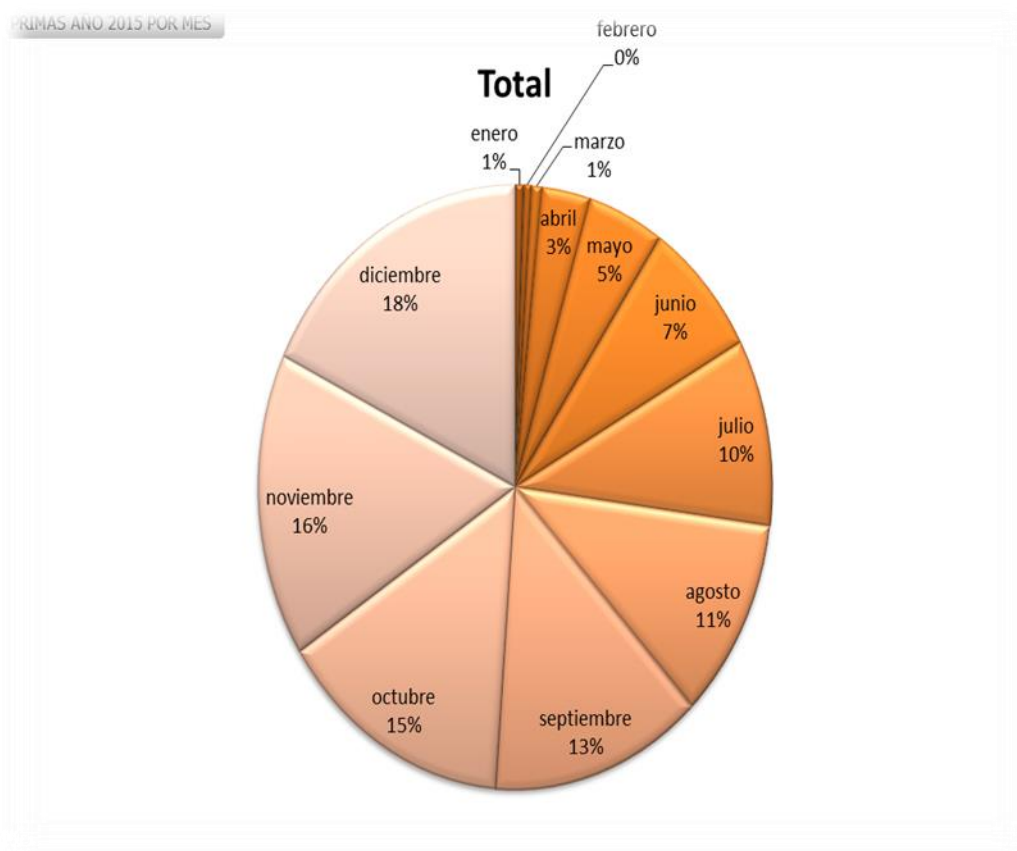
Fuente: Elaboración propia

En el grafico 8 se puede tener una mejor apreciación de los casos incluidos por mes de la colectiva de caución de vivienda colones del año 2014, en general el producto obtuvo en un inicio poca colocación, pero posteriormente ha sido un producto el cual permite al BCR obtener mayor colocación en cartera de crédito, debido a sus características.

Para el segundo año de venta del producto en colones se obtiene un gran crecimiento en porcentaje representa más del 100% de crecimiento, un 3478% del año 2014 al 2015, y el producto continua creciendo para el año 2016; con respecto

al año 2015 vrs el año 2016 se tiene un crecimiento de un 128% en la cantidad de casos colocados.

**GRAFICOS 9 Porcentajes primas año 2015**

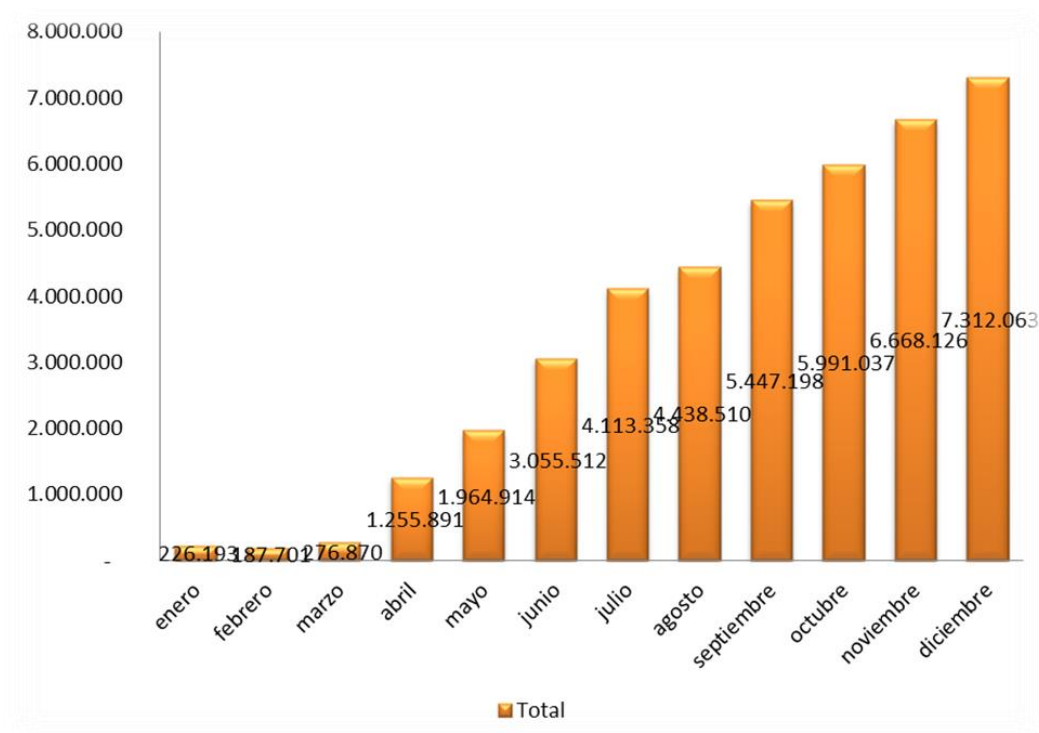


Fuente: Elaboración propia

Para el año 2015 solamente en el mes de febrero hubo un decrecimiento, con respecto al mes de enero, a partir de marzo, el producto va en proceso de crecimiento mes con mes, por ende el mes que representa mayor porcentaje en generación de primas es diciembre, con un 18% de la totalidad de primas generadas

para el año 2015, en el grafico 09 se puede observar el comportamiento del año 2015.

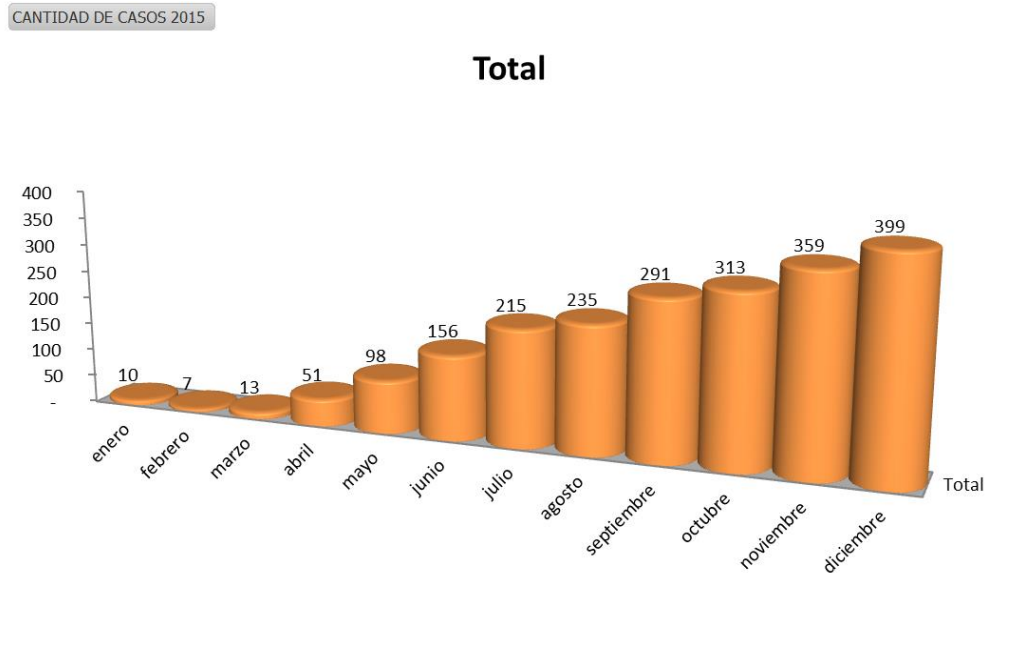
**GRAFICOS 10 Primas obtenidas en colones 2015**



Fuente: Elaboración propia

En el grafico 10, se puede determinar qué diciembre correspondió también al mes que generó mayor ingreso por primas, así mismo se puede verificar la cantidad de primas generadas en cada mes para dicho año.

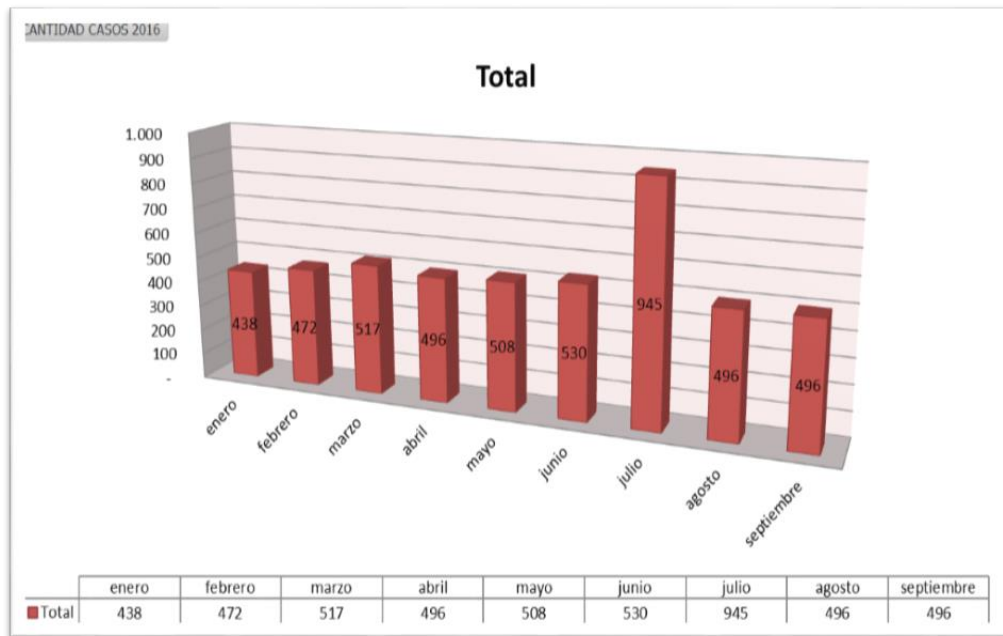
**GRAFICOS 11 Cantidad de casos incluidos 2015 colones**



Fuente: Elaboración propia

El año 2015 obtuvo un crecimiento constante en la emisión de pólizas de caución de vivienda, a excepción del mes de febrero, que fue el único mes que no tuvo crecimiento, sin embargo a nivel general del año, el producto obtiene una buena aceptación en el mercado, esto hace constatar que se logra que los compañeros del Banco conozcan del producto, de sus características, y de esta manera sea colocado cuando el cliente reúna los requisitos para su emisión, que vienen siendo una de las principales preocupaciones de BCR Corredora de Seguros en el momento que se innova con algún producto, el cual debe de ser colocado por el Banco de Costa Rica, ya que se busca que sean capacitados los ejecutivos que colocan los créditos en el Banco, y que estos lleguen a dominar el producto como tal, para su colocación efectiva.

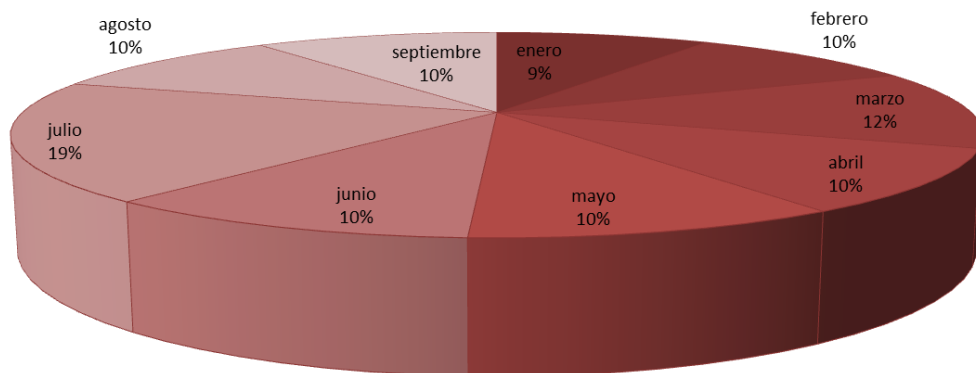
**GRAFICOS 12 Cantidad de casos incluidos 2016 colones**



Fuente: Elaboración propia

Para el año 2016 el comportamiento fue muy dinámico, como se puede observar en el gráfico 12 para los meses de abril y mayo, hay un decrecimiento en cantidad de casos emitidos, para el mes de Junio la colocación sube, en el mes de Julio se da un crecimiento bastante importante en la cartera de la póliza de caución de vivienda y, sin embargo para el mes de agosto se vuelve a dar un decrecimiento, manteniéndose la misma cantidad de casos para el mes de setiembre. Como se puede observar la cantidad de casos del año 2016 con respecto al 2015, es mucho mayor, para el último año en estudio, la cantidad supera más del doble de casos emitidos por mes, por lo que se espera que el comportamiento de crecimiento interanual continúe de esta manera, se determina que el producto tiene muchas oportunidades de crecer en las operaciones crediticias del Banco de Costa Rica.

PRIMAS AÑO 2016 POR MES

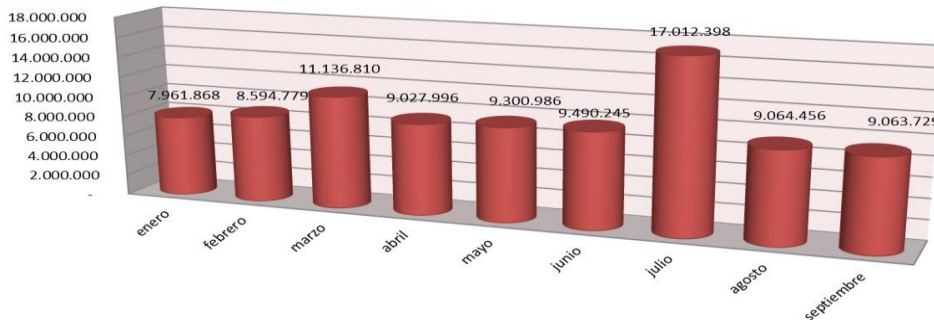


Fuente: Elaboración propia

El año 2016 obtuvo un crecimiento estable, superior al año anterior, en el grafico 13 se puede observar los porcentajes que se obtuvieron por las primas obtenidas donde, domina el 10% para la mayoría de los meses, el único que tiene una representación mayor corresponde al mes de Julio, con un 19% que fue el mes que obtuvo mayor participación de primas emitidas.

GRAFICOS 14 Primas obtenidas 2016 colones

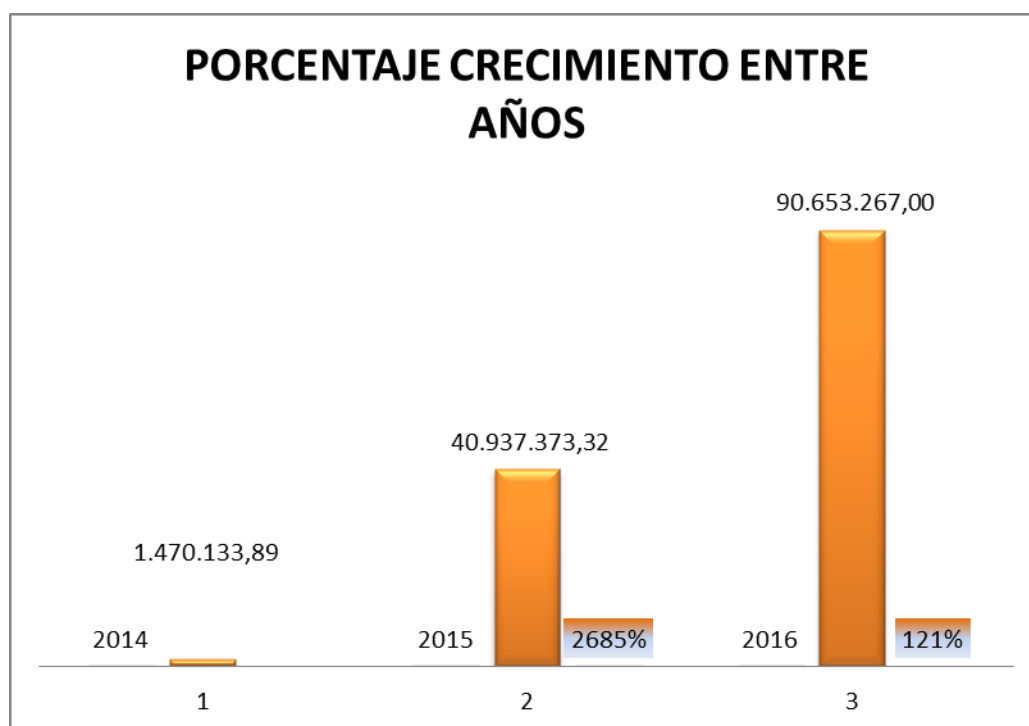
PRIMAS AÑO 2016 POR MES



Fuente: Elaboración propia

El comportamiento por concepto de ingresos de primas se detalla en la gráfico 14, el mes donde se generaron mayores ingresos corresponde al mes de Julio seguido de marzo, y en una tercera posición el mes de junio

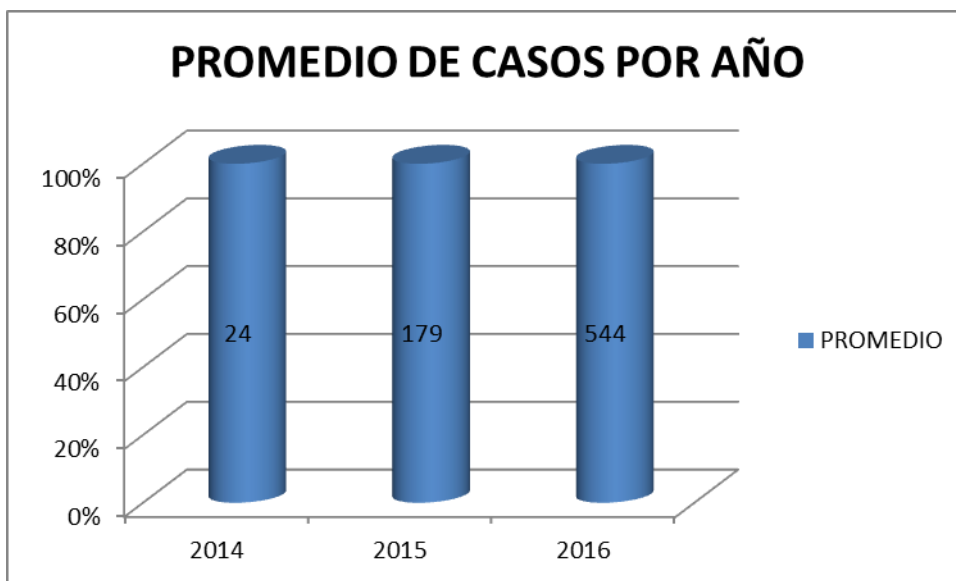
GRAFICOS 15 Porcentaje crecimiento entre años Colones



Fuente: Elaboración propia

El crecimiento que se obtiene de la póliza de caución de vivienda en colones es de un 2685% del año 2014 al 2015, y para el 2016 el producto tiene un 121% de crecimiento, se puede observar como el producto año con año incrementa en el aumento de sus primas, un producto cuyo crecimiento es inevitable, y del cual se espera que siga creciendo y aportando grandes utilidades y beneficios en su utilización en caso de futuros siniestros.

GRAFICOS 16 Promedio de casos por año Colones



Fuente: Elaboración propia

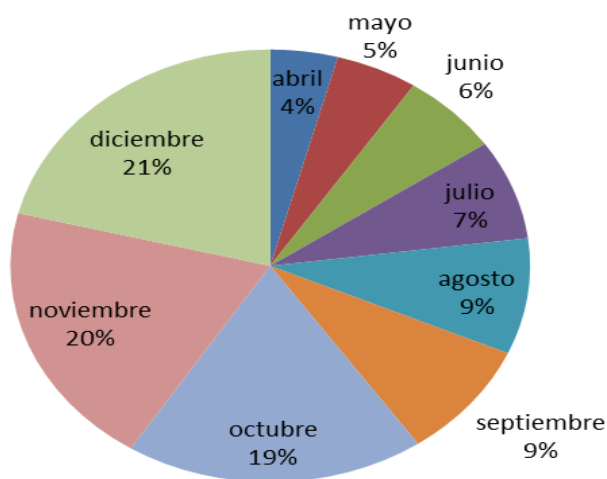
El seguro en colones cuenta un promedio de 24 casos emitidos para el año 2014, 179 casos para el año 2015, y 544 casos por mes para el año 2016. El comportamiento de crecimiento en general del producto ha sido estable y dobla la cantidad tanto en primas como en casos emitidos.

La póliza de caución de vivienda en dólares se inicia a comercializar en el año 2015, esto debido a que el producto se encontraba en un proceso de negociación con la aseguradora, por ello la colación inicia en el mes de abril, sin embargo el producto ya era conocido en la moneda colones, las características y funcionalidad del producto en dólares son exactamente las mismas lo único que varía es la moneda con la que se constituye el crédito, por lo cual la colación del producto en créditos de dólares fue más sencillo, solo para el primer mes de venta del producto se emitieron 34 pólizas de caución de vivienda en dólares, más de la mitad de la

cantidad realizada en colones durante los primeros cuatro meses de venta del producto.

GRAFICOS 17 Porcentaje primas año 2015 Dólares

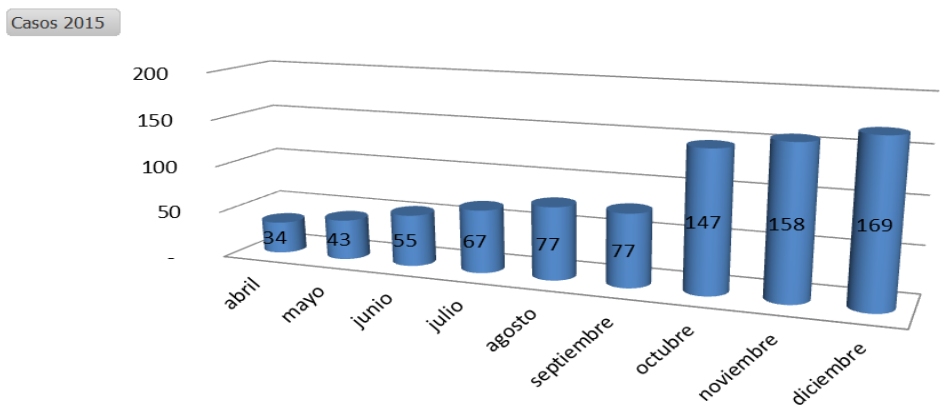
### Porcentajes Primas Año 2015



Fuente: Elaboración propia

Para el año 2015, la emisión total de pólizas de caución es de 827 casos, que representan una cantidad de suma de millones muy importante, \$55,298, el mes que tiene un peso considerable en generación de primas es el de setiembre, con un 21% de la totalidad de ingresos para el año 2015, se puede verificar en el grafico 18 el porcentaje que representó cada mes.

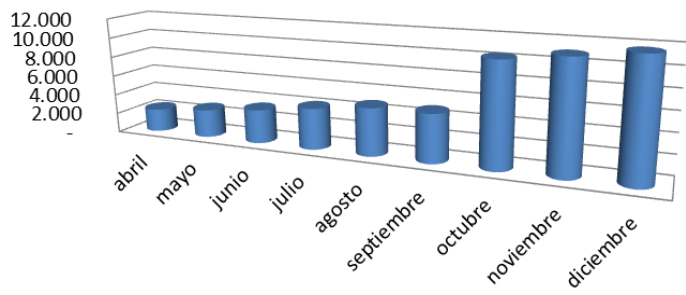
**GRAFICOS 18 Cantidad casos ingresados 2015 Dólares**



Fuente: Elaboración propia

El producto de la póliza de caución de vivienda en dólares, obtuvo en la mayoría de los meses del año 2015 un crecimiento, en agosto y setiembre se mantuvo la cantidad de casos ingresados.

**GRAFICOS 19 Primas obtenidas 2015 Dólares**

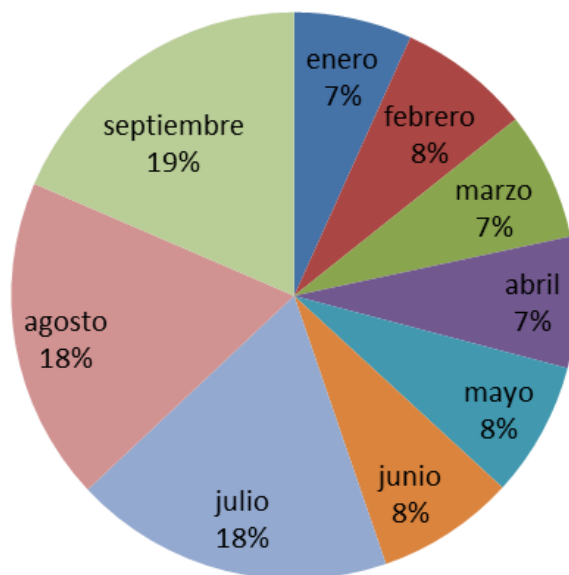


	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre
■ Total	2.321	2.823	3.411	4.139	4.793	4.839	10.310	11.000	11.662

Fuente: Elaboración propia

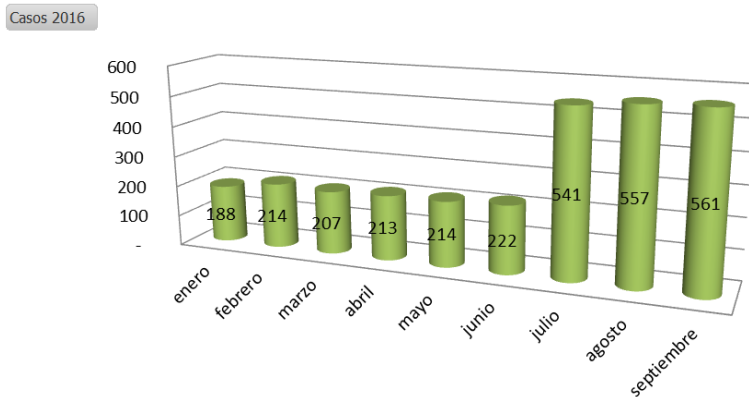
El monto en primas si obtuvo un pequeño incremento,(figura 20) seguido del mes de octubre se logra visualizar como el producto continúa creciendo hasta finalizar el año.

## Porcentajes Primas Año 2016



Fuente: Elaboración propia

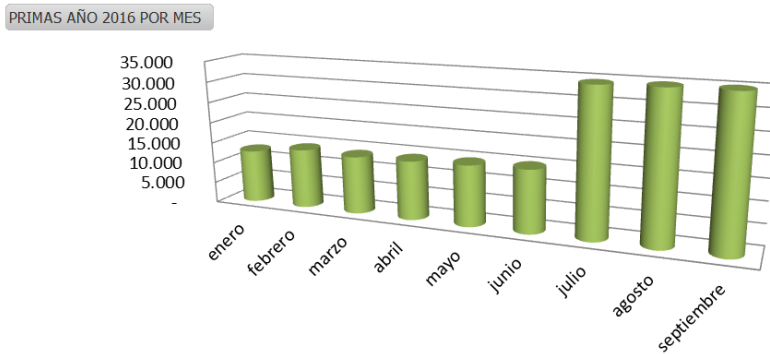
Para el año 2016 el comportamiento de la póliza de caución de vivienda en dólares es muy estable como se puede observar en el gráfico 21, mes a mes el producto obtiene un crecimiento, para el año 2016, el mes que tiene mayor representación es el de setiembre, con un 19%.



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico 22 se puede visualizar como el producto crece en forma constante, dólares para el año 2016, tuvo un comportamiento estable, cada mes crecía con respecto al anterior en la cantidad de casos de nuevas pólizas.

**GRAFICOS 22 Primas obtenidas año 2016 Dólares**



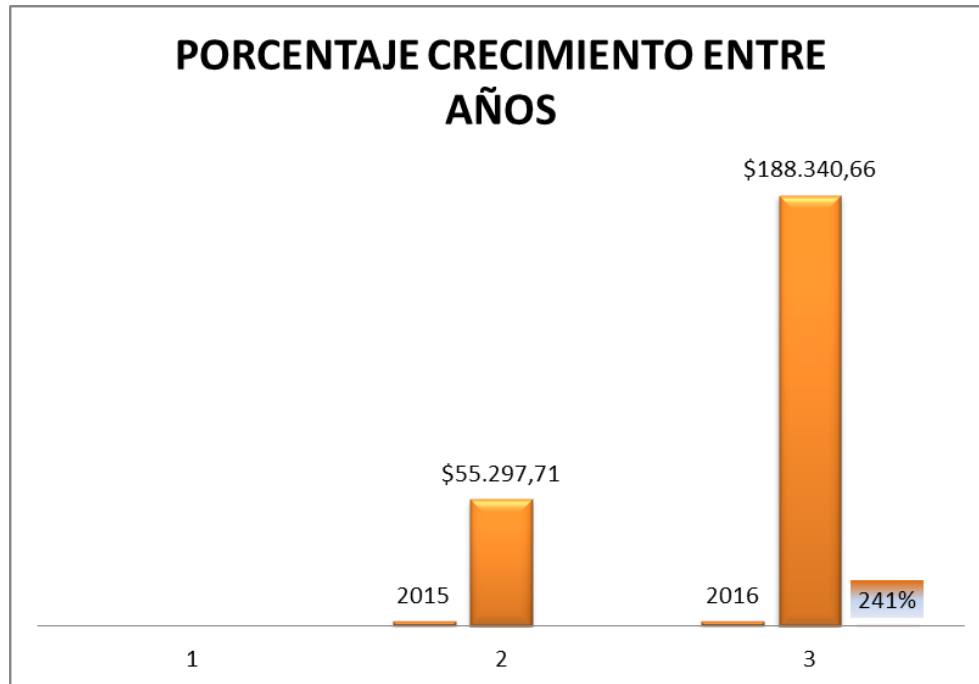
	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre
■ Total	12.712	14.239	13.801	14.083	14.515	14.909	34.425	34.754	34.903

Fuente: Elaboración propia

En el grafico 23 se detalla el monto por concepto de primas obtenidas en cada mes del año 2016, el cual a setiembre suma ya \$188.341. La colectiva de la póliza de caución de vivienda en dólares, fue muy estable en cuanto a crecimientos en

primas y casos colocados, en todos los gráficos mostrados, se puede verificar que su comportamiento fue muy estable en cada año mes a mes.

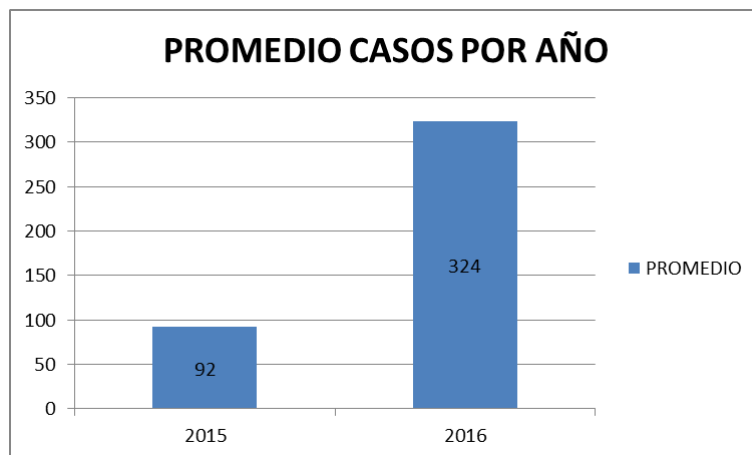
**GRAFICOS 23 Porcentaje crecimiento entre años Dólares**



Fuente: Elaboración propia

Para el producto de la póliza de caución de vivienda dólares en general se obtiene un crecimiento del año 2015 al 2016 de 241%, al igual que en colones este producto, crece más del doble en primas que el año anterior, por lo que se puede determinar que el producto genera y puede llegar a generar grandes utilidades tanto a la Corredora de Seguros como a la aseguradora, ya que tiene un constante crecimiento.

**GRAFICOS 24 Promedio de casos por año Dólares**



Fuente: Elaboración propia

El promedio por año de los casos emitidos mensualmente son de 92 para el año 2015 y 324 para el año 2016. La tendencia en este producto es igual al de colones, el crecimiento que se da, es del doble del anterior.

En las siguientes tablas se pueden observar los datos de las primas generadas por cada año en estudio, el monto que se obtiene de ganancia por las comisiones de renovación e emisión, así mismo el monto que se pudo haber invertido.

Iniciamos con el análisis de la rentabilidad que se genera y la que se podría obtener si el dinero fuera invertido para el año 2015 en la póliza de caución en dólares

Tabla 3 Datos Caución Vivienda Dólares 2015

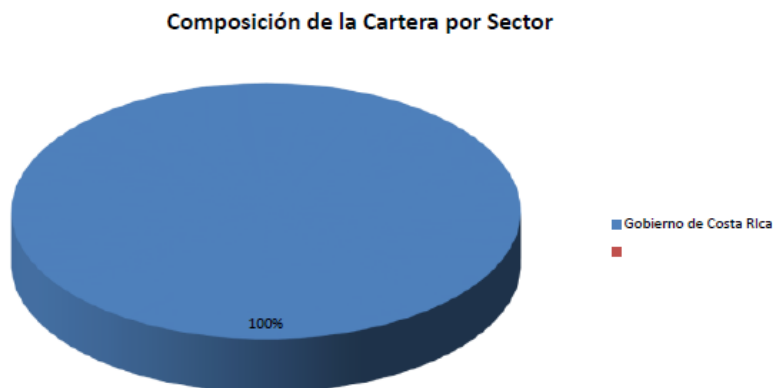
AÑO 2015	CLIENTES INCLUIDOS POR MES	MONTO EN PRIMA EMISION	%COMISION POR RENOVACIÓN	% COMISIÓN POR EMISIÓN
ABRIL	34	2321,08	0	348,162
MAYO	43	2823,3	232,108	423,495
JUNIO	55	3410,88	514,438	511,632
JULIO	67	4138,72	855,526	620,808
AGOSTO	77	4792,72	1269,398	718,908
SETIEMBRE	77	4839,14	1748,67	725,871
OCTUBRE	147	10310,19	2232,584	1546,5285
NOVIEMBRE	158	10999,99	3263,603	1649,9985
DICIEMBRE	169	11661,69	4363,602	1749,2535
<b>TOTALES</b>	<b>827</b>	<b>\$55.297,71</b>	<b>\$14.479,93</b>	<b>\$8.294,66</b>
MONTO QUE RESERVA LA ASEGURADORA	\$11.059,54			
MONTO QUE SE PODRÍA INVERTIR	\$44.238,17			

Fuente: Elaboración propia

Como se observa el monto por ingresos que genero la póliza de caución de dólares en general fue de \$22.774,59 que corresponden a la suma de las comisiones por emisión y renovación. En el escenario en estudio se procedió a tomar la suma de \$44,209.52 para realizar el análisis de cuanto generaría ese dinero si se comprará algún título de valor, el título que se adquiere es un título del gobierno, para el año 2015 se escoge una rentabilidad de mediano plazo esto debido a que el panorama de las tasas de interés en este año fue disminución, por lo que es conveniente

pactar una tasa de interés competitiva debido a que las tasas van hacia la baja y así poder tener más ganancia, siendo el plazo de 10 años.

**Figura 1 Composición de la Cartera por Sector Dólares**



Fuente: Elaboración propia

La composición de la cartera no se diversifica para este año, se compone al 100% en el Gobierno de Costa Rica.

El pago de intereses que se obtendría por este título sería de \$1,239,70 y se recibirían en los meses de mayo y noviembre, para un total general por año de \$2,479,40, por lo que a la fecha de vencimiento se obtendría un total de \$24,794, bajo este resultado el invertir el dinero se obtendría una rentabilidad pero no muy considerable de \$2.019,41 en cuanto a los intereses que me generaría, ya que dicha ganancia se estaría obteniendo al finalizar los 10 años, y el ingreso que se obtiene por las comisiones al año es de \$22.774,59, por lo que en si el invertir el dinero no estaría siendo muy rentable, ya que obtengo liquidez inmediata si se mantiene el ingreso por comisiones mensualmente. Al pie el detalle de la oferta para el año 2015 del producto de caución de vivienda en dólares. Adicional a los \$2.019,41 estaría

obteniendo una prima en la fecha de vencimiento de \$4790,48, para un total de ganancia de \$6809.89.

**Tabla 4 Detalle de la oferta 2015 Dólares**

Detalle de la oferta							
FECHA DE COMPRA	FECHA DE VENCIMIENTO	PERIODO	TASA NETA	FACIAL	COMISIÓN	COSTO	RENDIMIENTO AL VENCIMIENTO
18/12/2015	26/11/2025	2	5.06%	49000	0,25%	44.209,52	6,34%

Fuente: Elaboración propia

Para el año 2016 en este producto se obtiene un monto que se podría invertir al mes de setiembre de \$150.672,53, es decir más del triple de lo que se invirtió en el 2015, sin embargo para este año no se desea correr con un alto riesgo, debido a la situación de la economía actual de la moneda dólares.

**Tabla 5 Datos Caución Vivienda Dólares 2016**

AÑO 2016	CLIENTES INCLUIDOS POR MES	MONTO EN PRIMA EMISION	%COMISION POR RENOVACIÓN	% COMISIÓN POR EMISIÓN
ENERO	188	12.711,75	5.529,77	1.906,76
FEBRERO	214	14.238,89	6.800,95	2.135,83
MARZO	207	13.800,76	8.224,84	2.070,11
ABRIL	213	14.083,25	9.604,91	2.112,49
MAYO	214	14.515,03	11.013,24	2.177,25
JUNIO	222	14.909,02	12.464,74	2.236,35
JULIO	541	34.425,36	13.955,64	5.163,80
AGOSTO	557	34.753,59	17.398,18	5.213,04
SEPTIEMBRE	561	34.903,01	20.873,54	5.235,45
<b>TOTALES</b>	<b>2917</b>	<b>188.340,66</b>	<b>105.865,79</b>	<b>28.251,10</b>

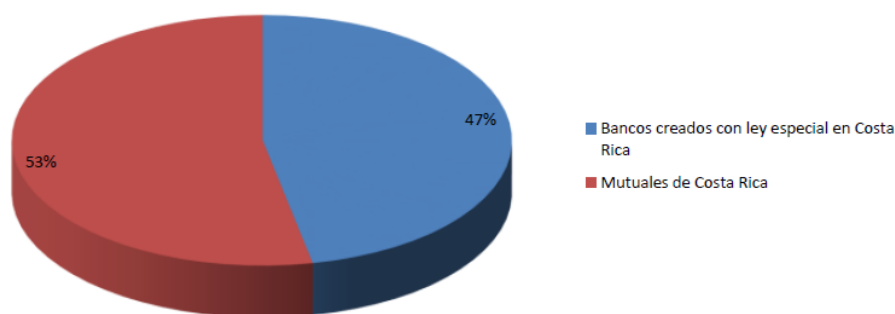
<b>MONTO QUE RESERVA LA ASEGURADORA</b>	\$37.668,13
<b>MONTO QUE SE PODRÍA INVERTIR</b>	\$150.672,53

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 5 se puede observar el monto que obtengo por comisiones de renovación y de emisión mensualmente, así como el total que es de \$134,116,89 para el año 2016 se obtuvo un importante ingreso por comisiones. Por lo que para que se supere el ingreso por dicho rubro la tasa del título tendría que ser muy competitiva y no lo es debido a que el periodo es a corto plazo.

**Figura 2 Composición de la Cartera por Sector Dólares 2016**

**Composición de la Cartera por Sector**



Fuente: Elaboración propia

Según el panorama de las tasas de intereses a fin de año 2016 estas podrían aumentar, por lo que, es recomendable mantenerse en el corto plazo, esperando a que los rendimientos se ajusten y luego poder comprar a plazos mayores a mejores

condiciones del mercado, para este año si hay diversificación en la cartera a invertir, son títulos del gobierno pero la composición es de 47% de inversión en Banco Creados con ley especial en Costa Rica, y de un 53% en mutuales de Costa Rica como se muestra en la figura 2

En el detalle de la oferta se verifica que el porcentaje que se podría obtener de ganancia es bajo debido a la tasa que se tiene.

**Tabla 6 Detalle de la oferta 2016 Dólares**

Detalle de la oferta							
FECHA DE COMPRA	FECHA DE VENCIMIENTO	PERIODO	TASA NETA	FACIAL	COMISIÓN	COSTO	RENDIMIENTO AL VENCIMIENTO
20/12/2016	20/12/2017	4	4,25%	150.000,00	0,25%	150.375,00	4,00%

Fuente: Elaboración propia

Para este año el flujo de efectivo que se obtendría por concepto de intereses es de periodicidad cuatro y el monto que se obtiene es de \$1,593,75 por mes, para un total de \$4,781,25, por lo que el rendimiento obtenido al invertir el dinero se encuentra muy por debajo del que se obtiene por concepto de las comisiones.

Se procede analizar también para los años 2014, 2015 y 2016 el dinero que se podría o se pudo haber invertido de las primas generadas del producto de caución de vivienda en colones.

Para el año 2014 la estrategia se basa a mediano plazo, por lo que se define hasta el 2019, ya que considera que se obtendría un rendimiento competitivo y bajo un panorama de tasas estables, se pretende obtener el mayor rendimiento posible a un riesgo manejable, sin embargo el comportamiento en este año en ingresos es muy similar a los anteriores, es muy bajo en comparación con la utilidad que actualmente percibe la Corredora de Seguros del Bcr.

En la tabla 7 se determina que para el año 2014 se obtiene un ingreso por ₡402.759,82 correspondiente a las comisiones, según los datos de dicha tabla el monto que se podría invertir es de ₡1.176.107,11

**Tabla 7 Datos Caucción Vivienda Colones 2014**

<b>AÑO 2014</b>	<b>CLIENTES INCLUIDOS POR MES</b>	<b>MONTO EN PRIMA EMISION</b>	<b>%COMISION POR RENOVACIÓN</b>	<b>% COMISIÓN POR EMISIÓN</b>
SETIEMBRE	6	120.351,32	-	18.052,70
OCTUBRE	22	573.366,48	12.035,13	86.004,97
NOVIEMBRE	13	314.610,43	69.371,78	47.191,56
DICIEMBRE	19	461.805,66	100.832,82	69.270,85
<b>TOTALES</b>	<b>60</b>	<b>₡ 1.470.133,89</b>	<b>₡ 182.239,73</b>	<b>₡ 220.520,08</b>
<b>MONTO QUE RESERVA LA ASEGURADORA</b>	<b>₡ 294.026,78</b>			
<b>MONTO QUE SE PODRÍA INVERTIR</b>	<b>₡ 1.176.107,11</b>			

Fuente: Elaboración propia

La composición de la cartera para el título que se desea invertir es de un 100% y conformada en el sector del gobierno, tal y como se detalla en la tabla 8 tiene una periodicidad semestral, dos pagos de intereses al año, cada uno de ₡50,600, para un total anual de ₡101,200, por lo que a la fecha del vencimiento se obtendría ₡404,800, se obtendría una ganancia de ₡2040,18 por lo que la inversión sería rentable para este año en colones.

Tabla 8 Detalle de la oferta 2014 Colones

Detalle de la oferta							RENDIMIENTO
FECHA DE COMPRA	FECHA DE VENCIMIENTO	PERIODO	TASA NETA	FACIAL	COMISIÓN	COSTO	AL VENCIMIENTO
02/09/2014	27/03/2019	2	9,20%	₡1.100.000,00	0,25%	₡1.187.784,28	8,15%

Fuente: Elaboración propia

En el año 2015 la estrategia analizada también es de mediano plazo debido a que las tasas se encuentran en un panorama de disminución, por lo que es mejor definir una tasa competitiva por el escenario que podría llegar de las tasas hacia la baja. La composición de la cartera para este año es igual al anterior, se compone únicamente del sector del gobierno, al pie detalle de la oferta generada para el 2015 en la tabla 9.

Tabla 9 Detalle de la oferta 2015 Colones

Detalle de la oferta							RENDIMIENTO AL VENCIMIENTO
FECHA DE COMPRA	FECHA DE VENCIMIENTO	PERIODO	TASA NETA	FACIAL	COMISIÓN	COSTO	
18/12/2015	26/03/2020	2	7,59%	31.400.000,00	0,25%	32.800.570,78	6,85%

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en la tabla 10 para el año 2015 se obtiene un monto muy importante en ingresos por las comisiones con ₡20.135.185,48, la tasa indicada anteriormente no podría llegar a superar dichos ingresos, se obtiene una rentabilidad dos veces al año, por un monto cada una de ₡1,191,630 para un total anual de ₡2,383,260, por lo que al año de vencimiento en general se obtendría una rentabilidad de ₡11.916.300,00, la cual se encuentra muy por debajo de los ingresos que actualmente se perciben anualmente.

Tabla 10 Datos Caucción Vivienda Colones 2015

AÑO 2015	CLIENTES INCLUIDOS POR MES	MONTO EN PRIMA EMISION	%COMISION POR RENOVACIÓN	% COMISIÓN POR EMISIÓN
ENERO	10	226.192,92	147.013,39	33.928,94
FEBRERO	7	187.701,41	169.632,68	28.155,21
MARZO	13	276.870,00	188.402,82	41.530,50
ABRIL	51	1.255.891,00	216.089,82	188.383,65
MAYO	98	1.964.914,00	341.678,92	294.737,10
JUNIO	156	3.055.512,00	538.170,32	458.326,80

JULIO	215	4.113.358,00	843.721,52	617.003,70
AGOSTO	235	4.438.510,00	1.255.057,32	665.776,50
SETIEMBRE	291	5.447.198,00	1.698.908,32	817.079,70
OCTUBRE	313	5.991.037,00	2.243.628,12	898.655,55
NOVIEMBRE	359	6.668.126,00	2.842.731,82	1.000.218,90
DICIEMBRE	399	7.312.063,00	3.509.544,42	1.096.809,45
<b>TOTALES</b>	<b>2.147</b>	<b>₡ 40.937.373,32</b>	<b>₡ 13.994.579,48</b>	<b>₡ 6.140.606,00</b>
<b>MONTO QUE RESERVA LA ASEGURADORA</b>	<b>₡ 8.187.474,66</b>			
<b>MONTO QUE SE PODRÍA INVERTIR</b>	<b>₡ 32.749.898,66</b>			

Fuente: Elaboración propia

Para el presente año, al igual que en dólares es a corto plazo la estrategia de inversión, debido al escenario que se espera para el próximo año de crecimiento de las tasas es mejor mantenerse a corto plazo, ya que si se da lo esperado se puede comprar a plazos mayores con mejores condiciones. Para este año si existe diversificación es exactamente la misma que para el año 2016 en dólares, un porcentaje mayor para mutuales de Costa Rica, y uno menor invertido en cartera de Bancos Creados con la ley especial en Costa Rica.

El comportamiento general de la póliza de caución es de crecimiento, por ende las comisiones para este año son el cuádruple del año anterior con un monto de ingresos de ₡86, 223,063.34

Tabla 11 Datos Caución Vivienda Colones 2016

AÑO 2016	CLIENTES INCLUIDOS POR MES	MONTO EN PRIMA EMISION	%COMISION POR RENOVACIÓN	% COMISIÓN POR EMISIÓN
ENERO	438	7.961.868,00	4.240.750,72	1.194.280,20
FEBRERO	472	8.594.779,00	5.036.937,52	1.289.216,85
MARZO	517	11.136.810,00	5.896.415,42	1.670.521,50
ABRIL	496	9.027.996,00	7.010.096,42	1.354.199,40
MAYO	508	9.300.986,00	7.912.896,02	1.395.147,90
JUNIO	530	9.490.245,00	8.842.994,62	1.423.536,75
JULIO	945	17.012.398,00	9.792.019,12	2.551.859,70
AGOSTO	496	9.064.456,00	11.493.258,92	1.359.668,40
SETIEMBRE	496	9.063.729,00	12.399.704,52	1.359.559,35
<b>TOTALES</b>	<b>4.898</b>	<b>¢ 90.653.267,00</b>	<b>¢ 72.625.073,29</b>	<b>¢ 13.597.990,05</b>
<b>MONTO QUE RESERVA LA ASEGURADORA</b>	<b>¢ 18.130.653,40</b>			
<b>MONTO QUE SE PODRÍA INVERTIR</b>	<b>¢ 72.522.613,60</b>			

Fuente: Elaboración propia

En el detalle de la oferta se determina la tasa de rendimiento la cual no llegará a superar los rendimientos que se obtienen actualmente, ya que de intereses se estaría obteniendo un total de ¢ 2,383,260, donde el pago por mes es de ¢1,191,630.

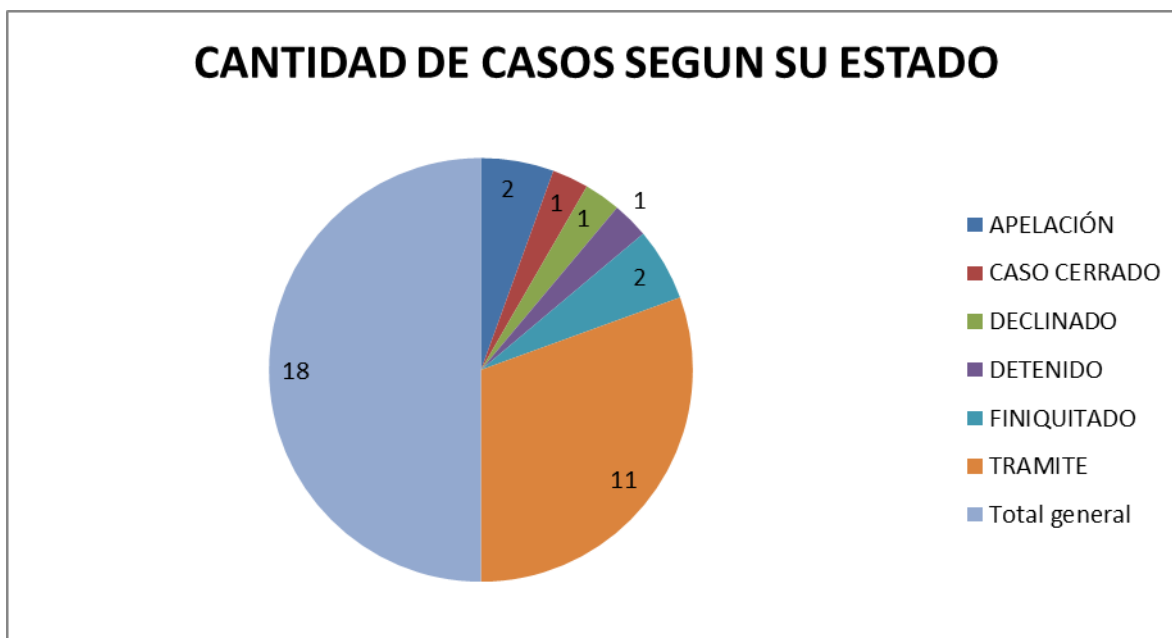
Tabla 12 Detalle de la oferta 2016 Colones

Detalle de la oferta							RENDIMIENT O AL VENCIMIENT O
FECHA DE COMPRA	FECHA DE VENCIMIENT O	PERIOD O	TASA NETA	FACIAL	COMISIÓ N	COSTO	
20/12/2016	20/12/2017	2	6,30%	72.000.000,00	0,25%	72.180.000,00	6,04%

Fuente: Elaboración propia

El ingreso por las comisiones que adquiere la Corredora de Seguros es un ingreso muy alto para un producto que apenas esta iniciado su comercialización, por ende si el ingreso es alto para la Corredora para la aseguradora también lo será, y si le agregamos el hecho de que la siniestralidad es muy baja el producto es bastante rentable para la aseguradora.

GRAFICOS 25 Cantidad de casos reclamos según su estado Colones



Fuente: Elaboración propia

Los casos presentados ante la Corredora de Seguros producto de que los clientes incumplieron con el pago fueron un total de 18 casos para la colectiva de colones, que suman un monto total por indemnizar de ₡ 177.353.511,45 para la póliza de vivienda en colones. Todos estos casos se fueron presentando en el presente año, sin embargo como se puede observar en la tabla N° 13 de estos casos se han realizado el giro del pago de la indemnización de 2 casos, que suman ₡28.629.694,00, por lo que la aseguradora de momento solo ha tenido que desembolsar una cantidad muy mínima del ingreso que ha recibido como tal, casos en apelación hay dos, este estado corresponde a casos que la aseguradora declina porque considera que hicieron falta requisitos en su momento, sin embargo se apela con la presentación de documentos o justificaciones respectivas, cerrados 1, estos cerrados se dan por que el cliente logra poner la operación al día por lo que el

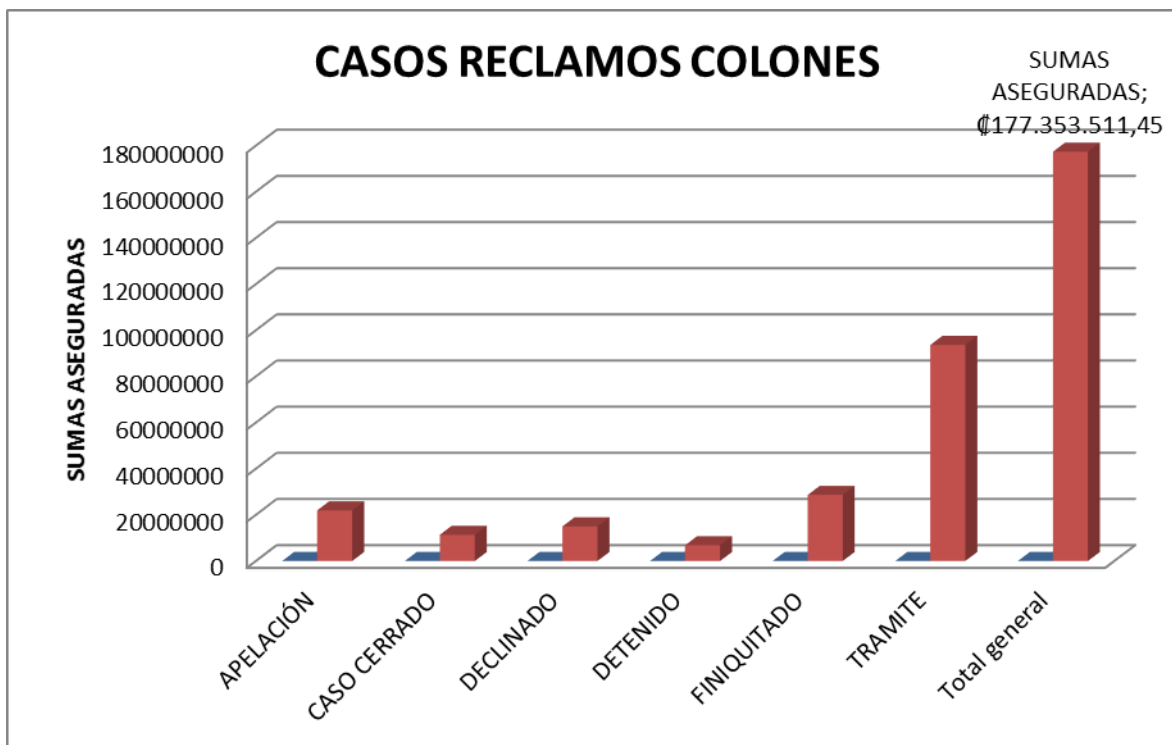
proceso de cobro de la póliza se detiene, 1 caso en estado Detenido, que es el proceso donde el ejecutivo informa que el cliente va a realizar arreglos de pagos para evitar el cobro judicial y se detiene, pasaría a ser caso Cerrado una vez el cliente tenga la operación al día, y 11 casos en trámite los cuales se encuentran en proceso de análisis por parte de la aseguradora, y solamente un caso declinado, que las declinaciones se dan cuando el cliente no tiene póliza por falta de algún requisito o bien porque si tenían la póliza no aplicaba, al finalizar el mes de setiembre la aseguradora tuvo un monto por renovar en primas de ₡ 726.250.732,90, como podemos ver si los 11 casos en trámite fueran indemnizados más los dos ya indemnizados serían un total de ₡ 122.256.694,00, que dicho monto representaría a la aseguradora solamente un 2% de las primas obtenidas.

**Tabla 13 Cantidad de casos Reclamados Colones**

ESTADO	CANTIDAD DE CASOS SEGUN SU ESTADO	SUMAS ASEGURADAS
APELACIÓN	2	21.951.972,00
CASO CERRADO	1	11.324.845,45
DECLINADO	1	15.000.000,00
DETENIDO	1	6.820.000,00
FINIQUITADO	2	28.629.694,00
TRAMITE	11	93.627.000,00
<b>Total general</b>	<b>18</b>	<b>₡ 177.353.511,45</b>

Fuente: Elaboración propia

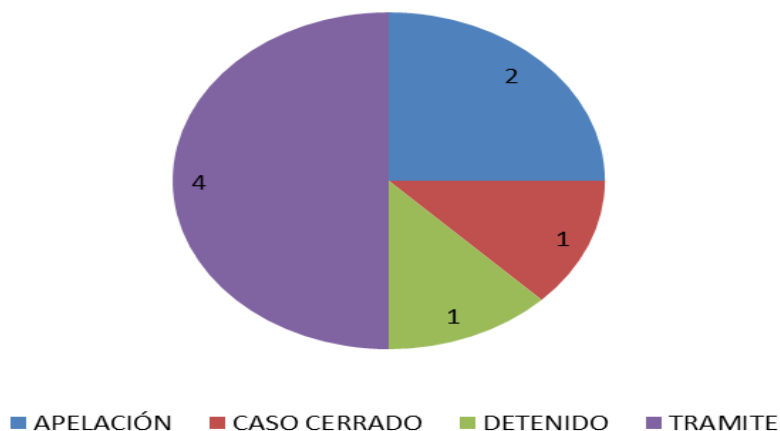
GRAFICOS 26 Casos Reclamos Colones Sumas Aseguradas



Fuente: Elaboración propia

El comportamiento del producto es de crecimiento por lo que la tendencia en reclamos es muy posible que llegue a tener el mismo comportamiento, sin embargo el monto por casos presentados por siniestros es bajo en comparación con las primas generadas.

GRAFICOS 27 Cantidad de casos reclamos según su estado Dólares



Fuente: Elaboración propia

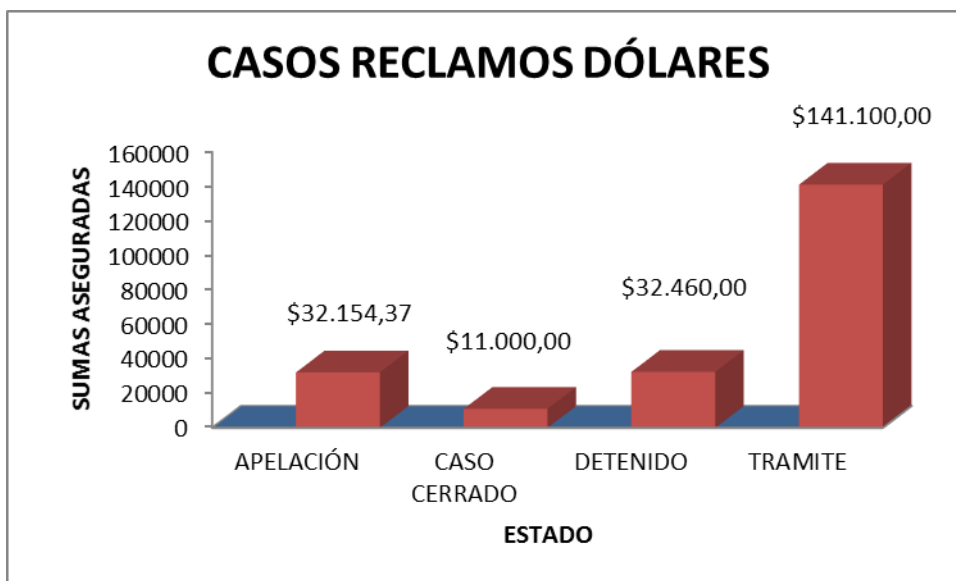
La tendencia de los casos reclamados en Dólares es muy parecido al de colones, la siniestralidad no es muy alta, 8 casos solamente se han presentado de los cuales ninguno ha sido liquidado, en el escenario de que todos los casos se llegaran a liquidar la suma representaría solamente un 16,37% de las utilidades que genera la póliza de caución de vivienda en dólares.

Tabla 14 Cantidad de casos Reclamados Dólares

ESTADO	CANTIDAD DE CASOS SEGUN SU ESTADO	SUMAS ASEGURADAS
		\$
APELACIÓN	2	32.154,37
		\$
CASO CERRADO	1	11.000,00
		\$
DETENIDO	1	32.460,00
		\$
TRAMITE	4	141.100,00
<b>Total general</b>	<b>8</b>	<b>\$216.714,37</b>

Fuente: Elaboración propia

GRAFICOS 28 Casos Reclamos Dólares Sumas Aseguradas



Fuente: Elaboración propia

El monto asegurado, corresponde \$216.714,37 de 8 casos de una muestra de 3744, sin embargo de esta suma, solo, \$173,254,37 sería el monto que tenga que indemnizar la aseguradora de los casos en trámite y de los de apelación, lo cual representa una póliza de baja de siniestralidad.

## **CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

La póliza de caución de vivienda al ser un producto innovador en el mercado tanto de Seguros como de la Banca permite identificar características que se pueden convertir en oportunidades para obtener mayores ingresos de los que actualmente se perciben. BCR Corredora de Seguros al ser el primer Banco en ofrecer este tipo de seguro en el mercado, le permite tener la experiencia necesaria en cuanto al producto de caución se refiere, por lo que podría mejorar condiciones establecidas en la negociación del producto de caución de vivienda y proponer una renegociación de las condiciones particulares, específicamente en las tarifas.

Queda demostrado que el producto de caución de vivienda cuenta con la ventaja, que es un producto de fácil adquisición, el cliente debe de cumplir con los requisitos de tener como mínimo tres salarios bases, tener categoría A ante la SUGEF, y que sea la primer vivienda que adquiera el cliente, lo que permite la sustitución del 20% de la prima que debe de aportar un cliente y así favorece a la sociedad costarricense a tener acceso a la vivienda de una manera más sencilla, evitando inconvenientes a los clientes por el aporte inicial que es requisito en la mayoría de instituciones financieras y que en Costa Rica por la cultura es muy común que no se cuente con la prima requerida para la constitución de estos créditos hipotecarios.

El análisis del riesgo de cada póliza a emitir lo realiza el ejecutivo del Banco, cuando este determina que cumple con los requisitos para optar por la póliza de caución, por lo que brinda al Banco agilidad en los procesos de constitución de créditos de vivienda, siendo una ventaja competitiva para el Banco de Costa Rica, se obtienen disminución de tiempos en la colocación de créditos al no tener que enviar

la documentación para análisis por parte de la aseguradora, el producto no requiere de un análisis de riesgo tan técnico.

Así mismo se demuestra que el producto tiene como otra ventaja, la liquidez que brinda de forma inmediata al Banco en caso del incumplimiento por parte del deudor, brindando el 20% de la suma asegurada, que dicha suma corresponde al 20% del monto total de crédito constituido, una vez la operación cuente con 90 días de atraso, se inicia el proceso de reclamo por la póliza, en conjunto se inicia también el proceso de cobro judicial, sin embargo una vez sea aceptado el caso ante la aseguradora, se ejecuta la caución la cual puede llegar a completar el saldo de la deuda o bien parte de ella, por lo que dependiendo del escenario se evita llevar todo el proceso de cobro judicial que puede tardarse años o bien permite de momento bajar la morosidad de la cartera del Banco y posteriormente continuar con el proceso de adjudicación del bien.

Se puede indicar que entre sus desventajas una vez se obtenga el 20% de la suma asegurada el Banco debe continuar con el proceso de cobro judicial en los casos que el saldo no haya sido cubierto y posteriormente devolver a la aseguradora el 20% del valor adjudicado del bien, y es incierto si el 20% devuelto será ganancia o pérdida para el Banco.

Como desventaja también se encuentra el riesgo que al ser un producto que cubre el incumplimiento de pago, se genere exceso de confianza por parte de los clientes y provoque alta siniestralidad del producto.

Se determina que la rentabilidad que se ha obtenido y se obtiene por concepto de las comisiones por emisión y renovación de las primas mensualmente es mucho mayor que la rentabilidad que se podría obtener si el dinero de las primas emitidas se invirtiera, ya que el pago por intereses que se harían mensualmente de las inversiones correspondientes, no llegan a ser competitivos con el ingreso que se obtiene al finalizar el año. Solamente para el año 2015 en Dólares se obtiene una ganancia superior a las comisiones, sin embargo año con año el crecimiento de la póliza es bastante por lo que al mismo tiempo las ganancias que se obtienen por comisiones aumentan, y las tasas a invertir el dinero no llegaron a ser lo suficiente competitivas para superar el monto que recibe por comisiones.

La siniestralidad que se presenta en las pólizas de caución de vivienda tanto en colones como en dólares es muy baja, uno de los principales motivos puede ser el requisito de que sea la primer vivienda para constituir el crédito, ya que normalmente el costarricense sabe que al realizar un proyecto de compra de casa es para toda una vida, es por muchos años que se visualizan con la deuda, porque viene siendo una inversión muy costosa y los clientes busquen todas las maneras posibles para hacer frente las obligaciones de pago con el Banco.

Los ingresos que se obtienen por la emisión y renovación de las pólizas de caución son altos, aportan una buena utilidad a BCR Corredora de Seguros, sin embargo se procede a definir una propuesta para el Instituto de aumentar el porcentaje establecido actualmente ya que el producto tiene muy poca siniestralidad y el ingreso por las primas que está obteniendo la aseguradora es bastante alto.

La hipótesis no se cumple, ya que como se mencionó anteriormente no genera mayor rentabilidad el invertir las primas obtenidas anualmente de la póliza de caución tanto en colones como en dólares, las tasas no son lo suficiente competitivas esto se debe al comportamiento que ha tenido la economía del dólar en los años anteriores, y no se desea asumir un riesgo alto de pérdidas por dicha inversión, además en los mercados que se podría obtener un mayor rendimiento la suma aun de las primas no se pueden colocar, ya que no son lo suficiente para poder invertirlas, por lo tanto el dinero se podría invertir de momento en bonos del estado, los cuales generan la mitad de las ganancias que se perciben actualmente por el ingreso de comisiones. Para lograr obtener una mayor ganancia a la actual las tasas para invertir dichas primas deben de ser muy altas, y se tendría que verificar el comportamiento que tengan las colectivas para los próximos años, posteriormente definir si se realiza o no la inversión en otros mercados diferentes a los realizados para esta investigación, por lo que no se realiza la propuesta de invertir las primas obtenidas, porque el beneficio que se quería no es el esperado.

Dentro del proceso de investigación se determina que varios casos por falta de conocimiento por parte de los ejecutivos, no contaban con la claridad de los requisitos que deben de tener los clientes para que puedan aplicar por la póliza de caución de vivienda, y esto provoco que los casos se finalizaran, debido a que no fueron objetos de cobertura por el incumplimiento de los requisitos básicos, por lo que se debe de reforzar a las áreas de colocación del producto, para refrescar conocimientos, y hacerles ver las responsabilidades que ellos tienen en el momento de brindar el producto, ya que genera perdida de liquidez al Banco al no poder

ejecutar la póliza en caso de incumplimiento, cobro indebido al cliente ya que no aplicaba para ser objeto de cobertura, y re procesos en la verificación, devoluciones y finalizaciones en casos como estos.

## **CAPITULO VI PROPUESTA**

**Renegociación de Comisiones de las pólizas de Caución de Vivienda tanto en Colones como en Dólares del BCR.**

### **Objetivo General**

Obtener mayores rendimientos al aumentar los porcentajes de las comisiones por renovación y emisión de las Pólizas de Caución de Vivienda que tiene el BCR suscritas con el Instituto Nacional de Seguros.

## Objetivos Específicos

Realizar un reporte de los siniestros presentados ante la aseguradora.

Elaborar un informe de la cantidad de primas pagadas por las colectivas de las Pólizas de Caucción de Vivienda.

Negociar un incremento en los porcentajes establecidos en las condiciones particulares de las comisiones por renovación y emisión de cada Póliza de Caucción de Vivienda.

## Cronograma

Se realiza un cronograma basándose en los objetivos generales y específicos de la propuesta, las actividades se plantean para el mes de mayo, ya que las pólizas renuevan mes vencido y se desea realizar con corte al primer trimestre del año 2017, por lo que a finales de abril se estarían renovando las pólizas de marzo.

Cronograma Renegociación de Comisiones de las pólizas de Caucción de Vivienda tanto en Colones como en Dólares del BCR 2017								
ACTIVIDADES	MAYO				JUNIO			
	SEM 1	SEM 2	SEM 3	SEM 4	SEM 1	SEM 2	SEM 3	SEM 4
Solicitar las bases de datos de los siniestros presentados								
Solicitar las bases de datos de las colectivas de las polizas de caucción								
Preparar el informe con el detalle de los siniestros presentados								
obtenidos por comisiones y renovaciones hasta el								
Realizar un informe donde se detalle el nivel de siniestralidad en relación con las primas obtenidas								
Solicitar una reunión con el Gerente Comercial BCR Corredora de Seguros								
Dar la propuesta de variación de los porcentajes a solicitar al Instituto Nacional								

Dado los resultados obtenidos por la investigación se procede a dar una propuesta alternativa, ya que la propuesta que se deseaba realizar era según la hipótesis planteada, la cual se esperaba poder invertir las primas obtenidas y que estas generarán altos rendimientos, y así plantear a la Corredora de Seguros dejar de lado la rentabilidad que actualmente le generan las comisiones por emisión y renovación de cada póliza de caución, sin embargo la investigación demostró que las comisiones recibidas generan mayor rentabilidad que el invertir las primas obtenidas por lo que la propuesta alternativa irá en función de renegociar el porcentaje de las comisiones establecidas en cada emisión y renovación de las pólizas de caución de vivienda.

Las comisiones negociadas actualmente son de 10% por renovación y 15% para emisión, se desea replantear que el porcentaje por renovación sea de un 15% y para emisión un 20%, esto basándose en que las primas percibidas tanto por emisión como por renovación por parte de la aseguradora son altas, y la siniestralidad del producto es muy baja, como se pudo observar en el análisis que se realizó por ejemplo en dólares el monto al corte de los casos presentados por siniestros, no representaban ni un 2% de las primas obtenidas por la aseguradora, por lo que se considera que el producto podría tener mayor participación en utilidades para la Corredora de Seguros, ya que la cartera de las Pólizas de Caución de Vivienda es muy noble en siniestralidad.

La Bibliografía utilizada corresponde al proyecto de investigación realizado, y toda la bibliografía utilizada para la preparación de dicha investigación.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Banco de Costa Rica, Servicios. BCR Corredora de Seguros, 2016
2. Barrantes Echevarría Rodrigo.(2014) Universidad Estatal a Distancia
3. Hoyos Elizalde Carlos. (2012). El Seguro de Caución. Madrid: Fundación Mapfre
4. <http://www.asamblea.go.cr/sd/Documents/efemerides/DICIEMBRE/Efe-38.pdf>
5. [http://www.elfinancierocr.com/blogs/mercado\\_seguro/Fianza-Afianzadoras-Aseguradoras-Seguros-Caucion\\_7\\_733196674.html](http://www.elfinancierocr.com/blogs/mercado_seguro/Fianza-Afianzadoras-Aseguradoras-Seguros-Caucion_7_733196674.html), 2015

6. [http://www.elfinancierocr.com/blogs/mercado\\_seguro/seguro-caucion-fianza-bancario\\_7\\_622207775.html](http://www.elfinancierocr.com/blogs/mercado_seguro/seguro-caucion-fianza-bancario_7_622207775.html) 2014
7. <http://www.garrettbrokers.com/esp/biblioteca/seguros-en-costa-rica.html>
8. <http://www.sugese.fi.cr/publicaciones/revistas.html>
9. [https://www.fundacionmapfre.org/fundacion/es\\_es/seguro-prevision-social/publicaciones/libros/seguro-caucion.jsp](https://www.fundacionmapfre.org/fundacion/es_es/seguro-prevision-social/publicaciones/libros/seguro-caucion.jsp)
10. <https://www.fundacionmapfre.org/wdiccionario/terminos/vertermino.shtml?s/seguro-de-caucion.htm>
11. Ley No. 8956. Reguladora del Contrato de Seguros Capítulo I.- Disposiciones Generales Sección I.- Contrato de Seguros Artículo 8.- Elementos esenciales del contrato de seguro, 2 de junio del 2011
12. Madrid: FUNDACIÓN MAPFRE, Instituto de Ciencias del Seguro, D.L. 2007
13. Universidad Estatal a Distancia, 2006, Historia Banco de Costa Rica

**Rodriguez, Juan José. Muestreo y preparación de la muestra. Barcelona, ES: Cano Pina, 2013. ProQuest ebrary. Web. 17 February 2017.**

**Copyright © 2013. Cano Pina. All rights reserved.**