Maestría en

Gestión Integral de Seguros

PROPUESTA DE UN PLAN INTEGRAL DE SEGURO DE VIDA PARA BENEFICIARIOS DEL BONO DE DESARROLLO HUMANO DEL CANTÓN AMBATO

Trabajo de grado previa a la obtención de título de Magister en Gestión Integral de Seguros

AUTORES:

Viviana Soledad Freire Cajas

Dessireé Chiriboga Carvajal

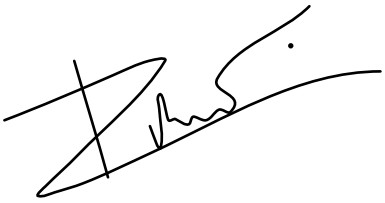
Lenin Joel López Guevara

Carlos Eduardo Vélez Freire

Verónica Priscila Bohórquez Solórzano

Aprobación de Dirección y Coordinación del Programa

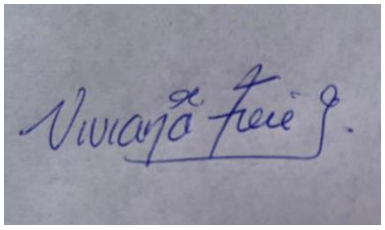
Nosotros Iván Vals Director/a EIG y Esteban Arias Coordinador, declaramos que los graduados: Viviana Soledad Freire Cajas, Dessireé Chiriboga Carvajal, Lenin Joel López Guevara, Carlos Eduardo Vélez Freire, Verónica Priscila Bohórquez Solórzano, son los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es la original, autentica y personal de ellos.



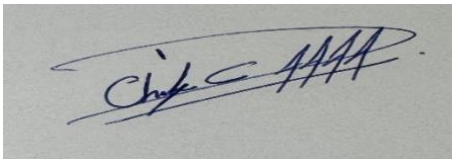
Ivan Vals	Esteban Arias
Director/a de la	Coordinador/a
Maestría en Gestión Integral de Seguros	Maestría en Gestión Integral de Seguros

Declaratoria de Autoría del Trabajo de Titulación

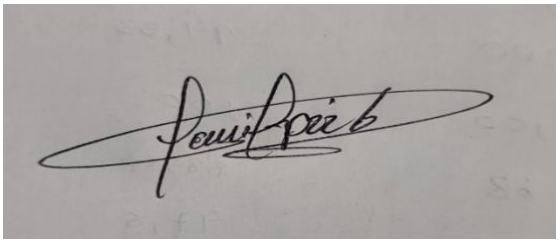
Nosotros: Viviana Soledad Freire Cajas, Dessireé Chiriboga Carvajal, Lenin Joel López Guevara, Carlos Eduardo Vélez Freire y Verónica Priscila Bohórquez Solórzano declaramos que somos los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal. Todo los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de nuestra sola y exclusiva responsabilidad.



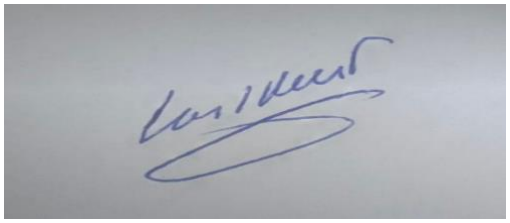
Firma del graduado
Viviana Soledad Freire Cajas



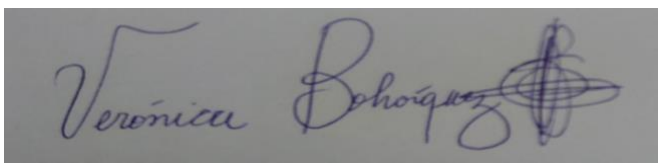
Firma del graduado
Dessireé Chiriboga Carvajal



Firma del graduado
Lenin Joel López Guevara



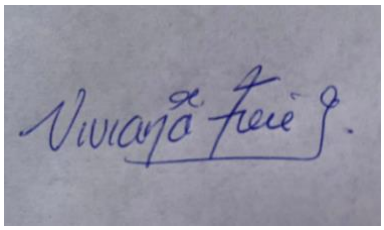
Firma del graduado
Carlos Eduardo Vélez Freire



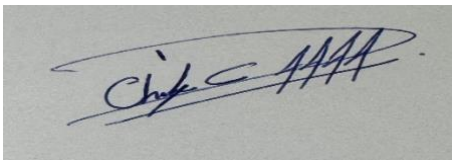
Firma del graduado
Verónica Priscila Bohórquez Solórzano

Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual

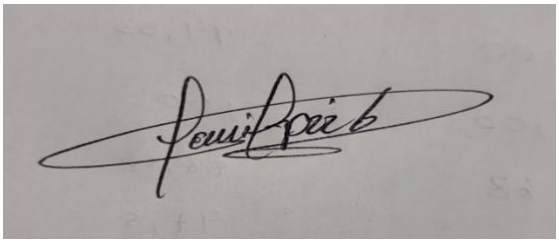
Cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), según lo establecido en la Legislación de Propiedad Intelectual y normativa conexa.



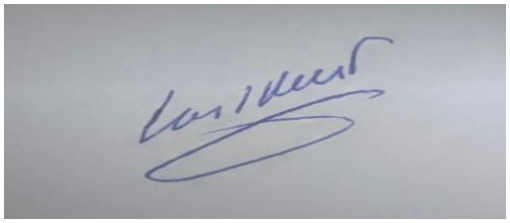
Firma del graduado
Viviana Soledad Freire Cajas



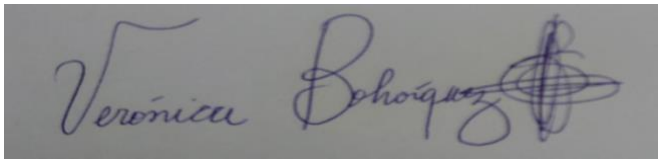
Firma del graduado
Dessireé Chiriboga Carvajal



Firma del graduado
Lenin Joel López Guevara



Firma del graduado
Carlos Eduardo Vélez Freire



Firma del graduado
Verónica Priscila Bohórquez Solórzano

Dedicatoria

Este estudio es un tributo a nuestras familias, quienes han demostrado una inmensa paciencia y apoyo durante nuestro proceso de investigación y aprendizaje. Su presencia constante y aliento incondicional han sido fundamentales para nuestra motivación y perseverancia. Este trabajo es una expresión de gratitud y amor por su confianza en nuestras capacidades profesionales y su tolerancia ante nuestros horarios exigentes. Su apoyo ha sido esencial para el éxito de este proyecto.

Agradecimiento

Extendemos nuestra gratitud a cada profesor por cumplir no solo con el contenido de un módulo, sino también por compartir sus experiencias a lo largo de su trayectoria.

Fue enriquecedor obtener una retroalimentación integral en aspectos de seguros y con asistencias personalizadas en las diferentes casuísticas.

Resumen

El desarrollo de la presente investigación tiene como objetivo diseñar un Plan Integral de Seguro de Vida para las personas beneficiarias del Bono de Desarrollo Humano en el Cantón Ambato, por lo que se han obtenido los conocimientos suficientes sobre el ramo de vida y el Bono de Desarrollo Humano manteniendo una perspectiva desde la responsabilidad social. El trabajo que se ha realizado cumple con una metodología de índole descriptivo y exploratorio, considerando además la aplicación del método inductivo – deductivo que se direcciona desde lo particular hacia lo general y viceversa. Para el tamaño de la muestra se ha considerado el universo poblacional conformado por 5.794 personas que acceden al Bono de Desarrollo Humano (BDH) en el cantón Ambato y se han aplicado 360 encuestas cuyos datos recopilados se enfocan hacia la totalidad de la población. Los resultados obtenidos reflejan que más de la mitad de mujeres que reciben el bono se encuentran entre los 18 hasta los 65 años de edad, agregando también que la mitad de las participantes poseen hasta 3 cargas familiares, alrededor del 40,0% de las personas encuestadas menciona conocer los beneficios que otorga un seguro de vida aunque una de cada tres familias no se encuentran en óptimas condiciones de salud, sin embargo, la mitad de las personas encuestadas estaría dispuesta a recibir algún tipo de asesoría sobre seguros de vida, razón por la cual, al desarrollar el plan integral se ha propuesto dos tipos de pólizas, una de ellas encaminada hacia el seguro individual, mientras que la otra está enfocada hacia un seguro de vida familiar cuyos beneficiarios serán el cónyuge y los hijos o hijas del tomador o asegurado.

Palabras claves: Asegurado, Beneficiario, Seguro, Desarrollo Social, Familia

Abstract

The development of this research aims to design a Comprehensive Life Insurance Plan for Beneficiaries of the Human Development Bonus in the Ambato Canton, so that sufficient knowledge has been obtained about the life branch and the Human Development Bond maintaining a perspective from social responsibility. The work that has been carried out complies with a descriptive and exploratory methodology, also considering the application of the inductive-deductive method that is directed from the particular to the general and vice versa.

For the size of the sample, the population universe made up 5,794 people who access the Human Development Bonus (BDH) in the Ambato Canton has been considered and 360 surveys have been applied whose collected date focus on the entire population.

The results obtained reflect that more than half of the women who receive the bonus are between 18 and 65 years of age, also adding that half of the participants have up to 3 family burdens, about 40.0% of the people surveyed mention knowing the benefits granted by life insurance although one in three families are not in optimal health conditions, however, half of the people surveyed would be willing to receive some king of advice on life insurance, which is why, when developing the comprehensive plan has proposed two types of policies, one of them aimed at individual insurance, while the other is focused on family life insurance whose beneficiaries will be the spouse and the sons or daughters of the policyholder or insured.

Keywords: Insured, Beneficiary, Insurance, Social Development, Family

Tabla de contenidos

Portada
Aprobación de Dirección y Coordinación del Programa ii
Declaratoria de Autoría del Trabajo de Titulación iii
Dedicatoria v
Agradecimiento vi
Resumen vii
Abstract viii
Tabla de contenidos ix
Lista de figuras xii
Capítulo 1. Introducción 1
1.1. Introducción 1
1.2. Problema de investigación 2
1.3. Pregunta de investigación 3
1.4. Objetivos 3
1.4.1. General 3
1.4.2. Específicos 3
1.5. Justificación 3
Capítulo 2 5
Marco Teórico 5
2.1. Seguro de vida 5
2.1.1. Definición y sus características 5
2.1.2. Personas que intervienen en un seguro de vida 6
2.1.3. Tipos de seguros de vida 7
2.1.4. Elementos de las pólizas de seguros de vida en Ecuador 7
2.2. Bono de Desarrollo de Humano (BDH) 8
2.2.1. Definición y monto 8
2.2.2. Condiciones generales para acceder al Bono de desarrollo humano (BDH) 8
2.2.3. Bono de Desarrollo Humano (BDH) y beneficios con entidades financieras 9
2.3. Responsabilidad social corporativa (RSC) 9
2.4. El sector asegurador en Ecuador y en el Cantón Ambato 11
Capítulo 3 16
Metodología 16
3.1. Enfoques de la investigación 16
3.2. Diseño de investigación 16
3.3. Método de estudio 17
3.4. Universo poblacional y muestra 17
3.5. Operacionalización de variables 18
3.6. Fuentes y técnicas de recopilación de datos 21
3.7. Formato del instrumento de investigación 21
3.8. Procesamiento de información 22

Capítulo 4 23
Análisis de resultados..... 23
4.1. Análisis univariado.....23
4.2. Análisis bivariado.....37
4.2.1. Comprobación de hipótesis 37
4.2.2. Análisis correlacional 38
4.3. Discusión de resultados 40
Capítulo 5 42
Propuesta de Plan de Integral de Seguros de Vida 42
5.1. Antecedentes.....42
5.2. Condiciones del mercado y rentabilidad de la empresa:.....43
5.2.1. Eficiencia como política pública 43
5.2.2. Impulso estatal 44
5.2.3. Rentabilidad para la compañía de seguros 44
5.3. Diagnóstico situacional.....45
5.4. Entidades públicas nacionales e internacionales relacionadas al crecimiento social 46
5.5. Elección de la empresa aseguradora.....47
5.6. Objetivos.....47
5.6.1. General..... 47
5.6.2. Específicos..... 48
5.7. Planes de seguro de vida propuestos.....48
5.7.1. Plan de seguro de vida individual..... 48
5.7.2. Plan de seguro de vida 55
5.8. Estimación de la prima e ingresos obtenidos 61
5.9. Implementación del seguro de vida 64
5.9.1. Difusión: 64
5.9.2. Comunicación y Stakeholders..... 64
5.9.3. Lobby..... 65
5.9.4. Cierre..... 66
5.9.5. Fidelización 66
5.9.6. Acciones formativas y motivacionales..... 67
5.9.7. Zonas de trabajo 68
5.9.8. Corredurías externas 69
5.9.9. Estrategias de marketing y comunicación..... 70
5.9.10. Riesgos y oportunidades 71
5.9.11. Indicadores..... 72
Conclusiones y Recomendaciones..... 74
Conclusiones 74
Recomendaciones.....75
Referencias bibliográficas 78
Anexo..... 82
Anexo 1. Formato de la encuesta 82

Lista de tablas

Tabla 1*: Bonos y pensiones Zona 3 - Cantón Ambato* 14
Tabla 2: *Coberturas y presupuestos de transferencias monetarias Zona 3 – Cantón Ambato*..... 14
Tabla 3: *Cobertura y valor de primas en aseguradoras del cantón Ambato*..... 15
Tabla 4: *Personas que acceden al Bono de Desarrollo Humano (BDH)* 17
Tabla 5: *Matriz de operacionalización de variables*..... 20
Tabla 6: *Edad* 23
Tabla 7: *Número de cargas familiares* 24
Tabla 8: *Pregunta 1* 25
Tabla 9: *Pregunta 2* 26
Tabla 10: *Pregunta 3* 27
Tabla 11: *Pregunta 4* 28
Tabla 12: *Pregunta 5* 29
Tabla 13: *Pregunta 6* 30
Tabla 14: *Pregunta 7* 31
Tabla 15: *Pregunta 8* 32
Tabla 16: *Pregunta 9* 33
Tabla 17: *Pregunta 10* 34
Tabla 18: *Pregunta 11* 35
Tabla 19: *Pregunta 12* 36
Tabla 20: *Comprobación de hipótesis de estudio*..... 37
Tabla 21: *Correlación entre las dimensiones de las variables* 39
Tabla 22: *Correlaciones entre las dimensiones de las variables* 40
Tabla 23: *Matriz FODA*..... 45
Tabla 24: *Entidades nacionales e internacionales con objetivos sociales*..... 46
Tabla 25: *Matriz de decisiones* 47
Tabla 26: *Denominación del plan y responsable*..... 48
Tabla 27: *Proceso de suscripción de la póliza de seguro de vida individual* 51
Tabla 28: *Proceso de reclamación de la póliza de seguro de vida individual*..... 52
Tabla 29: *Plan individual y responsable* 55
Tabla 30: *Proceso de suscripción del seguro de vida* 57
Tabla 31: *Proceso de reclamación del seguro de vida*..... 58
Tabla 32: *Estimación de la prima mensual por persona* 61
Tabla 33: *Ingresos y gastos por prima neta de seguros mensual* 62

Lista de figuras

Figura 1: *Elementos de las pólizas de seguros de vida en Ecuador* 8
Figura 2: *Elementos de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC)* 10
Figura 3: *Evolución pobreza por ingresos* 12
Figura 4: *Comparación de las defunciones por rango de edad 2022 - 2023* 12
Figura 5: *Datos del cantón Ambato* 13
Figura 6: *Usuarios por tipo de transferencia monetaria* 13
Figura 7: *Edad* 23
Figura 8: *Cargas familiares* 24
Figura 9: *Pregunta 1* 25
Figura 10: *Pregunta 2* 26
Figura 11: *Pregunta 3* 27
Figura 12: *Pregunta 4* 28
Figura 13: *Pregunta 5* 29
Figura 14: *Pregunta 6* 30
Figura 15: *Pregunta 7* 31
Figura 16: *Pregunta 8* 32
Figura 17: *Pregunta 9* 33
Figura 18: *Pregunta 10* 34
Figura 19: *Pregunta 11* 35
Figura 20: *Pregunta 12* 36
Figura 21: *Porcentajes y valores de la prima neta* 63
Figura 22: *Comunicación y Stakeholders* 65
Figura 23: *Riesgos y oportunidades* 72

Capítulo 1. Introducción

1.1. Introducción

El seguro de vida se ha caracterizado como un instrumento financiero que otorga recursos económicos en caso de que ocurra un accidente ocasionando el fallecimiento del asegurado (Del Saz & De Ávila, 2020), de esta manera, la empresa aseguradora deberá cancelar los correspondientes beneficios a las personas que se hayan especificado con anterioridad de acuerdo a las condiciones específicas que se hayan establecido en el contrato de seguro.

Sánchez et al (2018), en su investigación sobre el Seguro de Vida en Ecuador destacan que aproximadamente un 19% les corresponde a los seguros de vida del total de seguros otorgado por las organizaciones, considerando que este tipo de servicios mantienen limitaciones al momento de contratación de créditos desde el sistema financiero del país, añadiendo además que la población mantiene una mayor preferencia en asegurar sus bienes que en la contratación de un seguro de vida.

La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024), señala que al finalizar el año 2023 se registra el pago de primas emitidas por 1.662 millones de dólares en seguros de vida lo que representa un 24,8% del total de seguros registrados, considerando además que por el pago de los siniestros ascienden a 554 millones de dólares los mismos que representan un 26,2% del total de siniestros pagados, agregando también que las empresas aseguradoras han devengado cerca de 232 millones de dólares en gastos administrativos por este tipo de servicios.

En el Ecuador se conoce que existen 28 compañías de seguros, las mismas que ofrecen coberturas en seguros de vida individual como colectiva que representan un 3,2% y 96,8% respectivamente durante el 2023, pues en base a estas cifras los seguros de vida representan más de 1.500 millones de dólares al finalizar el mismo año (Superintendencia de Compañias, Valores y Seguros, 2024).

1.2. Problema de investigación

La propuesta de un Plan Integral de Seguro de Vida para los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano en el cantón Ambato se enfrenta a varios desafíos, especialmente en cuanto al acceso a la información. Muchos titulares de este bono pueden desconocer las coberturas de un seguro de vida y cómo puede brindar apoyo financiero en caso de ausencia. Para abordar este desafío, es fundamental implementar estrategias de educación financiera y concienciación sobre la importancia de los seguros de vida. Esto podría incluir talleres, charlas y materiales informativos que expliquen de manera clara y accesible las beneficios y características del seguro de vida. La falta de educación financiera es un obstáculo significativo (Palacios, 2007) . También se habla de los costos alcanzables, donde es crucial que los seguros de vida sean accesibles económicamente para quienes perciben el bono, ya que generalmente tienen ingresos limitados (Rodríguez, 2022).

La creación de un Plan Integral de Seguro de Vida para beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano en el cantón Ambato es fundamental para abordar las problemáticas de acceso a la información y falta de educación financiera. Para lograr esto, es primordial considerar la integración con programas existentes, como el Plan Nacional para el Buen Vivir, que busca promover el desarrollo integral de las familias, y coordinar esfuerzos con las instituciones que gestionan el bono.

Asimismo, el plan debe ofrecer primas y beneficios adaptados a la realidad económica de los beneficiarios, asegurando que sean accesibles y pertinentes para sus necesidades. La sostenibilidad del plan es crucial, ya que debe asegurar que el plan de seguro de vida sea viable en el tiempo, lo que incluye la necesidad de financiamiento adecuado y la capacidad de las aseguradoras para ofrecer productos que se mantengan en el tiempo.

Al considerar estos aspectos, se puede promover la estabilidad económica y social de las familias vulnerables en el cantón Ambato. La falta de educación financiera y el acceso a la información son problemáticas que deben ser abordadas de manera integral para asegurar el éxito del plan, y su implementación puede tener un impacto positivo en la calidad de vida de los beneficiarios.

1.3. Pregunta de investigación

¿Cómo se elabora un Plan Integral de Seguro de Vida para Beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano del cantón Ambato?

1.4. Objetivos

1.4.1. General

- Diseñar un Plan Integral de Seguro de Vida para Beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano del cantón Ambato.

1.4.2. Específicos

- Conocer la estructura de un seguro de vida como una alternativa de fortalecimiento social.
- Analizar las necesidades de los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano en el cantón Ambato.
- Elaborar un plan de seguro de vida para las personas beneficiarias del Bono de Desarrollo Humano del cantón Ambato.

1.5. Justificación

La propuesta de un Plan Integral de Seguro de Vida para los Beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano en el cantón Ambato, se justifica en relación a los siguientes fundamentos, con la mejora a la seguridad financiera en la que muchos beneficiarios del bono se enfrentan a situaciones económicas precarias. Un seguro de

vida puede proporcionar un respaldo financiero en caso de fallecimiento, lo que ayuda a proteger a las familias y garantizar su estabilidad económica en momentos difíciles.

También se justifica mediante la inclusión de un seguro de vida en el paquete de beneficios del bono que contribuirá a un enfoque más holístico del bienestar familiar, esto no solo se trata de asistencia económica, sino de ofrecer herramientas que permitan a las familias planificar su futuro y proteger a sus seres queridos.

La propuesta se alinea con los objetivos del Plan Nacional para el Buen Vivir, que busca promover el desarrollo integral y sostenible de las comunidades. Al integrar un seguro de vida, se refuerza el compromiso del Estado con el bienestar de sus ciudadanos, especialmente aquellos en situación de vulnerabilidad.

Implementar un plan de seguro de vida también puede ir acompañado de programas de educación financiera. Esto empodera a los beneficiarios al proporcionarles conocimientos sobre la gestión de sus recursos y la importancia de la protección financiera, fomentando una cultura de ahorro y previsión. Un plan bien estructurado de seguros de vida puede ser sostenible a largo plazo, respaldando a los actuales beneficiarios del bono, y sus futuras generaciones. Esto puede contribuir a la creación de un sistema de protección social más robusto y efectivo.

Capítulo 2

Marco Teórico

2.1. Seguro de vida

2.1.1. Definición y sus características

El seguro de vida es un tipo de seguro que paga una suma de dinero en caso de fallecimiento del titular de la póliza o después de un período de tiempo determinado (Mas Ecuador, 2020), además, el seguro de vida puede ser una herramienta importante en la planificación financiera, ayudando a garantizar un soporte financiero a su familia, ante su pérdida.-

De acuerdo al Instituto Insurance information (2021), señala que existen diversas características que identifican a los seguros de vida, para lo cual, es preponderante describirlas a continuación:

1. **Contratación Voluntaria**: La contratación de un seguro de vida es generalmente voluntaria, lo que significa que el individuo decide si desea adquirir una póliza y qué tipo de cobertura le conviene.
2. **Beneficiarios Designados**: Al contratar un seguro de vida, el asegurado puede designar a uno o más beneficiarios que recibirán el pago de la suma asegurada en caso de su fallecimiento. Esto proporciona una forma de garantizar la seguridad financiera de los seres queridos.
3. **Vigencia Definida**: En el caso de los seguros de vida a término, la póliza tiene una vigencia definida, lo que significa que la cobertura solo está activa durante un período específico. En cambio, los seguros de vida permanentes ofrecen cobertura de por vida.
4. **Protección Financiera**: El principal objetivo de un seguro de vida es proporcionar protección financiera a los beneficiarios, asegurando que tengan recursos económicos en caso de que el asegurado fallezca.

5. **Opciones de Inversión**: Algunos tipos de seguros de vida, como el seguro de vida universal variable, permiten al asegurado ajustar sus primas y elegir opciones de inversión, lo que puede aumentar el valor en efectivo de la póliza
6. **Flexibilidad**: Dependiendo del tipo de póliza, los seguros de vida pueden ofrecer flexibilidad en términos de primas, cobertura y beneficios adicionales, como la posibilidad de agregar cláusulas o cláusulas adicionales que amplían la protección (Insurance Information Institute Inc., 2021).

Estas características hacen que los seguros de vida sean una herramienta valiosa para la planificación financiera y la protección de las familias ante imprevistos.

2.1.2. Personas que intervienen en un seguro de vida

De acuerdo a Baca y Suárez (2023), señala que las personas que intervienen en el seguro de vida están dadas por el tomador, asegurado, beneficiario y asegurador, por lo que cada uno de ellos, se describen a continuación:

- Tomador del seguro. Se refiere a la persona que firma el contrato y es quien se compromete a realizar el pago de la prima, por lo que además tiene el absoluto derecho de designar a uno o más beneficiarios que recibirán la indemnización en caso de que ocurra el siniestro.
- Asegurado. Es la persona o personas que están cubiertas por la indemnización en caso de fallecimiento. Es muy común que tanto el asegurado como el tomador sean la misma persona, sin embargo, en caso de que sucediese lo contrario, la persona asegurada deberá presentar un documento por escrito en el que se otorgue su consentimiento para ser partícipe del seguro.
- Beneficiario. Es la persona que figura en la póliza como receptor de la indemnización, en caso de que suceda el siniestro, es decir, es la persona designada por el tomador para recibir la indemnización que le corresponda, razón por la cual, el tomador, beneficiario y asegurado pueden ser tres personas distintas.

- Asegurador. Corresponde a las empresas o entidades aseguradoras que se comprometen a cubrir el riesgo estipulado en el contrato en caso de que sucediere el siniestro mediante el pago previo de una prima cada cierto periodo de tiempo.

2.1.3. Tipos de seguros de vida

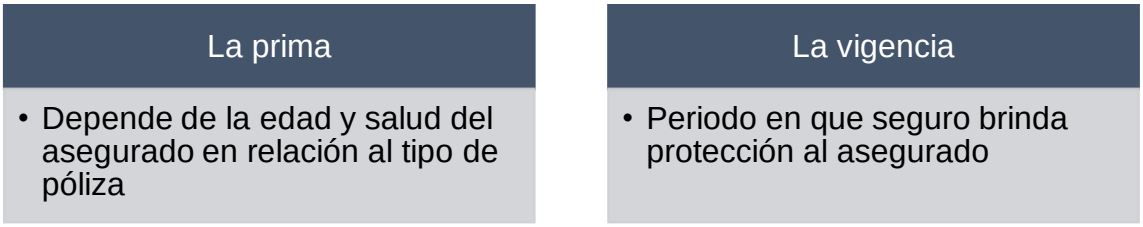
Según la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2023), los seguros de vida pueden clasificarse en:

- **Seguro de vida individual.** Póliza que paga una sola persona y cubre a una sola persona.
- **Seguro de vida colectivo.** Póliza que cubre a todos los empleados de una empresa o una parte de los miembros de una organización. No obstante, la empresa Zurich Seguros Ecuador S.A (2023) destaca que los tipos seguro de vida más utilizados en el país se clasifican en:
- **Seguro de vida temporal.** Ofrece cobertura por un periodo de tiempo determinado que puede ser 10, 20 o 30 años, de tal manera que si el asegurado fallece durante la vigencia de la póliza se efectúa el pago correspondiente al beneficiario de acuerdo a lo que se ha estipulado en el contrato.
- **Seguro de vida entera.** Ofrece una protección durante toda la vida del asegurado, siempre y cuando se hayan pagado puntualmente el valor que corresponde a las primas del seguro.

2.1.4. Elementos de las pólizas de seguros de vida en Ecuador

Según la Corporación Seguros y Pensiones para Todos (2024), señala que existen dos elementos claves para el funcionamiento de los seguros de vida, los mismos que se describen en la siguiente figura:

Figura 1: *Elementos de las pólizas de seguros de vida en Ecuador*



Nota. Adaptado de Corporación Seguros y Pensiones para Todos (2024)

En la figura anterior se observa que los elementos claves para los seguros de vida están dados por la prima y la vigencia, en relación a la edad, salud y tiempo de vigencia de la póliza del asegurado.

2.2. Bono de Desarrollo de Humano (BDH)

2.2.1. Definición y monto

Según el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES, 2024), el Bono de Desarrollo Humano está dado por la transferencia monetaria mensual otorgada por el Estado a un representante de la familia cuyos miembros viven en pobreza y extrema pobreza demostrando su vulnerabilidad económica y social.

El monto de entrega como Bono de Desarrollo Humano (BDH) está dado entre los $ 55,00 a $ 150 dólares mensuales a las familias que se encuentren en extrema pobreza y tengan hijos menores de 18 años de edad (MIES, 2024)

2.2.2. Condiciones generales para acceder al Bono de desarrollo humano (BDH)

Según el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES, 2023), señala que la personas que deseen ser beneficiarias del BDH deberán cumplir con las siguientes condiciones generales.

- Disponer de la nacionalidad ecuatoriana o doble nacionalidad de acuerdo al Registro Civil
- No ser beneficiario del bono Joaquín Gallegos Lara, bono para niños, niñas y adolescentes en orfandad
- No constar como servidores públicos del Ministerio de Economía y Finanzas

- No constar como desaparecido o fallecido en la Dirección Nacional de Delitos contra la Vida, Muertes Violentas y Desapariciones
- No ser excombatientes del Ministerio de Defensa Nacional
- No constar como beneficiario del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), del Seguro Social Campesino y del Seguro Social de las Fuerzas Armadas ni de la Policía Nacional

2.2.3. Bono de Desarrollo Humano (BDH) y beneficios con entidades financieras

De acuerdo al Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES, 2023), las personas que hayan accedido al BDH pueden también solicitar un Crédito de Desarrollo Humano el mismo que puede ser individual o asociativo, cuyos montos están dados desde los $ 600,00 hasta los 1.200,00 dólares respectivamente, cuyos recursos deberán ser invertidos de manera exclusiva en el desarrollo de emprendimientos productivos para el beneficio de sus familias

Según el Acuerdo Ministerial No. 112 (2019, Art 4), señala que para ser beneficiario del Crédito de Desarrollo Humano, el solicitante deberá disponer de los siguientes requisitos:

- Encontrarse habilitado como beneficiario del Bono de Desarrollo Humano
- Declarar la actividad productiva que se desarrollará con los recursos recibidos del Crédito de Desarrollo Humano
- Asistir a la Escuela de Inclusión Económica respaldada por el MIES
- Carta firmada de compromiso de los socios (solo en créditos asociativos)

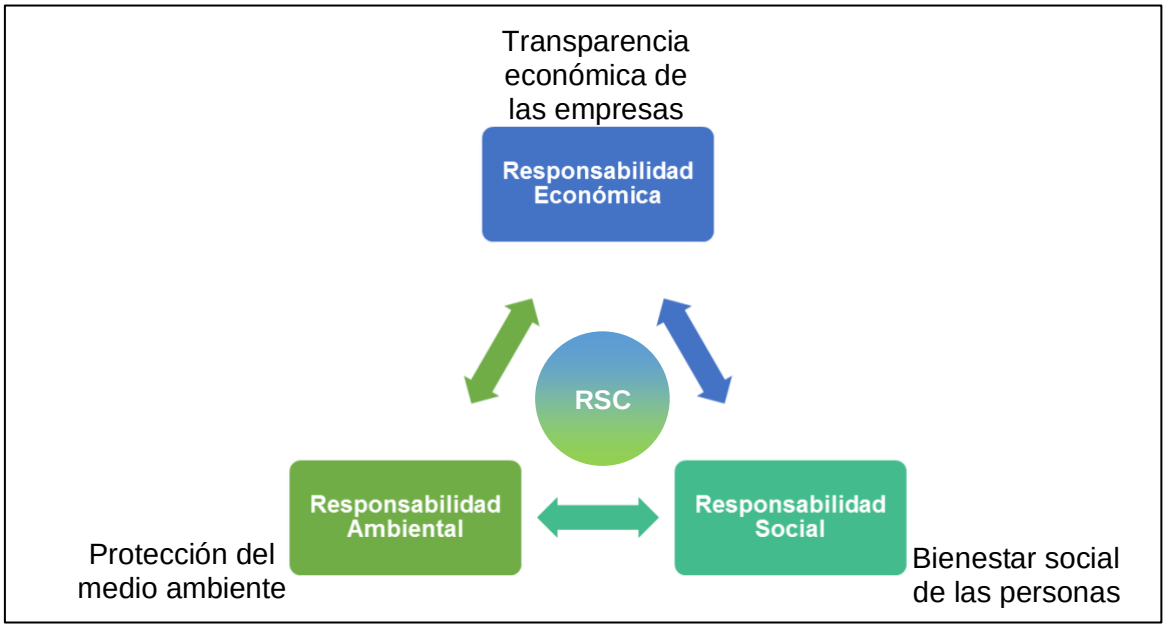
2.3. Responsabilidad social corporativa (RSC)

La RSC implica que las empresas integren preocupaciones sociales y ambientales en sus operaciones y en su interacción con los grupos de interés, buscando así un equilibrio entre el crecimiento económico y la sostenibilidad (Barroso, 2018), por

lo tanto, se promueve la transparencia y la rendición de cuentas, asegurando que las empresas sean responsables de sus impactos en la sociedad y el medio ambiente.

Ante ello, la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) se conforma por tres elementos claves a considerar desde una perspectiva social, económica y ambiental, los mismos que se visualizan en la siguiente figura:

Figura 2: *Elementos de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC)*



Nota. Adaptado del artículo científico sobre Responsabilidad social empresarial en la misión, visión y valores de las principales empresas (Huerta & Andrade, 2022)

En la figura anterior se observa que la RSC se conforma por tres ejes principales, como son la Responsabilidad Social que se enfoca en el bienestar de las comunidades y personas de escasos recursos económicos, la Responsabilidad Ambiental que está dado hacia la protección y cuidado del ambiente y de sus recursos, y también la Responsabilidad Económica que corresponde a la transparencia de las propias organizaciones en la presentación de sus resultados financieros cumpliendo con un compromiso ético y responsable.

Gómez y Martínez (2018) señalan que entre los aspectos principales que forman parte de la RSC, es preponderante realizar una explicación de cada uno de ellos por separado tal como se describen en los párrafos siguientes:

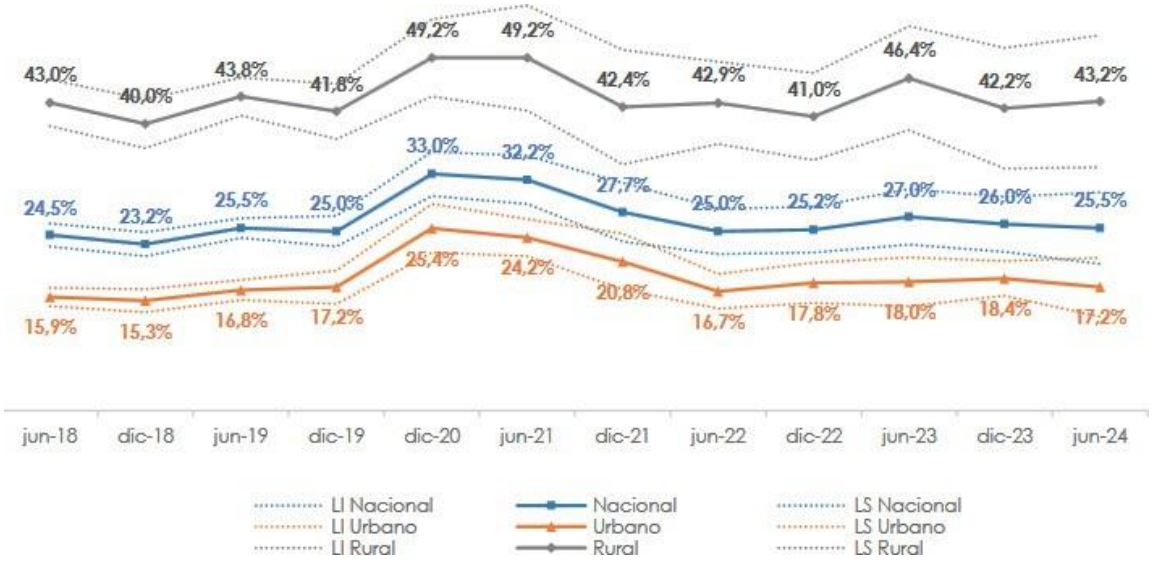
1. **Compromiso Ético**: Las empresas que adoptan la RSC se comprometen a actuar de manera ética y responsable, considerando el impacto de sus decisiones en la sociedad y el medio ambiente.
2. **Integración de Preocupaciones Sociales y Ambientales**: La RSC implica la integración voluntaria de preocupaciones sociales y ambientales en las operaciones comerciales y en la interacción con los grupos de interés.
3. **Mejoramiento Social**: Las empresas buscan contribuir al mejoramiento social, lo que puede incluir iniciativas como el apoyo a causas sociales, la promoción de la diversidad y la inclusión, y la implementación de prácticas laborales justas.
4. **Transparencia y Rendición de Cuentas**: La RSC también implica un compromiso con la transparencia empresarial y la rendición de cuentas, lo que significa que las empresas deben estar abiertas sobre sus prácticas y sus impactos.
5. **Sostenibilidad**: Un componente clave de la RSC es la sostenibilidad, que se refiere a la capacidad de las empresas para operar de manera que no comprometan los recursos del futuro, asegurando así un equilibrio entre el crecimiento económico y la protección del medio ambiente.

De esta manera, la Responsabilidad Social Corporativa es un enfoque integral que busca alinear los intereses empresariales con el bienestar de la sociedad y el medio ambiente.

2.4. El sector asegurador en Ecuador y en el Cantón Ambato

De acuerdo a los principales resultados en pobreza y desigualdad por ingresos a nivel nacional, obtenidos del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, con corte junio 2024, la línea de pobreza se ubica en US$ 91,55 mensuales per cápita, mientras que la línea de pobreza extrema en US$ 51,60 mensuales per cápita.

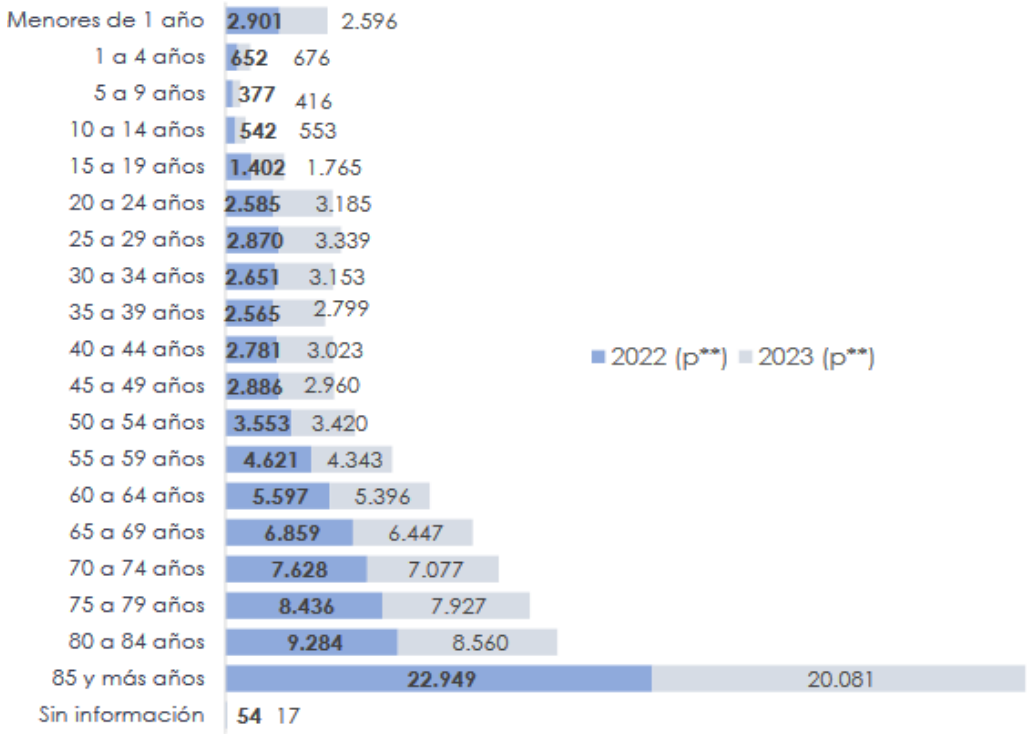
Figura 3: *Evolución pobreza por ingresos*



Nota. Tomado de la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU) – INEC

En lo que respecta a las estadísticas vitales, según se expresa en el Registro Estadístico de Defunciones Generales, en el rango de edad de 85 años y más se registraron 20.081 fallecidos a nivel nacional, lo que representa un decremento de 2.868 defunciones con respecto al 2022. En los rangos de edad de 55 a 74 años se registró un decremento del 1.442 fallecidos, respecto al 2022.

Figura 4: *Comparación de las defunciones por rango de edad 2022 - 2023*



Nota. Registro Estadístico de Defunciones Generales 2023 – INEC

Continuando con el análisis del entorno, se resume a continuación los datos demográficos del cantón Ambato.

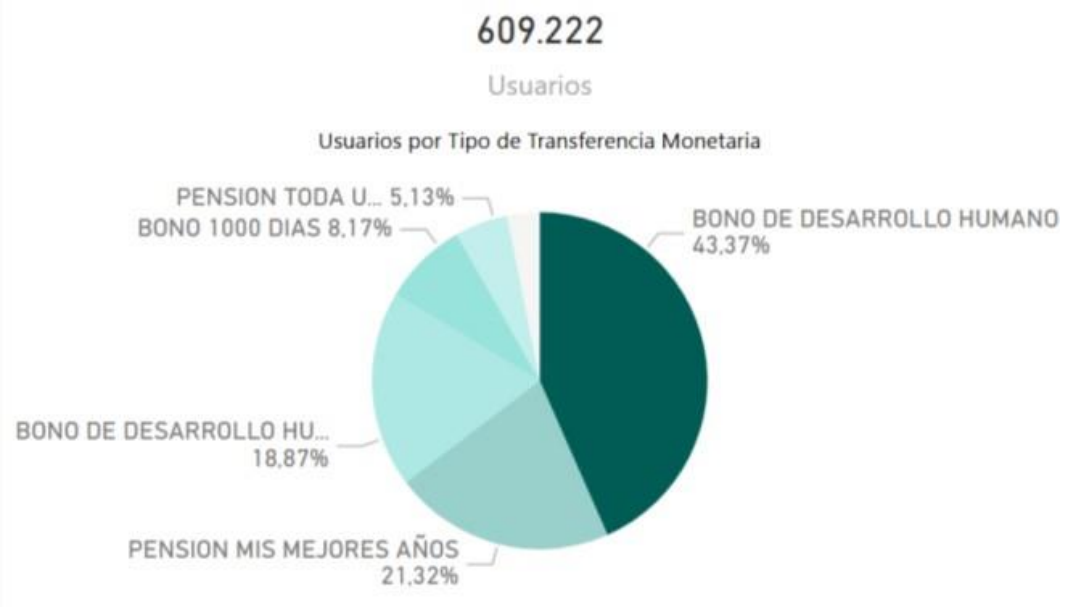
Figura 5: *Datos del cantón Ambato*

Área de Ambato	41,2 km²
Población	188 626
Población masculina	91 180 (48,3 %)
Población femenina	97 446 (51,7 %)
Cambios en la población desde 1975 hasta 2015	+99,6 %
Cambios en la población desde 2000 hasta 2015	+19,7 %
Edad mediana	28,1 años
Hombre de edad mediana	27,1 años
Mujer de edad mediana	29,1 años

Nota. Datos tomados de City-Facts de la ciudad de Ambato, capital de la provincia de Tungurahua, Ecuador (2024)

Entre los Programas de Inclusión Económica y Social promovido por el MIES, se cita a continuación, los grupos de usuarios y su porcentaje en transferencia monetaria.

Figura 6: *Usuarios por tipo de transferencia monetaria*



Nota. MIESS – Base de usuarios corte Mayo 2024

Tabla 1*: Bonos y pensiones Zona 3 - Cantón Ambato*

Tipo de Beneficio	Número de beneficiarios
Bono 1000 Dias	1635
Bono de Desarrollo Humano	10318
Bono de Desarrollo Humano Con Componente Variable	4369
Bono Joaquín Gallegos Lara	484
Pensión Mis Mejores Años	8690
Pensión Toda Una Vida	913
Total	**26409**

Nota. MIESS - Base de Aseguramiento No Contributivo - Agosto 2024

Tabla 2: *Coberturas y presupuestos de transferencias monetarias Zona 3 – Cantón Ambato*

Etiquetas de fila	Usuarios	Presupuesto devengado	Presupuesto planificad
BONO 1000 DIAS	124.748	$ 45.464.180,05	79.031.150,0
BONO DE DESARROLLO HUMANO	**601.763**	**$ 256.038.304,98**	**394.159.641,6**
BONO DE DESARROLLO HUMANO CON COMPONENTE VAI	**264.778**	**$ 178.567.832,78**	**273.652.633,0**
BONO JOAQUIN GALLEGOS LARA	43.585	$ 84.261.494,03	128.553.321,9
PENSION MIS MEJORES AÑOS	314.026	$ 224.243.515,62	357.203.099,6
PENSION TODA UNA VIDA	73.407	$ 56.723.826,60	92.704.118,2
Total general	**1.422.307**	**$ 845.299.154,05**	**1.325.303.96**

Nota. MIESS – Viceministerio de Inclusión Económica - Información Estadística 2024

Por lo tanto, ante toda esta situación se otorga el Bono de Desarrollo Humano, que es una iniciativa del Estado ecuatoriano para apoyar a familias en condición de pobreza, asignando recursos para garantizar un nivel mínimo de consumo y enfrentar contingencias de manera digna. Sin embargo, existe una brecha en la protección de estos núcleos familiares, ya que no cuentan con una cobertura para el titular en caso de fallecimiento, lo que genera preocupación por el bienestar de sus dependientes.

Es importante explicar que, en el primer semestre del año 2024, el mercado asegurador del país permitió identificar diferentes indicadores de desempeño, puesto que el valor total de las primas netas que se han emitido hasta junio de ese año fueron de $ 1.054 millones de dólares, lo cual demuestran una reducción del 2,99% al comparar con los $ 1.086 millones que se han registrado hasta junio del año 2023. El margen de contribución que se ha catalogado como una métrica de rentabilidad refleja una caída del 33,05% pasando de los $ 343 millones de dólares en el 2023 a $ 230 millones en el 2024. En cuanto a los seguros de vida se registró un incremento del 6,35% considerando que el 7,59% corresponde a los seguros de vida colectivos, y del 6,35% en el aumento

de los seguros de vida individuales. Ante estas cifras, la Aseguradora del Sur registró un incremento del 1,9% dentro de su participación de mercado, mientras que otras aseguradoras de vida como Pichincha y Ecuatoriano Suiza registran un aumento del 0,6% y 0,5 respectivamente, mientras que Hispana e BMI, ambas se incrementaron en 0,04%.

Considerando los diferentes tipos de coberturas en relación al valor de primas ofertadas por las principales empresas aseguradoras en el cantón Ambato, se describe a continuación un resumen con el alcance de coberturas y primas:

Tabla 3: *Cobertura y valor de primas en aseguradoras del cantón Ambato*

Aseguradora	Coberturas	Valor Primas
Aseguradora 1	• Si llegara a fallecer por cualquier causa, la familia del asegurado recibirá apoyo por hasta $30,000 • Si llega a padecer una enfermedad grave, se le ayudara con hasta $15,000	Prima neta mensual: $10,90
Aseguradora 2	• Pago anticipado por enfermedad terminal. • Plan dental. • Asistencia de viajes • Se excluye el suicidio durante el primer año de cobertura. • Pago de gastos médicos por accidente. • Pago de renta diaria por hospitalización o accidente. • Servicio exequial. • Seguro de Vida. • Pago de beneficio adicional por incapacidad total o permanente. • Pago a los familiares por muerte o desmembración accidental.	Prima neta mensual: $6,98
Aseguradora 3	• Muerte cualquier causa: $10.000 Indemnización adicional ITP: $10.000 Renta diaria por hospitalización (Límite 30 días): $3.000 $100 diarios máximo 30 días • Gastos e entierro: $2.500 • Asistencia médica básica: Servicio	Prima neta mensual: $6,99

Capítulo 3

Metodología

3.1. Enfoques de la investigación

En el desarrollo del presente trabajo se emplea una investigación mixta la cual otorga un enfoque cualitativo y cuantitativo del objeto de estudio (Jiménez, 2024, p. 25), a través de la aplicación de la investigación cuantitativa, se desarrollarán encuestas estructuradas para recopilar datos sobre las características demográficas, socioeconómicas y necesidades de los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano, las encuestas permitirán obtener información numérica que se puede analizar estadísticamente. Por su parte, en la investigación cualitativa se llevarán a cabo entrevistas semiestructuradas con un grupo seleccionado de beneficiarios para explorar sus percepciones, experiencias y expectativas respecto a los seguros de vida.

3.2. Diseño de investigación

En consideración al tema de estudio propuesto, se aplica las siguientes investigaciones entre las cuales se pueden describir:

- **Investigación descriptiva.** Está dado por la descripción propia del fenómeno u objeto de estudio (Bernal, 2016, p. 29), es por ello, que el presente proyecto es descriptivo al enunciar las principales características de las personas que reciben el Bono de Desarrollo Humano (BDH) en el cantón Ambato.
- **Investigación exploratoria.** Se utiliza en investigaciones que son poco estudiadas y existen escasos trabajos relacionados con el fenómeno u objeto investigado (Hernández & Mendoza, 2023, p. 16), es por ello, que al constituir el seguro de vida como poco estudiado en el cantón Ambato, se caracteriza por ser un estudio exploratorio.

3.3. Método de estudio

El método inductivo deductivo se inicia identificando hechos particulares para llegar a una conclusión general, para que posteriormente, en base a un razonamiento general sea posible establecer premisas individuales (Paz, 2019, pág. 37).

Por lo tanto, en el estudio actual se aplica el método inductivo al identificar por separado las causas que han conllevado a la problemática principal por lo que se establece un direccionamiento desde lo particular hacia lo general, para que luego de ello, sea posible obtener una conclusión válida para el diseño del Plan Integral de Seguro de Vida en la que se identifiquen diversas estrategias individuales en las personas que reciben el BDH, aplicando así el método deductivo que parte desde lo general hacia lo particular.

3.4. Universo poblacional y muestra

En estadística, la población se conforma por un conjunto de elementos que poseen características similares entre sí y forma parte de un objeto de estudio" (Anderson, Sweeney, & Williams, 2018, pág. 25). Por lo tanto, el universo población en el presente trabajo se conforma por el número total de personas o usuarios que acceden al Bono de Desarrollo Humano del cantón Ambato, tal como se observa en la siguiente tabla:

Tabla 4: *Personas que acceden al Bono de Desarrollo Humano (BDH)*

Tipo	Detalle	Bono de Desarrollo Humano	Bono de Desarrollo Humano con Componente Variable	Total usuarios
Nacional	Ecuador	601.763	264.778	866.541
Provincia	Tungurahua	17.954	6.778	24.732
Cantón	Ambato	4.522	1.272	**5.794**

Nota. Adaptado del Ministerio de Inclusión Económica y Social (2024)

En base a la tabla anterior, el universo poblacional se conforma por 5.794 usuarios que reciben el Bono de Desarrollo Humano en el cantón Ambato, por lo que para realizar el cálculo de la muestra se utiliza la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 Npq}{e^2(N-1) + Z^2 pq}$$

Dónde:

N	=	Tamaño de la población	=	5794
Z	=	Nivel de confianza 95%	=	1,96
p	=	Probabilidad de éxito	=	0,5
q	=	Probabilidad de fracaso	=	0,5
e	=	Margen de error	=	0,05
n	=	Tamaño de la muestra	=	?

Y si se aplica la fórmula se tiene:

$$n = \frac{1{,}96^2 * 5794 * 0{,}5 * 0{,}5}{0{,}05^2(5794-1) + 1{,}96^2 * 0{,}5 * 0{,}5}$$

$$n = \frac{5564{,}5576}{15{,}4429}$$

$$n = 360{,}3 \cong 360\ encuestas$$

Por lo tanto, se aplican 360 encuestas cuyos resultados obtenidos se proyectan para la totalidad del universo poblacional.

3.5. Operacionalización de variables

Al elaborar la matriz de operacionalización es preponderante identificar a las variables de estudio en relación al tema planteado que corresponden tanto al seguro de vida, como al Bono de Desarrollo de Desarrollo Humano (BDH), considerando que en cada una de estas variables se establecen dimensiones, indicadores, ítems, técnicas e

instrumentos para la recopilación de datos, todos ellos, se describen en la tabla que se muestra a continuación:

Tabla 5: *Matriz de operacionalización de variables*

Variables	Subvariables	Dimensiones	Indicadores	Items	Técnicas / Instrumentos
Seguros de vida	Condiciones de salud	Beneficios	Nivel de satisfacción	¿Considera usted que los beneficios de un seguro de vida le favorecen a su familia?	Encuesta / cuestionario
		Condiciones de salud	Nivel de condiciones saludables	¿Usted y su familia se encuentran en óptimas condiciones de salud?	Encuesta / cuestionario
	Seguridad	Confianza	Nivel de confianza	¿Le genera confianza para usted contratar un seguro de vida?	Encuesta / cuestionario
		Necesidad de contratación	Nivel de contratación	¿Es necesario para usted o su familia contratar un seguro de vida?	Encuesta / cuestionario
	Contratación	Asesoría	Nivel de asesoría	¿Estaría dispuesto a recibir asesoría de seguros de vida?	Encuesta / cuestionario
		Precio	Nivel de precio del seguro	¿Si fueran económicos, podría adquirir un seguro de vida?	Encuesta / cuestionario
Bono de Desarrollo Humano	Información y necesidades	Información	Nivel de información	¿Ha recibido información suficiente sobre el bono y sus condiciones de cobro?	Encuesta / cuestionario
		Necesidades cubiertas	Nivel de necesidades cubiertas	Los recursos otorgados por el bono cubre las necesidades básicas de su hogar?	Encuesta / cuestionario
	Gestión y calidad de vida	Calidad de vida	Nivel de calidad de vida	¿Dispone de un nivel de vida aceptable desde que recibe el bono?	Encuesta / cuestionario
		Gestión de cobro	Nivel de gestión de cobro	¿Es sencillo para usted cobrar el Bono de Desarrollo Humano?	Encuesta / cuestionario
	Percepción y beneficios	Percepción futura	Nivel de percepción futura	¿Considera que el bono le ha ayudado a usted y su familia a tener un mejor futuro?	Encuesta / cuestionario
		Beneficios adicionales	Nivel de beneficios adicionales	¿Ha recibido usted o su familia beneficios adicionales al ser beneficiario del bono?	Encuesta / cuestionario

Nota. Los ítems son las preguntas de la encuesta

3.6. Fuentes y técnicas de recopilación de datos

Al desarrollar el presente trabajo de estudio, se utilizan tanto fuentes primarias como secundarias, las mismas que se describen a continuación:

- **Fuentes primarias.** Se refiere a los documentos, objetos o imágenes que se catalogan como información original y de primera mano del objeto de estudio (Lerma, 2022), por lo tanto, en el caso del estudio actual se aplican encuestas para recopilar información directa de las personas que reciben el Bono de Desarrollo Humano (BDH) en el cantón Ambato.
- **Fuentes secundarias.** Se caracterizan por analizar e interpretar información de fuentes primarias entre los cuales se encuentran libros, ensayos, páginas web y artículos científicos (Cegarra, 2018). Es decir, se utilizan tanto libros y artículos relacionados con los seguros de vida y páginas web del MIES (Ministerio de Inclusión Económica y Social) para recopilar información del Bono de Desarrollo Humano (BDH).

3.7. Formato del instrumento de investigación

El cuestionario de la encuesta corresponde al principal instrumento de recopilación de datos, las cual se conforma por 12 items relacionados tanto con el seguro de vida como con el Bono de Desarrollo Humano. Se ha utilizado la escala de Likert para cinco alternativas a elegir que están dadas por siempre, casi siempre, a veces, casi nunca y nunca.

El cuestionario está dirigido a las personas de escasos recursos económicos del cantón Ambato que reciben el Bono de Desarrollo Humano, cuya estructura se describe a continuación:

3.8. Procesamiento de información

Al realizar el procesamiento de datos recopilados, es importante seguir con los siguientes pasos a considerar:

- Paso 1. Revisar el tema o título de la investigación
- Paso 2. Identificar las variables de estudio
- Paso 3. Elaborar la matriz de operacionalización de variables
- Paso 4. Establecer el universo poblacional y la muestra de estudio
- Paso 5. Diseñar el cuestionario de la encuesta considerando la escala de Likert
- Paso 6. Recopilar la información en el lugar de residencia de los encuestados
- Paso 7. Tabular los datos recopilados en el software Microsoft Excel
- Paso 8. Abrir la base de datos en el software estadístico SPSS
- Paso 9. Elaborar las tablas univariadas y figuras estadísticas
- Paso 10. Realizar correlaciones entre las variables mediante la comprobación de hipótesis
- Paso 11. Analizar e interpretar las tablas y figuras estadísticas
- Paso 12. Efectuar la discusión de los resultados en comparación con otros trabajos similares.

Capítulo 4

Análisis de resultados

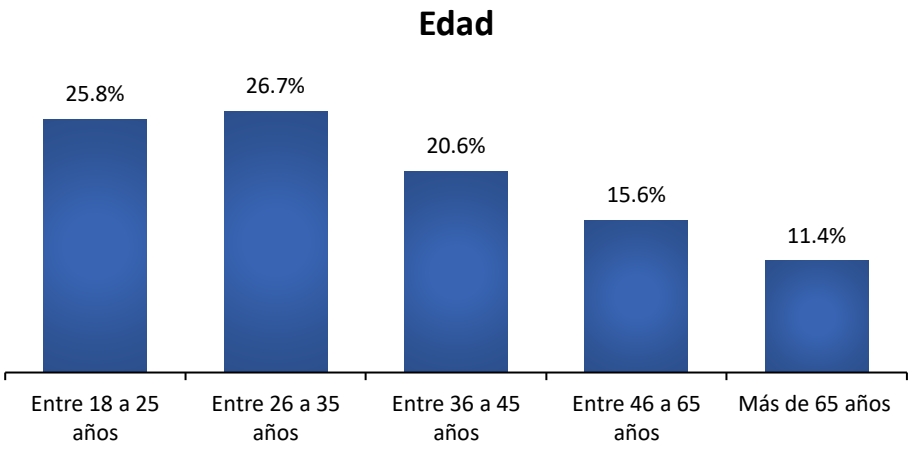
4.1. Análisis univariado

Tabla 6: *Edad*

Alternativas	Tabulados	Porcentaje (%)
Entre 18 a 25 años	93	25,8%
Entre 26 a 35 años	96	26,7%
Entre 36 a 45 años	74	20,6%
Entre 46 a 65 años	56	15,6%
Más de 65 años	41	11,4%
Total	**360**	**100%**

Nota. Las personas encuestadas son mayores de edad

Figura 7: *Edad*



Análisis e interpretación

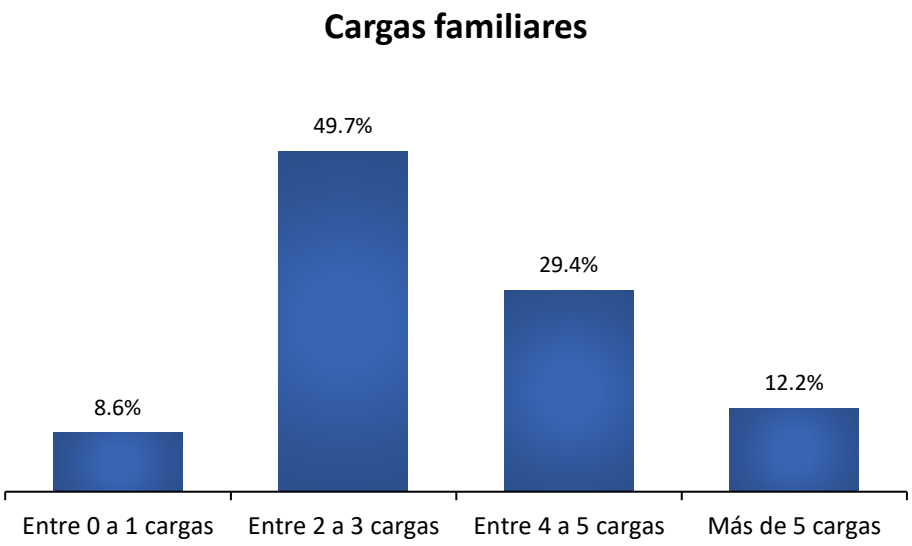
La encuesta realizada sobre la propuesta de un Plan Integral de Seguro de Vida para los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano del cantón Ambato ha recopilado datos relevantes acerca de la edad de los participantes, presentando con el 26,7% una edad de 26 a 35 años, seguido por 25,8% de una edad de 18 a 25 años, siendo los más relevantes, sin embargo, con el 11, 4% mencionan una edad de más de 65 años. Este análisis proporciona una base sólida para desarrollar un plan de seguros que responde eficazmente a las necesidades de los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano.

Número de cargas familiares

Tabla 7: *Número de cargas familiares*

Alternativas	Tabulados	Porcentaje (%)
Entre 0 a 1 cargas	31	8,6%
Entre 2 a 3 cargas	179	49,7%
Entre 4 a 5 cargas	106	29,4%
Más de 5 cargas	44	12,2%
Total	**360**	**100,0%**

Figura 8: *Cargas familiares*



Análisis e interpretación

A través de la encuesta se pudo conocer, la categoría que presenta el mayor porcentaje es la de 2 a 3 cargas, con un 49,7% de los encuestados. Esto indica que casi la mitad de los beneficiarios tienen entre dos y tres dependientes, lo que sugiere una carga familiar moderada que puede influir en sus necesidades económicas y en la búsqueda de seguros de vida. Un 29,4% de los encuestados reporta tener entre 4 a 5 cargas, lo que también representa una proporción significativa. Por otro lado, solo un 8,6% tiene 0 a 1 carga, y un 12,2% tiene más de 5 cargas. Esto sugiere que la mayoría de los beneficiarios tienen responsabilidades familiares considerables, lo que podría aumentar la necesidad de un seguro de vida que ofrezca protección financiera.

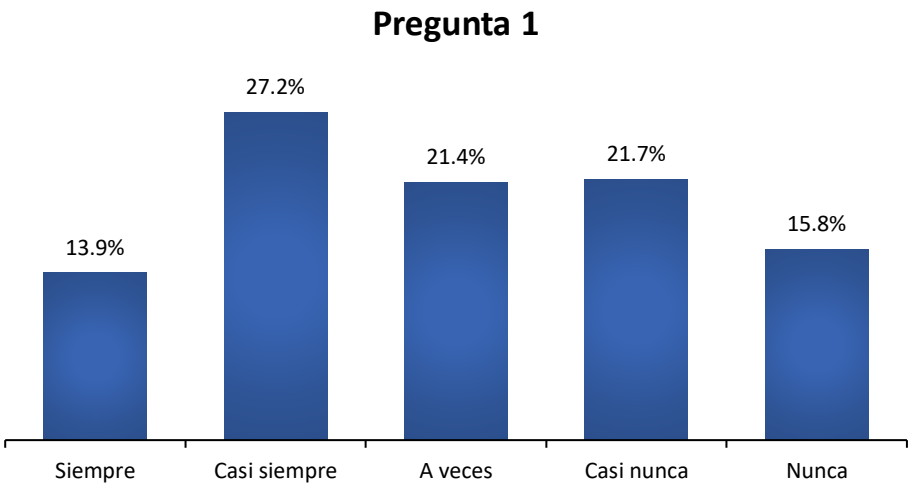
Pregunta 1. ¿Considera usted que los beneficios de un seguro de vida le favorecen a su familia?

Tabla 8: *Pregunta 1*

Alternativas	Tabulados	Porcentaje (%)
Siempre	50	13,9%
Casi siempre	98	27,2%
A veces	77	21,4%
Casi nunca	78	21,7%
Nunca	57	15,8%
Total	**360**	**100%**

Nota. Las alternativas están dadas en base a la Escala de Likert

Figura 9: *Pregunta 1*



Análisis e interpretación

De acuerdo a las encuestas, se pudo conocer que un 41,1% de los encuestados (Siempre y Casi siempre) considera que los beneficios de un seguro de vida son favorables para su familia. Esto indica una percepción positiva sobre la importancia de los seguros de vida en la protección y bienestar familiar. Un 21,4% de los participantes opina que los beneficios son favorables a veces, lo que sugiere que hay un reconocimiento de los beneficios, pero quizás con ciertas reservas o condiciones. Esto podría reflejar una falta de información o experiencias previas que influyen en su percepción. Por otro lado, un 37,9% de los encuestados (Casi nunca y Nunca) no considera que los seguros de vida favorezcan a su familia.

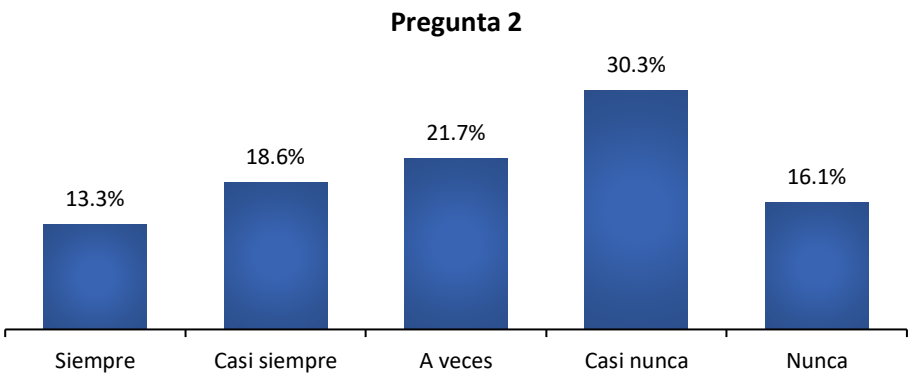
Pregunta 2. ¿Usted y su familia se encuentran en óptimas condiciones de salud?

Tabla 9: *Pregunta 2*

Alternativas	Tabulados	Porcentaje (%)
Siempre	48	13,3%
Casi siempre	67	18,6%
A veces	78	21,7%
Casi nunca	109	30,3%
Nunca	58	16,1%
Total	**360**	**100%**

Nota. Las alternativas están dadas en base a la Escala de Likert

Figura 10: *Pregunta 2*



Análisis e interpretación

Mediante la investigación de campo se pudo conocer que un 13,3% de los encuestados afirma que siempre se encuentran en óptimas condiciones de salud, mientras que un 18,6% indica que casi siempre están bien. Esto sugiere que una pequeña proporción de la población se siente completamente satisfecha con su estado de salud. Un 21,7% de los participantes considera que a veces están en buenas condiciones de salud. Un 30,3% de los encuestados indica que casi nunca se encuentran en buenas condiciones de salud, y un 16,1% afirma que nunca están bien. Esto representa una preocupación considerable, ya que más de la mitad de los participantes (46,4%) no se sienten completamente saludables. Esta percepción está relacionada con factores socioeconómicos, acceso a servicios de salud, o condiciones de vida que afectan su bienestar.

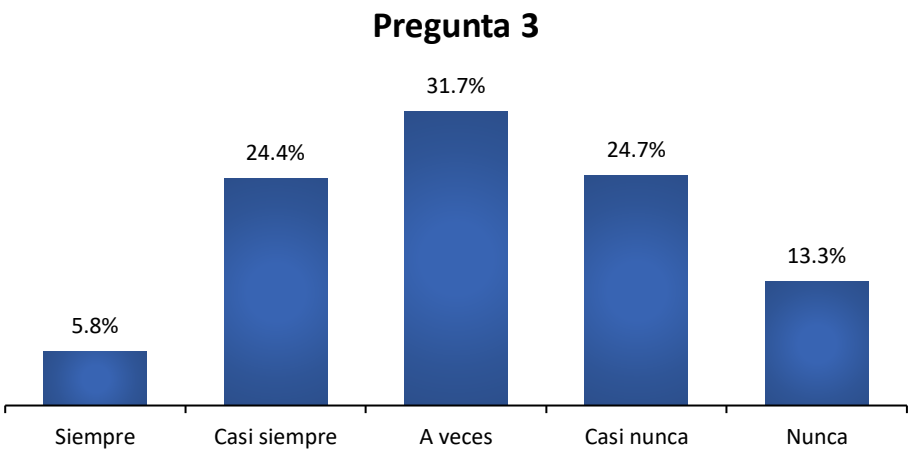
Pregunta 3. ¿Le genera confianza para usted contratar un seguro de vida?

Tabla 10: *Pregunta 3*

Alternativas	Tabulados	Porcentaje (%)
Siempre	21	5,8%
Casi siempre	88	24,4%
A veces	114	31,7%
Casi nunca	89	24,7%
Nunca	48	13,3%
Total	**360**	**100%**

Nota. Las alternativas están dadas en base a la Escala de Likert

Figura 11: *Pregunta 3*



Análisis e interpretación

Mediante la aplicación de campo, se pudo conocer que un 5,8% de los encuestados afirma que siempre les genera confianza contratar un seguro de vida. Esto indica que la mayoría de la población no se siente completamente segura al respecto, lo que puede reflejar una falta de información o experiencias negativas previas con seguros. Así también un 24,4% de los participantes considera que casi siempre sienten confianza, mientras que un 31,7% indica que a veces tienen confianza. También un 24,7% de los encuestados señala que casi nunca sienten confianza, y un 13,3% afirma que nunca les genera confianza. Estos resultados indican la necesidad de implementar estrategias de educación y sensibilización sobre los seguros de vida.

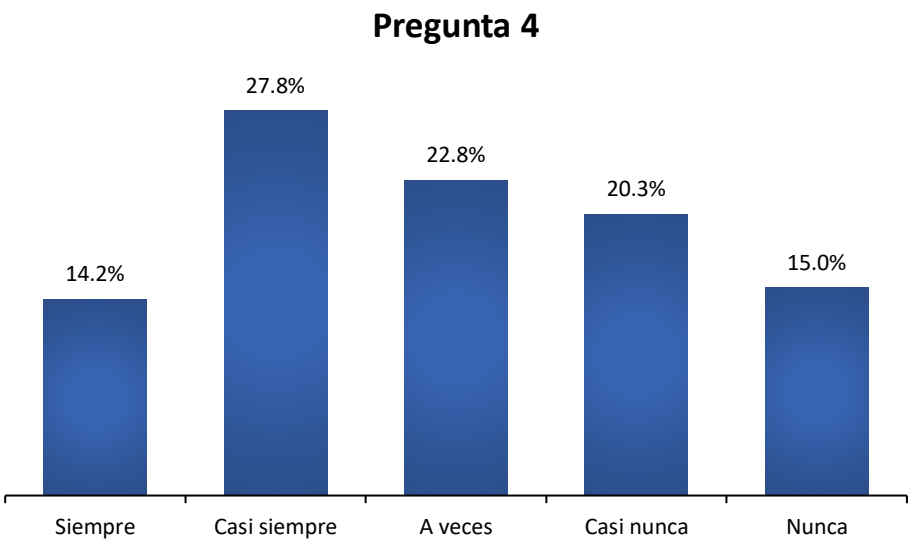
Pregunta 4. ¿Es necesario para usted o su familia contratar un seguro de vida?

Tabla 11: *Pregunta 4*

Alternativas	Tabulados	Porcentaje (%)
Siempre	51	14,2%
Casi siempre	100	27,8%
A veces	82	22,8%
Casi nunca	73	20,3%
Nunca	54	15,0%
Total	**360**	**100%**

Nota. Las alternativas están dadas en base a la Escala de Likert

Figura 12: *Pregunta 4*



Análisis e interpretación

Mediante la investigación de campo se pudo conocer que un 27,8% de los encuestados considera que casi siempre es necesario contratar un seguro de vida, mientras que un 14,2% afirma que siempre lo es. Esto indica que una parte significativa de la población reconoce la importancia de los seguros de vida para la protección de sus familias. 22,8% de los participantes opina que a veces es necesario, lo que sugiere que hay un reconocimiento de los beneficios, pero también una falta de certeza sobre cuándo y cómo un seguro de vida puede ser útil. También un 20,3% de los encuestados señala que casi nunca considera necesario un seguro de vida, y un 15,0% afirma que nunca lo es, esto indica una desconfianza hacia los seguros.

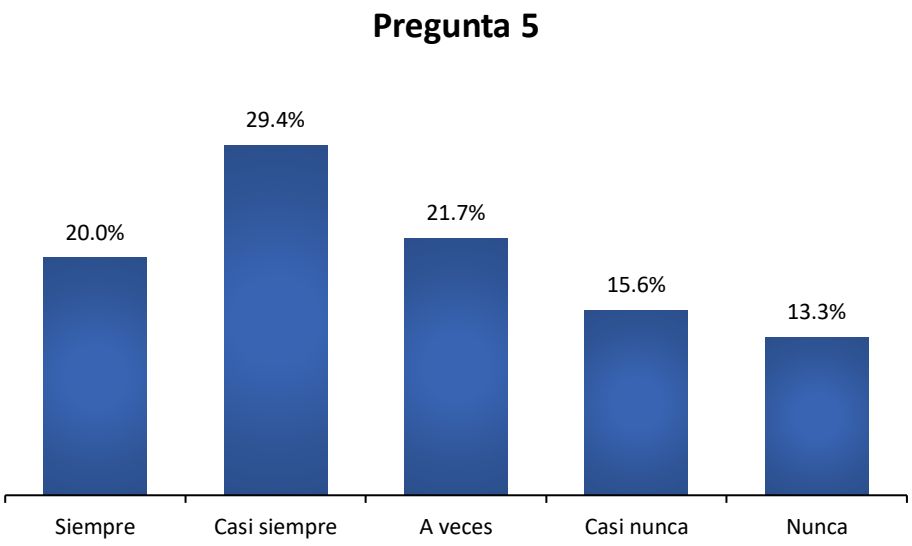
Pregunta 5. ¿Estaría dispuesto a recibir asesoría de seguros de vida?

Tabla 12: *Pregunta 5*

Alternativas	Tabulados	Porcentaje (%)
Siempre	72	20,0%
Casi siempre	106	29,4%
A veces	78	21,7%
Casi nunca	56	15,6%
Nunca	48	13,3%
Total	**360**	**100,0%**

Nota. Las alternativas están dadas en base a la Escala de Likert

Figura 13: *Pregunta 5*



Análisis e interpretación

Mediante la encuesta se pudo conocer que un 49,4% de los encuestados (Siempre y Casi siempre) está dispuesto a recibir asesoría sobre seguros de vida. Esto indica un interés significativo en obtener más información y orientación sobre este tipo de productos, lo que puede ser un punto positivo para las compañías de seguros que buscan expandir su base de clientes. En cambio, un 21,7% de los participantes indica que a veces estarían dispuestos a recibir asesoría. Sin embargo, un 28,9% de los encuestados (Casi nunca y Nunca) no está dispuesto a recibir asesoría. Esto refleja una desconfianza hacia los productos de seguros.

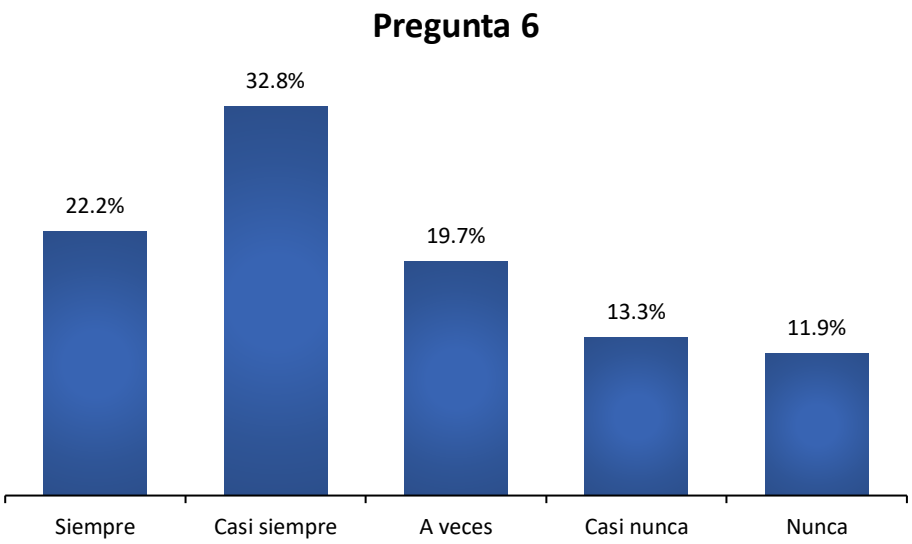
Pregunta 6. ¿Si fueran económicos, podría adquirir un seguro de vida?

Tabla 13: *Pregunta 6*

Alternativas	Tabulados	Porcentaje (%)
Siempre	80	22,2%
Casi siempre	118	32,8%
A veces	71	19,7%
Casi nunca	48	13,3%
Nunca	43	11,9%
Total	**360**	**100,0%**

Nota. Las alternativas están dadas en base a la Escala de Likert

Figura 14: *Pregunta 6*



Análisis e interpretación

A través de la aplicación de la encuesta se pudo conocer que un 55,0% de los encuestados (Siempre y Casi siempre) indica que estaría dispuesto a adquirir un seguro de vida si este fuera económico. Esto sugiere que el costo es un factor determinante en la decisión de compra. Un 19,7% de los participantes considera que a veces podrían adquirir un seguro de vida. Finalmente, un 25,2% de los encuestados (Casi nunca y Nunca) no estaría dispuesto a adquirir un seguro de vida, incluso si fuera económico. Estos datos revelan un interés considerable en la adquisición de seguros de vida si fueran económicos,

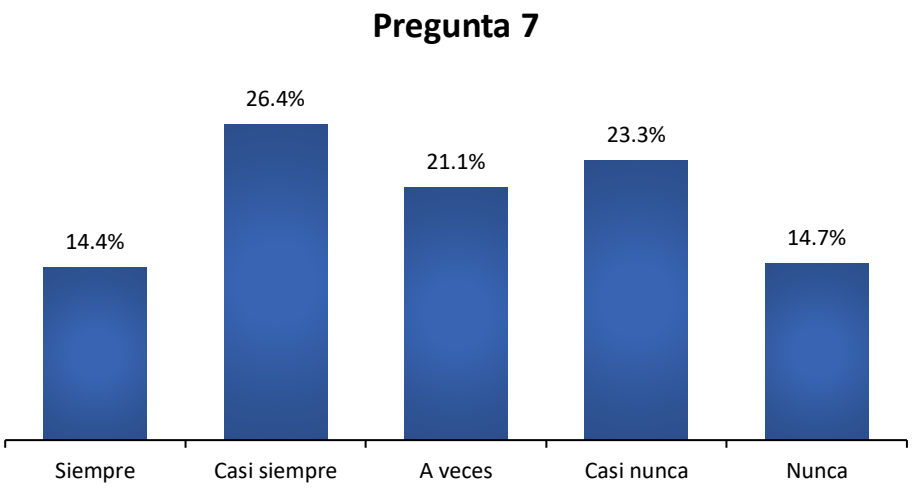
Pregunta 7. ¿Ha recibido información suficiente sobre el bono y sus condiciones de cobro?

Tabla 14: *Pregunta 7*

Alternativas	Tabulados	Porcentaje (%)
Siempre	52	14,4%
Casi siempre	95	26,4%
A veces	76	21,1%
Casi nunca	84	23,3%
Nunca	53	14,7%
Total	**360**	**100,0%**

Nota. Las alternativas están dadas en base a la Escala de Likert

Figura 15: *Pregunta 7*



Análisis e interpretación

Mediante la encuesta se pudo conocer un 14,4% de los encuestados afirma que siempre ha recibido información suficiente sobre el bono y sus condiciones de cobro. Esto indica que una pequeña proporción de la población se siente completamente informada, Un 26,4% de los participantes considera que casi siempre ha recibido la información necesaria, mientras que un 21,1% indica que a veces ha recibido información. Un 23,3% de las encuestadas se señala que casi nunca ha recibido información suficiente, y un 14,7% afirma que nunca ha recibido la información necesaria, la interpretación de estos datos revela una necesidad urgente de mejorar la comunicación sobre el bono y sus condiciones de cobro.

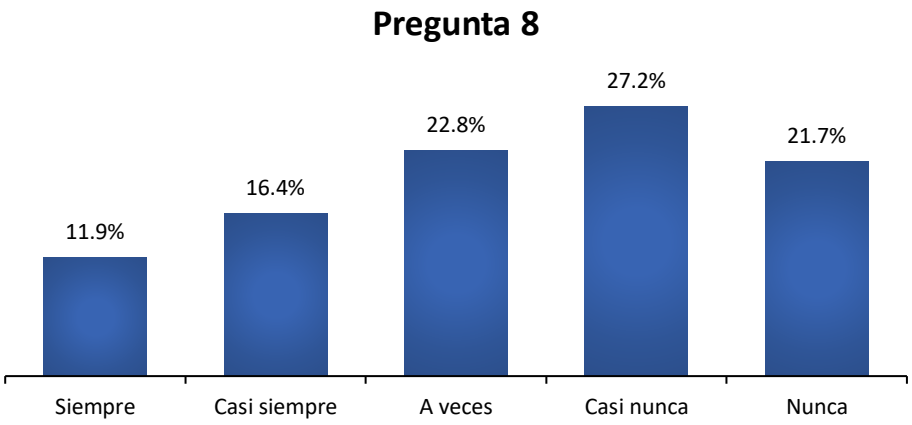
Pregunta 8. ¿Los recursos otorgados por el bono cubren las necesidades básicas de su hogar?

Tabla 15: *Pregunta 8*

Alternativas	Tabulados	Porcentaje (%)
Siempre	43	11,9%
Casi siempre	59	16,4%
A veces	82	22,8%
Casi nunca	98	27,2%
Nunca	78	21,7%
Total	**360**	**100,0%**

Nota. Las alternativas están dadas en base a la Escala de Likert

Figura 16: *Pregunta 8*



Análisis e interpretación

Mediante la encuesta se conoció, que un 11,9% de los encuestados afirma que siempre los recursos del bono cubren las necesidades básicas de su hogar. Un 16,4% de los participantes considera que casi siempre los recursos son suficientes, mientras que un 22,8% indica que a veces lo son. Esto sugiere que hay un reconocimiento de que el bono puede ayudar. También el 27,2% de los encuestados señala que casi nunca los recursos cubren sus necesidades, y un 21,7% afirma que nunca lo hacen. Estos datos revelan que la mayoría de los encuestados no consideran que los recursos otorgados por el bono sean suficientes para cubrir las necesidades básicas de sus hogares.

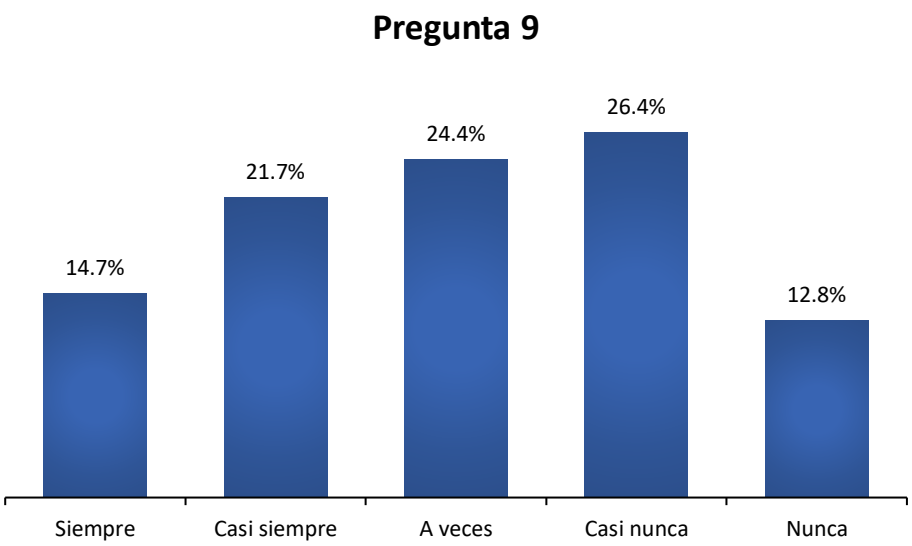
Pregunta 9. ¿Dispone de una vida aceptable desde que recibe el bono?

Tabla 16: *Pregunta 9*

Alternativas	Tabulados	Porcentaje (%)
Siempre	53	14,7%
Casi siempre	93	25,8%
A veces	73	20,3%
Casi nunca	95	26,4%
Nunca	46	12,8%
Total	**360**	**100,0%**

Nota. Las alternativas están dadas en base a la Escala de Likert

Figura 17: *Pregunta 9*



Análisis e interpretación

A través de la investigación de campo se pudo conocer que un 14,7% de los encuestados afirma que siempre dispone de una vida aceptable desde que recibe el bono. Esto indica que una pequeña proporción de la población se siente completamente satisfecha con su calidad de vida. Un 25,8% de los participantes considera que casi siempre tiene una vida aceptable, y un 20,3% indica que a veces. Finalmente, con un 26,4% de los encuestados señala que casi nunca tiene una vida aceptable, y un 12,8% afirma que nunca lo hace, de esta manera la mayoría de los encuestados no consideran que el bono les haya proporcionado una vida aceptable.

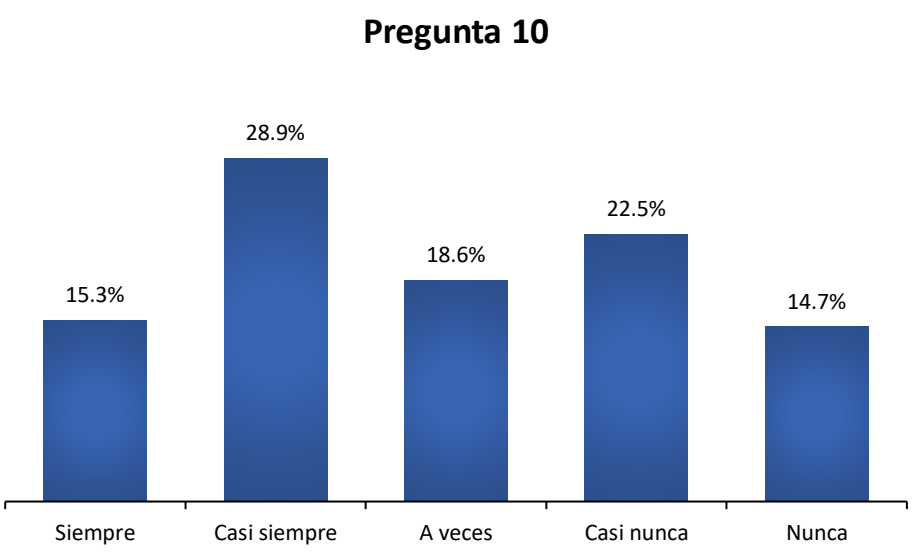
Pregunta 10. ¿Es sencillo para usted cobrar el Bono de Desarrollo Humano?

Tabla 17: *Pregunta 10*

Alternativas	Tabulados	Porcentaje (%)
Siempre	55	15,3%
Casi siempre	104	28,9%
A veces	67	18,6%
Casi nunca	81	22,5%
Nunca	53	14,7%
Total	**360**	**100,0%**

Nota. Las alternativas están dadas en base a la Escala de Likert

Figura 18: *Pregunta 10*



Análisis e interpretación

Mediante la encuesta se pudo conocer que el 15,3% de los encuestados afirma que siempre es sencillo cobrar el Bono de Desarrollo Humano. Esto indica que una pequeña proporción de la población se siente completamente satisfecha con el proceso de cobro. Así también un 28,9% de los participantes considera que casi siempre es sencillo, y un 18,6% indica que a veces lo es. Un 22,5% de los encuestados señala que casi nunca es sencillo cobrar el bono, y un 14,7% afirma que nunca lo es. De esta mera los resultados sugieren que es fundamental revisar y posiblemente simplificar el proceso de cobro del Bono de Desarrollo Humano.

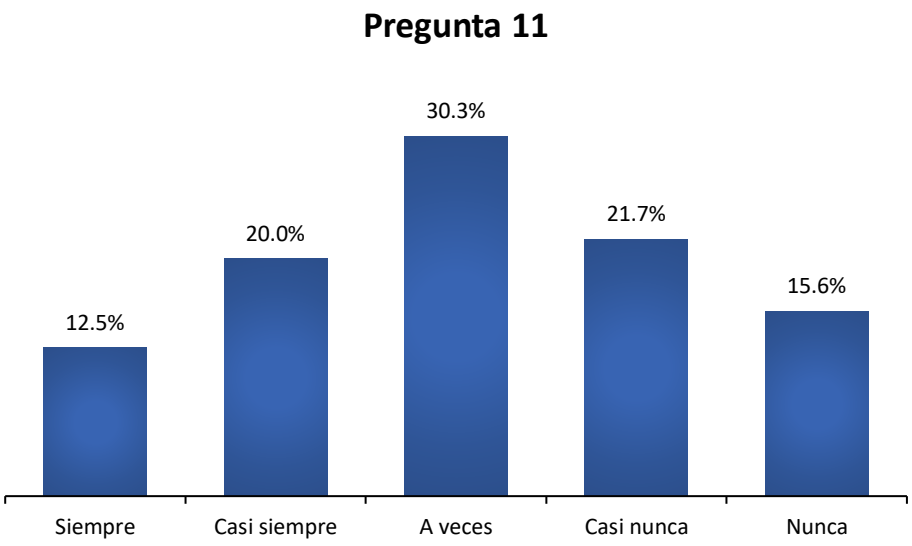
Pregunta 11. ¿Considera que el bono le ha ayudado a usted y su familia a tener un mejor futuro?

Tabla 18: *Pregunta 11*

Alternativas	Tabulados	Porcentaje (%)
Siempre	45	12,5%
Casi siempre	72	20,0%
A veces	109	30,3%
Casi nunca	78	21,7%
Nunca	56	15,6%
Total	**360**	**100,0%**

Nota. Las alternativas están dadas en base a la Escala de Likert

Figura 19: *Pregunta 11*



Análisis e interpretación

Dentro de la investigación de campo se conoció que el 12,5% de los encuestados afirma que siempre considera que el bono les ha ayudado a tener un mejor futuro. Un 20,0% de los participantes considera que casi siempre el bono ha sido útil, y un 30,3% indica que a veces lo ha sido. Finalmente, un 21,7% de los encuestados señala que casi nunca considera que el bono les haya ayudado, y un 15,6% afirma que nunca lo ha hecho. De esta manera será fundamental revisar y posiblemente ajustar el enfoque del bono para asegurar que realmente cumpla con su propósito de mejorar las condiciones de vida y las perspectivas futuras de las familias.

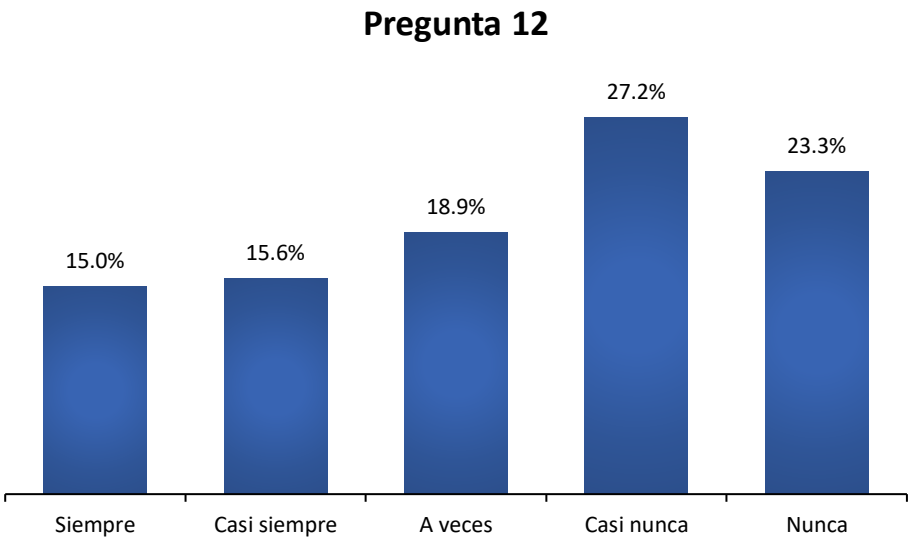
Pregunta 12. ¿Ha recibido usted o su familia beneficios adicionales al ser beneficiario del bono?

Tabla 19: *Pregunta 12*

Alternativas	Tabulados	Porcentaje (%)
Siempre	54	15,0%
Casi siempre	56	15,6%
A veces	68	18,9%
Casi nunca	98	27,2%
Nunca	84	23,3%
Total	**360**	**100,0%**

Nota. Las alternativas están dadas en base a la Escala de Likert

Figura 20: *Pregunta 12*



Análisis e interpretación

Mediante la encuesta se conoció, que un 15,0% de los encuestados afirma que siempre ha recibido beneficios adicionales al ser beneficiario del bono, así también un 15,6% de los participantes considera que casi siempre ha recibido beneficios adicionales, y un 18,9% indica que a veces lo ha hecho. Finalmente, un 27,2% de los encuestados señala que casi nunca ha recibido beneficios adicionales, y un 23,3% afirma que nunca lo ha hecho. Datos que revela que la mayoría de los encuestados no consideran que el bono les haya proporcionado beneficios adicionales significativos.

4.2. Análisis bivariado

4.2.1. Comprobación de hipótesis

Antes de comprobar la hipótesis de estudio, es indispensable identificar tanto la hipótesis nula (Ho) como la hipótesis alternativa (H1), las mismas que se describen a continuación:

Ho = El Bono de Desarrollo Humano no influye en la obtención de los seguros de vida

H1 = El Bono de Desarrollo Humano influye en la obtención de los seguros de vida

Adicional a ello, se ha considerado la Correlación de Pearson como estadígrafo de prueba tomando en cuenta un 0,05 como nivel de significancia, cuyos resultados obtenidos se observan en la siguiente tabla:

Tabla 20: *Comprobación de hipótesis de estudio*

		Seguro de vida	Bono de Desarrollo Humano
Seguro de Vida	Correlación de Pearson	1	,914**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	360	360
Bono de Desarrollo Humano	Correlación de Pearson	,914**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	360	360

***Nota.* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

En la tabla anterior se observa que el valor p = 0,000 el mismo que es inferior al 0,05 como nivel de significancia, de tal manera que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, por lo tanto, el **Bono de Desarrollo Humano influye en la obtención de los seguros de vida.**

A más de ello, se tiene una correlación muy alta positiva de 0,91 puntos, por lo que al aumentar las cifras de cobro del Bono de Desarrollo Humano se incrementa la

posibilidad acceder a un seguro de vida para las personas que son beneficiarias del bono en el cantón Ambato, provincia de Tungurahua.

4.2.2. Análisis correlacional

Al efectuar la correlación entre cada una de las dimensiones que conforman las variables se puede realizar un comparativo entre cada una de ellas, y sus resultados se pueden apreciar en la siguiente tabla:

Tabla 21: *Correlación entre las dimensiones de las variables*

		SV_ Condiciones de salud	SV_ Seguridad	SV_ Contratación	BDH_ Información y necesidades	BDH_ Gestión y calidad de vida	BDH_ Percepción y beneficios
SV_ condiciones de salud	Correlación de Pearson	1	,874**	,792**	,807**	,895**	,778**
	Sig. (bilateral)		,000	,000	,000	,000	,000
	N	360	360	360	360	360	360
SV_ Seguridad	Correlación de Pearson	,874**	1	,773**	,813**	,882**	,775**
	Sig. (bilateral)	,000		,000	,000	,000	,000
	N	360	360	360	360	360	360
SV_ Contratación	Correlación de Pearson	,792**	,773**	1	,702**	,768**	,687**
	Sig. (bilateral)	,000	,000		,000	,000	,000
	N	360	360	360	360	360	360
BDH_ Información y necesidades	Correlación de Pearson	,807**	,813**	,702**	1	,833**	,729**
	Sig. (bilateral)	,000	,000	,000		,000	,000
	N	360	360	360	360	360	360
BDH_ Gestión y calidad de vida	Correlación de Pearson	,895**	,882**	,768**	,833**	1	,789**
	Sig. (bilateral)	,000	,000	,000	,000		,000
	N	360	360	360	360	360	360
BDH_ Percepción y beneficios	Correlación de Pearson	,778**	,775**	,687**	,729**	,789**	1
	Sig. (bilateral)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	360	360	360	360	360	360

***Nota.* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Con base en las cifras enunciadas en la tabla anterior, es posible identificar a las siguientes correlaciones de acuerdo a las variables de estudio que han sido identificadas, cuyos resultados obtenidos se observan a continuación:

Tabla 22: *Correlaciones entre las dimensiones de las variables*

Dimensiones		Correlación	Interpretación
Bono de Desarrollo Humano (BDH)	**Seguro de Vida**		
Información y necesidades	Condiciones de salud	0,807	Correlación alta positiva
Gestión y calidad de vida	Condiciones de salud	0,895	Correlación alta positiva
Gestión y calidad de vida	Seguridad	0,882	Correlación alta positiva

Nota. Se aplicaron las correlaciones de Pearson

En base a la tabla anterior, se visualiza que en el Bono de Desarrollo Humano se identifican las dimensiones que calidad de vida de los beneficiarios, información y necesidades, mientras que en la variable de seguro de vida se reflejan las dimensiones condiciones de vida y seguridad, por lo que se destaca que estas dimensiones mantienen una correlación alta positiva a los 0,80 puntos.

4.3. Discusión de resultados

En base a los resultados obtenidos en la presente investigación, se tiene que más de la mitad de las personas que reciben el Bono de Desarrollo Humano (BDH) poseen entre 18 a 35 años de edad, agregando también que el 11,4% de las beneficiadas tienen más de 65 años de edad en el cantón Ambato, añadiendo además que cerca de la mitad de encuestadas disponen entre 2 a 3 cargas familiares. Los resultados reflejan que solamente una de cada tres personas se encuentra en excelentes condiciones de salud, sin embargo, el 41,9% consideran que es necesario realizar la contratación de un seguro de vida puesto que al menos la mitad de los beneficiarios del BDH estaría dispuestos a recibir una asesoría sobre este tipo de beneficios.

En la investigación realizada por Sánchez y et al, (Sánchez, Peñaherrera, & Cabay, 2018) se señala que la población otorga una mayor preferencia asegurar sus bienes antes que preocuparse por un seguro de vida para sus familiares, pues la participación activa para este tipo de servicios es de alrededor de un 20%, pues solo un 2,5% corresponde al seguro de vida individual, añadiendo también que al menos uno de cada cuatro personas son hombres de acuerdo a la información de las empresas aseguradoras en el Ecuador. Las instituciones financieras como los bancos, son las principales promotoras en la contratación de los seguros de vida, no obstante, existe una preferencia por parte de los asegurados hacia los seguros de bienes, demostrando así que no se genera un mayor interés en los seguros de vida a nivel general.

Capítulo 5

Propuesta de Plan de Integral de Seguros de Vida

5.1. Antecedentes

En el primer semestre de 2024, el mercado asegurador de Ecuador mostró tendencias variadas en sus indicadores clave de desempeño. Las primas netas totales emitidas en junio de 2024 ascendieron a $1.054 millones, lo que refleja una ligera disminución del 2,99% en comparación con los $1.086 millones registrados en junio de 2023. El margen de contribución, una métrica crítica de rentabilidad, experimentó una fuerte caída, cayendo un 33,05%, de $343 millones en 2023 a $230 millones en 2024. El sector de seguros de vida mostró avances modestos, con un aumento global del 6,35%, impulsado por un aumento del 7,59% en los seguros de vida colectivos y del 6,35% en los seguros de vida individuales. En seguros de vida, Aseguradora del Sur fue la compañía que más se destacó, con un aumento de su participación de mercado del 1,9%. Otras aseguradoras con el ramo de vida que experimentaron crecimiento fueron Pichincha con un 0,6%, Ecuatoriano Suiza con un 0,5%, e Hispana y BMI, ambas con un aumento del 0,4% (FEDESEG, 2024)

El cantón Ambato se ubica en la provincia de Tungurahua en la región sierra del país, que se ha caracterizado como una gran zona turística, aunque según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2024), los índices de pobreza registran un incremento del 24.0% al finalizar el año 2023, añadiendo además que cerca de cinco mil personas acceden al Bono de Desarrollo Humano o al Bono de Desarrollo Humano con componente variable (MIES, 2024)

El Municipio del cantón Ambato en su afán de preocuparse por el crecimiento social en su territorio, bien podría promover y elaborar un Plan Integral de Seguro de Vida dirigido a las personas beneficiarias del Bono de Desarrollo Humano, con el propósito de favorecer a las familias de escasos recursos económicos y sea posible

otorgar beneficios adicionales para disminuir los niveles de pobreza que aquejan a su cantón, con estricta observación de sus competencias establecidas en el CÓDIGO ORGÁNICO DE ORGANIZACIÓN TERRITORIAL.

Es importante anotar que como antecedente del producto Póliza de Vida Colectiva, materia del actual proyecto, existió el Plan de Aseguramiento Popular (PAP) que representó una oportunidad innovadora para colocar un producto complementario al Bono de Desarrollo Humano, ampliando así los beneficios para sus titulares.

El programa proporcionaba cobertura médica a los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano (BDH) y a sus hijos menores de 16 años. La FAPS administraba el programa con una contribución de $1 por afiliado del BDH y $0.25 por afiliado del Municipio de Guayaquil.

El PAP contaba con una red de proveedores privados manejados por MegaSalud y tenía un presupuesto anual de $9 millones, de los cuales el gobierno aportaba $7 millones, los beneficiarios del bono USD 1,7 millones y el Cabildo da USD 500 000. El 38,50% de la atención se centró en los titulares (mujeres que reciben el Bono). El programa funcionó hasta 2010 y proporcionó atención médica a un total de beneficiarios, siendo el 38,50% titulares del BDH y el 61,50% hijos y cónyuges.

5.2. Condiciones del mercado y rentabilidad de la empresa:

El producto de seguro de vida colectivo diseñado para beneficiar a los titulares del Bono de Desarrollo Humano en Ambato es una iniciativa rentable y eficiente que merece ser impulsada por el Estado. A continuación, se presentan los argumentos que respaldan esta afirmación.

5.2.1. Eficiencia como política pública

- Protección financiera: El seguro de vida colectivo brinda protección financiera a los titulares del Bono de Desarrollo Humano, garantizando que sus familias reciban una indemnización en caso de fallecimiento.

- Reducción de la pobreza: Al proporcionar una red de protección financiera, el seguro ayuda a reducir la pobreza y la vulnerabilidad de las familias beneficiarias.
- Inclusión financiera: El producto promueve la inclusión financiera al ofrecer acceso a servicios de seguro a personas que de otra manera no tendrían acceso a ellos.
- Impacto social: La iniciativa tiene un impacto social positivo al brindar tranquilidad y seguridad a las familias beneficiarias, lo que puede mejorar su bienestar y calidad de vida.

5.2.2. Impulso estatal

- Apoyo a la política social: El Estado puede apoyar esta iniciativa como parte de su política social para proteger a los más vulnerables.
- Inversión en desarrollo humano: La inversión en este producto de seguro es una forma de invertir en el desarrollo humano y el bienestar de la población.
- Efecto multiplicador: La iniciativa puede tener un efecto multiplicador al fomentar la creación de empleos y estimular la economía local.

Por todas estas consideraciones, el producto de seguro de vida colectivo es rentable para la política pública, beneficiarios y por ultimo para la compañía de seguros, ya que brinda protección financiera a los titulares del Bono de Desarrollo Humano y promueve la inclusión financiera y el desarrollo humano. El impulso estatal puede ser fundamental para hacer realidad esta iniciativa y generar un impacto positivo en la sociedad.

5.2.3. Rentabilidad para la compañía de seguros

- Margen de beneficio: Con un margen de beneficio del 80.32%, el producto garantiza una ganancia significativa para la compañía de seguros.
- Ingreso total anual: El ingreso total anual de $22,000 asegura una fuente estable de ingresos para la compañía.

- Tasa de siniestralidad baja: La tasa de siniestralidad del 14.55% es relativamente baja, lo que reduce el riesgo financiero para la compañía.

5.3. Diagnóstico situacional

Al realizar el diagnóstico de la situación actual de las personas que reciben el Bono de Desarrollo Humano (BDH) en relación a los seguros de vida, es necesario y hasta preponderante identificar tanto sus fortalezas y debilidades que se catalogan como factores internos, así como además sus oportunidades y amenazas los mismos que se consideran como factores externos, por lo que todos estos elementos forman parte de la Matriz FODA que se describe a continuación:

Tabla 23: *Matriz FODA*

	Positivas	**Negativas**
Internas	**Fortalezas**	**Debilidades**
	• Existe la necesidad de contratar un seguro de vida • Disponibilidad de recibir asesoría para contratar un seguro de vida • Facilidades de cobro del Bono de Desarrollo Humano	• Los recursos otorgados por BDH son insuficientes • Escases de beneficios adicionales para las personas que reciben el BDH • Las personas beneficiarias del BDH no auguran un mejor futuro
Externas	**Oportunidades**	**Amenazas**
	• Baja tasa de inflación en el país • Baja volatilidad en las tasas de interés para préstamos • Compromiso del Estado en realizar campañas para beneficiarios del BDH	• Cortes de energía eléctrica • Bajo crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) • Dificultad de crecimiento para los microemprendedores

En la tabla anterior se observa que tanto las fortalezas como las debilidades de las personas que reciben el Bono de Desarrollo Humano (BDH), se ha identificado sus aspectos tanto positivos como negativos, así como además, sus oportunidades y amenazas que están relacionadas con la situación económica, social y ambiental del país.

5.4. Entidades públicas nacionales e internacionales relacionadas al crecimiento social

Al ser el plan de seguros de vida enfocado hacia las personas de escasos recursos económicos del cantón Ambato, es necesario establecer su relación con los objetivos sociales de las entidades tanto nacionales como internacionales, entre las cuales se pueden destacar a las siguientes:

Tabla 24: *Entidades nacionales e internacionales con objetivos sociales*

Entidad	Denominación del document	Objetivo social	Acción social
Organización de las Naciones Unidas (ONU)	Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible	Erradicar la pobreza extrema para todas las personas en todo el mundo para 2030	Plan Integral de Seguro de vida para personas de escasos recursos económicos del Bono de Desarrollo Humano
Ministerio de Inclusión, Económica y Social (MIES)	Plan Estratégico Institucional	Incrementar el acceso y calidad de los servicios de inclusión social con énfasis en los grupos de atención prioritaria y la población que se encuentra en pobreza o vulnerabilidad	
Municipio del Cantón Ambato	Plan Cantonal de Seguridad Ciudadana	Fortalecer la convivencia social para mejorar las condiciones de seguridad en el cantón Ambato	

Nota. Adaptado de la Organización de las Naciones Unidas – Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible (2023), Ministerio de Inclusión, Económica y Social (2021) y el Municipio del Cantón Ambato (2021)

En base a la tabla anterior se observa que tanto la ONU (Organización de las Naciones Unidas) como el MIES (Ministerio de Inclusión Económica y Socia) mantiene un objetivo social encaminado hacia la disminución de la pobreza, por lo que es posible lograrlo también mediante el desarrollo de un plan de seguros de vida para las familias de baja clase social en el cantón Ambato.

5.5. Elección de la empresa aseguradora

Previo a la selección de la empresa aseguradora, es necesario elaborar una matriz de decisiones en el que, en base al peso de un conjunto de factores, se permite elegir a la aseguradora más conveniente para los seguros de vida con enfoque social, para lo cual se ha elaborado la siguiente tabla:

Tabla 25: *Matriz de decisiones*

No.	Factores	Peso	Aseguradora 1		Aseguradora 2		Aseguradora 3	
			Calif.	Pond.	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.
1	Costo asequible de la prima	0,22	3	0,67	3	0,67	4	0,89
2	Planes flexibles de pago	0,19	4	0,78	4	0,78	3	0,58
3	Facilidad en el proceso solicitud	0,17	4	0,67	3	0,50	4	0,67
4	Cobertura para beneficiarios	0,14	3	0,42	3	0,42	3	0,42
5	Solvencia de la aseguradora	0,11	2	0,22	3	0,33	4	0,44
6	Atención al usuario	0,08	3	0,25	2	0,17	3	0,25
7	Asesoría ilimitada	0,06	4	0,22	3	0,17	3	0,17
8	Beneficios adicionales	0,03	1	0,03	1	0,03	1	0,03
	Total	**1,00**		**3,25**		**3,06**		**3,44**

De acuerdo a los resultados de la tabla anterior, se observa que la compañía aseguradora 3, ha alcanzado una calificación final de 3,44 puntos, considerando como factores claves el costo accesible de la prima, la facilidad en el proceso de solicitud y la calidad de su solvencia financiera, lo cual podría evitar posibles impagos a los asegurados debido a la falta de liquidez, por lo tanto, se ha decidido a la aseguradora 3, como la empresa aseguradora que contratará el Municipio del cantón Ambato para ofrecer seguros de vida para las personas que han accedido al Bono de Desarrollo Humano.

5.6. Objetivos

5.6.1. General

- Diseñar planes de seguros de vida para las beneficiarias del Bono de Desarrollo Humano en el cantón Ambato

5.6.2. Específicos

- Elaborar un plan de seguro de vida individual para las personas que reciben el Bono de Desarrollo Humano del cantón Ambato
- Crear un plan de seguro de vida para los miembros de las beneficiarias que reciben el Bono de Desarrollo Humano en el cantón Ambato.

5.7. Planes de seguro de vida propuestos

5.7.1. Plan de seguro de vida individual

El desarrollo de un plan de seguro de vida individual está dado de manera exclusiva para las personas que acceden al Bono de Desarrollo Humano en el cantón Ambato, las mismas que les corresponde el derecho como asegurado en el que luego de su fallecimiento y pago de primas puntuales, los miembros de su familia deberán solicitar al pago de la póliza de seguros a través de la empresa aseguradora.

La contratación del seguro de vida individual estará bajo la responsabilidad de la empresa o compañía aseguradora, por lo que deberá designar a una persona para el cumplimiento de esta actividad:

Tabla 26: *Denominación del plan y responsable*

Objetivo específico	Nombre del plan	Responsable
Elaborar un plan de seguro de vida individual para las personas que reciben el Bono de Desarrollo Humano del cantón Ambato	Plan de seguro de vida individual	Administrador de pólizas

5.7.1.1. Políticas del plan individual

Entre las principales políticas a considerar en el plan de seguro de vida individual, se pueden tomar en cuenta a las siguientes:

- Tendrán derecho a este tipo de seguro las personas de escasos recursos económicos entre los 18 hasta los 65 años de edad, que reciban el Bono de

Desarrollo Humano y su lugar de residencia sea el cantón Ambato, provincia de Tungurahua

- Las personas que deseen acceder al seguro de vida individual, deberán presentar la original y una copia de la cédula de identidad, examen médico del estado de salud del solicitante, encontrarse con absoluto derecho de recibir el Bono de Desarrollo Humano y llenar el formulario de seguros de vida individual
- Quedan excluidas del seguro de vida individual las personas que no reciban el Bono de Desarrollo Humano o hayan sido inscritas en el pasado pero que no constan en el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) como personas de escasos recursos económicos
- Los beneficiarios del seguro de vida individual serán los familiares directos del asegurado incluyendo a cónyuge o pareja, hijos y padres que se encuentren bajo la responsabilidad del asegurado.
- El cónyuge o pareja podrá acceder como beneficiario previa presentación de la original y copia del certificado de matrimonio o de unión de hecho con el asegurado, previo a su fallecimiento.
- El formulario de solicitud del seguro de vida individual deberá ser entregada en las oficinas del Municipio del cantón Ambato junto con los demás certificados y documentos que se exigen para acceder a este tipo de seguros.
- El pago de las primas se lo realizará de forma mensual durante el cobro automático del Bono de Desarrollo Humano a las personas que deseen acceder a este beneficio.
- El pago de la póliza de seguro de vida individual se lo realizará solamente ante el fallecimiento del asegurado, quienes tendrá derecho los beneficiarios previa a la presentación de los certificados correspondientes considerando la puntualidad en el pago de las primas.

- La cobertura de la póliza será de tipo permanente, es decir, ofrecerá al asegurado una cobertura de por vida hasta su fallecimiento, permitiendo acumular el valor de efectivo a lo largo del tiempo.
- Los beneficiarios no tendrán derecho al pago de la póliza en caso de suicido del asegurado durante al menos dos años de haberse iniciado la firma del contrato. Sin embargo, luego de este tiempo, los beneficiarios podrán acceder al pago correspondiente en caso de fallecimiento del asegurado.

5.7.1.2. Procesos de suscripción y reclamación del seguro individual

Al contratar un seguro de vida individual, la empresa aseguradora deberá realizar un conjunto de actividades consecutivas que forman parte del proceso de suscripción, para lo cual se ha elaborado la siguiente tabla:

Tabla 27: *Proceso de suscripción de la póliza de seguro de vida individual*

No.	Actividad	Documentación	Tiempo aproximado
1	Ofrecer asesoría sobre el servicio de seguro de vida	Certificado del Bono de Desarrollo Humano	1 días
2	Recopilar información de los datos del asegurado	Formulario de solicitud	2 días
3	Realizar un examen médico sobre la salud del solicitante	Resultado del examen médico	4 días
4	Revisar la solicitud del solicitante al seguro de vida	Historial médico del solicitante	3 días
5	Analizar el nivel de riesgo del solicitante	Tablas de riesgo	1 dia
6	Establecer el tipo de cobertura y los beneficiarios	Documentos de beneficiarios	2 días
7	Determinar el valor de la prima que se debe pagar	Cotización	1 día
8	Comunicar la oferta de seguro al solicitante	Propuesta de póliza	2 días
9	Aceptar la póliza del contrato de seguro	Contrato	3 días
10	Firmar la póliza entre el asegurado y la aseguradora	Documentos de beneficiarios	1 día
11	Realizar el pago inicial de la prima	Comprobante de pago	1 día
12	Entregar la póliza al asegurado	Póliza de seguros	2 días

En la tabla anterior se observa que el tiempo aproximado en el proceso de suscripción de un seguro de vida individual está dado un total de 23 días utilizando documentación requerida como formulario de solicitud, examen médico, documentos del asegurado y beneficiario, cotización, póliza y comprobante de pago inicial. No obstante, luego del fallecimiento del asegurado, es importante que el beneficiario inicie

el proceso de reclamación de la póliza, por lo que la empresa aseguradora deberá ejecutar las siguientes actividades consecutivas que se describen a continuación:

Tabla 28: *Proceso de reclamación de la póliza de seguro de vida individual*

No.	Actividad	Documentación	Tiempo aproximado
1	Notificar a la aseguradora sobre el fallecimiento del asegurado	Certificado de defunción	2 días
2	Revisar la solicitud para la confirmación del reclamo	Formulario de reclamación	3 días
3	Entregar el contrato de la póliza formalizando la reclamación	Contrato de la póliza del seguro	5 días
4	Revisar el historial médico del asegurado	Informe médico	3 días
5	Verificar la causa del fallecimiento del asegurado	Certificados adicionales de salud	4 días
6	Efectuar una investigación adicional sobre el fallecimiento	Certificados adicionales del fallecimiento	15 días
7	Aprobar o rechazar el reclamo de la póliza del solicitante	Documento del reclamo aceptado o rechazado	5 días
8	Notificar al beneficiario sobre el resultado otorgado	Documento del reclamo aceptado o rechazado	7 días
9	Realizar el pago de la póliza del seguro al beneficiario	Recibo de pago de la aseguradora	10 días

En la tabla anterior se observa que el proceso de reclamación de la póliza de seguro de vida individual conlleva un tiempo aproximado de 54 días en total, siendo necesario la presentación de diversos documentos como el certificado de defunción del asegurado, identificación del beneficiario, informé médico, formulario de reclamación, contrato de la póliza y recibo de pago de la empresa aseguradora.

5.7.1.3. Estructura del seguro de vida individual

Entre los ítems esenciales al establecer el diseño de la póliza de seguro, se toma en cuenta los beneficios, la tarifa de prima, el grupo asegurable, las partes contratantes, y función a ello, se describe a continuación la estructura de un seguro de vida individual:

Póliza de un seguro de vida individual para las personas que reciben el Bono de Desarrollo Humano

ASEGURADORA 3

PÓLIZA DE SEGURO DE VIDA INDIVIDUAL
PLAN DE TIEMPO PERMANENTE

Esta póliza de seguro de vida individual es un contrato con vigencia permanente con derechos para un asegurado cuyos beneficios se podrán acceder luego de su fallecimiento.

Clausula 1. Cobertura del seguro. La empresa aseguradora pagará el valor de la póliza al beneficiario, solamente luego de que se haya comprobado la muerte legal del asegurado por cualquier causa.

Clausula 2. Riesgo no cubierto. En caso de que se compruebe el suicidio voluntario del asegurado dentro de los dos primeros años de haberse firmado el contrato, no se tendrá derecho a los beneficios de la presente póliza.

Clausula 3. Definiciones. Entre las principales definiciones se pueden considerar a las siguientes:

- Asegurado: Persona natural de escasos recursos económicos que recibe el Bono de Desarrollo Humano (BDH)
- Aseguradora. Aseguradora 3 asume los riesgos de la presente póliza
- Beneficiario. Persona que tiene un vínculo familiar con el asegurado y que tiene derecho a recibir la indemnización

Clausula 4. Vigencia. Los riesgos asegurados por la empresa aseguradora contarán a partir desde las 00h01 horas de la fecha de inicio hasta la muerte o fallecimiento del asegurado.

Clausula. 5. Designación de los beneficiarios. Los beneficiarios corresponden a los hijos o cónyuge del asegurado, que hayan sido designados por el titular del bono, razón por la cual, solamente ellos podrán acceder a los beneficios de la póliza.

Clausula 6. Declaraciones inexactas. La presente póliza se basa en la solicitud firmada por el asegurado, quien asume su responsabilidad en las declaraciones establecidas en ellas.

Clausula 7. Inexactitud de la edad. El error en la edad del asegurado no anula la presente póliza de seguro de vida individual, excepto en que el asegurado haya falsificado documentos de identidad a su favor.

Clausula 8. Agravación del riesgo. Si el asegurado se dedica a actividades de alto riesgo o deportes que impliquen un mayor peligro, el asegurado deberá notificarlo en

un tiempo máximo de 15 días contados a partir de la modificación.

Clausula 9. Pago de prima. El pago se lo realizará de forma mensual mediante descuento bancario del asegurado al momento de realizar el cobro del Bono de Desarrollo Humano.

Clausula 10. Renovación. La póliza se renueva de forma anual y de manera automática, siempre y cuando el pago de las primas sea puntual por parte del asegurado.

Clausula 11. Aviso de siniestro. En caso de que el asegurado haya fallecido, el beneficiario deberá dar aviso sobre el siniestro acontecido a la empresa aseguradora dentro de los 12 meses posteriores luego de que haya ocurrido el suceso.

Clausula 12. Documentación necesaria para la reclamación del siniestro. Los documentos que se deben presentar para proceder con la reclamación de la póliza:

a. Copia de cédula de identidad de la persona asegurada
b. Certificado de defunción del asegurado
c. Original y copia de la cédula de identidad del beneficiario
d. Formulario de reclamación

En caso de que el fallecimiento del asegurado haya sido accidental se requiere presentar:

e. Copia certificada de las diligencias de la autopsia e identificación del cadáver.

Clausula 13. Pérdida de derecho a la indemnización. Si el beneficiario por cualquier motivo haya provocado intencionalmente la muerte del asegurado, se pierde el derecho de cobrar el valor del seguro.

Clausula 14. Pago de la indemnización. En el caso de que la empresa acepte la reclamación de la presente póliza, el beneficiario tendrá el absoluto derecho de recibir la indemnización correspondiente dentro de un plazo máximo de 60 días contados a partir de la fecha de reclamación.

Clausula 15. Extravío o destrucción de la póliza. Si por algún motivo la póliza se ha extraviado o ha sido destruida, la empresa deberá imprimir una copia de la póliza original, considerando que los gastos emitidos por este concepto quedarán a cargo del asegurado.

Clausula 16. Cesión de esta póliza. La presente póliza no podrá cederse o endosarse bajo ningún concepto, por lo que en caso de que ocurrieren estos actos, se estará contraviniendo en lo que dice este documento y el asegurado no tendrá derecho a ninguna indemnización.

Clausula 17. Notificaciones. Las comunicaciones entre las partes contratantes que corresponden al asegurado y a la empresa aseguradora deberán realizarse por escrito.

Clausula 18. Prescripción. Todos los derechos o beneficios que se detallen en la presente póliza, tendrán una prescripción de 1 año, contados a partir desde la fecha en que ha ocurrido el siniestro.

La empresa aseguradora y el tomador podrán verificar el registro del presente documento en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Nota. La presente póliza ha sido aprobada por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros el 08 de octubre de 2024.

5.7.2. Plan de seguro de vida

El seguro de vida familiar se refiere a la póliza que permite cubrir a varios miembros de una familia bajo un solo contrato de seguro, razón por la cual, el alcance de la cobertura incluye al cónyuge y sus hijos. El tiempo de cobertura de este tipo de póliza será de tipo permanente, es decir, se podrá acceder a los beneficios luego del fallecimiento de alguno de los asegurados.

Tabla 29: *Plan individual y responsable*

Objetivos específicos	Nombre del plan	Responsable
Elaborar un plan de seguro de vida individual para las personas que reciben el Bono de Desarrollo Humano del cantón Ambato	Plan de seguro de vida individual	Administrador de pólizas

5.7.2.1. Políticas del plan de seguro de vida

Al desarrollar un seguro de vida es preponderante tomar en cuenta un conjunto de políticas que aportan el buen funcionamiento de este tipo de servicio, por este motivo, se realiza una descripción de cada una de ellas en los párrafos siguientes:

- Tendrán derecho para el seguro de vida aquellas personas que accedan al Bono de Desarrollo Humano, sean de escasos recursos económicos, tengan una edad que comprende entre los 18 hasta los 65 años de edad y sean residentes del cantón Ambato, provincia de Tungurahua
- El acceso al servicio de seguro de vida es voluntario, por lo que por ningún motivo se entenderá como una obligación formar parte del presente beneficio para las personas que reciben el Bono de Desarrollo Humano, es decir, no deberá existir presiones de ningún tipo tanto para el titular como para sus familiares.
- Al solicitar un seguro de vida, el formulario se entregará en cualquiera de las oficinas del Municipio del cantón Ambato en la provincia de Tungurahua, incluyendo también los documentos de identificación personal del solicitante

- La forma de pago para cada uno de las primas se lo efectuará de manera mensual, mediante un descuento previo al cobro del Bono de Desarrollo Humano, enviando el recibo correspondiente del descuento realizado.
- Previo a la reclamación de la póliza de seguro de vida, es indispensable que haya fallecido cualquiera de los asegurados ya sea a su titular o sus familiares que se encuentren cubiertos bajo una sola póliza, de esta manera, sus beneficiarios pueden ser el esposo y sus hijos reconocidos legalmente.
- La cobertura de la póliza será permanente, razón por la cual, se tiene la facilidad de una cobertura de por vida hasta el fallecimiento, lo cual es posible realizar la acumulación del efectivo a través del tiempo.
- Los beneficiarios no podrán acceder a ningún tipo de beneficio en caso de que los asegurados hayan fallecido mediante suicidio en el primer año de haberse celebrado el contrato, mediante participación en actividades ilegales, participación en deportes de alto riesgo, consumo de sustancias prohibidas como drogas y exceso de consumo de alcohol.
- Los beneficiarios no podrán acceder al pago de la póliza cuando no se han realizado el pago puntual de cada uno de las primas establecidas de forma mensual en el contrato de seguro familiar.

5.7.2.2. Procesos de suscripción y reclamación del seguro de vida

En el seguro de vida es importante destacar su proceso de suscripción, el mismo que se inicia al ofrecer este tipo de servicio a las personas de escasos recursos económicos que reciben el Bono de Desarrollo Humano, para que luego de ello, se realicen un conjunto de actividades consecutivas entre las cuales se pueden destacar en la siguiente tabla:

Tabla 30: *Proceso de suscripción del seguro de vida*

No.	Actividad	Documentación	Tiempo aproximado
1	Ofrecer asesoría sobre el servicio de seguro de vida	Certificado del Bono de Desarrollo Humano	1 día
2	Analizar las necesidades financieras de la familia	Lista de gastos	1 día
3	Establecer el valor de la prima en base a los asegurados	Certificados de identidad de los asegurados	2 día
4	Determinar la cobertura para los beneficiarios	Identificación de beneficiarios	1 día
5	Firmar la solicitud por el asegurado principal	Certificado de solicitud	1 día
6	Recibir los exámenes médicos de los asegurados	Exámenes médicos	4 días
7	Evaluar la información sobre el riesgo de la póliza	Documento de perfil de riesgo	10 días
8	Aprobar la póliza de seguro familiar	Póliza de seguro de vida	2 días
9	Firmar la póliza entre el asegurado y la aseguradora	Póliza de seguro de vida Identificación beneficiarios	1 día
10	Efectuar el pago inicial de la prima del seguro de vida	Comprobante de pago	1 día
11	Realizar la entrega de la póliza al asegurado principal	Póliza de seguro de vida	2 días

En la tabla anterior, se observa que en el proceso de suscripción se desarrolla en un tiempo aproximado de 26 días y se requieren la presentación de diversos documentos entre los cuales están: certificados de identidad de los beneficiarios y asegurados, copia de la póliza de seguros, exámenes médicos, y comprobante de pago.

Tabla 31: *Proceso de reclamación del seguro de vida*

No.	Actividad	Documentación	Tiempo aproximado
1	Notificar el fallecimiento de uno de los asegurados	Certificado de defunción del asegurado	2 días
2	Entregar información solicitada por la empresa aseguradora	Copia de la póliza Informe médico	4 días
3	Validar la información entregada del fallecido	Documentos de beneficiario	3 días
4	Investigar la muerte del asegurado	Documento de la evaluación de muerte	10 días
5	Aprobar el reclamo mediante la revisión de documentos	Certificado de aprobación	7 días
6	Realizar el pago de la suma asegurada a los beneficiarios	Certificado de pago	10 días
7	Informar a los beneficiarios sobre el depósito realizado	Confirmación de pago	10 días

De acuerdo a la tabla anterior, el proceso de reclamación del seguro de vida es de 46 días toman en cuenta que se requieren de la presentación de diversos documentos que se deben considerar como certificado de defunción del asegurado, copia de la póliza del seguro, informe médico, identificación de los beneficiarios, documento de aprobación del pago, certificado y confirmación.

5.7.2.3. Estructura del seguro de vida

Dado de que el seguro de vida se ha propuesto asegurar a diversas personas de una misma familia, es preponderante elaborar el documento correspondiente que avale sus derechos o beneficios, mismo que se expone a continuación:

Póliza de un seguro de vida para las personas que reciben el Bono de Desarrollo Humano

ASEGURADORA 3

PÓLIZA DE SEGURO DE VIDA
PLAN DE TIEMPO PERMANENTE

Esta póliza de seguro de vida corresponde a un contrato con temporalidad permanente con derechos para los asegurados que corresponden a un mismo parentesco familiar dentro del primer grado de consanguinidad, cuyos beneficios se podrán acceder solamente luego del fallecimiento de alguno de los asegurados.

Clausula 1. Cobertura del seguro. La presente póliza se ha establecido dentro de un tiempo permanente, por lo que la empresa aseguradora pagará a la muerte comprobada del o los asegurados por cualquier causa a su o sus beneficiarios, considerando la suma que se ha pactado entre las partes contratantes.

Clausula 2. Riesgo no cubierto. Por ningún motivo se incluye el suicido intencional de cualquiera de los asegurados que ha ocurrido durante los dos primeros años luego que se haya firmado la póliza.

Clausula 3. Definiciones. Dadas las condiciones de la presente póliza se ha considerado establecer las siguientes definiciones:

- **Tomador.** Corresponde al asegurado principal que contrata la póliza, paga las primas y forma parte como miembro de la familia asegurada.
- **Asegurado.** Está dado por el cónyuge e hijos del tomador, es decir, los asegurados pueden ser varios miembros de una sola familia hasta el primer grado de consanguinidad
- **Aseguradora.** Aseguradora 3, que también se le puede llamar como empresa, empresa aseguradora o compañía en la presente póliza.
- **Beneficiario**. Corresponden a las personas como el cónyuge o los hijos que recibirán el beneficio de la póliza en caso de que suceda el fallecimiento del asegurado.

Clausula 4. Vigencia. El plazo de vigencia de la presente póliza aplica desde las 00h01 contadas a partir desde la fecha de inicio hasta el fallecimiento de cualquiera de los asegurados.

Clausula. 5. Designación de los beneficiarios. Los beneficiarios corresponden a los familiares en el primer grado de consanguinidad, entre los que se incluyen al cónyuge e hijos, hijas del tomador o asegurado principal.

Clausula 6. Declaraciones inexactas. El tomador asume la responsabilidad de cumplir con la empresa de acuerdo a las disposiciones que se han establecido en la presente póliza

Clausula 7. Inexactitud de la edad. En caso de que se haya identificado un error en la edad del o los asegurados, no se anulará la presente póliza, siempre y cuando no se hayan falsificado documentación de identidad.

Clausula 8. Agravación del riesgo. En caso de que los asegurados realicen actividades o deportes de alto riesgo, deberán notificarlo por escrito a la empresa aseguradora dentro de un plazo máximo de 15 días hábiles.

Clausula 9. Pago de prima. El correspondiente pago de la prima se lo realiza de manera mensual por parte del tomador, mediante descuento bancario al momento de efectuar el cobro del Bono de Desarrollo Humano.

Clausula 10. Renovación. La presente póliza se renueva de forma anual y de manera automática, siempre que se haya cumplido con el pago puntual de las primas por parte de tomador.

Clausula 11. Aviso de siniestro. En caso de que el tomador o los asegurados hayan fallecido se deberá notificar a la empresa en un plazo máximo de doce meses contados a partir desde la fecha en que ocurrió la muerte del o los asegurados.

Clausula 12. Documentación necesaria para la reclamación del siniestro. Entre los principales documentos que se requieren para reclamar el beneficio de la póliza, se describen a continuación:

a. Copia de la cédula de identidad de las personas aseguradas
b. Certificado de defunción del o los asegurados fallecidos
c. Original y copia de la cédula de identidad de los beneficiarios
d. Formulario de reclamación
e. Copia certificada de la autopsia de la identificación del o los cadáveres.

Clausula 13. Pérdida de derecho a la indemnización. En el caso de que uno o varios beneficiarios ya sea como autor o cómplice haya causado la muerte del o los asegurados, no se tendrán ningún derecho a cobrar el valor que corresponde por indemnización.

Clausula 14. Pago de la indemnización. Si la empresa ha aceptado la reclamación del siniestro, los beneficiarios tendrán el absoluto derecho de cobrar el valor de la póliza dentro de los sesenta días hábiles contados a partir de la aprobación del reclamo y se notificará mediante escrito a los beneficiarios.

Clausula 15. Extravío o destrucción de la póliza. Si la póliza se ha extraviado o destruido, la empresa deberá emitir una copia del documento original cuyos gastos que se devenguen por este concepto deberán ser cancelados por parte del tomador.

Clausula 16. Cesión de esta póliza. La póliza que se respalda en el presente documento no podrá cederse ni endosarse bajo ningún concepto, de tal manera que en caso de que se efectuare, el tomador perderá todos los derechos que le conciernen a esta póliza.

Clausula 17. Notificaciones. Cualquier tipo de comunicación que se realice entre el tomador y la empresa aseguradora deberá quedar constancia por escrito, por lo que las notificaciones de las reuniones que se efectúen entre las partes se enviarán hacia los domicilios tanto del tomador como de la empresa aseguradora.

Clausula 18. Prescripción. Cada uno de los derechos o beneficios que se hayan considerado en el presente documento, se prescribirán en un lapso de tiempo de 12 meses contados a partir desde la fecha del acontecimiento que se dio origen.

La empresa aseguradora y el tomador podrán verificar el registro del presente documento en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Nota. La presente póliza ha sido aprobada por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros el 08 de octubre de 2024.

5.8. Estimación de la prima e ingresos obtenidos

Al efectuar el cálculo de la prima del seguro, es indispensable detallar los valores que se observan en la siguiente tabla:

Tabla 32: *Estimación de la prima mensual por persona*

Exposición de cifras	Valores
Prima mensual por persona:	$ 3,00
Prima anual por persona:	$ 36,00
Número de asegurados:	$ 19.000,00
Suma asegurada por persona:	$ 2.000,00
Número de fallecidos al año:	190
Gastos administrativos por persona:	$ 1,25
Límite de retención (LR):	$ 100.000,00
Límite de reaseguro:	$ 500.000,00
Participación en pérdidas:	60%
	40%

Por lo tanto, el valor de los ingresos por primas y el correspondiente pago de indemnizaciones se detallan a continuación:

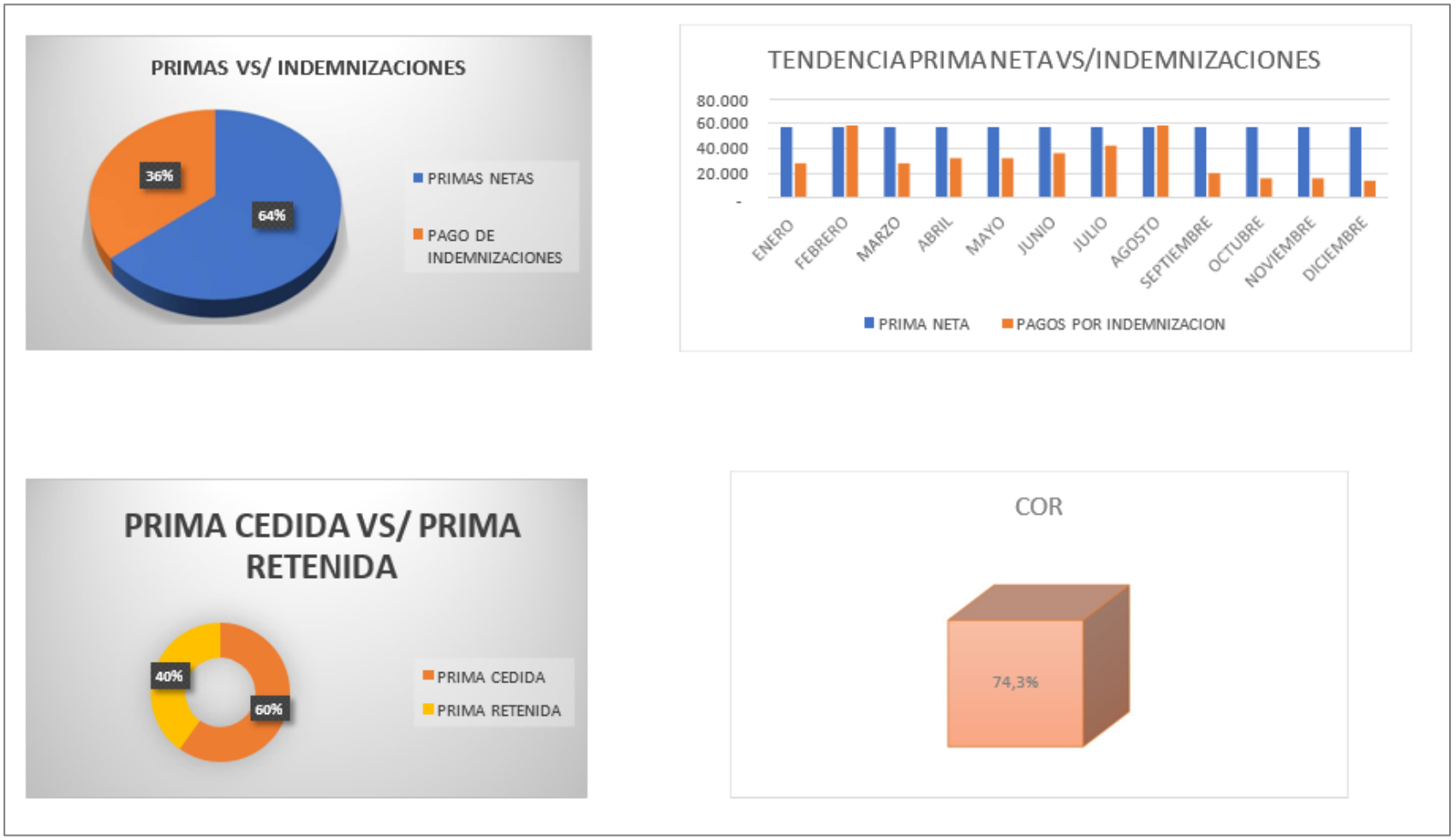
Ingresos por primas:	$ 684,000.00
Pagos por indemnizaciones:	$ 380,000.00
Gastos administrativos totales:	$ 23,750.000
Pago reaseguro:	$ 228,000.00
Pago aseguradora:	$ 152,000.00
Utilidad:	$ 508,250.000
COR:	74.3%
Rentabilidad:	25.69%

De tal manera, que al realizar el cálculo de los correspondientes ingresos se han estimado sus valores mensuales tal como se observa en la siguiente tabla:

Tabla 33: *Ingresos y gastos por prima neta de seguros mensual*

MESES	PRIMA NETA	PAGOS POR INDEMNIZACION	PAGO ASEGURADORA	PAGO REASEGURO	GASTOS ADMINISTRATIVOS	UTILIDAD NETA DE LA ASEGURADORA	RENTABILIDAD	COR	SINIESTRALIDAD DE LA ASEGURADORA	GASTOS ADMINISTRATIVOS DE LA ASEGURADORA
ENERO	57,000	$ 28,000.00	$ 11,200.00	$ 16,800.00	$ 1,979.17	$ 43,820.83	23.12%	76.88%	20%	3.47%
FEBRERO	57,000	$ 58,000.00	$ 23,200.00	$ 34,800.00	$ 1,979.17	$ 31,820.83	44.17%	55.83%	41%	3.47%
MARZO	57,000	$ 28,000.00	$ 11,200.00	$ 16,800.00	$ 1,979.17	$ 43,820.83	23.12%	76.88%	20%	3.47%
ABRIL	57,000	$ 32,000.00	$ 12,800.00	$ 19,200.00	$ 1,979.17	$ 42,220.83	25.93%	74.07%	22%	3.47%
MAYO	57,000	$ 32,000.00	$ 12,800.00	$ 19,200.00	$ 1,979.17	$ 42,220.83	25.93%	74.07%	22%	3.47%
JUNIO	57,000	$ 36,000.00	$ 14,400.00	$ 21,600.00	$ 1,979.17	$ 40,620.83	28.74%	71.26%	25%	3.47%
JULIO	57,000	$ 42,000.00	$ 16,800.00	$ 25,200.00	$ 1,979.17	$ 38,220.83	32.95%	67.05%	29%	3.47%
AGOSTO	57,000	$ 58,000.00	$ 23,200.00	$ 34,800.00	$ 1,979.17	$ 31,820.83	44.17%	55.83%	41%	3.47%
SEPTIEMBRE	57,000	$ 20,000.00	$ 8,000.00	$ 12,000.00	$ 1,979.17	$ 47,020.83	17.51%	82.49%	14%	3.47%
OCTUBRE	57,000	$ 16,000.00	$ 6,400.00	$ 9,600.00	$ 1,979.17	$ 48,620.83	14.70%	85.30%	11%	3.47%
NOVIEMBRE	57,000	$ 16,000.00	$ 6,400.00	$ 9,600.00	$ 1,979.17	$ 48,620.83	14.70%	85.30%	11%	3.47%
DICIEMBRE	57,000	$ 14,000.00	$ 5,600.00	$ 8,400.00	$ 1,979.17	$ 49,420.83	13.30%	86.70%	10%	3.47%
TOTAL	**684,000**	**380,000**	**152,000**	**228,000**	**23,750**	**508,250**				

Figura 21: *Porcentajes y valores de la prima neta*



En la figura anterior, se observa que las primas netas se ubican en un 64%, mientras que el 36% restante se ubican en el correspondiente pago de las indemnizaciones. De lo expuesto se evidencia que los ingresos por las primas se duplican en comparación con las indemnizaciones entregadas, excepto en los meses de febrero y agosto en que ambos valores se han ubicado aproximadamente en 60 mil dólares.

5.9. Implementación del seguro de vida

5.9.1. Difusión:

Canales de comunicación del Gobierno Autónomo Descentralizado de Ambato y Ministerio de Inclusión Económica y Social: redes sociales, web institucionales, mecanismos de rendición de cuentas (Silla Vacía, Audiencia Pública).

Además, se tiene previsto difundir el beneficio del seguro de vida, a través del Consejo Nacional de Gobiernos Parroquiales Rurales del Ecuador CONAGOPARE - Ambato, mediante reuniones en las asociaciones. En lo que respecta a las Tenencias Políticas del cantón Ambato, por medio de la coordinación con la Gobernación de Tungurahua y la Jefatura Política del cantón Ambato.

5.9.2. Comunicación y Stakeholders

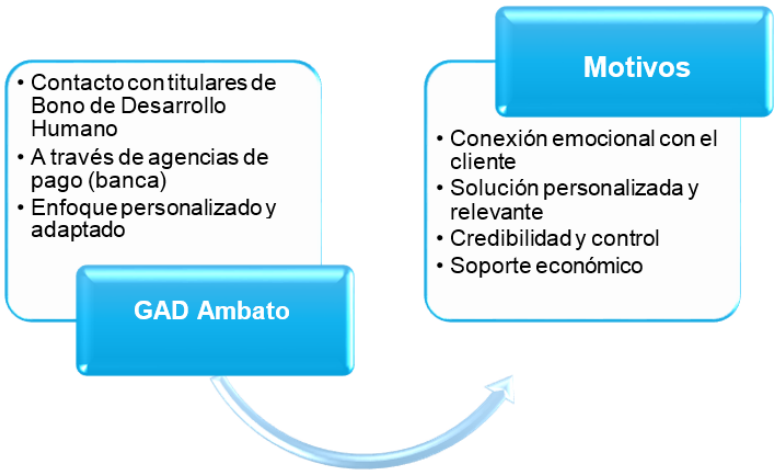
La opción que consideramos más adecuada es que el GAD de Ambato se contacte con los 19 Presidentes de los GAD Parroquiales del cantón Ambato, quienes a su vez difundirán a los titulares del Bono de Desarrollo Humano en coordinación con las Tenencias Políticas del cantón.

Así también, los beneficiarios del bono recibirán información a través de las agencias de pago (banca) con un enfoque personalizado y adaptado a su perfil y situación específica.

Los motivos por los cuales consensuamos esta opción son:

- Otorgar un beneficio adicional a las personas vulnerables que reciben el Bono de Desarrollo Humano.
- Proporcionar un soporte económico a los herederos legales o beneficiarios.
- Establecer una conexión emocional con el potencial cliente, generando confianza e interés.
- Demostrar que el producto ha sido diseñado luego de una investigación y análisis ajustado a la situación y necesidades específicas del grupo objetivo.
- Ofrecer una solución personalizada y relevante para los beneficiarios del seguro.
- El enfoque de "informador" o "asesor" ayuda a establecer credibilidad y control durante el desarrollo del proyecto.

Figura 22: *Comunicación y Stakeholders*



5.9.3. Lobby

La estrategia que consideramos más adecuada es realizar una inducción a las entidades quienes serán las encargadas del comunicar a los titulares del Bono de Desarrollo Humano, utilizando su contingente y logística para socializar el valor agregado que obtendrían los herederos legales de los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano mediante el seguro de vida proyectado.

El seguro de vida constituye un beneficio adicional que será propuesto por el Estado para las personas favorecidas por el Bono de Desarrollo Humano.

En esta inducción propuesta, la comunicación contemplará las siguientes técnicas:

- Preguntas abiertas para generar diálogo y obtener información, como:
- Si usted fallece, ¿qué heredarán sus hijos?
- ¿Cuáles son sus principales preocupaciones financieras?
- ¿Cómo puede garantizar que su familia cuente con un soporte económico luego de su fallecimiento?
- Socialización del procedimiento para notificar el fallecimiento del titular del seguro y los documentos necesarios para hacerlo efectivo.
- Informar sobre el beneficio de contar con un seguro de vida.

5.9.4. Cierre

Se contratará una póliza colectiva de vida mediante un procedimiento de contratación pública, a través del Sistema Nacional de Compras Públicas (SNCP), generando una póliza madre con cobros mensuales que incluirá el listado de todos los beneficiarios del bono de desarrollo humano de la ciudad de Ambato

La póliza colectiva de vida será publicitada en las páginas web institucionales del MIES y el GAD de Ambato, para garantizar transparencia y cumplir con la legislación ecuatoriana.

Se establecerá además un sistema de atención al cliente para solventar dudas y reclamos de manera eficiente.

Se realizará campañas de concientización y educación para informar a los asegurados sobre las coberturas y beneficios de la póliza.

5.9.5. Fidelización

La opción que consensuamos más adecuada es la de llevar un seguimiento proactivo cruzando información permanente entre las entidades públicas y la aseguradora, utilizando herramientas como un CRM o una plantilla Excel para registrar y analizar la información.

Un paso clave para mantener la calidad en el servicio es a través del seguimiento postventa.

Entre las acciones para promover fidelización se encuentran:

- Demostrar eficiencia del beneficio otorgado del seguro de vida a las personas que reciben el bono
- Utilizar campañas específicas de comunicación para que el producto sea aceptado a local y posteriormente a nivel nacional.
- Establecer este proyecto satélite como ejemplo para que pueda ser ejecutado a nivel de todo el país.

5.9.6. Acciones formativas y motivacionales

Formación Grupal:

A. **Taller de objeciones: "Cómo manejar objeciones comunes de clientes"**

- Identificar objeciones frecuentes
- Desarrollar respuestas efectivas
- Role-playing para práctica (simulación de escenarios de ventas)

B. **Taller de ventas efectivas: "Técnicas para cerrar ventas"**

- Análisis de necesidades del cliente
- Presentación de beneficios del producto
- Estrategias de negociación

C. **Talleres Sectoriales por Producto:**

C. 1. Taller de productos financieros: "Características y beneficios"

- Descripción detallada de productos
- Casos de estudio de aplicación
- Preguntas y respuestas

C. 2. Taller de seguros de vida: "Coberturas y opciones"

- Descripción de coberturas básicas y adicionales
- Ejemplos de casos de uso

- Discusión de preguntas frecuentes

D. Plan de Formación de Bienvenida:

D.1. Sesión de inducción: "Conociendo la empresa y el equipo"

- Presentación de la empresa y su misión
- Introducción al equipo comercial

D.2. Taller de herramientas y recursos: "Cómo utilizar nuestros sistemas y herramientas"

- Demostración de software y plataformas
- Práctica con casos de estudio
- Preguntas y respuestas

E. Motivación y Reconocimiento:

1. Programa de reconocimiento: "Empleado del mes/ trimestre"
- Reconocimiento público
- Premios o incentivos propios de la empresa
2. Retiros de equipo: "Construyendo equipo y espíritu de colaboración"
- Actividades de equipo
- Discusiones estratégicas
- Relajación y diversión

F. Evaluación y Seguimiento:

F.1. Encuestas de satisfacción: "¿Cómo podemos mejorar?"

- Evaluación de formaciones y motivación
- Identificación de áreas de mejora

F.2. Reuniones de seguimiento: "Revisión de objetivos y progreso"

- Evaluación de desempeño individual
- Ajustes y recomendaciones

5.9.7. Zonas de trabajo

Se tiene previsto difundir el beneficio del seguro de vida, a través del Consejo Nacional de Gobiernos Parroquiales Rurales del Ecuador CONAGOPARE - Ambato, mediante reuniones en las asociaciones. En lo que respecta a las Tenencias Políticas

del cantón Ambato, por medio de la coordinación con la Gobernación de Tungurahua y la Jefatura Política del cantón Ambato.

La opción que consideramos más adecuada es que el GAD de Ambato se contacte con los 19 Presidentes de los GAD Parroquiales del cantón Ambato, quienes a su vez difundirán a los titulares del Bono de Desarrollo Humano en coordinación con las Tenencias Políticas del cantón

El Director Comercial participaría en las reuniones Consejo Nacional de Gobiernos Parroquiales Rurales del Ecuador CONAGOPARE y con los 19 Presidentes de los GAD Parroquiales del cantón Ambato.

5.9.8. Corredurías externas

Gestión de Relaciones con Corredurías Externas

Ventajas:

- ✓ Ampliación de la red de difusión del producto
- ✓ Acceso a nuevos mercados y clientes (nuevos Gads)
- ✓ Reducción de costos de estructura
- ✓ Flexibilidad en la gestión de recursos
- ✓ Especialización en nichos de mercado

Inconvenientes:

- ✓ Dificultad en el control de la calidad del servicio
- ✓ Riesgo de pérdida de información confidencial
- ✓ Dependencia de terceros para la generación de ventas
- ✓ Diferencias en la cultura y valores empresariales
- ✓ Posibles conflictos de intereses

Estrategias para gestionar relaciones efectivas:

- ✓ Establecer acuerdos claros y definidos
- ✓ Definir objetivos y metas comunes
- ✓ Establecer canales de comunicación abiertos

- ✓ Realizar seguimiento y evaluación regular
- ✓ Proporcionar capacitación y apoyo continuo

5.9.9. Estrategias de marketing y comunicación

Canales de comunicación

- ✓ Radio local: entrevistas, publicidad
- ✓ Redes sociales: Facebook, Instagram, Twitter
- ✓ Prensa escrita: artículos, anuncios
- ✓ Eventos: ferias, conferencias, seminarios
- ✓ Digital: correo electrónico, publicidad en línea

Estrategias de Contenido

- ✓ Campañas de concienciación: beneficios de los seguros
- ✓ Testimonios de clientes satisfechos
- ✓ Comparativas de productos
- ✓ Ofertas especiales y promociones
- ✓ Educación financiera y prevención de riesgos

Acciones en Redes Sociales

- ✓ Crear comunidades en Facebook y LinkedIn
- ✓ Publicar contenido relevante y atractivo
- ✓ Utilizar hashtags y etiquetas

Acciones en Radio Local

- ✓ Entrevistas con expertos en seguros
- ✓ Publicidad segmentada
- ✓ Patrocinio de programas
- ✓ Concursos y sorteos
- ✓ Promoción de eventos

5.9.10. Riesgos y oportunidades

Identificación de Riesgos:

- ✓ Cambios en la legislación y regulación
- ✓ Competencia intensa en el mercado
- ✓ Cambios en la demanda y preferencias de los clientes
- ✓ Riesgos tecnológicos y ciberseguridad
- ✓ Crisis económicas y financieras

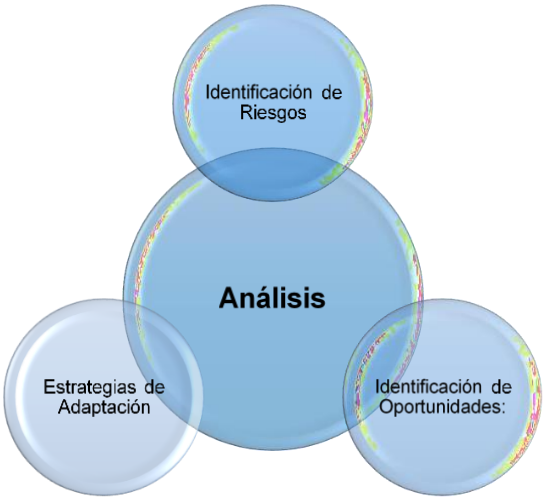
Identificación de Oportunidades:

- ✓ Crecimiento del mercado de seguros en línea
- ✓ Incremento de la demanda de seguros especializados (e.g., ciberseguridad)
- ✓ Colaboraciones con empresas fintech
- ✓ Expansión a nuevos mercados y regiones
- ✓ Desarrollo de productos y servicios innovadores

Estrategias de Adaptación

- ✓ Análisis continuo del mercado y tendencias
- ✓ Innovación y desarrollo de productos y servicios
- ✓ Colaboraciones y alianzas estratégicas
- ✓ Inversión en tecnología y digitalización
- ✓ Capacitación y desarrollo del equipo

Figura 23: *Riesgos y oportunidades*



5.9.11. Indicadores

Indicadores de Ventas

- ✓ Número de ventas realizadas
- ✓ Valor total de ventas
- ✓ Porcentaje de aumento de ventas respecto al período anterior
- ✓ Número de clientes nuevos adquiridos
- ✓ Tasa de conversión de leads en ventas

Indicadores de Actividad

- ✓ Número de llamadas realizadas
- ✓ Número de reuniones programadas
- ✓ Número de correos electrónicos enviados
- ✓ Número de visitas a clientes
- ✓ Tiempo promedio de respuesta a leads

Indicadores de Eficiencia

- ✓ Tiempo promedio de cierre de ventas
- ✓ Número de ventas por agente
- ✓ Porcentaje de ventas cerradas respecto a objetivos
- ✓ Costo por venta
- ✓ Retorno de la inversión (ROI)

Indicadores de Satisfacción del Cliente

- ✓ Nivel de satisfacción del cliente (encuestas)
- ✓ Número de reclamaciones
- ✓ Tiempo promedio de resolución de reclamaciones
- ✓ Porcentaje de clientes retención

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

El seguro de vida es un instrumento financiero que ofrece protección a los beneficiarios en caso de fallecimiento del titular de la póliza. Los elementos clave de este tipo de seguro son la prima, que se fija según la edad y salud del asegurado, y la vigencia de la póliza, que puede ser temporal o permanente.

En el contexto del Bono de Desarrollo Humano (BDH) en el cantón Ambato, se evidencia la necesidad de ofrecer servicios adicionales a los beneficiarios, quienes enfrentan dificultades para cubrir sus necesidades básicas. En este sentido, más de la mitad de los encuestados consideran que es necesario acceder a un seguro de vida para ellos y su familia, y están dispuestos a recibir asesoría sobre este tipo de servicios.

La propuesta de ofrecer seguros de vida colectivos a los beneficiarios del BDH en el cantón Ambato se presenta como una oportunidad valiosa. Este tipo de seguro brinda protección financiera a los titulares del BDH, reduciendo la pobreza y la vulnerabilidad de las familias beneficiarias. Además, promueve la inclusión financiera y tiene un impacto social positivo al brindar tranquilidad y seguridad a las familias beneficiarias.

En este sentido, el producto de seguro de vida colectivo podría ser una herramienta valiosa para la aseguradora, ya que le permitiría establecer una presencia en un nicho de mercado específico y generar una base de clientes leales. Además, la naturaleza del producto y la población objetivo podrían permitir a la aseguradora desarrollar estrategias de marketing y ventas altamente efectivas.

La iniciativa también ofrece beneficios para la compañía de seguros, ya que genera una fuente estable de ingresos con un margen de beneficio del 80.32% y un ingreso total anual de $22,000. La tasa de siniestralidad baja del 14.55% reduce el riesgo financiero para la compañía.

Sin embargo, se identifica una falta de confianza en los seguros de vida entre la población encuestada, lo que puede estar relacionado con la ausencia de información o experiencias negativas previas con seguros. Por lo tanto, es fundamental implementar estrategias de educación financiera y concienciación sobre la importancia de los seguros de vida.

Recomendaciones

La presente investigación ha proporcionado valiosos conocimientos sobre los seguros de vida y el Bono de Desarrollo Humano (BDH). A continuación, se presentan recomendaciones para mejorar la situación de las personas de escasos recursos económicos y fortalecer la oferta de seguros de vida en el país.

Se recomienda realizar estudios adicionales para obtener mayor información sobre las necesidades y preferencias de las personas de escasos recursos económicos en zonas vulnerables del país. Esto permitirá diseñar proyectos sociales más efectivos y pertinentes.

Es sugerente que el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) y BanEcuador diseñen nuevos productos financieros-sociales que otorguen pequeños créditos para impulsar micro y pequeños negocios de emprendimiento. Esto debe realizarse manteniendo una perspectiva social, económica y de cuidado del ambiente.

Es fundamental que las personas que han accedido al seguro de vida sean partícipes de talleres y cursos de educación financiera. Esto les permitirá comprender la importancia del ahorro, la inversión y el manejo de gastos personales y familiares.

Se recomienda considerar la posibilidad de ampliar la cobertura del seguro de vida colectivo a otros grupos vulnerables, como personas con discapacidad o adultos mayores.

Es necesario implementar medidas para reducir el índice de siniestralidad y mejorar la eficiencia en el proceso de reclamaciones.

Se sugiere realizar campañas de conciencia para informar a los beneficiarios sobre las ventajas del seguro de vida colectivo y la forma de acceder a este seguro.

Es fundamental establecer un sistema de monitoreo y evaluación para medir el impacto del seguro de vida colectivo en la reducción de la pobreza y la vulnerabilidad de las familias beneficiarias.

Se recomienda desarrollar programas de educación y sensibilización sobre los seguros de vida para aumentar la confianza y la comprensión de la población.

Es necesario velar por que las empresas de seguros proporcionen información clara y transparente sobre sus productos y servicios para aumentar la confianza de los clientes.

Se sugiere fomentar la participación ciudadana en la toma de decisiones relacionadas con los seguros de vida para aumentar la confianza y la legitimidad de las políticas y programas relacionados con los seguros.

Referencias bibliográficas

Ambato, ciudad de Ecuador, Capital de la provincia de Imbabura. (30 de junio de 2024). Obtenido de City - facts: https://es.city-facts.com/ambato-ecuador/population

Anderson, D., Sweeney, D., & Williams, T. (2018). *Estadística para Administración y Economía 14ma ed.* CENGAGE Learning.

Baca, J. I., & Súarez, V. H. (19 de agosto de 2023). *actores que intervienen en el proceso de decisión de compra de un seguro de vida por parte de los egresados de la Facultad de Gestión y Alta Dirección de la Pontificia Universidad Católica del Perú de los últimos cinco años*. Obtenido de Pontificia Universidad Católica del Perú: https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/26096

Barroso, F. (2018). La responsabilidad social empresarial. *Contaduría y administración, 1*(1), 1-6. Obtenido de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422008000300005

Bernal, C. (2016). *Metodología de la Investigación 4ta edición.* Bogotá - Colombia: Prentice Hall Pearson.

Cegarra, J. (2018). *Metodología de la Investigación Científica y Tecnología.* Madrid - España: Editorial Díaz de Santos.

Del Saz, J., & De Ávila, R. (2020). *Los seguros de la empresa y el empresario.* Libros de Cabecera.

FEDESEG. (30 de junio de 2024). *Publicaciones: Boletín Asegurador Trimestral*. Obtenido de Federación Ecuatoriana de Empresas de Seguros: https://www.fedeseg.org/publicaciones

Glosario de Términos. (02 de noviembre de 2023). Obtenido de Superintendencia de Compañias, Valores y Seguros:

https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/images/guias/glo_ter/GLOSARIO_TERMINOS.pdf

Gómez, B., & Martínez, R. (2018). Los valores éticos en la responsabilidad social corporativa. *Universidad de Medellin, 14*(28), 3-50. doi:https://doi.org/10.22395/angr.v14n28a2

Hernández, R., & Mendoza, C. (2023). *Metodología de la Investigación: Las rutas cuantitativas, cualitativas y mixta 2da ed.* México D.F.: Mc Graw Hill.

Huerta, A., & Andrade, M. G. (21 de marzo de 2022). *Responsabilidad social empresarial en la misión, visión y valores de las principales empresas en México*. Obtenido de Scielo: Estudios sociales. Revista de alimentación contemporánea y desarrollo regional: https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2395-91692021000100105

INEC. (31 de enero de 2024). *Pobreza por consumo*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/pobreza-por-consumo/

Información Estadística: Reportes Dinámicos. (30 de junio de 2024). Obtenido de Ministerio de Inclusión Económica y Social: https://info.inclusion.gob.ec/index.php/reportes-boletines-zonales/reportes-boletines-zonales-2024

Insurance Information Institute Inc. (5 de Junio de 2021). *Cuáles son los diferentes tipos de pólizas de seguro de vida a término*. Recuperado el 23 de Septiembre de 2024 , de Insurance Information Institute Inc.: https://www.iii.org/es/article/cuales-son-los-diferentes-tipos-de-polizas-de-seguro-de-vida-a-termino

Jiménez, I. (2024). *Metodología de la Investigación.* Bogotá - Colombia: Ediciones de la U.

La esencia del respaldo: Entendiendo las pólizas de seguro de vida en Ecuador. (12 de septiembre de 2023). Obtenido de Zurich Seguros Ecuador S.A.: https://www.zurichseguros.com.ec/inicio/recursos-para-clientes-zurich/blog/articles/2023/09/entendiendo-polizas-seguro-de-vida-ecuador

Lerma, H. D. (2022). *Metodología de la Investigación: ¨Propuesta, Anteproyecto y Proyecto 6ta ed.* Bogotá - Colombia: ECOE Ediciones.

Mas Ecuador. (2 de Junio de 2020). *Seguros de vida*. Recuperado el 25 de Septiembre de 2024 , de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.masecuador.com/wp-content/uploads/2014/12/Seguro-de-Vida.pdf

MIES. (17 de noviembre de 2023). *Conoce si eres beneficiario de bonos y pensiones y dónde puedes cobrarlos*. Obtenido de Ministerio de Inclusión Económica y Social: https://www.inclusion.gob.ec/conoce-si-eres-beneficiario-de-bonos-y-pensiones-y-donde-puedes-cobrarlos/

MIES. (20 de septiembre de 2023). *Otorgamiento del Crédito de Desarrollo Humano Asociativo*. Obtenido de Ministerio de Inclusión Económica y Social: https://www.gob.ec/mies/tramites/otorgamiento-credito-desarrollo-humano-asociativo

MIES. (27 de marzo de 2024). *Qué tipos de bonos y pensiones entrega el MIES?* Obtenido de Ministerio de Inclusión Económica y Social: https://www.inclusion.gob.ec/que-tipos-de-bonos-y-pensiones-entrega-el-mies/#:~:text=Bono%20de%20Desarrollo%20Humano%3A,situaci%C3%B3n%20econ%C3%B3mica%20del%20n%C3%BAcleo%20familiar.

Ministerio de Inclusión Económica y Social. (20 de junio de 2019). *Regular el Programa de Inclusión Económica en lo referente a los Componentes de Crédito de Desarrollo Humano y Promoción del Trabajo y Empleabilidad*. Obtenido de Acuerdo Ministerial No. 112:

https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento_Acuerdo_Ministerial_112.pdf

Organización de las Naciones Unidas. (27 de agosto de 2023). *Objetivos de desarrollo sostenible*. Obtenido de Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible: https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/poverty/

Palacios, F. (2007). *Seguros Temas Esenciales:.* Bogotá - Colombia: Ecoe Ediciones.

Paz, G. (2019). *Metodología de la investigación.* Grupo Editorial Patria.

Plan Cantonal de Seguridad Ciudadana y Conveviencia Social del Cantón Ambato 2021 - 2024. (29 de noviembre de 2021). Obtenido de Municipio del Cantón Ambato: https://ambato.gob.ec/wp-content/uploads/2022/10/03-PLAN-DE-SEGURIDAD-CIUDADANA-Y-CONVIVENCIA-SOCIAL-PACIFICA-AMBATO-2021-2024-final.pdf

Plan Estratégico Institucional 2021 - 2025. (20 de octubre de 2021). Obtenido de Ministerio de Inclusión Económico y Social: https://biblioteca.inclusion.gob.ec/bitstream/21000/841/4/Plan%20Estrat%C3%A9gico%20Institucional%202021-2025.pdf

Rodríguez, R. (2022). *Seguros, Reaseguros y Transferencia Alternativa de Riesgos: Apuntes generales sobre los mecanismos tradicionales, financiero y de riesgo puro de cobertura y transferencia de riesgo.* Quito - Ecuador: Oni Grupo Editorial.

Sánchez, M., Peñaherrera, J., & Cabay, P. (29 de diciembre de 2018). *El Seguro de Vida en Ecuador: Un Análisis Comparativo*. Obtenido de Portal América: Universidad Indoamérica: https://portal.amelica.org/ameli/journal/367/3671559007/

Seguros de vida. (20 de agosto de 2024). Obtenido de Seguros y Pensiones para todos : https://segurosypensionesparatodos.fundacionmapfre.org/seguros/tipos-de-seguros/seguros-personales/tipos-seguros-de-vida-ventajas/

Superintendencia de Compañias, Valores y Seguros. (19 de septiembre de 2024). *Portal de Información Seguros*. Obtenido de Superintendencia de Compañias, Valores y Seguros: https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/portalInformacion/seguros.zul

Anexo

Anexo 1. Formato de la encuesta

Cuestionario para las personas que reciben el Bono de Desarrollo Humano (BDH) en el cantón Ambato, provincia de Tungurahua

Buenos días / tardes, soy …..,, maestrante de la Universidad Internacional del Ecuador y formo parte de un equipo de trabajo especializado, que se encuentra realizando un estudio a las personas que reciben el Bono de Desarrollo Humano en este cantón. Quedaré muy agradecido/a por su participación en la presente encuesta. La información recopilada se empleará estrictamente para fines académicos.

Edad: _____

Número de cargas familiares: _____

Señale con una equis (x) en el casillero de preferencia

No.	Items	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
1	¿Considera usted que los beneficios de un seguro de vida le favorecen a su familia?					
2	¿Usted y su familia se encuentran en óptimas condiciones de salud?					
3	¿Le genera confianza para usted contratar un seguro de vida?					
4	¿Es necesario para usted o su familia contratar un seguro de vida?					
5	¿Estaría dispuesto a recibir asesoría de seguros de vida?					
6	¿Si fueran económicos, podría adquirir un seguro de vida?					
7	¿Ha recibido información suficiente sobre el bono y sus condiciones de cobro?					
8	¿Los recursos otorgados por el bono cubre las necesidades básicas de su hogar?					
9	¿Dispone de una vida aceptable desde que recibe el bono?					
10	¿Es sencillo para usted cobrar el bono de desarrollo humano?					
11	¿Considera que el bono le ha ayudado a usted y su familia a tener un mejor futuro?					
12	¿Ha recibido usted o su familia beneficios adicionales al ser beneficiario del bono?					

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN