

Maestría en

Gestión Integral de Seguros

Trabajo de investigación previo a la obtención del título de

Magíster en Gestión Integral de Seguros

AUTORES:

GRUPO No. 2

Sandra Marisol Echeverría Imbago

Yina Esterliz Flores De Valgaz Rosado

Humberto Sebastián Herrera Cárdenas

Edinson Gutember Valdiviezo Vargas

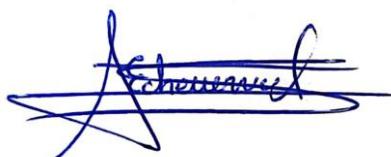
Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio

Quito, diciembre 2024

Certificación de autoría

Nosotros, **Sandra Marisol Echeverría Imbago, Yina Esterliz Flores De Valgaz Rosado, Humberto Sebastián Herrera Cárdenas, Edinson Gutember Valdiviezo Vargas,** declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la bibliografía detallada.

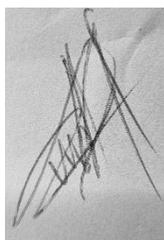
Cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), para que sea publicado y divulgado en internet, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y demás disposiciones legales.



Sandra Marisol Echeverría Imbago



Yina Esterliz Flores De Valgaz Rosado



Humberto Sebastián Herrera Cárdenas

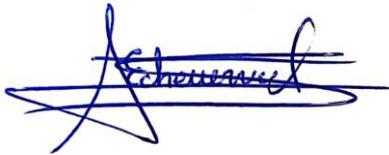


Edinson Gutember Valdiviezo Vargas

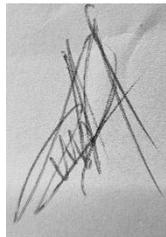
Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual

Nosotros, **Sandra Marisol Echeverría Imbago, Yina Esterliz Flores De Valgaz Rosado, Humberto Sebastian Herrera Cardenas, Edinson Gutember Valdiviezo Vargas**, en calidad de autores del trabajo de investigación titulado ***Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio***, autorizamos a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) para hacer uso de todos los contenidos que nos pertenecen o de parte de los que contiene esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos que como autores nos corresponden, lo establecido en los artículos 5, 6, 8, 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento en Ecuador.

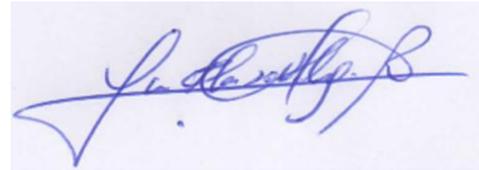
D. M. Quito, diciembre 2024



Sandra Marisol Echeverría Imbago



Humberto Sebastián Herrera Cárdenas



Yina Esterliz Flores De Valgaz Rosado



Edinson Gutember Valdiviezo Vargas

Nosotros, **Nombre del Director/a EIG y Coordinador/a UIDE**, declaramos que los graduandos: **Sandra Marisol Echeverría Imbago, Yina Esterliz Flores De Valgaz Rosado, Humberto Sebastián Herrera Cárdenas, Edinson Gutember Valdiviezo Vargas** son los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal de ellos.



Director/a de la
Maestría en Gestión Integral de
Seguros

.

Coordinador/a de la
Maestría en Gestión Integral de
Seguros

DEDICATORIA

Nosotros, Sandra Marisol Echeverría Imbago, Yina Esterliz Flores De Valgaz Rosado, Humberto Sebastián Herrera Cárdenas, Edinson Gutember Valdiviezo Vargas, dedicamos este trabajo de investigación a nuestras familias, quienes nos apoyaron incondicionalmente en este nuevo propósito profesional.

AGRADECIMIENTOS

Nosotros, Sandra Marisol Echeverría Imbago, Yina Esterliz Flores De Valgaz Rosado, Humberto Sebastián Herrera Cárdenas, Edinson Gutember Valdiviezo Vargas, agradecemos a Dios, nuestras familias, a los tutores y coordinadores que forman parte de UIDE y de EIG por todo lo impartido en esta maestría.

Tabla de contenido

INDICE DE TABLAS	10
INDICE DE GRAFICOS	11
CAPITULO 1: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA E IMPORTANCIA DEL ESTUDIO... 14	
1.1 Definición del proyecto.....	14
1.1.1 Objetivos:.....	15
1.1.2 Hipótesis:	16
1.1.3 Justificación	16
1.2 Perfil de la organización	17
1.2.1 Nombre, actividades, mercados servidos y principales cifras	17
1.2.2 Misión, visión, valores y principios.....	20
1.2.3 Actividades, marcas, productos y servicios	20
1.2.4 Ubicación de la sede	21
1.2.5 Ubicación de las operaciones.....	21
1.2.6 Propiedad y forma jurídica.....	22
1.2.7 Tamaño de la organización	22
1.2.8 Información sobre empleados y otros trabajadores	23
1.2.9 Procesos claves relacionados con el objetivo propuesto.....	24
1.2.10 Principales cifras, ratios y números que definen a la empresa	25
1.2.11 Modelo de negocio.....	25

	8
1.2.12 Otros datos de interés.....	26
1.3 Análisis del entorno.....	28
1.3.1 Entorno específico (DAFO).....	30
CAPITULO 2. MARCO CONCEPTUAL.....	32
2.1 Seguro	32
2.2 Seguro de desgravamen en Ecuador.	33
2.3 Diversificación.....	35
2.4 Divorcio en Ecuador.	36
CAPITULO 3. METODOLOGÍA	38
3.1 Diseño metodológico	38
3.2 Metodología aplicada al desarrollo del producto.....	39
3.3 Fuentes de datos e información.....	39
CAPITULO 4: DESARROLLO DE LA PROPUESTA DE SEGURO PROTECCION PATRIMONIAL EN CASO DE DIVORCIO	41
4.1 Diseño técnico del producto.....	41
4.1.1 Segmentación del Público Objetivo:.....	41
4.1.2 Identificación de la necesidad:.....	42
4.1.3 Solución de seguro innovador.....	49
4.2 Cobertura.....	50
4.3 Prima	51

	9
4.4 Comercialización	54
4.4.1 Estrategias de Marketing:	56
4.5 Emisión	58
4.6 Servicio de Siniestros.....	59
4.7 Desarrollo de Plataforma Digital Omnicanal.....	60
4.8 Indicadores y Riesgos del producto.	65
4.8.1 Indicadores.....	65
4.8.2.- Riesgos	72
4.9 Sostenibilidad del Proyecto: Implantación del Cero Papel.....	74
CAPITULO 5 CONCLUSIONES Y APLICACIONES	78
5.1. Conclusiones generales	78
5.2. Conclusiones específicas.....	79
5.3. Limitaciones a la Investigación / Proyecto	80
5.4. Recomendaciones.....	80
Bibliografía	82

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Prima Emitida en ramo de vida grupo por aseguradora (2018-2024).....	19
Tabla 2: Principales cifras Chubb Seguros Ecuador S.A. en miles de dólares.	25
Tabla 3 Detalle del público objetivo	41
Tabla 4: Prima neta mensual y prima neta anual.	52
Tabla 5: Recargos para el cálculo de prima neta.....	52
Tabla 6: Proyección de ventas.....	54
Tabla 7 Flujo de procesos para certificado digital	63
Tabla 8. Proyección de Primas a tres años	69
Tabla 9. Proyección de Numero de Pólizas	70
Tabla 10. Distribución de los gastos e ingresos	72

INDICE DE GRAFICOS

Ilustración 1: Productos Chubb Seguros Ecuador S.A	21
Ilustración 2: Certificado de Cumplimiento de Obligaciones y Existencia Legal.....	22
Ilustración 3: Estructura gerencial Chubb Seguros Ecuador S.A.	23
Ilustración 4: Estructura laboral Chubb Seguros Ecuador S.A.....	24
Ilustración 5: Stakeholders Chubb Seguros Ecuador S.A.....	26
Ilustración 6: Rentabilidad Chubb Internacional	27
Ilustración 7: Estadísticas de Divorcio	43
Ilustración 8: Estadísticas de divorcios Año 2023	43
Ilustración 9: Divorcios por edad y nivel de instrucción	44
Ilustración 10: Indicador de morosidad en Bancos agosto 2024.	45
Ilustración 11: Indicador, en porcentaje, de morosidad en Cooperativas de Ahorro y Crédito agosto 2024.	45
Ilustración 12: Morosidad Ampliada por Segmento y por Entidad.	46
Ilustración 13: Evolución de la morosidad ampliada por Segmento de Cooperativas.	47
Ilustración 14: Morosidad por tipo de crédito Cooperativas de Ahorro y Crédito.	47
Ilustración 15: Morosidad por tipo de crédito Bancos.....	48
Ilustración 16: Morosidad por tipo de crédito.....	48
Ilustración 17: Morosidad por número de operaciones vigentes	49
Ilustración 18. Pólizas Projectadas.....	71

Resumen

El presente estudio se enfocó en la diferenciación del seguro de vida deudores a través de una nueva cobertura para la aseguradora Chubb Seguros Ecuador S.A. El objetivo principal fue el diseñar una propuesta que permita salvaguardar la estabilidad económica en el caso del divorcio o separación de las parejas que mantengan una obligación crediticia con una institución financiera. La investigación se basó sobre un enfoque cualitativo y descriptivo, buscando comprender la relación entre el divorcio y su impacto financiero mediante la recopilación de datos de fuentes primarias y secundarias. En este sentido, se examinaron diversos factores que incrementan la probabilidad de divorcio en Ecuador y el contexto del divorcio como fenómeno cultural. En cuanto a los resultados se demostró que con este seguro se beneficia al contratante y a la aseguradora, mediante el incremento de ingresos operativos y no operativos. Finalmente, se recomendó a la compañía de seguros mantener sus sistemas con tecnología de punta para dar un mejor servicio a sus clientes y beneficiarios.

Palabras clave: Diversificación, divorcio, seguros, instituciones financieras, bróker.

Abstract

This study focused on the differentiation of debtor life insurance through a new coverage for the insurer Chubb Seguros Ecuador S.A. The main objective was to design a proposal that allows saving economic stability in the case of divorce or separation of couples that maintains a credit obligation with a financial institution. The research was based on a qualitative and descriptive approach, seeking to understand the relationship between divorce and its financial impact by collecting data from primary and secondary sources. In this sense, various factors that increase the probability of divorce in Ecuador and the context of divorce as a cultural phenomenon were examined. Regarding the results, it was shown that this insurance benefits the contracting party and the insurer, through an increase in operating and non-operating income. Finally, it was recommended that the insurance company maintain its systems with cutting-edge technology to provide better service to its clients and beneficiaries.

Keywords: Diversification, divorce, insurance, financial institutions, broker.

CAPITULO 1: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA E IMPORTANCIA DEL ESTUDIO

1.1 Definición del proyecto

El sector asegurador en Ecuador se reinventa continuamente dado que enfrenta un contexto cambiante que exige estrategias innovadoras para sostener su crecimiento y competitividad. Dentro de este panorama, las entidades financieras pueden resultar socios estratégicos para las Aseguradoras, debido a que el seguro de desgravamen es un requisito general obligatorio para la obtención de créditos, como los hipotecarios. No obstante, la reciente desaceleración económica del país, agravada por factores como la inseguridad, eventos climáticos y crisis energética, ha impactado directamente en la demanda de crédito y en la capacidad de pago de los deudores, lo que incrementa el riesgo de morosidad y afecta la sostenibilidad del sistema financiero. Este escenario plantea un desafío significativo para las aseguradoras que buscan mantener su participación en el mercado y optimizar sus resultados técnicos.

Por otro lado, la estrategia de diversificación relacionada emerge como una alternativa viable para que las aseguradoras amplíen su portafolio de productos y servicios, adaptándose a las nuevas necesidades de los clientes y diferenciándose en un mercado altamente competitivo. Esta estrategia, al estar alineada con los principios de mutualidad, interés asegurable y nexo causal que regulan la actividad aseguradora, puede permitir a las empresas no solo diversificar su oferta, sino también mitigar riesgos empresariales y responder de manera proactiva a las condiciones adversas del entorno económico.

En este contexto, el seguro de desgravamen se posiciona como un producto con potencial para integrar coberturas adicionales que respondan a los riesgos emergentes derivados de cambios sociales, económicos y demográficos. Por ejemplo, la creciente incidencia del divorcio en Ecuador representa un riesgo que podría impactar directamente en la capacidad de los individuos para cumplir con sus obligaciones crediticias. A pesar de que las aseguradoras en el país han enfocado sus productos en coberturas tradicionales como vida, incapacidad permanente, discapacidad superviniente y enfermedades catastróficas; la diversificación hacia coberturas específicas para eventos sociales como el divorcio podría ofrecer una solución innovadora que no solo mejore la percepción de valor del seguro de desgravamen, sino que también contribuya a reducir los índices de morosidad en el sistema financiero.

En este sentido, surge la pregunta central: ¿Cómo puede la diversificación relacionada, a través de la incorporación de coberturas no tradicionales como el divorcio, contribuir al crecimiento del seguro de desgravamen en la aseguradora Chubb?

1.1.1 Objetivos:

Objetivo general:

Diseñar una propuesta que salvaguarde la estabilidad económica en la separación de parejas que contraen un crédito en una institución financiera.

Objetivos específicos:

Identificar un nicho de mercado que requiera del producto “Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio”.

Exponer los beneficios de la diferenciación en los productos de vida desgravamen.

Estimar la comercialización de pólizas emitidas del producto “Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio”.

1.1.2 Hipótesis:

El producto “Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio” será un seguro embebido cuya comercialización permitirá salvaguardar la estabilidad económica de las parejas que cambian su estado civil mientras mantienen vigente la póliza de seguros, con créditos activos en instituciones financieras, además, permitirá que Chubb acceda a un nuevo nicho de mercado incrementando su diferenciación competitiva e incrementando la comercialización de pólizas.

1.1.3 Justificación

El Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio (SPPD) es un producto innovador diseñado para brindar tranquilidad financiera a las parejas que enfrentan un proceso de divorcio. Este seguro está diseñado para proteger a las partes involucradas, reduciendo el impacto económico y emocional que puede generar el divorcio.

El divorcio en Ecuador puede ser costoso y emocionalmente desgastante, ya que implica la división de bienes, el pago de honorarios legales y la posible pérdida de patrimonio.

El mercado ecuatoriano carece actualmente de un seguro especializado en cubrir los costos relacionados con el divorcio, lo que presenta una excelente oportunidad de ser pioneros.

El SPPD ofrece una solución integral tanto para los beneficiarios y los asegurados. Las instituciones financieras como beneficiarios onerosos recogerán el pago de las cuotas del crédito concedido, mientras que las parejas como asegurados recibirán un alivio financiero en caso de

divorcio. Con un enfoque en la prevención, y la seguridad financiera, el producto responde a las necesidades del cliente y aprovecha las oportunidades del mercado ecuatoriano, lo que garantiza tanto la satisfacción del cliente como la rentabilidad de la empresa.

1.2 Perfil de la organización

Chubb es un referente en el mercado mundial de seguros. Mantienen actualmente operaciones en 54 países ofreciendo un extenso portafolio de productos diseñado para una amplia variedad de clientes (CHUBB, 2024).

Chubb es una empresa multinacional de reconocido prestigio, y su crecimiento es constante, donde se puede determinar que las partes interesadas se proyectan en buenos y nuevos productos, razón por la que hemos escogido a la Compañía Chubb para colocar, comercializar, suscribir, emitir y atender a los clientes que opten por el producto de SPPD.

1.2.1 Nombre, actividades, mercados servidos y principales cifras

Chubb Seguros Ecuador S.A. se encuentra entre las mejores aseguradoras del mercado ecuatoriano destacada por un crecimiento constante en el mercado y con fortaleza financiera AAA (Chubb Seguros Ecuador S.A., 2024). Chubb ofrece múltiples tipos de seguro destacando: a) accidentes y salud, b) energía, c) líneas financieras y profesionales, d) líneas personales, e) líneas técnicas, f) propiedad, g) responsabilidad civil, h) riesgo ambiental, i) transporte y j) vida colectiva (Chubb Seguros Ecuador S.A., 2024).

La Federación Ecuatoriana de Empresas de Seguros (FEDESEG) indica que Chubb es la segunda mayor aseguradora con una prima emitida acumulada a septiembre 2024 de 166.5 millones de dólares. Presentando un incremento de prima emitida de 3.8% en comparación a

septiembre 2023. No obstante, es la empresa aseguradora con mejor resultado técnico en el mercado (Boletín Asegurador Tercer Trimestre 2024, 2024).

De acuerdo con la información publicada por la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (SUPERCIAS), Chubb Seguros Ecuador S.A. se encuentra entre las principales aseguradoras por emisión de prima en el ramo de vida de los últimos seis años. Siendo la segunda aseguradora más grande en el ramo de vida en cuanto prima emitida en los años 2022 y 2023.

Tabla 1. Prima Emitida en ramo de vida grupo por aseguradora (2018-2024)

Fuente de Información:	Balances Publicados por Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros
Opcion de Compañía	Separadas
Moneda	Valor en Miles de: Dólares
Opciones de Cifras	Cifras Acumuladas
Tipo de Participante	Aseguradoras
Tipo de Cifras	Ramos - Otra Información
Grupo de Cuentas	GYP Técnico por Ramo
País	ECUADOR
Sectores de Negocio	[GE, VI]

RAMO: VIDA GRUPO	Año: 2018	Año: 2019	Año: 2020	Año: 2021	Año: 2022	Año: 2023	Total jun 2024	SUMAN
PICHINCHA	119.059,22	123.131,12	125.787,71	145.837,27	197.427,92	212.366,56	115.569,62	1.039.179,43
EQUINOCCIAL (*)	73.596,42	79.937,83	77.171,86	73.826,15	61.447,65	62.281,03	32.724,85	460.985,79
CHUBB	33.763,24	41.273,89	44.028,71	57.500,66	74.021,45	91.375,33	45.061,87	387.025,16
AIG	25.313,34	25.344,78	28.428,99	27.702,99	33.518,00	41.279,16	21.523,60	203.110,86
HISPANA	3.482,11	3.488,02	3.162,40	25.383,86	45.311,43	44.972,33	22.430,13	148.230,28
ECUASUIZA	9.397,38	5.861,44	6.500,74	11.634,34	30.123,45	33.005,52	19.419,67	115.942,55
A. SUR	167,51	4.103,50	9.579,28	9.357,44	17.711,97	34.917,32	22.715,90	98.552,93
BMI	8.569,64	6.901,37	6.232,83	9.854,74	16.184,03	19.544,32	10.473,00	77.759,93
MAPFRE ATLAS (**)	5.036,31	4.519,71	2.218,53	8.576,60	18.376,93	20.924,25	10.386,68	70.039,02
LIBERTY	14.164,85	11.733,22	12.986,32	11.133,35	5.148,04	4.831,45	2.555,23	62.552,45
UNIDOS	6.580,56	5.945,20	3.297,93	6.323,59	12.784,48	15.804,08	7.929,79	58.665,64
LATINA	6.597,04	7.465,18	9.746,02	11.841,03	12.319,82	7.595,68	2.323,79	57.888,57
GENERALI	9.820,34	9.431,22	8.464,26	6.075,65	8.208,62	9.646,10	4.515,42	56.161,62
ZURICH		17,13	225,95	7.979,55	20.313,59	16.672,73	4.371,40	49.580,35
PALIG ECUADOR	4.245,04	3.924,87	3.969,52	4.522,76	5.348,15	5.226,98	2.594,34	29.831,66
SWEADEN	4,18	733,61	2.757,17	3.480,79	4.290,73	7.625,82	4.985,69	23.877,98
LA UNION	25,57	50,63	412,28	936,32	3.128,83	6.210,43	4.227,20	14.991,26
INTEROCEANICA	1.110,62	353,76	355,20	1.099,05	4.109,43	5.120,81	2.461,04	14.609,89
CONDOR	1,35	165,43	414,86	2.311,20	4.201,54	4.452,04	2.184,29	13.730,72
ALIANZA			25,00	1.784,27	2.852,21	6.322,10	438,12	11.421,71
VAZ			212,20	705,92	264,83	274,81	147,78	1.605,54
CONSTITUCION	603,69	67,47	98,12	128,73	190,86	300,69	214,14	1.603,70
SUCRE (NO VIGENTE)	60.920,69	70.171,36	45.617,41	11.549,43				188.258,89

* INCLUYE PRIMA DE EQUINOCCIAL + EQUIVIDA

** INCLUYE PRIMA MAPFRE ATLAS + MAPFRE EC

Nota. Elaboración propia, basado en SCVS (2024)

1.2.2 Misión, visión, valores y principios

Misión y Visión:

Excelencia en servicio, suscripción y ejecución. Satisfacer siempre las necesidades del cliente independientemente del lugar del mundo en el que se encuentre (Chubb Seguros Ecuador S.A., 2020).

Valores:

(Chubb Seguros Ecuador S.A., 2020).

Orientación al Cliente: Comprender sus riesgos y cumplir las promesas establecidas.

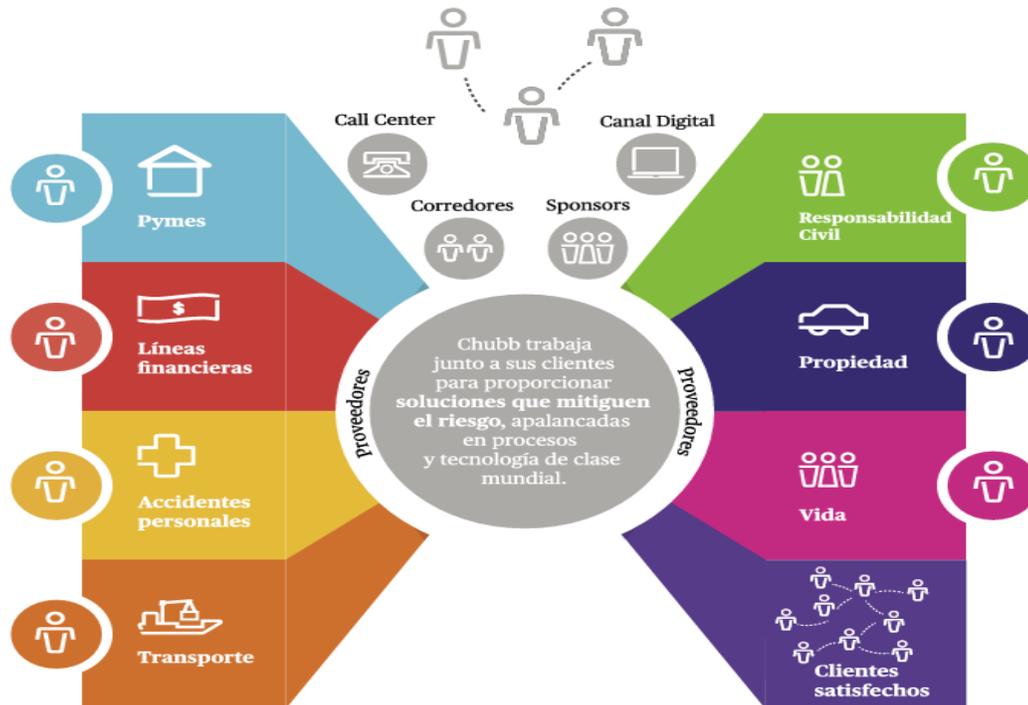
Excelencia: Reconocer y premiar la excelencia en el lugar de trabajo.

Trabajo en Equipo: Comunicación abierta y cooperación.

1.2.3 Actividades, marcas, productos y servicios

Tal como se puede apreciar en el gráfico a continuación entre los principales productos que tiene Chubb está el de vida, donde se incluirá la cobertura de Seguro de Protección Patrimonial de Divorcio.

Ilustración 1: Productos Chubb Seguros Ecuador S.A



Nota. Adaptado de Memorias de Sostenibilidad Chubb (2019)

1.2.4 Ubicación de la sede

CHUBB SEGUROS ECUADOR S.A.

Matriz: Pichincha / Quito / Iñaquito / Av. Simon Bolivar y via a Nayon, Centro
Corporativo Ekopark / Torre 4, Piso 4

1.2.5 Ubicación de las operaciones

CHUBB SEGUROS ECUADOR S.A.

Matriz: Pichincha / Quito / Iñaquito / Av. Simon Bolivar y via a Nayon, Centro
Corporativo Ekopark / Torre 4, Piso 4

Sucursal: Guayas / Guayaquil / Tarqui / Av. Francisco De Orellana S/N / Edificio World

Trade Center

Sucursal: Azuay / Cuenca / Huaynacapac / Av. Fray Vicente Solano Sn y Av. Del Estadio,
Edificio Produbanco, Piso 3

Agencia: Tungurahua / Ambato / Av. Rodrigo Pachano y Montalvo, Edificio Ficoa Park,
3er piso, Oficina 308

1.2.6 Propiedad y forma jurídica

Chubb Seguros Ecuador S.A. es una Sociedad Anónima cuyo objetivo es realizar operaciones de seguros y reaseguros. Chubb opera legalmente bajo el control de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, siguiendo estándares y regulaciones.

El 14 de enero, 2016, ACE Limited adquirió Chubb Corporation, creando un líder global de seguros que opera bajo el reconocido nombre Chubb.

1.2.7 Tamaño de la organización

Chubb es una de las compañías más grandes en el mercado. A la fecha Chubb cuenta con un capital pagado de USD 27.163.000,00 y un patrimonio de USD 64.338.572,81.

Ilustración 2: Certificado de Cumplimiento de Obligaciones y Existencia Legal.



REPÚBLICA DEL ECUADOR

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS

CERTIFICADO DE CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES Y EXISTENCIA LEGAL

DENOMINACIÓN DE LA COMPAÑÍA:	CHUBB SEGUROS ECUADOR S.A.		
TIPO DE INSTITUCIÓN:	ASEGURADORA NACIONAL		
NÚMERO DE EXPEDIENTE:	600001	DOMICILIO:	QUITO
CÓDIGO:	1077	RUC:	1790516008001
REPRESENTANTE LEGAL:	ASTUDILLO CALLE EDWIN JAVIER		
CAPITAL PAGADO:	\$ 27.163.000,00	CONSTITUCIÓN:	01/10/1980
SITUACIÓN ACTUAL:	ACTIVA	PATRIMONIO:	\$ 64.338.572,81
LA COMPAÑÍA TIENE ACTUAL EXISTENCIA JURÍDICA Y SU PLAZO CONCLUYE EL:	10/01/2030		
CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES:	<input checked="" type="radio"/> SI <input type="radio"/> NO HA CUMPLIDO		

Siendo responsabilidad del Representante Legal la veracidad de la información remitida a esta Institución, la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros certifica que, a la fecha de emisión del presente certificado, esta compañía ha cumplido con sus obligaciones.

Nota. Imagen obtenida de

<https://appscvsgen.supercias.gob.ec/consultaCompanias/seguros/informacionInstituciones.jsf>

Chubb se encuentra bajo la siguiente estructura gerencial.

Ilustración 3: Estructura gerencial Chubb Seguros Ecuador S.A.

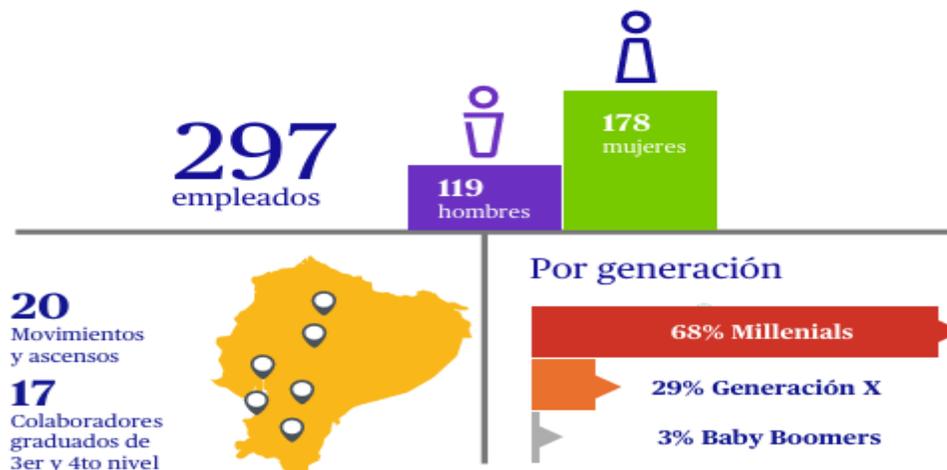


Nota. Adaptado de Memorias de sostenibilidad Chubb (2019)

1.2.8 Información sobre empleados y otros trabajadores

El capital humano representa para Chubb su mayor recurso; todos los miembros de la organización tienen la posibilidad de proponer y ser parte de las iniciativas que se promuevan.

Ilustración 4: Estructura laboral Chubb Seguros Ecuador S.A.



Nota. Adaptado de Memorias de Sostenibilidad Chubb (2019)

1.2.9 Procesos claves relacionados con el objetivo propuesto

Chubb tiene como principal cliente estratégico por más de 15 años a uno de los más importantes Bancos del país, que le ha permitido mejorar la experiencia de los mutuos clientes desarrollando productos y servicios que generen valor. Chubb cuenta con un equipo altamente capacitado en servicio, cuya función específica es atender las necesidades de los clientes, mejorar el servicio y la eficiencia para la compañía.

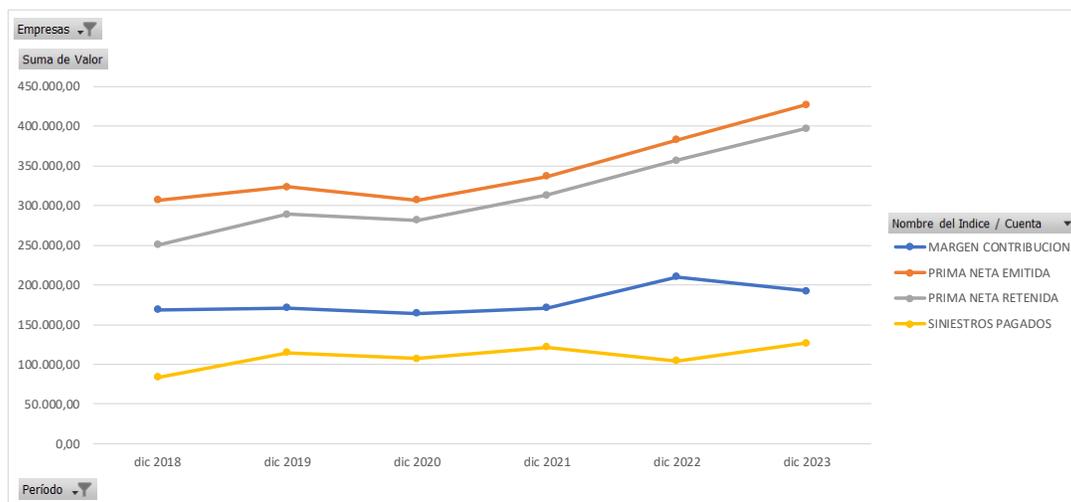
Desde el año 2020, Chubb implementó herramientas que permiten la digitalización y automatización de procesos, dentro de las operaciones de la compañía y para los socios estratégicos, razón por la que es fácilmente adaptable en la comercialización, emisión y servicio del siniestro de la nueva propuesta de SPPD.

1.2.10 Principales cifras, ratios y números que definen a la empresa

Las principales cifras obtenidas del portal de la SUPERCIAS se pueden notar que Chubb ha mantenido un buen margen de contribución y con una siniestralidad promedio de los últimos 6 años de 31,58%, que va desde una siniestralidad menos de 27,22% y mayor de 36,03% la misma que es considerada una muy buena siniestralidad.

Tabla 2: Principales cifras Chubb Seguros Ecuador S.A. en miles de dólares.

Empresas	CHUBB						
Suma de Valor	Etiquetas de columna						
Etiquetas de fila	MARGEN CONTRIBUCION	PRIMA NETA EMITIDA	PRIMA NETA RETENIDA	SINIESTROS PAGADOS	Total general	Siniestralidad	
dic 2018	168.549,81	306.905,26	250.574,20	83.549,20	809.578,47	27,22%	
dic 2019	170.945,52	323.417,15	288.883,77	114.896,55	898.142,99	35,53%	
dic 2020	164.229,25	306.535,74	281.655,10	107.139,75	859.559,84	34,95%	
dic 2021	171.270,02	336.826,44	313.105,60	121.351,63	942.553,69	36,03%	
dic 2022	210.171,93	382.453,41	356.908,15	104.353,43	1.053.886,93	27,29%	
dic 2023	192.309,81	427.102,42	397.057,79	126.601,06	1.143.071,08	29,64%	
Total general	1.077.476,35	2.083.240,42	1.888.184,62	657.891,63	5.706.793,01	31,58%	



Nota. Elaboración Propia, adaptado de SCVS (2023)

1.2.11 Modelo de negocio

El modelo de negocio sostenible de Chubb se basa en tres pilares importantes: entender lo que necesitan todos los involucrados del negocio, ser eficientes y responsables con los recursos, promover la innovación y la transparencia en todas las actividades que realizan. Todo esto se traduce en una gestión que agrega valor real a las comunidades y al medio ambiente, con

un enfoque en resultados a largo plazo y acciones equilibradas. (Chubb Seguros Ecuador S.A., 2020).

Ilustración 5: Stakeholders Chubb Seguros Ecuador S.A.



1

Nota. Adaptado de Memorias de Sostenibilidad Chubb (2019)

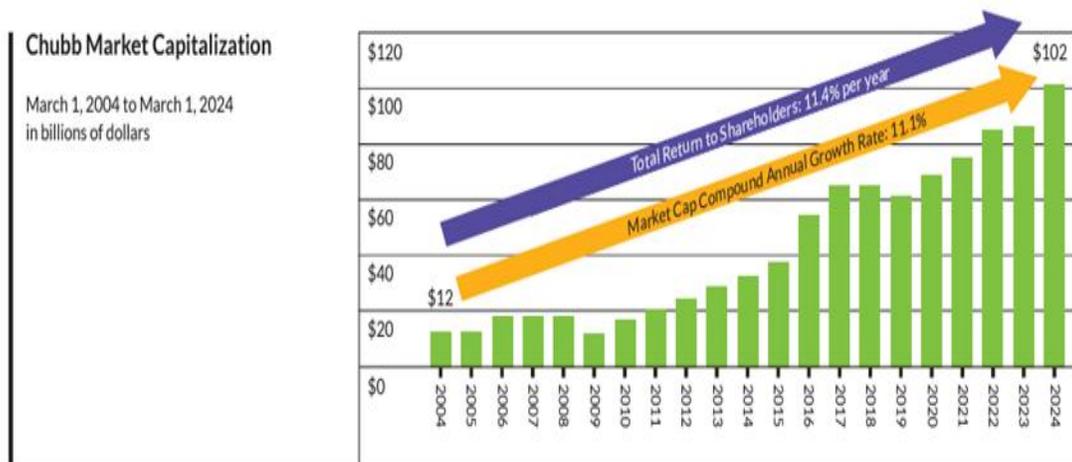
https://www.chubb.com/content/dam/annual-corporate-governance/2024/a--chubb-limited/03_chubb_limited_annual_report_2023.pdf

1.2.12 Otros datos de interés

Chubb es una de las aseguradoras más grandes del mundo. Desde 2013, Triplicó la capitalización de mercado, lo que refleja escala y poder de generación de ingresos. La

rentabilidad total para los accionistas, medida por acción e incluyendo dividendos, creció de un 11,4% anual, superando al S&P 500 en un 9,9% y al índice S&P 500 P&C en un 10,2%.

Ilustración 6: Rentabilidad Chubb Internacional



Nota. Adaptado de Chubb limited Annual Report 2023.

https://www.chubb.com/content/dam/annual-corporate-governance/2024/a--chubb-limited/03_chubb_limited_annual_report_2023.pdf

Chubb ha logrado crecer en los canales masivos a través de alianzas, especialmente con la renovación del contrato con uno de los mayores Bancos del Ecuador. También busca incursionar en otras instituciones financieras y espera potenciar el canal de venta digital, con la finalidad de optimizar sus procesos operativos y lograr un mayor alcance con sus clientes potenciales.

1.3 Análisis del entorno

El entorno general de la propuesta del seguro de protección patrimonial en caso de divorcio, correspondiente a los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales, en el que se desarrollan las Aseguradoras en Ecuador.

Aspectos Políticos

La crisis energética y la situación de inseguridad han afectado las proyecciones de crecimiento del Ecuador, ubicando al país como el segundo de menor crecimiento proyectado en América Latina, esto afecta a todo el país, incluyendo el sector de seguros.

Aspectos Económicos.

Para quienes tienen créditos hipotecarios reestructurados o refinanciados con el BIESS, la ley de Alivio Financiero establece un período de gracia de 90 días (Asamblea Nacional, 2024). Durante este tiempo, los clientes únicamente pagarán el costo de los seguros asociados al crédito, sin intereses adicionales ni recargos por mora. Lo que se busca con ello es no afectar su historial crediticio de los usuarios.

El FMI (Ecuavisa, 2024) también revisó sus previsiones de inflación para Ecuador, proyectando el 2,8% a finales de 2024, en parte debido al alza en el IVA y la reducción de subsidios a combustibles. La inflación se estima que bajará a 1,7% en 2025.

Todos los aspectos económicos influyen en la comercialización del seguro por la afectación del poder adquisitivo que mantienen los clientes.

Aspectos Sociales

Las personas tienen poco conocimiento sobre los beneficios de contar con una cobertura complementaria al seguro de vida-desgravamen.

Aspectos Tecnológicos

La inteligencia artificial y la automatización están transformando profundamente el sector de los seguros, ofreciendo una serie de beneficios tanto para las aseguradoras como para los clientes.

Aspectos Ecológicos

Para enfrentar la crisis eléctrica, es esencial que existan políticas que promuevan la eficiencia en el uso del agua y la diversificación de fuentes energéticas. La planificación anticipada y una respuesta eficaz son clave para mitigar los impactos del cambio climático, de ahí la importancia de la gestión sostenible de los recursos.

La crisis energética en Ecuador insta a tomar medidas urgentes y a adoptar un enfoque integral y sostenible en todos los sectores para garantizar un futuro mejor.

Aspectos Legales

La Ley de Alivio Financiero, aprobada por la Asamblea Nacional (Asamblea Nacional 2024) y publicada en el Registro Oficial el 9 de diciembre de 2024, establece un marco de apoyo económico frente a los efectos de los prolongados cortes de energía eléctrica. Se debe considerar lo dispuesto en obligaciones financieras donde las entidades que conforman el sistema puedan

establecer programas de diferimiento extraordinario y temporal, los cuales van a ser acciones o afectaciones a los seguros de desgravamen y a los seguros embebidos.

Por otro lado, el 19 de agosto de 2024, se publica la primera resolución de la Superintendencia de Protección de Datos Personales en el Registro Oficial, signada con el No. SPDP-SPDP-2024-0001-R, que aprueba el Estatuto Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos de Arranque, Las aseguradoras deben revisar el contenido de la ley y estatutos para la comercialización y operación de sus productos nuevos.

1.3.1 Entorno específico (DAFO)

Se detalla el Análisis FODA para la propuesta del Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio (SPPD).

FORTALEZAS

Cuenta con la protección de una de las aseguradoras más grandes del país, que brinda confianza a los clientes y su solvencia respalda el producto seguro de protección patrimonial en divorcio SPPD.

Ofrece un valor agregado a un problema común y complejo, como es solventar las cuotas del crédito al momento del divorcio.

Diversificación de la oferta de seguros a un segmento de mercado que no ha sido atendido en estas necesidades.

Excelente servicio y atención al cliente, con una robusta innovación tecnológica en sus servicios.

DEBILIDADES

El seguro podría ser percibido como un gasto adicional innecesario al momento de la comercialización.

Al ser un producto nuevo, puede existir deficiencias en los canales de comercialización por falta de conocimiento y entendimiento de las bondades del producto.

Falta de coordinación y comunicación entre las diferentes áreas ante los requerimientos propios del producto.

No se cuenta con datos históricos de la siniestralidad referente a la propuesta de seguros que cubran cuotas de créditos en instituciones financieras en caso de divorcios.

OPORTUNIDADES

Es una propuesta de producto de seguros nueva, pionera en el mercado ecuatoriano.

Acogida de las instituciones financieras porque proporciona ingresos adicionales no operacionales, beneficiando así a las entidades en la recuperación de cartera.

El aumento de las separaciones legales genera una demanda potencial para este tipo de seguros.

AMENAZAS

Competencia en otros productos empaquetados con el seguro de desgravamen en instituciones financieras.

Crisis o depresiones económicas que pueden afectar el poder adquisitivo de las personas y disminuir la demanda de seguros.

La entrada de nuevas aseguradoras en el mercado con un producto similar y mejorado.

Reformas gubernamentales legales en materia de familia y sucesiones, así como regulaciones de seguros que podrían aumentar los costos operativos e impactar directamente en las condiciones del seguro.

CAPITULO 2. MARCO CONCEPTUAL

2.1 Seguro

El Código de Comercio (2019) en el Libro Sexto artículo 690 define al seguro como un contrato mediante el cual el asegurador se obliga, a cambio de recibir como pago una prima, a indemnizar al asegurado o a su beneficiario, por una pérdida o daño producido por un acontecimiento incierto.

Según Apolo (2022), existen cinco principios que regulan la actividad aseguradora: mutualidad, buena fe, interés asegurable, nexos causal e indemnización. En primer lugar, la mutualidad establece la creación de un fondo de primas, constituido por un conjunto de asegurados, el cual será utilizado para indemnizar a los aportantes en caso de un siniestro. En segundo lugar, el principio de buena fe determina la acción honesta de aseguradora y asegurado sin ánimo de aprovecharse del desconocimiento de información crucial de la contraparte. En tercer lugar, el interés asegurable indica que existe un perjuicio al patrimonio en caso de un siniestro y la voluntad de evitar la ocurrencia de este. En cuarto lugar, el nexo causal señala que debe existir

una relación directa entre el siniestro ocurrido y el riesgo asegurado definido en el contrato. En quinto lugar, la indemnización procura no crear lucro al asegurado o al beneficiario, sino permitir mantener su patrimonio en las mismas condiciones previo a la ocurrencia del siniestro.

Según Apolo (2022), existen cinco principios que regulan la actividad aseguradora: mutualidad, buena fe, interés asegurable, nexo causal e indemnización. En primer lugar, la mutualidad establece la creación de un fondo de primas, constituido por un conjunto de asegurados, el cual será utilizado para indemnizar a los aportantes en caso de un siniestro. En segundo lugar, el principio de buena fe determina la acción honesta de aseguradora y asegurado sin ánimo de aprovecharse del desconocimiento de información crucial de la contraparte. En tercer lugar, el interés asegurable indica que existe un perjuicio al patrimonio en caso de un siniestro y la voluntad de evitar la ocurrencia de este. En cuarto lugar, el nexo causal señala que debe existir una relación directa entre el siniestro ocurrido y el riesgo asegurado definido en el contrato. En quinto lugar, la indemnización procura no crear lucro al asegurado o al beneficiario, sino permitir mantener su patrimonio en las mismas condiciones previo a la ocurrencia del siniestro.

2.2 Seguro de desgravamen en Ecuador.

La Federación Ecuatoriana de Empresas de Seguros (2024) señala que el ramo de Vida Colectivo tuvo una participación de 30.7% de la prima neta emitida a septiembre de 2024. En comparación a septiembre de 2023 se percibió un crecimiento 28.7 millones de dólares, es decir un crecimiento interanual de 5.9%. Siendo las principales aseguradoras: Seguros del Pichincha (33.9%), Chubb (13.5%), Seguros Equinoccial (9.5%), Hispana (6.5%), Aseguradora del Sur (6.3%), AIG Metropolitana (6.5%), Ecuatoriano Suiza (5.8%), BMI (3.3%), Mapfre (2.9%) y otras (12%). Posterior a la pandemia global la siniestralidad del ramo ha decrecido desde septiembre de 2022, situándose en 34.7% a septiembre de 2024. En consecuencia, el ramo de

vida colectiva presenta el mayor resultado técnico entre todos los ramos con 60.9 millones de dólares.

La Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros (2019) en el Libro I indica que el seguro de desgravamen es obligatorio únicamente para los créditos inmobiliarios, hipotecarios y de vivienda de interés público. No obstante, estos productos en general son comercializados como un requisito para adquirir un préstamo en cualquier entidad financiera. Con la Resolución No. 660-2021-S (2021) se permite la utilización de canales alternos de distribución, con lo cual personas jurídicas que no forman parte del sistema de seguro privado pueden comercializar seguros obteniendo como beneficio un ingreso adicional por la venta.

Analizando las principales entidades financieras en Ecuador. Bancos: Banco Pichincha, Banco Guayaquil, Banco del Pacífico, Produbanco. Cooperativas de Ahorro y Crédito: Juventud Ecuatoriana y Progresista, Jardín Azuayo y Policía Nacional; comercializan un seguro de desgravamen para los tipos de crédito disponibles. No obstante, pese a la amplitud del mercado, la reciente recesión económica potencializada por el incremento de la inseguridad, interrupciones en la producción de petróleo, eventos climáticos, incertidumbre política, expectativas negativas de los consumidores y comerciantes, y crisis energética indican que el mercado presentará un crecimiento menor el próximo año (Banco Central del Ecuador, 2024).

Los efectos de la presente recesión económica se observan en el sistema financiero nacional. En primer lugar, se observa que la demanda total del crédito ha disminuido en un 7.9% en 2024 en comparación al año anterior. Siendo los créditos productivos y de vivienda los más afectados, mientras que los créditos de consumo se incrementaron un 4.6%. En segundo lugar, la

morosidad de Bancos y Cooperativas ha experimentado un incremento considerable, demostrando la reducción en la capacidad de pago debido al deterioro económico. En tercer lugar, considerando la liquidez, la banca presenta un crecimiento de los depósitos de 8.1% interanual, sin embargo, el sector cooperativo muestra un crecimiento menor al de años pasados 4.1% en comparación a 10.4% de 2023. En consecuencia, el 2025 será un año con un crecimiento económico ínfimo de 1.2% (Primicias, 2024), por tanto, las oportunidades de crecimiento para el sector asegurador también se verán limitadas.

En este sentido, los productos ofrecidos para el seguro de desgravamen en Ecuador se componen de las coberturas básicas Vida, Incapacidad Total y Permanente, Discapacidad Superviviente y Enfermedades Catastróficas. Las aseguradoras competirán en el mercado ajustando parámetros como comisiones, tasas, incentivos monetarios y coberturas adicionales. No obstante, es posible ampliar el panorama acerca de los riesgos por las cuales una persona podría no pagar su crédito a tiempo y caer en mora.

2.3 Diversificación

La diversificación, como estrategia corporativa, busca ampliar el alcance de una empresa mediante la incorporación de nuevos productos, servicios o mercados (Vals, 2022). Dentro de esta estrategia, la diversificación relacionada implica la expansión hacia áreas que están estrechamente vinculadas con las operaciones principales de la empresa, aprovechando sinergias y capacidades existentes. En el sector asegurador, esta estrategia puede ser particularmente eficaz, ya que las compañías pueden desarrollar productos complementarios que responden a las necesidades cambiantes de los clientes, mejoran la eficiencia y fomentan el crecimiento sostenible.

La diversificación está estrechamente vinculada al crecimiento empresarial, especialmente en industrias maduras como la aseguradora. En este sector los productos tienden a ser percibidos como homogéneos, por tanto, el crecimiento orgánico puede ser limitado debido a la saturación del mercado y a la competencia intensa. La diversificación relacionada permite a las aseguradoras encontrar nuevas fuentes de ingresos y diferenciarse en un mercado competitivo.

Entre las ventajas que concede la diversificación relacionada se encuentran: sinergias operativas, mejora de la lealtad del cliente, aumento de ingresos y margen de beneficio y gestión de riesgos empresariales. La diversificación relacionada puede dividirse en tres tipos: horizontal, vertical y concéntrica. La diversificación concéntrica se produce cuando se integran nuevos servicios a una línea ya existente, aprovechando el conocimiento, canales de distribución, y posicionamiento de la compañía. Esta estrategia logra ampliar las opciones para los asegurados y satisfacer distintas necesidades emergentes (Ulloa, 2022).

La diversificación enfocada en la diferenciación actúa como un catalizador para el crecimiento. En el sector asegurador, donde las necesidades de los clientes evolucionan rápidamente debido a factores como cambios demográficos, avances tecnológicos y riesgos emergentes, estas estrategias permiten a las empresas adaptarse y prosperar.

2.4 Divorcio en Ecuador.

El Código Civil (2022) en el artículo 106 define al divorcio como la disolución del vínculo matrimonial entre dos personas que finaliza con las obligaciones legales derivadas del casamiento y concede a los individuos la libertad de contraerlo nuevamente. Desde el ámbito

legal en Ecuador existen dos vías para finalizar el matrimonio a través del divorcio, mutuo acuerdo presentando la solicitud ante un notario o juez; y contencioso presentando una demanda judicial detallando las causas. El artículo 110 del Código Civil detalla las causales por las cuales se legitima el divorcio².

En este sentido, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2023) señala que ha existido una tendencia creciente en la tasa de divorcios desde 1997, situándose a finales de 2023 en 13.0 por cada diez mil habitantes. Asimismo, indica que la mayor cantidad de divorcios ocurren en la región Sierra (55.4%), seguido por Costa (38.6%), Amazonía (5.3%) e Insular (0.7%). De igual manera, detalla que la edad promedio para los hombres al divorciarse es de 45 años, mientras que para las mujeres es de 42 años.

El incremento de la tasa divorcio es el resultado del fenómeno conocido como transición demográfica³ el cual es causado por el aumento de la escolaridad, desarrollo tecnológico e inclusión de las mujeres en la sociedad (Lopes, 1973). En consecuencia, “la ruptura matrimonial es cada vez más frecuente y comienza a percibirse socialmente como una posibilidad: de ahí que se esté observando un interés por regular anticipadamente sus consecuencias” (Heredia y Moscoso, 2023).

² 1) Adulterio de uno de los cónyuges, 2) Tratos crueles o violencia contra la mujer o miembros del núcleo familiar, 3) Falta de armonía de ambas voluntades en la vida matrimonial, 4) Amenazas graves de un cónyuge contra la vida del otro, 5) La tentativa de uno de los cónyuges contra la vida del otro, 6) Los actos ejecutados por uno de los cónyuges con el fin de involucrar al otro o a los hijos en actividades ilícitas, 7) La condena ejecutoriada a pena privativa de la libertad mayor a diez años, 8) El que uno de los cónyuges sea ebrio consuetudinario o toxicómano y 9) El abandono injustificado de cualquiera de los cónyuges por más de seis meses ininterrumpidos. (Código Civil, art 110)

³ Cambio a nivel poblacional en donde las tasas de mortalidad y natalidad decrecen continuamente.

CAPITULO 3. METODOLOGÍA

3.1 Diseño metodológico

El presente estudio emplea un enfoque cualitativo y descriptivo, orientado a comprender las dinámicas inherentes al diseño e implementación del Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio (SPPD) en el contexto ecuatoriano. Este enfoque permite explorar en profundidad las relaciones entre el divorcio, sus impactos financieros y la viabilidad de un producto asegurador innovador que atienda estas necesidades.

El diseño metodológico integra dos niveles de análisis: conceptual y práctico. En el primer nivel, se recopilan y sistematizan antecedentes bibliográficos y normativos sobre seguros patrimoniales y su vinculación con contextos de disolución marital. Este componente teórico permite estructurar una base sólida para comprender la problemática desde una perspectiva tanto económica como social.

En el segundo nivel, se abordan aspectos operativos y estratégicos, como la segmentación del mercado objetivo, las estrategias de comercialización y la modelación financiera del producto. El diseño del estudio es de tipo no experimental, ya que no se manipulan variables deliberadamente, sino que se analiza la situación en su estado actual mediante la revisión de documentos, estadísticas y estudios previos. Además, se trata de una investigación descriptiva y explicativa.

En su componente descriptivo, el estudio busca caracterizar las implicaciones económicas y sociales del divorcio en Ecuador, utilizando datos estadísticos sobre tasas de divorcio, distribución geográfica y segmentos demográficos afectados. En su componente explicativo, analiza cómo las instituciones financieras y las aseguradoras pueden mitigar estos impactos mediante la introducción de productos innovadores como el SPPD.

El enfoque metodológico combina el análisis documental y la consulta de fuentes primarias y secundarias. A través del análisis documental, se examinan informes de instituciones como el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), la Superintendencia de Bancos (SB) y publicaciones de organizaciones vinculadas al sector asegurador.

3.2 Metodología aplicada al desarrollo del producto

Se emplearon herramientas de análisis estratégico como el DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) para identificar los riesgos y beneficios asociados al SPPD, así como su viabilidad en el mercado asegurador ecuatoriano. La metodología incluyó también un análisis de proyecciones financieras y de siniestralidad para establecer las primas y coberturas óptimas del producto.

3.3 Fuentes de datos e información

Para el desarrollo del presente trabajo, se utilizaron tanto fuentes primarias como secundarias, seleccionadas bajo criterios de confiabilidad, relevancia y actualidad. Estas fuentes proporcionaron la información necesaria para realizar un análisis integral de la problemática del divorcio y su impacto patrimonial, así como para sustentar la propuesta del SPPD.

Fuentes primarias

Estadísticas nacionales: Los datos sobre tasas de divorcio, distribución geográfica y perfil sociodemográfico de los afectados se obtuvieron del INEC y la Superintendencia de Bancos. Estos datos fueron esenciales para segmentar el mercado y proyectar la demanda del producto.

Fuentes secundarias

Literatura académica: Se revisaron libros, artículos científicos y estudios de caso relacionados con seguros patrimoniales, finanzas personales y dinámicas económicas post-divorcio. Esta revisión permitió contextualizar el problema y establecer directrices para el diseño del SPPD.

Normativas legales: Se consultaron disposiciones legales pertinentes, como el Código de Comercio del Ecuador y normativas emitidas por la Superintendencia de Compañías y Seguros, para garantizar que el producto propuesto cumpla con los requisitos regulatorios.

Publicaciones del sector asegurador: Informes de sostenibilidad, memorias financieras y análisis de mercado de compañías aseguradoras como Chubb y otras empresas relevantes sirvieron como referencia para el análisis comparativo y el diseño del modelo de negocio.

CAPITULO 4: DESARROLLO DE LA PROPUESTA DE SEGURO PROTECCION PATRIMONIAL EN CASO DE DIVORCIO

4.1 Diseño técnico del producto

El seguro de protección patrimonial en caso de divorcio será diseñado e incluido dentro del portafolio de productos de Chubb Seguros del Ecuador, para lo cual es importante definir el público objetivo, identificando las necesidades de los clientes (asegurado y beneficiario) a fin de brindar una solución innovadora.

El Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio de SPPD cubre al Asegurado y Beneficiario. Este capítulo aborda todos los aspectos claves desde la prospección hasta la evaluación y seguimiento postventa, adaptados específicamente a las particularidades de este producto de seguro innovador.

4.1.1 Segmentación del Público Objetivo:

Tabla 3 Detalle del público objetivo

Segmento del Público Objetivo	Descripción
Parejas recién casadas o de unión de hecho	Parejas que acaban de formalizar su relación mediante matrimonio o unión de hecho.
Parejas de mediana edad con activos significativos	Parejas que, estando en una etapa estable de la vida, cuentan con activos y bienes importantes.
Profesionales de medios y altos ingresos bajo matrimonio o unión de hecho	Individuos con altos ingresos que están casados o en una relación de unión de hecho.
Parejas con obligaciones crediticias en instituciones financieras	Parejas que tienen deudas o créditos activos con entidades financieras.
Instituciones financieras que deseen percibir ingresos adicionales no operativos	Entidades financieras interesadas en generar ingresos a través de fuentes distintas a sus actividades principales.

Instituciones financieras que deseen estar cubiertas ante la posibilidad de crecimiento de cartera de clientes impagos por divorcio

Instituciones financieras que buscan protegerse de un posible aumento de clientes morosos debido a divorcios.

Nota. Elaboración propia

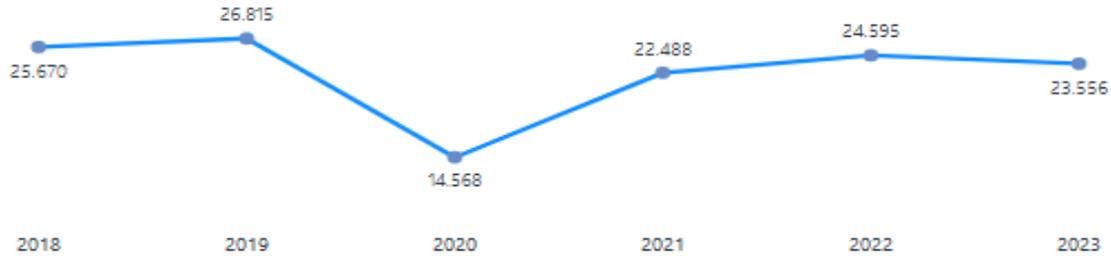
4.1.2 Identificación de la necesidad:

Una de las principales causas del divorcio en el Ecuador es el problema económico, al momento de un divorcio no llegan acuerdos entre las partes y se ven afectados tanto el Asegurado debido a una reducción del ingreso económico por una separación y el beneficiario que incrementaría su cartera en mora debido a la afectación del Asegurado, con este producto se busca la reducción de deuda del Asegurado y de la pérdida para el Beneficiario por falta de cobro o recuperación de cartera. El SPPD es la alternativa para mitigar estos costos.

El divorcio en Ecuador puede ser costoso y emocionalmente desgastante, ya que implica la división de bienes, el pago de honorarios legales y la posible pérdida de patrimonio. En Ecuador, el INEC desde el 2018 al 2023 indica una tendencia decreciente en el número de divorcios, no obstante, se observa un repunte a partir de 2020. De igual forma, se observa que las provincias con mayor actividad económica, Guayas, Pichincha y Azuay, tienen la mayor cantidad de divorcios en el país. Finalmente, se observa que la mayor cantidad de divorcios ocurre entre las edades de 30 a 45 años y en personas de escolaridad media y superior.

Ilustración 7: Estadísticas de Divorcio

Divorcios



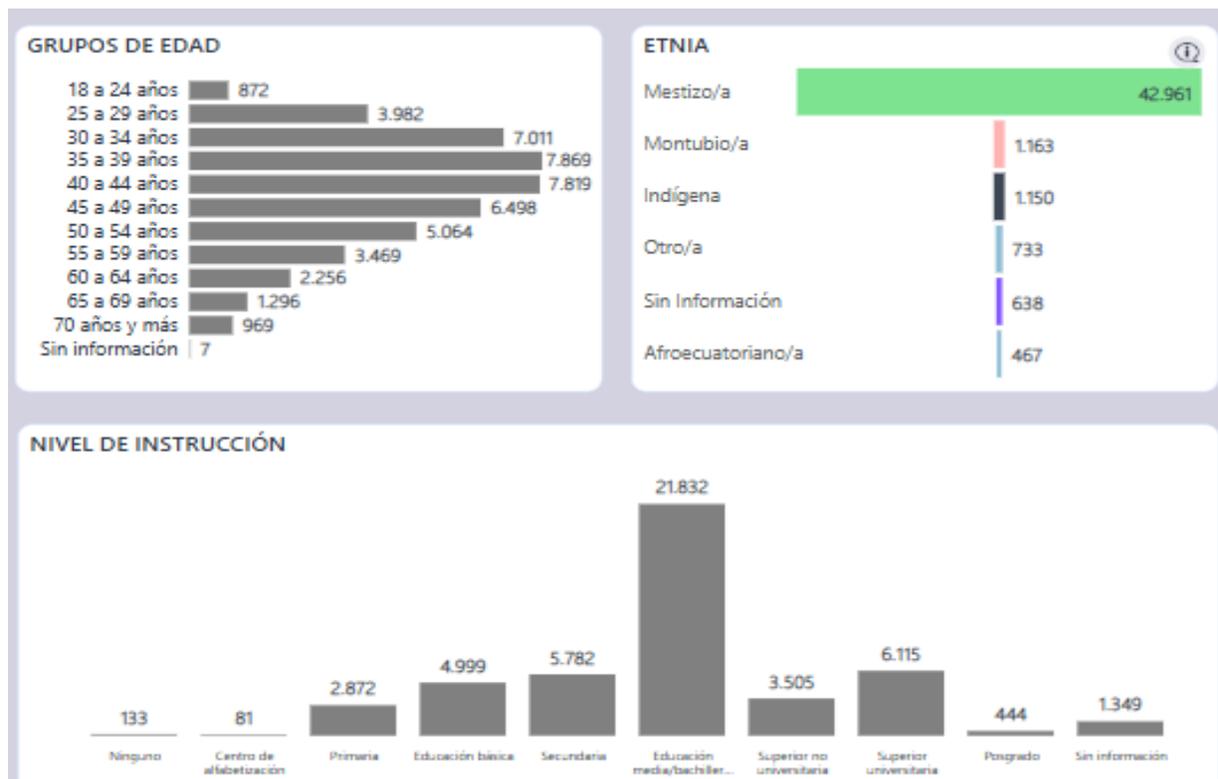
Nota. Información obtenida de INEC (2024)

Ilustración 8: Estadísticas de divorcios Año 2023



Nota. Información obtenida de INEC (2024)

Ilustración 9: Divorcios por edad y nivel de instrucción



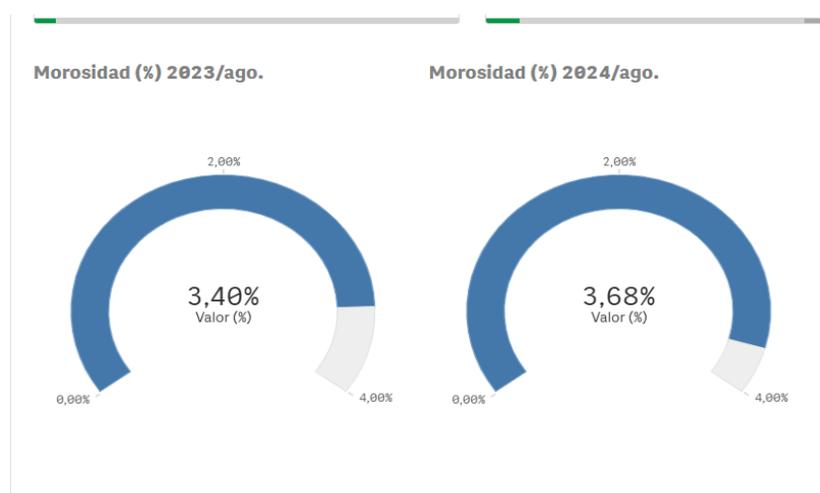
Nota. Información obtenida de INEC (2024)

Mediante la página web de la Superintendencia de Bancos, se ha podido establecer que la cartera de las entidades financieras tiene una morosidad en el 2024, con corte a agosto, para los bancos de 3.68% y para las cooperativas de 8.49%. Dentro de esta cartera existen casos de clientes que han caído en mora debido a que la sociedad conyugal ha sido afectada por una disolución o divorcio. La cartera morosa ocasiona que las instituciones financieras tengan que realizar la respectiva provisión. Si obtienen nuestro seguro su cartera de morosidad se reducirá y sus clientes se tomarán unos meses para estabilizarse y reorganizar sus pagos, no pierden sus bienes por falta de pago ni pasan a cartera castigada, el beneficiario mantiene una cartera de clientes más sana y solvente.

A continuación, presentamos una estadística de entidades financieras de cartera morosa:

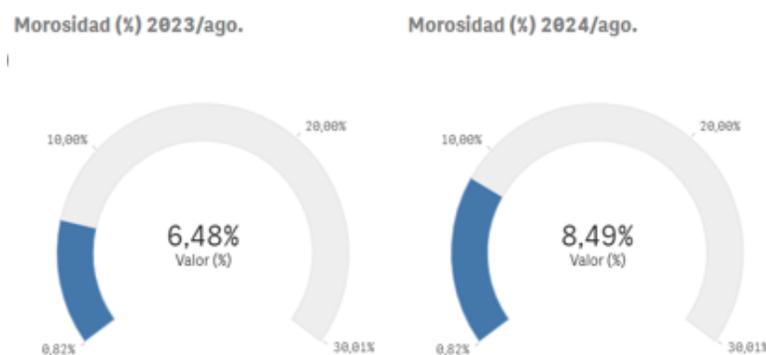
Los Bancos al mes de agosto tienen un índice de morosidad del 3.68% y la Cooperativas de ahorro y crédito en el mismo periodo tienen un índice de morosidad del 8.49%.

Ilustración 10: Indicador de morosidad en Bancos agosto 2024.



Nota. Superintendencia de Bancos (2024)

Ilustración 11: Indicador, en porcentaje, de morosidad en Cooperativas de Ahorro y Crédito agosto 2024.

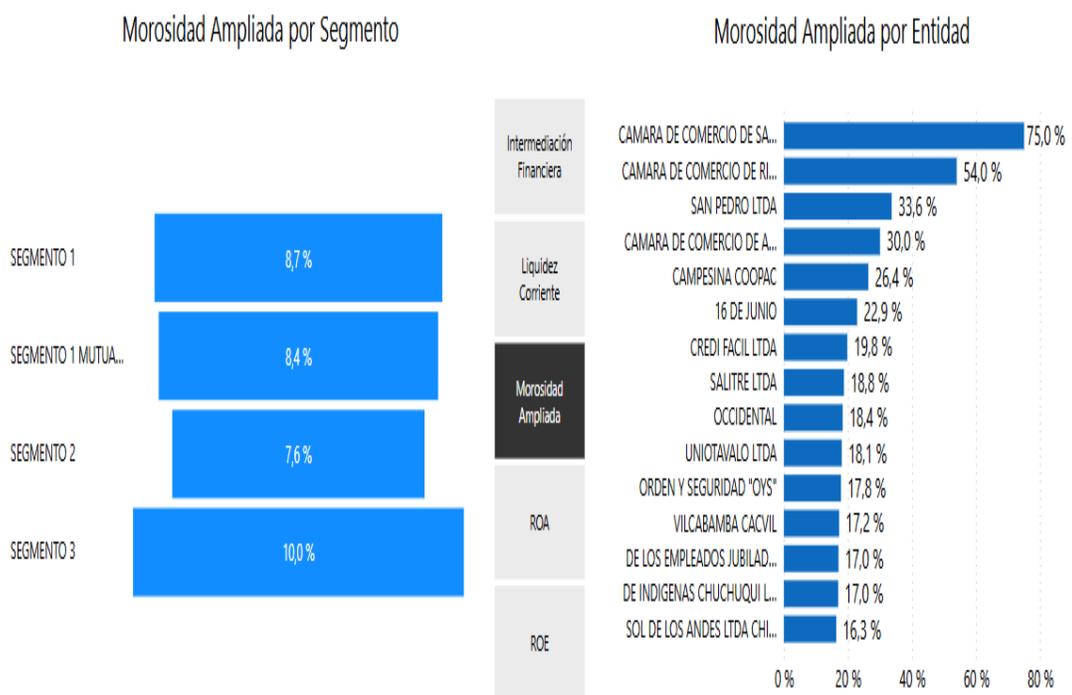


Nota. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2024)

En el caso de la morosidad ampliada por segmento de Cooperativas de Ahorro y Crédito a corte agosto 2024 es para el Segmento 1 de 8.7%, Segmento 2 de 7.6% y Segmento 3 de 10%.

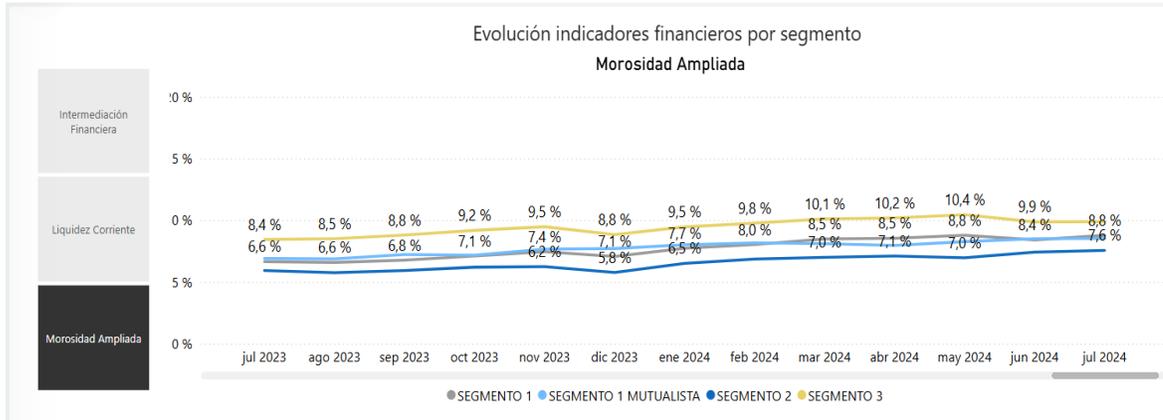
Las entidades con mayor índice de morosidad son: Cámara de Comercio de Santo Domingo 75%, Cámara de Comercio de Riobamba 54% y San Pedro Ltda 33.5%. Finalmente, se observa que la evolución de la morosidad ampliada, ha experimentado un crecimiento leve desde diciembre 2023.

Ilustración 12: Morosidad Ampliada por Segmento y por Entidad.



Nota. DataSeps (2024)

Ilustración 13: Evolución de la morosidad ampliada por Segmento de Cooperativas.



Nota. DataSteps (2024)

En las instituciones financieras en el Ecuador el crédito lo distribuyen en diferentes carteras, como son las carteras de consumo, micro, productivo, vivienda, y otras

A continuación, se detalla composición de la cartera y la morosidad por tipo de crédito, donde la cartera de consumo es la que tiene mayor porcentaje.

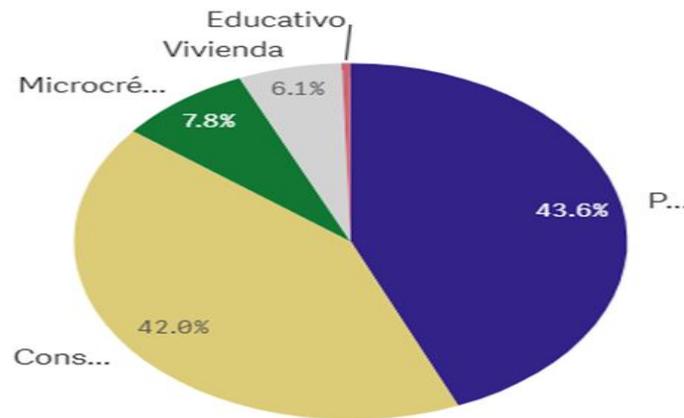
Ilustración 14: Morosidad por tipo de crédito Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Composición de cartera: 2024/ago.



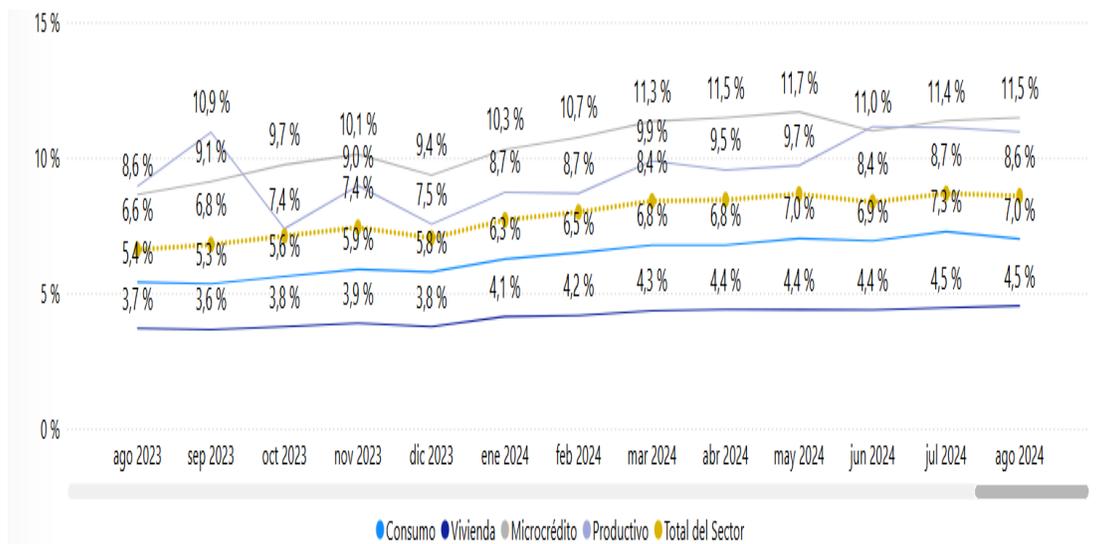
Nota. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

Ilustración 15: Morosidad por tipo de crédito Bancos.



Nota. Superintendencia de Bancos

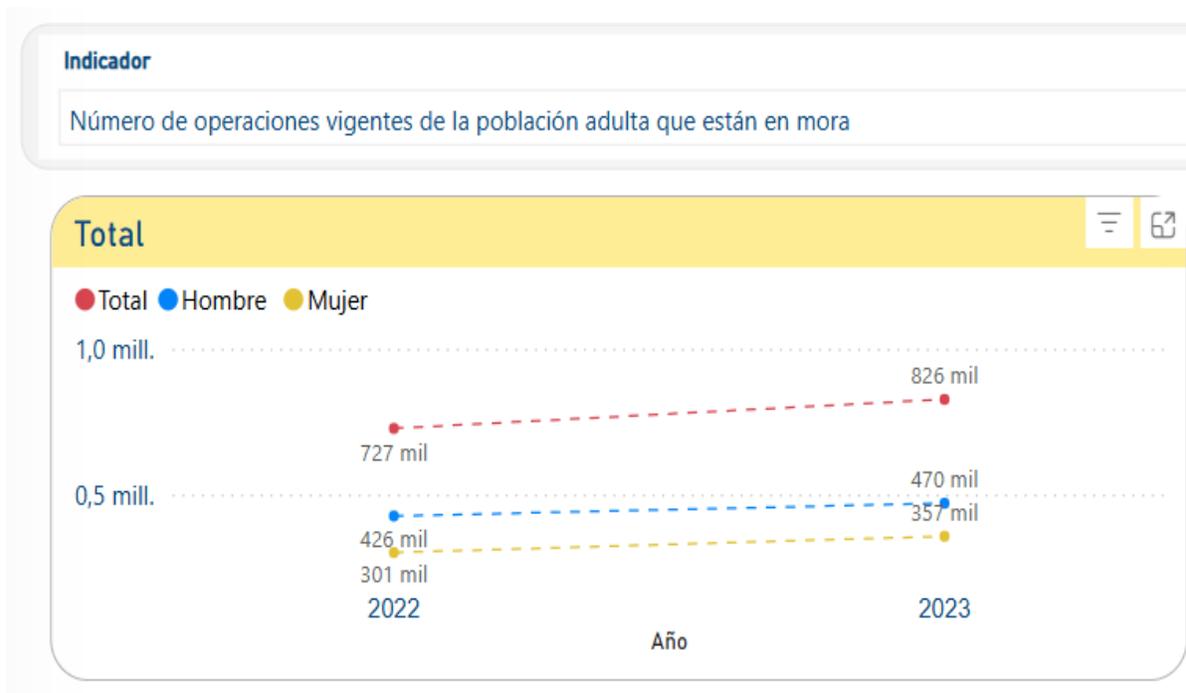
Ilustración 16: Morosidad por tipo de crédito.



Nota. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

El número de operaciones vigentes de la población que estuvo en mora en el año 2023 fueron de 826.000.

Ilustración 17: Morosidad por número de operaciones vigentes



Nota. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

4.1.3 Solución de seguro innovador

El caso del "Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio" ilustra la necesidad de desarrollar productos innovadores que atiendan nichos de mercado específicos, así como la importancia de implementar estrategias de marketing y ventas a las particularidades del producto y canal de distribución a través de instituciones financieras.

Por otro lado, este seguro beneficiaría a parejas casadas, proporcionando tranquilidad financiera y facilitando procesos de divorcio más equitativos y menos conflictivos, así como a las instituciones financieras pueden percibir el pago oportuno de las cuotas del crédito. Al obtener la cobertura del "Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio", está invirtiendo una

prima mensual que de existir un siniestro le representará un ahorro en los posibles gastos que ocasiona un divorcio.

Además, dado que este es un producto nuevo y posiblemente sin precedentes en el mercado ecuatoriano, es fundamental mantener una comunicación constante con nuestros clientes para entender cómo está siendo recibido el producto y qué ajustes serán necesarios en el futuro.

4.2 Cobertura

Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio (SPPD) presenta las siguientes condiciones:

Coberturas: Indemnización para proceso de divorcio, hasta 3 cuotas mensuales de la deuda contraída en instituciones financieras por un monto máximo de \$500 mensuales, o hasta un valor total indemnizable de USD 1.500 independientemente del número de cuotas, que será pagados a la institución financiera.

Límites de edad: Ingreso: 18 años – 65 años, Permanencia: Hasta los 70 años. Desde 65 años hasta los 70 años con el 50% de indemnización.

Adhesión: Obligatoria – Nuevas colocaciones.

Carencia: La cobertura Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio (SPPD) tendrá una carencia de 180 días.

Contratante Beneficiario: Institución Financiera

Asegurado: Clientes de la institución financiera que acceden a créditos y su estado civil es casado o unión de hecho legalmente reconocida.

Vigencia: Anual

Exclusiones: Se excluyen parejas que se encuentren:

Comprometidas o unidas que tienen proyectado casarse.

En relación incluyendo unión que no han realizado su declaración de unión de hecho o no están legalmente casados

Se excluye la disolución de la relación conyugal a consecuencia de muerte natural o accidental.

Facturación: Mensual

Pago de primas: 30 días a partir de la emisión de la factura.

4.3 Prima

El área de suscripción y los actuarios han elaborado la nota técnica en base a la información estadística basada en los casos de divorcios y en la experiencia que ha tenido el mercado en la región en coberturas similares, se obtuvo la prima mensual: El valor de la prima mensual se estable en \$2.50 dólares, lo que equivale a \$ 30,00 dólares anuales. Una vez obtenida la nota técnica se remite a la SCVS para su debida aprobación y registro.

La incorporación de los límites de cobertura y el valor de la prima al producto Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio debidamente registrada y aprobada por el ente de control, se obtiene la viabilidad comercial para incursionar el seguro en el mercado. El cliente tendrá una

comprensión clara de su cobertura y el costo del seguro, así como a la Aseguradora los límites de cobertura le permitirán gestionar de manera efectiva su exposición al riesgo.

La prima neta fue calculada considerando el costo estimado en siniestros. Aplicando los recargos correspondientes de comisiones, reaseguro, gastos de marketing, gastos administrativos, rentabilidad y margen de seguridad.

Tabla 4: Prima neta mensual y prima neta anual.

PRECIO:	\$ 2,50	Prima mensual
	\$ 30,00	Prima Anual

Nota. Elaboración propia.

La prima neta mensual será de USD 2,50, lo que equivale USD 30 anual (2,50 x 12), dicha prima incluye los gastos de comisión, administrativos, de promoción, siniestros y utilidad esperada como se calcula a continuación:

Tabla 5: Recargos para el cálculo de prima neta.

CANAL O AGENTE	PROYECCION DE VENTA	COMISION	PROMEDIO	PROYECCION PRIMER AÑO	PROYECCION SEGUNDO AÑO	PROYECCION TERCER AÑO
BROKER	30,00%	20,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%
BANCOS Y COOPERATIVAS	60,00%	35,00%	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%
FUERZA DE VENTA DE LA COMPAÑÍA	10,00%	20,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
PROMEDIO % COMISION DE VENTA	100,00%		29,00%	29,00%	29,00%	29,00%
GASTOS ADMINISTRATIVOS			10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
GASTOS DE PROPAGANDA Y MARKETING			10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
COSTO DE REASEGURO			6,00%	6,00%	6,00%	6,00%
SEGURIDAD			5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
SINIESTRALIDAD ESPERADA, HASTA			19,18%	20,00%	19,09%	19,04%
UTILIDAD ESPERADA, HASTA			20,82%	20,00%	20,91%	20,96%

Nota. Elaboración propia.

La proyección de venta del 100% anual, a través del broker se estima en un 30% a quienes se les otorgará un 20% de comisión, es decir que del 100% representa el 6% de comisión. A través de las entidades financieras se estima que las ventas representarán el 60% a quienes se les reconocerá un 35% de comisión, lo que equivale sobre la prima del 100% una comisión de 21% (60x35). Las ventas anuales a través de la fuerza de venta de la compañía se estima que representará el 10% a quienes se les otorgará una comisión del 20%, lo que equivale al 2% del 100% de la comisión. Razón por la que la comisión promedio anual sobre el 100% de la prima está estimada en el 29% (6+21+2).

Los gastos administrativos más propaganda están estimados en el 20% (10+10) que es el promedio del mercado. La siniestralidad esperada es en base a la información estadística de divorcio, tasa de divorcio 13.01 en el año 2023 (INEC 2024), se ha establecido una siniestralidad esperada hasta un 20%.

La utilidad esperada se calcula considerando el 100% de la prima devengada anual, menos comisión, menos gastos, costos y siniestralidad.

La nota técnica incluye cálculo de prima, condicionado, solicitud de seguro, formulario de aviso de siniestro, formulario acta de liquidación y finiquito de siniestro.

La factura será emitida mensualmente de manera electrónica, remitiendo vía correo electrónico al Asegurado.

Las primas serán facturadas mensualmente de manera automática, enviando el archivo a la entidad financiera para el cobro a la cuenta del Asegurado.

La institución financiera realizará el pago de la prima mediante transferencia o crédito a la cuenta de la compañía de seguros, remitiendo el detalle de los pagos mediante correo electrónico.

4.4 Comercialización

Con la propuesta del SPPD se busca captar nuevos mercados y de esta manera maximizar los ingresos. Meta de Ventas Se proyecta vender 13.800 pólizas para el primer año. Para el segundo año 28.980 y para el tercer año 60.306, como se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 6: Proyección de ventas.

Año	Período	Tipo	No. de pólizas (venta)
2025	I semestre	Nuevas	6.000
	II semestre		7.800
2026	Anual	Renovaciones	11.730
		Nuevas	17.250
2027	Anual	Renovaciones	25.806
		Nuevas	34.500
SUMAN			103.086

Nota. Elaboración propia.

Canales de Comercialización: El público objetivo para el "Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio" incluye parejas recién casadas o de unión libre que hayan contraído una obligación crediticia. En este sentido, se plantean múltiples canales por los cuales se puede acceder a este mercado.

Banca Seguros: A través de entidades financieras. Ampliación de la comercialización del producto a través del canal Hall Bancario. El canal de banca seguros podría ser más efectivo para captar y retener clientes que ya tienen una relación con la institución financiera, especialmente aquellos que han contraído una obligación crediticia.

Bróker de Seguros: Colaboración estratégica con corredores, especialmente aquellos con experiencia en seguros de vida masivos para instituciones financieras. Los brókers de seguros podrían ser más efectivos para captar y retener a las cooperativas debido a su capacidad para ofrecer asesoramiento personalizado.

Fuerza de Ventas Propia: Despliegue de equipos comerciales especializados para la promoción y venta directa del producto.

Los brókers y la banca seguros pueden ofrecer un mayor alcance, pero con menos control directo sobre el proceso de venta, pero nos permitiría tener un mayor número de clientes quienes pueden interesarse en otros productos de la Compañía. Por otra parte, la fuerza de ventas propia permite un mayor control y personalización, pero puede tener un coste más elevado.

Venta Cruzada: Ofrecer seguros complementarios (vida, hogar, negocio) con descuentos por paquete. Presentar servicios de planificación financiera integral.

Establecer las colaboraciones estratégicas mencionadas con profesionales financieros, quienes pueden interesarse en otros productos de la Compañía, esto en base al buen servicio, el mismo que será cálido para que el cliente se sienta apreciado y valorado por la compañía.

Análisis de los canales: Debemos considerar diferentes canales de venta para el nuevo producto "Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio". Canales como la fuerza de ventas propia, brókers de seguros y banca seguros. Cada uno de estos canales tiene sus propias características en términos de coste, alcance, personalización y control.

El canal de banca seguros podría ser más efectivo para captar y retener clientes que ya tienen una relación con la institución financiera, especialmente aquellos que han contraído una obligación crediticia.

Los brókers y la banca seguros pueden ofrecer un mayor alcance, pero con menos control directo sobre el proceso de venta, pero nos permitiría tener un mayor número de clientes.

4.4.1 Estrategias de Marketing:

Es importante recordar que el mercado de seguros es muy competitivo y está en constante evolución. Por lo tanto, la capacidad de adaptación rápida a las tendencias del mercado y a las necesidades cambiantes de los clientes será crucial para el éxito del Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio. Mediante las presentes estrategias de marketing se plantea maximizar la eficacia de los canales de distribución, agilizar y modernizar el proceso de venta y personalizar la oferta para atender de mejor manera las necesidades específicas de diferentes segmentos de clientes.

Para que el producto pueda tener la mayor aceptación en el mercado se ha considerado lo siguiente:

- Alianzas estratégicas con asesores financieros y abogados de familia.
- Seminarios web sobre "Protección Financiera Integral".

- Participación en eventos de planificación financiera y congresos de socialización en instituciones financieras.
- Contar con materiales de marketing y ventas alineados con el enfoque de protección integral.
- Alianzas estratégicas para estar en páginas web y redes sociales, incluso en algunos casos ser auspiciantes de los canales.
- La publicidad se realizaría por los canales digitales y presenciales.

Canal Digital

- Campaña publicitaria en redes sociales como Tik Tok, X, Instagram, Facebook y LinkedIn enfocadas en educación financiera y a nuestro público objetivo del producto "Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio"
- Capsulas de videos: Que contengan historias reales, testimonios de expertos. Datos relevantes sobre el divorcio, comparación de escenarios con y sin seguro. Los diferentes beneficios del seguro de manera visual y atractiva.
- Demostraciones Interactivas: Utilizar herramientas digitales para mostrar los beneficios del seguro de manera clara y concisa.

Utilizar el canal digital a través de redes sociales para generar conciencia sobre el producto y dirigir a los clientes potenciales a los diferentes canales para una asesoría más detallada.

Canal presencial

- Visitas a Instituciones Financieras y brókers para establecer relaciones comerciales y

facilitar la comercialización del producto.

- Material publicitario personalizado: Folletos, material POP con información detallada del producto.
- Capacitación y talleres personalizados, donde se profundizará sobre las bondades del producto, costo, servicio, se despejaría dudas de producto y beneficios que se obtendrían del mismo, manejo de objeciones.
- Capacitación sobre herramientas de ventas

En resumen, se busca integrar los esfuerzos de marketing entre los diferentes canales.

Se crearán infografías que muestren los beneficios del seguro de manera visual y atractiva, y se utilizará tanto en las redes sociales como en los materiales publicitarios personalizados que se usen en las capacitaciones presenciales a instituciones financieras. Esto aseguraría un mensaje consistente a través de todos los canales y reforzaría el impacto de la campaña de marketing.

4.5 Emisión

La póliza será emitida en el sistema de la compañía, mediante correo electrónico se dará la bienvenida al Asegurado y se le adjuntará el certificado o póliza firmada por la compañía de manera electrónica.

Al momento de suscribir y emitir el seguro se solicita al cliente/Asegurado los siguientes requisitos de contratación:

- Solicitud de seguro: Completamente diligenciada y firmada por el cliente.
- Autorización de débito: Documento que autoriza los pagos de las primas.

- Documentación complementaria: Copia de la cédula de identidad de ambos cónyuges y copia de una planilla de servicio básico.

Las pólizas son otorgadas y emitidas a personas (cónyuges) que se les ha otorgado créditos nuevos a través de entidades financieras. Esto es un punto favorable dado que son analizados previamente por la institución, y si son objetos de crédito es probable que sean personas que gozan de estabilidad laboral y que tienen sus propios ingresos. Se sugiere no otorgar este tipo de seguro a través de otros canales que no sean las entidades financieras.

4.6 Servicio de Siniestros

Aviso de Siniestros: Hasta Treinta (30) días contados a partir de la fecha de recepción de la demanda de divorcio y hasta máximo diez (10) días contados a partir de la partida de matrimonio marginada y sentencia de divorcio o disolución de unión de hecho.

El asegurado deberá notificar por escrito a través de correo electrónico a siniestro@chubb.com

Documentos en caso de siniestro: El Asegurado deberá proporcionar lo siguiente:

Cédulas de identidad de los cónyuges o pareja.

Certificado de matrimonio actualizado (emitido por el Registro Civil).

Certificado de divorcio o disolución de la unión de hecho.

Estado de cuenta o certificado de la institución financiera de las cuotas mensuales que debe pagar el Asegurado.

Pago de siniestros: 10 días laborables siempre que la documentación se encuentre completa.

La compañía una vez recibida la notificación del siniestro deberá revisar los documentos, analizarlo y pronunciarse, solicitar documentos adicionales o faltantes, en el caso que aplique. Una vez que los documentos han sido recibidos se deberá proceder a realizar la liquidación, esto es emitir el acta de liquidación y finiquito, la orden de pago y la transferencia a través de la entidad financiera. Una vez realizada la transferencia a la entidad financiera, se notificará al Asegurado acompañado de la constancia de la transferencia correspondiente al pago de las cuotas respectivas.

Con el pago del siniestro queda cancelada y rescindida la póliza.

4.7 Desarrollo de Plataforma Digital Omnicanal

Para la suscripción de este negocio es necesario contar con una estructura tecnológica, que brinde la seguridad y comodidad del Asegurado y Beneficiario de tal manera que el servicio se reciba de manera oportuna, desde la comercialización, emisión y atención del siniestro.

La infraestructura tecnológica se basa en una plataforma digital omnicanal que integra diversos componentes:

- Portal web responsive y app móvil para clientes
- Sistema de firma electrónica avanzada
- Plataforma de gestión documental digital
- Chatbot con IA para atención 24/7
- Sistema automatizado de emisión de pólizas
- Integración con sistemas bancarios para cobros automáticos

- El proceso post-venta incluye un sistema automatizado de bienvenida que envía:
- Email personalizado de bienvenida con la póliza digital
- Tutorial interactivo sobre el uso de la plataforma
- Acceso al chatbot para consultas frecuentes
- Información sobre canales de atención disponibles
- Recordatorios automáticos sobre pagos y renovación
- Procesos de siniestros online, desde el aviso hasta la liquidación del siniestro, que se realizaría a través de la página web de la aseguradora o una aplicación móvil.

El Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio (SPPD) será digital desde su comercialización hasta la emisión y liquidación de siniestro. Al estar directamente vinculado a un crédito, es necesario que los productos pertenecientes a desgravamen mantengan un proceso de automatización en su gestión. En este sentido, se debe reconocer que las mejoras presentadas en pro del SPPD serán una consecuencia del perfeccionamiento de todos los productos de desgravamen.

Para cada crédito nuevo o renovación otorgado por la entidad financiera se enviará un mail de bienvenida y un enlace con el certificado del seguro. Este certificado puede ser descargado en formato digital y será completado automáticamente con la información que se encuentre en el sistema.

Es fundamental desarrollar una integración robusta con los sistemas de las instituciones financieras, utilizando herramientas para automatizar el proceso de envío de links y la gestión de

los certificados, también se debe de implementar medidas de seguridad sólidas para garantizar la confidencialidad de los datos.

Flujo del Proceso con certificado digital:

El asegurado solicita un crédito a través de la institución financiera.

Si el asegurado es aceptado, la aseguradora envía automáticamente el dictamen aceptando el riesgo.

- El beneficiario recibe la alerta y procede a confirmar la aceptación
- El sistema envía un link al correo electrónico del asegurado.
- El asegurado accede al link y verifica su identidad.
- El asegurado descarga el certificado acepta las condiciones del seguro y firma el certificado de manera digital.
- El sistema registra la acción y envía una confirmación al asegurado y beneficiario.
- El certificado firmado es enviado al archivo digital, donde se almacena en una plataforma segura.

Tabla 7 Flujo de procesos para certificado digital

Paso	Descripción del Proceso	Acción/Intervención	Responsable	Resultado/Acción Final
1. Solicitud de Crédito	El asegurado solicita un crédito a través de la institución financiera.	El asegurado completa la solicitud en línea o física.	Asegurado	El sistema recibe la solicitud de crédito.
2. Aceptación del Riesgo	La aseguradora revisa y acepta el riesgo. Envío automático del dictamen.	El sistema de la aseguradora valida la solicitud y acepta el riesgo, enviando un dictamen automáticamente.	Aseguradora	El dictamen de aceptación del riesgo es enviado al asegurado.
3. Confirmación del Beneficiario	El beneficiario recibe una alerta y confirma la aceptación.	El beneficiario recibe una notificación en su correo electrónico o plataforma del sistema.	Beneficiario	El beneficiario confirma que acepta los términos del seguro.
4. Enlace al Asegurado	El sistema envía un enlace al correo del asegurado para continuar el proceso.	El sistema genera y envía automáticamente el enlace.	Sistema (Aseguradora)	El asegurado recibe el enlace para proceder con la verificación de su identidad.
5. Verificación de Identidad	El asegurado accede al enlace y verifica su identidad.	El asegurado ingresa sus datos o utiliza métodos de autenticación.	Asegurado	El asegurado se autentica correctamente en el sistema.
6. Descarga y Firma Digital	El asegurado descarga el certificado, acepta condiciones y firma digitalmente.	El asegurado descarga el documento del seguro y firma electrónicamente.	Asegurado	El asegurado firma digitalmente el certificado.
7. Registro y Confirmación	El sistema registra la firma y envía una confirmación al asegurado y al beneficiario.	El sistema registra la acción de firma y genera confirmación de recepción.	Sistema (Aseguradora)	Confirmación enviada a asegurado y beneficiario, confirmando la firma del certificado.
8. Almacenamiento Seguro del Certificado	El certificado firmado es almacenado en una plataforma segura.	El certificado se guarda en una plataforma digital interna de la aseguradora.	Sistema (Aseguradora)	El certificado firmado es almacenado y protegido en el archivo digital seguro.
9. Generación de PDF	El sistema convierte el certificado firmado a formato PDF y le asigna un nombre.	El sistema convierte el documento en PDF e incluye información relevante (número de cédula, número de póliza).	Sistema (Aseguradora)	El archivo PDF es generado y almacenado con la información del asegurado.
10. Acceso y Visualización	En caso de ser solicitado, el certificado puede ser visualizado en la plataforma interna.	El asegurado o entidad de control pueden acceder al archivo a través de la intranet interna de la aseguradora.	Asegurado/Entidad de Control	El certificado firmado es accesible para el asegurado o entidad de control, bajo las condiciones de seguridad establecidas.

Nota. Elaboración propia

El certificado firmado pasa a un archivo en pdf. Se da nombre al archivo colocando datos del Asegurado, como número de cédula y número de póliza con la que ha sido asegurado. En este sentido, Chubb cuenta con un scanner que automáticamente graba el documento a pdf con los datos del asegurado y póliza. En caso de ser requerido por el Asegurado o por la entidad de

control este puede ser visualizado en una plataforma interna (intranet) para uso exclusivo de la empresa Aseguradora.

En este sentido, se plantea el uso de tecnologías que faciliten la interacción entre los asegurados y Chubb. Es así que ante surge una actividad que puede mejorar el servicio brindado, tal como lo es el desarrollo de un chatbot inteligente, mediante una insuretech, con capacidad de responder preguntas frecuentes sobre coberturas, asistir en la presentación de reclamos y proporcionar asesoramiento virtual personalizado. No obstante, existen ciertos desafíos como garantizar la seguridad de datos sensibles, mantener la disponibilidad 24/7 de los sistemas, capacitar a usuarios en el uso de herramientas digitales, cumplir con regulaciones de protección de datos y asegurar una experiencia fluida en todos los canales.

En este sentido, la Insurtech no solo moderniza la distribución de seguros, sino que también: reduce costos operativos significativamente, mejora la experiencia del cliente, contribuye a la sostenibilidad ambiental, permite una escalabilidad más eficiente y facilita la adaptación a futuras innovaciones tecnológicas.

El producto será presentado de tal forma que sea bien recibido tanto por el asegurado como por el beneficiario. Por tanto, es necesario contar con un sustento comercial que justifique la necesidad de insertar esta cobertura dentro del producto de desgravamen. En este sentido, es imprescindible contar con el apoyo de una consultora que mediante el uso técnicas estadísticas, puedan establecer con datos la necesidad de la cobertura para instituciones financieras. Será importante el uso de big data para profundizar en estos datos estadísticos en un futuro cercano.

4.8 Indicadores y Riesgos del producto.

Las estrategias propuestas están diseñadas para abordar el tema del divorcio y la protección patrimonial de manera sensible y profesional, enfocándose en la planificación financiera integral y la protección ante cambios inesperados en la vida.

4.8.1 Indicadores.

Para evaluar el producto de SPPD se debe considerar los siguientes indicadores:

Indicadores de Éxito:

Se realizaría una revisión periódica para evaluar:

- Índice de satisfacción del cliente: Objetivo > 90%
- Tasa de renovación anual: Objetivo > 85%
- Crecimiento anual de la cartera: Objetivo > 20%
- Volumen de Ventas: ≥ 120 % de pólizas emitidas y renovadas.
- Prima Generada: ≥ 120 %
- Siniestralidad: ≤ 20 %

Dado que el "Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio" es un producto nuevo en el mercado, estas propuestas deberán ser revisados periódicamente y ajustados regularmente. Esto permitirá asegurar el seguimiento de los aspectos más relevantes para el éxito del producto y el desempeño de nuestro equipo comercial.

Además, se menciona la importancia de revisar y ajustar regularmente estos indicadores de forma periódica. Esto permitiría asegurarse de que se están midiendo los aspectos más

relevantes para el éxito del producto y el desempeño de cada canal de ventas. También se deberá implementar un sistema de encuestas de satisfacción del cliente, lo que proporcionaría información valiosa sobre la experiencia del cliente en cada punto de contacto, la encuesta se realizará por correo electrónico con la información entregada al momento de generarse el contrato de la póliza.

Los indicadores financieros que se van a considerar para el producto de SPPD son: Índice de gastos incurridos, Índice de siniestralidad, e Índice de rentabilidad

Índice de gastos incurridos: El indicador de índice de gastos incurridos se define como los gastos incurridos en un período dividido entre las primas devengadas en el mismo período.

El período puede ser un año fiscal o cualquier otro período contable. Un índice de gastos incurridos del 25% significa que por cada \$100 de primas devengadas en un período contable determinado, \$25 se incurren como gastos.

Cálculo:

Índice de gastos incurridos = Gastos incurridos / Primas devengadas

Gastos incurridos es la suma de los gastos reconocidos utilizando métodos de contabilidad de causación para el período “n”. Esta cantidad debe reflejar todos los gastos reales incurridos en el período por la Compañía de Seguros excluyendo las comisiones, los gastos y costos incurridos en siniestros

Primas devengadas son la suma de las primas devengadas reconocidas utilizando métodos de contabilidad de causación para el período.

De acuerdo al glosario de términos publicado por la SCVS (Superintendencia de

Compañías, Valores y Seguros, 2024) la prima devengada es “Parte de la prima que corresponde al periodo de la póliza que ha transcurrido.”.

Índice de siniestralidad Indicador: El indicador de índice de siniestralidad se define como los siniestros incurridos en un período divididos entre las primas devengadas en el mismo período.

El período puede ser un año fiscal o cualquier otro período contable, también puede ser el período de la póliza.

El glosario de términos emitido por la SCVS define a la siniestralidad como el conjunto de siniestros producidos durante un periodo de tiempo determinado en una póliza o grupo de ellas. También se puede entender este concepto como la proporción entre los costos de siniestros sobre la prima retenida neta devengada.

La siniestralidad se calcula dividiendo los siniestros incurridos (siniestros pagados + siniestros en reservas + gastos de inspección + gastos judiciales y de ajustes en inspección – recuperaciones y salvamentos)

Un índice de siniestralidad del 70% significa que por cada \$100 de primas devengadas en un período contable determinado, \$70 se devuelven en forma de siniestros.

Cálculo:

$$\text{Índice de siniestralidad} = \text{Siniestros ocurridos} / \text{Primas devengadas}$$

Índice de Rentabilidad: El índice de rentabilidad en seguros es una métrica financiera que mide la eficiencia con la que una compañía de seguros genera ganancias a partir de sus operaciones. En otras palabras, es una forma de evaluar el desempeño financiero de una aseguradora y su capacidad para generar valor para sus accionistas.

Permite a las aseguradoras, inversores y reguladores evaluar la salud financiera de la empresa, guía la toma de decisiones, el ajuste de las estrategias de inversión, el pricing de productos y la gestión de riesgos. Adicionalmente, facilita la comparación con otras aseguradoras del mercado.

Cálculo:

Índice de Rentabilidad = La utilidad del ejercicio/ primas devengadas

Dentro del análisis de los índices del producto SPPD se evidencia que:

El índice de gastos incurridos se mantiene constante para todos los períodos, dado que se cuenta con una estructura de gastos predefinida para el tipo de producto masivo. En este sentido, la reducción de los gastos asociados a la actividad propia de la aseguradora puede ser minimizados, el contar con tecnologías que permitan realizar un seguimiento al producto y reducir la operatividad.

El índice de rentabilidad esperada se encuentra sobre el 20% para todos los períodos, indicando que de cada \$100 dólares de prima \$20 quedan de utilidad para la aseguradora descontando gastos, comisiones y siniestralidad. En consecuencia, el producto presenta una alta rentabilidad para la aseguradora.

Para evaluar la efectividad de los controles se realizará:

Mediante los Indicadores de desempeño como son: índice de siniestralidad, la precisión de las proyecciones de pérdidas, rentabilidad, etc.

Realización de auditorías internas periódicas para evaluar el cumplimiento de los procedimientos y la eficacia de los controles.

Recopilación de la opinión de los suscriptores sobre los procesos y herramientas utilizadas.

Un sistema de evaluación y selección de riesgos efectivo contribuye a la rentabilidad y solvencia de la empresa de seguros al reducir la siniestralidad, mejorar la calidad de la cartera. La segmentación de los riesgos permite establecer primas más precisas y competitivas.

La implementación de un sistema de evaluación y selección de riesgos sólido es esencial para garantizar la sostenibilidad del seguro de Protección Patrimonial en Divorcio. Al combinar un modelo de riesgo sofisticado, un proceso de suscripción riguroso y un monitoreo continuo de la cartera, la aseguradora puede ofrecer una protección adecuada a sus clientes y generar valor para los accionistas.

A continuación, se presenta un informe de los resultados del análisis y propuestas.

Tabla 8. Proyección de Primas a tres años

Año	Periodo	Tipo	No. de pólizas (venta)	Precio mensual 2,5 x 12 meses	Prima periodo y tipo	Total anual US Dólares	Incremento anual
2025	I semestre	Nuevas	6.000	30,00	180.000	414.000	
	II semestre		7.800	30,00	234.000		
2026	Anual	Renovaciones	11.730	30,00	351.900	869.400	110%
		Nuevas	17.250	30,00	517.500		
2027	Anual	Renovaciones	25.806	30,00	774.180	1.809.180	108%
		Nuevas	34.500	30,00	1.035.000		
SUMAN			103.086	30,00	3.092.580	3.092.580	

Nota. Elaboración propia.

Tal como se puede notar se proyecta un crecimiento anual de más del 100% esto debido a que en el año 1 se estima una venta de USD 414.000 vs el año 2 USD 869.400. Es decir que tiene

un crecimiento del 110%, así mismo para el año 3 se espera un crecimiento del 108% comparado con el año 2.

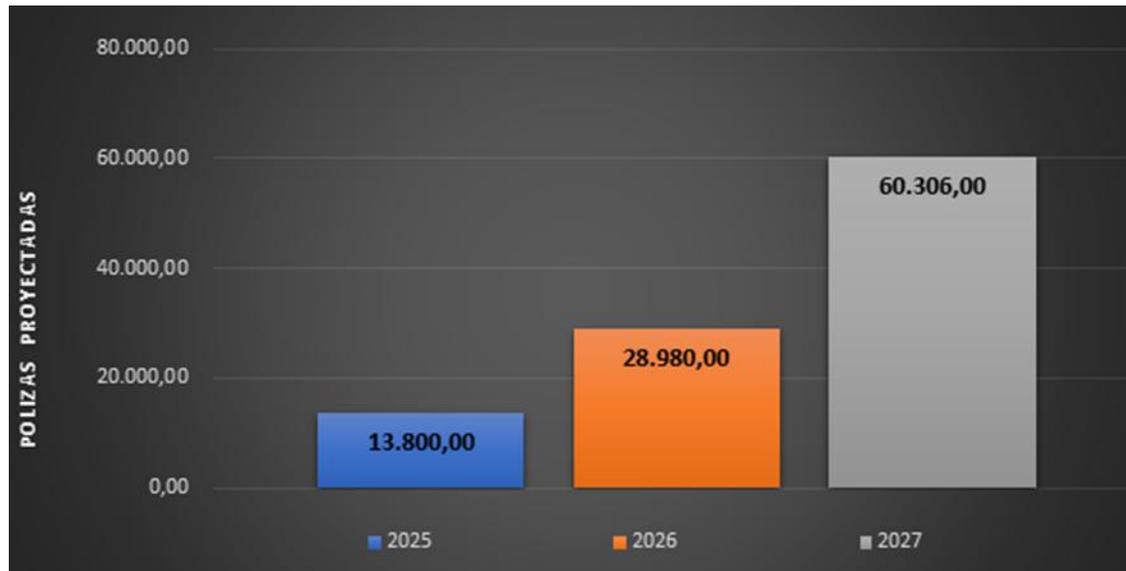
Tabla 9. Proyección de Numero de Pólizas

Año	Periodo		Total anual No. pólizas	Tipo	Incremento anual
2025	I semestre	6.000	13.800	Nuevas	
	II semestre	7.800			
2026	Anual	11.730	28.980	Renovaciones	110%
		17.250		Nuevas	
2027	Anual	25.806	60.306	Renovaciones	108%
		34.500		Nuevas	
SUMAN		103.086	103.086		

Nota. Elaboración propia.

Tal como se puede notar se proyecta un crecimiento anual de más del 100% esto debido a que en el año 1 se estima una venta de 13.800 pólizas vs el año 2, 28.980 pólizas. Es decir que tiene un crecimiento del 110%, así mismo para el año 3 se espera un crecimiento del 108% comparado con el año 2.

Ilustración 18. Pólizas Proyectadas



Nota. Elaboración propia.

Del análisis realizado para el nuevo producto de Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio (SPPD), se evidencia la importancia crítica de mantener un monitoreo constante de los indicadores clave de desempeño, específicamente del índice de gastos incurridos (proyectado en 20%), índice de siniestralidad (estimado en 20%) y el índice de rentabilidad (esperado en 20%). Estos indicadores no solo nos permitirán evaluar la viabilidad y sostenibilidad del producto en sus primeros tres años de implementación, sino también tomar decisiones oportunas sobre ajustes en la estrategia de comercialización, especialmente considerando que se proyecta un crecimiento significativo de 110% para el segundo año y 108% para el tercer año.

La medición continua de estos KPIs será fundamental para asegurar que los gastos administrativos se mantengan en el 10% proyectado y que la estructura de costos, incluyendo el 29% en comisiones de venta, se mantenga alineada con los objetivos de rentabilidad.

Tabla 10. Distribución de los gastos e ingresos

Distribución de la prima	Promedio	Proyección primer año	Proyección segundo año	Proyección tercer año
Promedio % comision de venta	29,00%	29,00%	29,00%	29,00%
Gastos administrativos	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
Gastos de propaganda y marketing	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
Costo de reaseguro	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%
Seguridad	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Siniestralidad esperada, hasta	19,18%	20,00%	19,09%	19,04%
Utilidad esperada, hasta	20,82%	20,00%	20,91%	20,96%

Nota. Elaboración propia

Considerando que el producto permitiría indemnizar cuotas del crédito en caso de divorcio, siendo el beneficiario la institución financiera; es necesario destacar la participación de las comisiones para el Canal y el Agente de seguros. Al ser un producto nuevo los costos en capacitación y reconocimiento al APS por su manejo del producto son inherentes a la estrategia para lograr penetrar en el mercado.

4.8.2.- Riesgos

Riesgos en la comercialización por canales.

- Se pueden identificar varios riesgos potenciales al utilizar diferentes canales de venta para el "Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio".
- Falta de conocimiento del producto. Al trabajar con brókers externos, existe el

riesgo de que estos no entiendan completamente el producto o no lo presenten adecuadamente a los clientes. Este riesgo se podría mitigar mediante la implementación de programas de capacitación exhaustivos y la provisión de materiales de marketing claros y detallados.

- **Canibalización.** La canibalización entre productos complementarios al seguro de desgravamen, podrían ver disminuidas sus ventas. Para mitigar este riesgo, se deberá implementar una estrategia de identificación clara y diferenciadora del producto.
- **Falta de aceptación del producto.** Trimestralmente debemos evaluar los canales sobre los cuales no se están cumpliendo con las ventas proyectadas, esto nos permitirá acercarnos al canal, realizar encuesta preguntando sobre las bondades del producto y la facilidad en la venta. Para las encuestas llenadas oportunamente se otorgará premios, como regalar linternas de cartera, principalmente porque no contamos con luz en diferentes horas.

Riesgos técnicos

Riesgo de tarificación. Se está considerando como referencia el promedio de divorcio que establece el INEC en una tasa de 1.3 por cada 1.000 habitantes, sin embargo, se prevé una siniestralidad del 20% por lo que este riesgo estaría solventado. A pesar de lo antes mencionado puede darse una prima insuficiente debido a que no se cumpla el programa de ventas, es decir que no haya una buena aceptación del producto y no se vendan el número de póliza proyectada. Para mitigar el riesgo el área comercial debe reorganizar la estrategia de ventas.

- Desconocimiento del estado actual del riesgo. El riesgo que existe de no contar con la información del verdadero estado actual del riesgo, debido a que no conocemos la relación de la pareja. Se mitiga con reportes mensuales de ventas y siniestralidad que deben ser comunicadas internamente entre el departamento técnico al comercial de Chubb.
- Falta de pago de siniestro dentro del tiempo establecido por ley. Para mitigar este riesgo se realiza capacitación al personal a cargo y un seguimiento de los tiempos de respuesta.
- Posibles fraudes. Para mitigar el riesgo se fortalecería la política de prevención de lavado de activos.

La implementación de un sistema de evaluación y selección de riesgos sólido es esencial para garantizar la sostenibilidad del seguro de Protección Patrimonial en Divorcio. Al combinar un modelo de riesgo sofisticado, un proceso de suscripción riguroso y un monitoreo continuo de la cartera, la aseguradora puede ofrecer una protección adecuada a sus clientes y generar valor para los accionistas.

4.9 Sostenibilidad del Proyecto: Implantación del Cero Papel

En el marco de la transformación sostenible del sector asegurador, el Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio (SPPD) se posiciona como un producto innovador que busca revolucionar la manera en que se comercializan y gestionan los seguros. El objetivo principal es implementar una operación completamente digitalizada que elimine por completo el uso de papel, estableciendo un precedente en la industria aseguradora ecuatoriana para la gestión sostenible de productos financieros.

La implementación de este modelo sostenible requiere una transformación integral que abarca desde la infraestructura tecnológica hasta la cultura organizacional. Se busca no solo reducir el impacto ambiental a través de la digitalización, sino también establecer métricas claras de seguimiento para los indicadores ESG (Ambientales, Sociales y de Gobernanza), garantizando así un enfoque holístico hacia la sostenibilidad.

El alcance de esta iniciativa se extiende más allá de la simple digitalización, aspirando a crear un ecosistema completo de servicios financieros sostenibles. Este ecosistema integrará la eficiencia operativa con la responsabilidad ambiental, estableciendo nuevos estándares en la industria y demostrando que es posible combinar la rentabilidad con la sostenibilidad en el sector asegurador.

Por la parte social este seguro está diseñado para promover la igualdad de género garantizando el pago de cuotas de la operación crediticia. Adicionalmente, es un producto inclusivo en el cuál cualquier tipo de matrimonio legalmente reconocido se encuentra disponible para tener cobertura.

La infraestructura digital constituye la columna vertebral del sistema, incorporando plataformas tecnológicas avanzadas para la comercialización, sistemas de comunicación interinstitucional eficientes y herramientas de gestión documental digital. Esta infraestructura se complementa con una base de datos centralizada que permite el manejo seguro y eficiente de la información de los asegurados, garantizando tanto la protección de datos como la accesibilidad cuando sea necesaria.

Las actividades principales del proyecto se centran en la implementación de procesos completamente digitales, desde la comercialización hasta la gestión de siniestros. La transformación digital no solo abarca la eliminación del papel, sino que también incluye la optimización de procesos operativos y la implementación de sistemas de monitoreo continuo para evaluar el impacto de las iniciativas sostenibles. La contratación de Tecservin como consultor especializado en análisis de riesgos representa un paso crucial para garantizar una implementación efectiva y medible de las iniciativas de sostenibilidad.

Los desafíos identificados son múltiples y complejos, requiriendo un enfoque sistemático y bien planificado. La adaptación a procesos totalmente digitales representa un reto significativo, especialmente en términos de capacitación del personal y adaptación de los clientes. La seguridad de datos se posiciona como una preocupación primordial, requiriendo inversiones continuas en tecnología y protocolos de seguridad. El cumplimiento de objetivos de venta debe balancearse cuidadosamente con los objetivos de sostenibilidad, asegurando que uno no comprometa al otro.

Los resultados esperados de esta implementación son prometedores y multifacéticos. Se proyecta una eliminación total del uso de papel, acompañada de una mejora significativa en la eficiencia operativa. El cumplimiento de metas de sostenibilidad no solo beneficiará al medio ambiente, sino que también posicionará a Chubb como líder en prácticas sostenibles dentro del sector asegurador. La mejora en la experiencia del cliente, combinada con una contribución positiva al medio ambiente, creará un modelo de negocio que demuestra que la sostenibilidad y el éxito comercial pueden coexistir y reforzarse mutuamente.

El Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio (SPPD), ha sido creado para ser comercializado, vendido y utilizado a través de procesos amigables con el medio ambiente, utilizando herramientas tecnológicas donde reducen el uso del papel a 0.

Se analizará durante el primer año los siguientes Indicadores de Riesgos:

Ambientales

Deforestación, reducción de huella de carbono.

La huella en la comercialización, venta y atención de siniestros marcará un enfoque hacia la eficiencia, personalización y tecnología. Con esto lograríamos integrar estas estrategias no solo mejorar competitividad, sino que también ofreceríamos una experiencia más satisfactoria a nuestros clientes, lo cual es crucial en un mercado cada vez más exigente.

Sociales

Brecha salarial entre hombres y mujeres, inclusión de género.

Gobernanza

Protección de datos personales

Para el análisis de estos riesgos se contratará a la firma Tecservin quien tiene experiencia en análisis de riesgos y su impacto para la actividad aseguradora. Hemos solicitado cotización quien nos ha establecido una tarifa en el rango de \$300.00 a \$1.000.00 por cada informe de riesgo. Las recomendaciones serán de aplicación inmediata.

CAPITULO 5 CONCLUSIONES Y APLICACIONES

5.1. Conclusiones generales

El producto es presentado de tal forma que sea bien recibido tanto por el Asegurado como por el beneficiario. Por lo que se ha desarrollado una estrategia comercial que justifique la necesidad de insertar esta cobertura, como un seguro empaquetado al seguro de vida desgravamen para instituciones financieras.

Esto beneficiaría a parejas casadas, proporcionando tranquilidad financiera y facilitando procesos de divorcio más equitativos y menos conflictivos. Por otra parte, las instituciones financieras pueden percibir el pago oportuno de las cuotas del crédito, ya que la propuesta es de cubrir hasta 3 cuotas mensuales de la deuda contratada en instituciones financieras por un monto máximo de \$500 mensuales, total máximo de indemnización \$1.500, o hasta un valor total indemnizable de \$1.500, independientemente del número de cuotas, que será pagados a la institución financiera.

La propuesta del Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio representa una oportunidad única para la compañía de seguros de innovar y diferenciarse en el mercado. Al abordar los desafíos, fortalecer las relaciones con instituciones financieras, e implementar una estrategia de marketing integral que destaque los beneficios del producto y genere confianza en la marca. Este seguro no solo cubre una necesidad financiera, sino que también aporta valor social al facilitar procesos de divorcio más justos y equitativos. Es un producto que tiene el potencial de transformar el mercado asegurador y posicionar a la compañía como un referente en innovación y responsabilidad social.

Del análisis el costo de prima se considera que es un valor accesible para el Asegurado, reduce pérdida para el beneficiario y de la proyección se obtiene una utilidad para la compañía de seguros.

5.2. Conclusiones específicas

Las instituciones financieras requieren reducir sus pérdidas y ser rentables, uno de los problemas detectados que afecta a la rentabilidad de las entidades financieras es la cartera morosa debido a que la pareja que mantiene la deuda ha sufrido la separación de la sociedad conyugal o divorcio, lo que ha ocasionado la falta de cumplimiento de pago de las cuotas, es decir pasa a cartera castigada. Ante este problema tenemos un nicho de mercado que requiere un respiro hasta estabilizar su estado emocional y económico.

El Seguro de Protección Patrimonial en Divorcio se diferencia de los demás productos porque no requiere que el Asegurado muera o tenga una enfermedad catastrófica o accidental, es un servicio ante una pérdida real y económica que sufre el Asegurado y Beneficiario ante un cambio de estado civil del Asegurado.

Como se ha descrito en este documento hemos proyectado la comercialización de “x” número de pólizas anuales a un costo mensual de 2,5, con lo cual nos permite cubrir los gastos, siniestros y obtener una rentabilidad aceptada para la compañía.

La diversificación del producto de desgravamen fue el punto de partida, entendiendo que la mayoría de aseguradoras lo maneja, se ha vuelto un segmento competitivo diferenciado por las comisiones y tasas entregadas. No obstante, la introducción de una nueva cobertura en pro del asegurado y el beneficiario para garantizar el pago de cuotas ante el cambio de estado

civil del asegurado, permitirá diferenciar el producto. Adicionalmente, el beneficiario obtendrá un ingreso no operacional con la venta de cada póliza de vida deudores.

Dentro de la Universidad Internacional del Ecuador UIDE, no existe actualmente un proyecto para la inclusión de nuevas coberturas a los productos de vida deudores.

El estudio de esta maestría nos ha permitido desarrollar un producto como el SPPD lo que ha enriquecido nuestros conocimientos y experiencia en la actividad aseguradora, creando un producto nuevo e innovador, exponiendo la creación del producto, nota técnica, comercialización, suscripción, emisión, servicio de siniestros y creación de KPIS para conocer la aceptación del producto.

5.3. Limitaciones a la Investigación / Proyecto

La principal limitación es no contar con información estadística sobre la siniestralidad del producto a similares en el Ecuador.

5.4. Recomendaciones.

Se debe generar un plan de marketing robusto para el lanzamiento exitoso del nuevo producto SPPD en el mercado de seguros ecuatoriano. La claridad y concisión en las coberturas son fundamentales para generar confianza con el asegurado y beneficiario.

Se debe contar con una integración entre las diferentes áreas para realizar un seguimiento de los principales indicadores propuestos para el seguimiento del producto. Es necesario contar con el apoyo de las áreas comercial, siniestros, servicio al cliente, tecnología y

técnica; con el fin de evaluar los resultados de la comercialización, satisfacción del asegurado y beneficiario y el resultado técnico del producto.

Se debe revisar constantemente la plataforma tecnológica para garantizar que el seguro de protección patrimonial en divorcio se entregue en las condiciones establecidas y se mantenga como una solución competitiva y confiable, creando un valor agregado al seguro de vida desgravamen.

Bibliografía

- Apolo, C. (Febrero de 2022). *El sistema de seguro privado y su marco normativo*.
<https://eig.brightspace.com/d21/le/content/140063/viewContent/1015872/View>
- Asamblea Nacional. (2024, diciembre 10). *Forbes*. Ley de Alivio Financiero:
<https://www.forbes.com.ec/today/estos-son-puntos-clave-nueva-ley-alivio-financiero-n64123>
- Asamblea Nacional República del Ecuador. (29 de Mayo de 2019). *Código de Comercio*.
https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/2019/JUNIO/C%C3%B3digo_de_Comercio.pdf
- Banco Central del Ecuador. (30 de Septiembre de 2024). *La economía ecuatoriana reportó una contracción de 2,2% en el segundo trimestre de 2024*. <https://www.bce.fin.ec/boletines-de-prensa-archivo/la-economia-ecuatoriana-reporto-una-contraccion-de-2-2-en-el-segundo-trimestre-de-2024#:~:text=BCE-,La%20econom%C3%ADa%20ecuatoriana%20report%C3%B3%20una%20contracci%C3%B3n%20de%202%2C2%25%20en,el%20segun>
- CHUBB. (11 de Noviembre de 2024). *Protecting the present and building a better future*.
<https://about.chubb.com/>
- Chubb Seguros Ecuador S.A. (2020). *Memoria de Sostenibilidad 2019*. Quito: Trama.
- Chubb Seguros Ecuador S.A. (11 de Noviembre de 2024). *Chubb Ecuador Home*.
<https://www.chubb.com/ec-es/empresas.html>
- Chubb Seguros Ecuador S.A. (11 de Noviembre de 2024). *Chubb en Ecuador*.
<https://www.chubb.com/ec-es/sobre-nosotros/chubb-en-ecuador.html>
- Chubb Seguros Ecuador S.A. (11 de Noviembre de 2024). *Chubb en Ecuador*.
<https://www.chubb.com/ec-es/sobre-nosotros/chubb-en-ecuador.html>
- Ecuavisa. (2024, diciembre 12). *Ecuavisa*. <https://www.ecuavisa.com/la-noticia-a-fondo/ley-alivio-financiero-ley-humanitaria-ecuador-XE8457550>
- Federación Ecuatoriana de Empresas de Seguros. (11 de Noviembre de 2024). *Boletín Asegurador Tercer Trimestre 2024*.
https://www.fedeseg.org/_files/ugd/f39f07_ed35e6620c3429cb7e1706b68d42328.pdf
- Federación Ecuatoriana de Empresas de Seguros. (Octubre de 2024). *Boletín Asegurador Tercer Trimestre 2024*.
https://www.fedeseg.org/_files/ugd/f39f07_ed35e6620c3429cb7e1706b68d42328.pdf

- Heredia, J., & Moscoso, C. (2023). *Causas del divorcio y efectos en niños de latinoamerica: Revisión bibliográfica*. <https://dspace.ucacue.edu.ec/server/api/core/bitstreams/40ee2950-45c2-4cf9-b6f1-e562edb84779/content>
- Junta de Política y Regulación Monetaria. (2019). *Codificación de resoluciones monetarias, financieras, de valores y seguros*.
https://www.bce.fin.ec/images/junta/Codificacioon_Resoluciones_JPRMF_Libro-I.pdf
- Junta de Política y regulación Monetaria y Financiera. (1 de Junio de 2021). *Resolución No. 660-2021-S*.
https://www.anacse.org.ec/uploads/content/2021/06/file_1624574747_1624574814.pdf
- Lopes, P. (1973). Transición demográfica : ¿resumen histórico o teoría de población? *Estudios demográficos y urbanos*, 86-95.
<https://estudiosdemograficosyurbanos.colmex.mx/index.php/edu/article/view/231>
- Primicias. (22 de Octubre de 2024). *El FMI mejora la proyección de crecimiento de Ecuador para 2024 y 2025*. <https://www.primicias.ec/economia/fmi-proyeccion-crecimiento-pib-ecuador-mejora-81677/#:~:text=Proyecci%C3%B3n%20del%20crecimiento%20del%20PIB%20seg%C3%BAAn%20el%20FMI&text=El%20FMI%20incluso%20mejor%C3%B3%20la,aumento%20de%201%2C2%25>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2024). *Glosario de Términos*. SC.
https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/images/guias/glo_ter/GLOSARIO_TERMINOS.pdf
- Ulloa, Y. (2022). Estrategiadediversificaciónenelmercadodesegurosmasivos. *Revista Boliviana de Administración*, 23-34.
- Vals, I. (Febrero de 2022). *Estrategias de diversificación*.
<https://eig.brightspace.com/d21/le/content/146914/viewContent/1085737/View>