



PAOLA TATIANA COHECHA LEON

**ASESOR DE SEGUROS, UNA ALTERNATIVA DE GENERACION DE INGRESOS EN
COLOMBIA.**

Director:

SARA PIÑEROS CASTAÑO

UNIMINUTO – CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS

BOGOTA D.C COLOMBIA

2017

HOJA DE CALIFICACIÓN

Nota de Aceptación

Asesor _____

Jurado 1 _____

Jurado 2 _____

Firma del Asesor

Firma del Jurado 1

Firma del Jurado 2

AGRADECIMIENTOS

Quisiera expresar mis más sinceros agradecimientos a todas aquellas personas que de alguna forma fueron parte de este proyecto, a mi familia que me dio su incondicional apoyo y fortaleza para continuar adelante, en especial a mi esposo Diego Duque mi asesor directo y mis hijas Natalia y Angélica que sacrificaron todo su tiempo y mucho más para darme un espacio para cumplir una meta más en mi vida, obviamente mis padres Martha León y Joel Salazar que me han dado a lo largo de mi vida todo de su parte y este paso de mi vida no fue la excepción allí estuvieron para ser mi soporte.

Gracias a todos aquellos que aportaron a mi trabajo, compañeros de trabajo, a mi hermano y mi tía Claudia que siempre han sido mi apoyo en todos mis sueños, a Mabel, Yesid, Ruben y Julio, que me brindaron su conocimiento y acompañamiento, y todos los que de alguna forma me dieron una luz para continuar, y sobre todo gracias a Dios porque una vez más me demostró que es especial conmigo por cumplir todas mis metas.

Tabla de Contenido

Introducción.....	6
1. Planteamiento del problema y Justificación.....	7
1.1 Planteamiento del problema.....	7
1.2 Justificación	7
2. Objetivos	8
2.1 Objetivo General.....	8
2.2 Objetivos específicos	8
3. Marco de Referencia	9
3.1 Marco Conceptual.....	9
3.2 Marco Teórico	11
3.3 Marco Legal	13
4. Desarrollo Metodología	17
5. Resultados.....	26
6. Conclusiones y Recomendaciones	27
Bibliografía	28

Introducción

Durante los últimos cinco años la tasa de desempleo en Colombia ha sido en promedio de 9.44%, una de las más altas de América Latina, que según la OIT tuvo un incremento significativo, pasando de 2.2% en 2015 a 8.1% en 2016, siendo este último valor uno de los más altos registrados desde 2010. Sumado a lo anterior la informalidad, que normalmente se relaciona con condiciones de trabajo inadecuadas, corresponde a más del 40% de las personas ocupadas en la economía, según cifras del consolidado anual del DANE. En este sentido es clave analizar una de las opciones que tienen las personas desempleadas o en empleos de baja calidad para generar ingresos; lo cual aunado a los bajos salarios devengados en el país, motivaron la realización de este proyecto que pretende mostrar si la comercialización de seguros es una alternativa viable de generación de ingresos

Las bajas barreras regulatorias para entrar como intermediario al mercado asegurador le permiten a las personas naturales constituirse como comercial del sector de manera sencilla. Por ende cabe la pena analizar si esta actividad es una opción rentable y cuáles son los elementos y condiciones fundamentales para explotar su potencial, teniendo como punto de referencia los ingresos totales de un empleado que recibe un salario mínimo mensual vigente.

Para realizar el estudio se analiza el mercado asegurador con el fin de mostrar la dinámica reciente del mismo y el potencial de crecimiento que tiene. Posteriormente se

determinarán las variables que deben incluirse para determina los ingresos totales de un trabajador que devenga el salario mínimo y para analizar el comportamiento de los ingresos y egresos que hacen parte del flujo de caja de un asesor de seguros, esto para comparar ambas alternativas para el caso de las personas naturales.

1. Planteamiento del problema y Justificación

1.1 Planteamiento del problema

Es la comercialización de seguros una alternativa rentable de generación de ingresos?

1.2 Justificación

Mediante este trabajo se presenta la intermediación de seguros como un alternativa de generación de ingresos para las personas naturales, principalmente para aquellas interesadas en emprender nuevos negocios, pero cura aversión al riesgo es alta por lo que prefieren entrar en modelos pre-establecidos y para mostrar comparativamente si los beneficios en cuanto a los ingresos percibidos son equitativos al esfuerzo comercial en que incurre un asesor de seguros.

2. Objetivos

2.1 Objetivo General

Determinar si la comercialización de seguros es una alternativa viable de generación de ingresos comparativamente con los percibidos por un empleado en Colombia

2.2 Objetivos específicos

1. Construir una proyección de ingresos y egresos de la comercialización de seguros como intermediario para establecer un comparativo con los ingresos provenientes del salario mínimo como persona dependiente proyectándola a cinco años.
2. Determinar las variables claves que pueden hacer de la actividad de intermediación de seguros una opción de generación de ingresos.

3. Marco de Referencia

3.1 Marco Conceptual

La intermediación es hoy en día una alternativa para quien esta en busca de la independencia económica. El intermediario de seguros es una persona natural o jurídica que acerca a las partes contratantes dentro de un determinado contrato, sin que en realidad haga parte del mismo. Su finalidad es buscar un vínculo contractual entre personas ajenas a él, a cambio de una remuneración por concepto de la prestación de su servicio, porque aunque el intermediario no hace parte contractual del contrato, si interviene en las condiciones planteadas dentro del mismo (Velandia, 1998, Pág., 128)

Las funciones de un intermediario son:

- Consulta de alternativas en el mercado con sus ventajas y desventajas.
- Estudio del cliente y su perfil de riesgo para determinar qué es lo más favorable para la Compañía y para el cliente.
- Elaboración de un cuadro comparativo de las alternativas existentes, con sus respectivos pros y contras, haciendo énfasis en la que se sugiere como la mejor.
- Proponer la mejor alternativa no solo por precio si no por la seriedad, la efectividad y el respaldo de la Compañía en el momento de la reclamación, facilidad y alternativas de pago, entre otros aspectos a tener en cuenta que a juicio del intermediario cobran especial validez en el momento de hacer el contrato.
- Explicación de las cláusulas, el condicionado y de las exclusiones que tiene el contrato.

También es importante que el intermediario acompañe a su cliente una vez se haya realizado el contrato de la siguiente forma

- Acompañamiento en el pago del mismo, ya sea en efectivo o en las diferentes alternativas de pago que ofrece cada compañía.
- Servicio Post venta de asesoría para reclamación y derechos que se adquieren con la adquisición de la póliza.
- En cuanto a la administración del riesgo es importante determinar en qué momento realizar una reclamación y las implicaciones que esto tendría a futuro en la adquisición de una nueva póliza.

Tipos de intermediación:

De acuerdo con Bermudez (2013, Pág. 605), La intermediación se puede realizar por medio de estos canales:

- **Corredores de seguros o brokers:** Este tipo de intermediarios se caracterizan por actuar para el cliente, manejar grandes volúmenes de primas y contar con un amplio portafolio de productos de diferentes compañías.
- **Agentes y agencias:** Están, por lo general, autorizados por la compañía aseguradora para celebrar negocios en su nombre. Tradicionalmente, los agentes o agencias han representado los intereses de la compañía aseguradora. Estos trabajan con exclusividad o sin la misma a cambio de unas comisiones y otro tipo de remuneraciones según lo pactado con las Compañías de seguros. Este varía dependiendo del volumen de ventas del intermediario y también del ramo

comercializado.

Este último es el que se analizará en el presente trabajo pues es la alternativa con menores requisitos y costo inicial de inversión.

3.2 Marco Teórico

El comportamiento actual del mercado asegurador es la principal referencia para analizar las perspectivas futuras del sector y su capacidad para seguir generando dinamismo en la economía y en el mercado laboral.

Fasecolda (2017) muestra que el incremento de las primas emitidas fue de 11% en el último año, lo que se fundamenta principalmente en el comportamiento de los ramos de vida y seguridad social, concentrado principalmente en ARL cuya obligatoriedad facilitó su comercialización.

El Cuadro 1 muestra que se incrementaron los egresos de las Compañías por el rubro de comisiones, esto debido a que la fuerza de ventas focalizada en los intermediarios mejoró de manera positiva los índices de producción. Los esfuerzos de las Compañías ya no se centran en ser comerciales directos de sus productos, sino en ofrecerle a los intermediarios mejores condiciones, lo que ha generado un incremento significativo en las ventas y, para esto, se están concentrando en mejores comisiones e incentivos para sus intermediarios.

Cuadro 1. Comisiones y Gastos Generales Mercado Asegurador.

COMISIONES Y GASTOS GENERALES

Cifras en Millones de Pesos

AÑO	GASTOS GENERALES	COMISIONES DE INTERMEDIACION	OTROS COSTOS DIRECTOS
2015	\$ 4,380.00	\$ 2,625.00	\$ 1,185.00
2016	\$ 4,875.00	\$ 2,855.00	\$ 1,164.00

Fuente (FASECOLDA, 2017)

Como se puede observar también en el Cuadro 2, según las cifras publicadas por Fasecolda (2017), en los ramos de personas (Ramos de Vida y Seguridad Social) las cifras incrementaron significativamente entre los años 2015 y 2016 tanto en los ramos de vida como de daños, lo que de base se relaciona con las metas de las compañías de incrementar un 10% anual en producción.

COMISIONES.

Cifras en Millones de Pesos

	GENERALES	VIDA	S.SOCIAL	VIDA Y S.S	TOTAL
2015	\$ 159.00	\$ 385.00	\$ 500.00	\$ 886.00	\$ 1,045.00
2016	\$ 320.00	\$ 667.00	\$ 679.00	\$ 1,346.00	\$ 1,666.00

Fuente (FASECOLDA, 2017)

El sector de seguros ha sido bastante dinámico y en los dos últimos años ha marcado una notable mejoría en cifras, lo demuestra el reporte de Actualidad del Sistema Financiero Colombiano de la Superintendencia Financiera de Colombia que señala que el valor de las primas emitidas por las compañías de seguros ascendió a \$9,2 billones en

2016, las expectativas de crecimiento son entonces bastante altas según la presidente de Metlife Colombia, Juliana Tobón que sostiene que el continuo crecimiento en los últimos años demuestra que, si bien en Colombia falta mucho conocimiento para crear cultura de seguros, esta es la oportunidad para hacerlo y que se está por buen camino demostrando a través de la comunicación los beneficios que representan para las personas y para el sistema financiero la utilización de estos instrumentos (Revista Dinero, Junio de 2017), entonces la oportunidad de desarrollarse comercialmente es amplia, quien tome la decisión de comercializar seguros tendrá la misión de informar acerca del producto para incrementar la demanda del mismo, realizar ventas cruzadas a los clientes que hacen parte de la cartera ya adquirida y de esta forma dinamizar el sector e incrementar sus ingresos.

3.3 Marco Legal

Forma como se constituyen como empresa los Asesores

La operación de Asesor de Seguros está regulada por el decreto 255 de 2010, art 2.30.1.1.2. y la ley 510 de 1999 art 1, la ley dispone que solamente están autorizados para actuar como intermediarios de seguros las siguientes figuras:

- Los corredores, quienes deben constituirse como sociedades anónimas.
- Las agencias, constituidas como sociedades colectivas, en comandita simple o de responsabilidad limitada.
- Los agentes, como personas naturales, quienes deberán ser, además, residentes en Colombia por más de un año y mayores de edad.

La última regulación al respecto está documentada en la circular externa 050 de 2015 dispuesta por la Superintendencia Financiera de Colombia que hace referencia a las importancia que tiene para los intermediarios la capacitación en los principios básicos de seguros y otros aspectos que conforman el contrato y su funcionamiento.

También es importante conocer que existen limitaciones en ciertos casos para ejercer como agente de seguros:

- Quienes ejerzan cargos oficiales o semioficiales o pertenezcan a cuerpos públicos colegiados. Se exceptúan de esta disposición, quienes solamente desempeñen funciones docentes.
- Los directores, gerentes, administradores o empleados de instituciones bancarias y de crédito.
- Los socios, directores, administradores o empleados de empresas comerciales, cuando las primas correspondientes a los seguros de dichas empresas o de su clientela comercial, excedan el veinte por ciento (20%) del total de lo que obtengan anualmente para las compañías aseguradoras que representen.
- Los menores de edad y los extranjeros no residentes en el país por más de un año.
- Los directores, gerentes y funcionarios de compañías de seguros o de capitalización.

Control y vigilancia

La Superintendencia Financiera es la entidad encargada del control y vigilancia de las prácticas realizadas en el sector asegurador, que se define en su página como un organismo de carácter técnico adscrito al Ministerio de Hacienda y Crédito Público, mediante el cual el Presidente de la República ejerce la inspección, vigilancia y control sobre las personas que realicen la actividad financiera y aseguradora de Colombia. (Artículo 325, numeral 1 EOSF), es esta entidad la encargada de regular, supervisar y controlar todo el sector asegurador.

Los aspectos legales a tener en cuenta en el mercado de intermediación en Colombia corresponden básicamente al correcto diligenciamiento del sarlaft que es un requisito, según la Superintendencia Financiera para la prevención del riesgo del lavado de activos y financiación del terrorismo, por lo anterior el intermediario no solamente debe cumplir con el completo diligenciamiento por parte del cliente, también debe verificar que los datos allí consignados sean coherentes con la información que el Intermediario tiene del cliente, en concordancia el mismo debe firmarlo, lo que le permite a la Compañía de seguros obtener una confirmación de la información allí estipulada.

Otro aspecto Legal de vital importancia en la actividad cotidiana del Intermediario de Seguros, tiene que ver con la aplicación de la reciente ley de protección de datos personales (Ley 1581 de 2012), norma que impacta en todo sentido a cada uno de los Agentes, Agencias de Seguros y Corredores de Seguros del mercado que de cierta forma tratan información de sus clientes/ consumidores, correspondiente a datos personales o sensibles, los cuales requieren de un debido tratamiento para efectos de

garantizar lo dispuesto en la normatividad vigente (Paternina, 2014, p. 2).

Forma de Remuneración de los asesores

Los intermediarios constituyen la fuerza de ventas más grande de las compañías de seguros en Colombia, por tanto cumplen funciones relevantes en el mercado asegurador, razón por la cual su labor es remunerada (Bermudez, 2013, Pág. 606). Esta compensación puede darse por diferentes mecanismos:

- Tasa de comisión previamente establecida sobre la prima neta.
- Pago de Honorarios, esta forma de remuneración se usa cuando el intermediario trabaja para el cliente únicamente.
- Rappels o comisiones contingentes, son aquellas que se pagan como complemento y según el cumplimiento de metas que se pactaron previamente en mutuo acuerdo con la compañía, asociadas no solamente con su comportamiento a nivel comercial, si no de su capacidad de suscripción dado que implica un factor importante la siniestralidad en la cual incluya la cartera vinculada. Esta puede darse de dos formas:
 - Comisión adicional cuando la cartera supera la meta pactada.
 - En especie, lo que incluye viajes, seminarios, convenciones entre otros.

En el mercado Colombiano los intermediarios de seguros reciben por su labor, en promedio comisiones que alcanzan cerca del 10% de las primas emitidas (Bermudez, 2013).

4. Desarrollo Metodología

Para el desarrollo del presente proyecto se usará una metodología cuantitativa que permita comparar los ingresos de un empleado con un salario mínimo, incluyendo aquellos ingresos que nos son percibidos directamente por el empleado, con los de un agente comercializador de seguros. Todo lo anterior para demostrar si la última opción es rentable en Colombia.

En Colombia una persona que devenga el salario mínimo no solamente está devengando \$737.717, existen también algunos rubros que le generan un ingreso adicional y que se tuvieron en cuenta en la determinación del ingreso total porque en caso de pasar a ser un trabajador independiente, estos costos se trasladan a la persona directamente.

El ingreso que percibe un empleado con el salario mínimo se describe en la siguiente tabla:

Tabla 1. Ingreso Total Empleado con un Salario de un SMMLV.

INGRESO TOTAL EMPLEADO CON UN SALARIO DE UN SMMLV.		
	%	Costo Mensual
Salario Mínimo 2017		\$ 737,717.00
Auxilio de transporte	11.27%	\$ 83,140.71
Prima	8.33%	\$ 61,451.83
Salud	8.50%	\$ 62,705.95
Pensión	12.00%	\$ 88,526.04
ARL (Nivel I)	0.52%	\$ 3,836.13
Cesantías	8.33%	\$ 61,451.83
Intereses de Cesantías	1.00%	\$ 7,377.17
Vacaciones	4.17%	\$ 30,762.80
Dotación aproximada	5.00%	\$ 36,885.85
Costo total SMMLV		\$ 1,173,855.29
Costo anual del Salario Mínimo		\$ 14,086,263.48

(Cálculos según porcentajes establecidos legalmente, 2017)

Para realizar la comparación entonces se harán las proyecciones de las principales entradas y salidas de dinero de un asesor en la comercialización de seguros.

Dado que el perfil definido desde el principio es el de una persona que quiere asumir bajos riesgos, es importante tener en cuenta que las Compañías con las que va a relacionarse deben contar con un amplio respaldo en caso de una eventualidad.

- **SEGUROS DEL ESTADO:** Compañía Colombiana líder en el mercado de pólizas de cumplimiento principalmente para contratación estatal, ofrece los demás ramos con especial énfasis en ramos como Transporte, Responsabilidad civil y SOAT que son su fuerte en el mercado.
- **LIBERTY SEGUROS:** Compañía Norte Americana con buenos productos en Hogar y Pyme, comercializa todos los ramos.

- SURA: Compañía Colombiana líder en el mercado, la posibilidad a sus intermediarios de comercializar sus productos entre sus fortalezas están los ramos de Vida, Salud y ARL.
- AXA-COLPATRIA: Compañía Colombiana, fuerte en Salud, Vida, ARL, Autos y Copropiedades. Fácil comercialización de SOAT,

Se calcula de la siguiente forma la prima promedio por ramo:

- Ramo de Autos: Para este ramo se tomó la prima mínima en Colombia que equivale a 1,25 SMMLV y se ponderó un costo de prima de los vehículos de gama media-baja que equivale a 1,5 SMMLV.
- Ramo de Property: Este ramo incluye todos los bienes inmuebles asegurables en Colombia. Para el cálculo de su promedio se usó la prima mínima que corresponde a hogar equivalente a 0,30 SMMLV y las primas más altas de copropiedades cuyo valor promedio es 10 SMMLV. Teniendo en cuenta que existen actualmente muchas con un valor más alto, se abordan riesgo residenciales no mayores a 40 unidades.
- Cumplimiento: Se calcula en primas de clientes que sean contratistas en garantía de los contratos ya sean estatales o privados, en el caso de nuestro estudio se abordaron pymes, en promedio el costo es de 7 SMMLV, pero son pólizas cuya venta no es continua, en razón a esto el valor promedio se divide en el costo de venta de 2 pólizas anuales.
- Responsabilidad Civil: Es una póliza complementaria a los ramos de Cumplimiento y de pólizas empaquetadas como Hogar, Pymes y Copropiedades por tanto se calcula en un porcentaje del 20% de la póliza de Cumplimiento y en las demás depende del valor asegurado y del estado del riesgo.

- Salud y Vida: Para este ramo la prima que se promedia es para abordar inicialmente estrato 4 con pólizas de amparos y coberturas básicas, cuyo monto esta en promedio en el valor establecido en este documento.

En la tabla 2 entonces encontramos el consolidado de las comisiones, el costo promedio de una prima por ramo y como resultado podemos obtener la comisión final de cada uno de los ramos analizados.

Tabla 2. Consolidado de Comisiones por Producto.

RAMO	% Comisión	Promedio Costo Prima	Comisión por Producto
Autos	13.50%	\$ 1,106,575.50	\$ 149,387.69
Property	15.00%	\$ 2,600,000.00	\$ 390,000.00
Cumplimiento	20.00%	\$ 860,669.83	\$ 172,133.97
Resp. Civil	20.00%	\$ 172,133.97	\$ 34,426.79
Salud y Vida	15.00%	\$ 2,000,000.00	\$ 300,000.00

Se deben tener también en cuenta los egresos que tiene el trabajador independiente porque constituyen parte la costeabilidad requerida para operar, que son los que se muestran en el la siguiente tabla:

Tabla 3. Inversión Inicial

Rubro	Costo
Capacitación	\$ 1,200,000.00
Documentación	\$ 20,000.00
Escritorio	\$ 350,000.00
Silla Escritorio	\$ 130,000.00
Elementos de Oficina	\$ 250,000.00
Equipo de Computo	\$ 1,500,000.00
Impresora	\$ 350,000.00
Teléfono fijo	\$ 70,000.00
Celular	\$ 400,000.00
Cámara de Comercio	\$ 70,000.00
	\$ 4,340,000.00

La tabla 3 nos presenta las cifras de la inversión inicial, cuya finalidad es la apertura de las claves para poder ejercer como agente de seguros.

En esta tabla también se tiene en cuenta que el asesor debe tener un conocimiento global de los principios básicos de los seguros, regulaciones del sector, amparos, coberturas, exclusiones y otro tipo de información básica para el respectivo análisis de las alternativas del mercado, en consecuencia se incluyen los posibles gastos en que incurre un asesor:

- Capacitación: El SENA ofrece capacitación gratuita a nivel tecnológico, las universidades e instituciones tecnológicas realizan una capacitación mucho más especializada y profunda pero el costo es más alto, tanto monetario como en tiempo.

Para el presente proyecto se usó el valor de las capacitaciones que realiza el INS (Instituto Nacional de Seguros) pues son un punto medio entre los dos tipos de entidades anteriormente descritas.

- Documentación: Dentro de los requerimientos para ejercer como agente se encuentran los formularios de apertura de clave que incluye un SARLAFT (Sistema de Administración del Riesgo y Prevención del Lavado de activos del y Financiación del Terrorismo), toda la información personal que permite determinar la información de la persona para su vinculación en el manejo de una cartera, así como también el RUT, Cámara de Comercio, certificación bancaria, certificación de idoneidad.

También se hace referencia al costo a pagar anualmente el registro de Cámara y Comercio pues este es un documento básico para poder operar, según los requisitos legales.

- Muebles y Enseres: En el estudio se realizó un inventario de los muebles requeridos para el montaje de la operación básica.

En la Tabla 4 se determinan los gastos operacionales en que se incurre mensualmente:

Tabla 4. Gastos Mensuales

Gastos Mensuales	
Rubro	Costo
Papelería	\$ 22.000,00
Servicios y Factura Celular	\$ 70.000,00
Gastos de Transporte	\$ 150.000,00
	\$ 456.100,23

Los costos se desglosan a continuación:

- Servicios y factura de celular, Papelería: El valor de los servicios se hizo un promedio de los servicios en estrato 3, corresponde al valor del incremento por

ejercer su labor desde el hogar y la factura del celular corresponde a un plan básico.

- Gastos de Transporte: Como se dijo anteriormente el éxito de la operación radica en realizar constante labor comercial, visitas para revisar los requerimientos de los posibles clientes, llevar pólizas, hacer labor de cartera y continuamente ir a las compañías en busca de condiciones que se adapten a las exigencias de nuestros clientes, por tanto es necesario un constante desplazamiento a diferentes puntos de la ciudad. En este sentido se estableció un promedio del consumo de gasolina o de transporte público correspondiente a los desplazamientos requeridos.
- Seguridad Social: Otro de los gastos obligatorio según la legislación es el pago de la seguridad social, esta debe liquidarse acorde a los ingresos durante el periodo, en este trabajo se calculó de acuerdo con los porcentajes legalmente establecidos que son, salud 12,5%, Pensión 16% y ARL 0,522 este último corresponde al riesgo laboral I, objeto de nuestro estudio. En caso de que los ingresos mensuales para el año 2017 estén por debajo de \$ 1'844.292,5 los aportes a seguridad social pueden realizarse sobre un SMMLV. En caso de que los ingresos que percibe el agente superen el valor, la base se calcula según lo establecido por el artículo 23 del Decreto 1703 de 2002, es decir los aportes deben realizarse sobre el 40% de los ingresos percibidos durante el periodo de tiempo correspondiente.

En la Tabla 5 se construyó un presupuesto de ventas basado en el mínimo requerido para alcanzar en el primer año los ingresos de una persona dependiente que recibe el

salario mínimo. El incremento de las ventas propuesto es el exigido por las compañías de seguros y corresponde al mínimo de 10% anual, para alcanzar las comisiones adicionales o premios pactados a principio de cada año. Las cantidades de las pólizas que se estipularon para este estudio están focalizadas en los ramos más comerciales del sector; sin embargo, la composición de la cartera es definida por cada asesor de seguros según el perfil de su círculo comercial.

Una vez determinados los ingresos se presupuestaron los egresos anuales partiendo de los planteados en la Tabla 4 y su incremento anual se construyó con base en la inflación al consumidor anual, según los datos tomados de las proyecciones económicas de Bancolombia(2017), los cuales están consignados en la parte superior del presupuesto de gastos administrativos, que también aplicaron en el presupuesto de gastos de ventas, en particular en la papelería que es un costo directo de la actividad realizada.

Todos los ingresos y egresos se proyectaron en el flujo de efectivo, lo que indica finalmente cuál es el ingreso percibido neto para comparar con los ingresos anuales del salario mínimo. La proyección se realiza para que el lector evalúe que el incremento en ventas en un portafolio comercial diversificado, potenciará las ganancias y el flujo de caja futuro, lo cual le garantizará no solamente alcanzar el punto de equilibrio sino que también le brindara una mayor liquidez.

Tabla 5. Consolidado Proyección Ingresos y Egresos Agente

1. PRESUPUESTO DE VENTAS ANUAL

RAMO	Cantidad	Comision Año 2017	Comision Año 2018	Comision Año 2019	Comision Año 2020	Comision Año 2021
Autos	60	\$ 8,963,261.55	\$ 9,859,587.71	\$10,845,546.48	\$11,930,101.12	\$13,123,111.24
Property	16	\$ 6,240,000.00	\$ 6,864,000.00	\$ 7,550,400.00	\$ 8,305,440.00	\$ 9,135,984.00
Cumplimiento	14	\$ 2,409,875.53	\$ 2,650,863.09	\$ 2,915,949.40	\$ 3,207,544.33	\$ 3,528,298.77
Resp. Civil	14	\$ 481,975.11	\$ 530,172.62	\$ 583,189.88	\$ 641,508.87	\$ 705,659.75
Salud y Vida	13	\$ 3,900,000.00	\$ 4,290,000.00	\$ 4,719,000.00	\$ 5,190,900.00	\$ 5,709,990.00
		21,995,112.19	24,194,623.41	26,614,085.75	29,275,494.32	32,203,043.76

2. PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

	2017	2018	2019	2020	2021
Inflación al consumidor anual		3.5%	3.6%	3.4%	3.2%
Servicios y Factura Celular	\$ 840,000.00	\$ 869,400.00	\$ 900,698.40	\$ 931,322.15	\$ 961,124.45
Gastos de Transporte	\$ 1,800,000.00	\$ 1,863,000.00	\$ 1,930,068.00	\$ 1,995,690.31	\$ 2,059,552.40
Prestaciones Sociales	\$ 2,553,368.58	\$ 2,642,736.48	\$ 2,737,875.00	\$ 2,830,962.75	\$ 2,921,553.56
TOTAL	5,193,368.58	5,375,136.48	5,568,641.40	5,757,975.21	5,942,230.41

3. PRESUPUESTO DE GASTOS VENTAS

	2017	2018	2019	2020	2021
Inflación al consumidor anual		3.5%	3.6%	3.4%	3.2%
Papelería	\$ 264,000.00	\$ 273,240.00	\$ 283,076.64	\$ 292,701.25	\$ 302,067.69
TOTAL	264,000.00	273,240.00	283,076.64	292,701.25	302,067.69

4. PRESUPUESTO DE GASTOS DE DEPRECIACIONES

	INVERSION INICIAL	2017	2018	2019	2020	2021
MUEBLES	\$ 480,000.00	\$ 48,000.00	\$ 48,000.00	\$ 48,000.00	\$ 48,000.00	\$ 48,000.00
ENSERES	\$ 2,570,000.00	\$ 257,000.00	\$ 257,000.00	\$ 257,000.00	\$ 257,000.00	\$ 257,000.00
TOTAL	3,050,000.00	305,000.00	305,000.00	305,000.00	305,000.00	305,000.00

5. PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO

INGRESOS	2017	2018	2019	2020	2021	
COMISIONES	21,995,112.19	24,194,623.41	26,614,085.75	29,275,494.32	32,203,043.76	
TOTAL INGRESOS	21,995,112.19	24,194,623.41	26,614,085.75	29,275,494.32	32,203,043.76	
EGRESOS						
GASTOS ADTIVOS	5,193,368.58	5,375,136.48	5,568,641.40	5,757,975.21	5,942,230.41	
GASTOS VENTAS	264,000.00	273,240.00	283,076.64	292,701.25	302,067.69	
IMPUESTOS	2,411,984.00	2,653,182.40	2,918,500.64	3,210,350.71	3,531,385.78	
TOTAL EGRESOS	7,869,352.59	8,301,558.89	8,770,218.68	9,261,027.16	9,775,683.88	
FLUJO TOTAL	(3,050,000.00)	14,125,759.60	15,893,064.52	17,843,867.07	20,014,467.17	22,427,359.88
Ingresos anuales con un SMMLV	14,086,263.48	14,579,282.71	15,104,136.88	15,617,677.54	16,117,443.22	
Flujo Neto descontando el SMMLV	\$ (3,050,000.00)	\$ 39,496.12	\$ 1,313,781.81	\$ 2,739,730.18	\$ 4,396,789.63	\$ 6,309,916.66

5. Resultados

Como se observa en el flujo de caja, los ingresos requeridos son significativos y deben corresponder a una labor comercial muy eficiente, ya que debe vender en promedio nueve pólizas mensuales distribuidas en varios ramos.

Con el cumplimiento del incremento mínimo pactado con las compañías con las cuales se hace apertura de clave, se puede decir que a partir del segundo año de operación se obtienen ganancias, pero solo hasta el tercer año se compensa la inversión inicial realizada o sea se alcanza hasta ese año el punto de equilibrio, esto obviamente excluyendo de los ingresos el salario del agente que es equivalente al salario mínimo.

La inversión inicial requerida, no es muy grande y el riesgo que se corre al comerciar un servicio es menor que el de un producto, por tanto es una inversión con una baja posibilidad de pérdida, ya que en este caso el riesgo lo corre la compañía de seguros que es quien asume los costos de los siniestros incurridos.

6. Conclusiones y Recomendaciones

Iniciar a comercializar no es una alternativa rentable en un principio, si se compara con los ingresos del trabajador dependiente, sobretodo si la persona tiene fuertes presiones por generar ingresos en el corto plazo. La razón es que normalmente se inicia con una cartera demasiado pequeña, mientras se comprenden las condiciones, clausulas y particularidades de los contratos y se pueden compensar los gastos en los cuales se tiene que incurrir. Además las metas de las ventas para percibir las comisiones asociadas, son altas y pueden no alcanzarse en el primer y segundo año.

En algunos casos los asesores inician esta labor como una labor paralela a la que ejercen normalmente, lo que les permite planear, organizar y darle una dirección a su negocio y obtener una cartera sostenible para arrancar como independientes en algún momento, esto les garantizará una mayor seguridad al momento de iniciar porque es un mercado fluctuante aunque cada vez sea más regulado.

Una vez superada la meta puede encontrarse ventajas como el manejo del tiempo y horarios de trabajo no tan extensos y estrictos como los de una persona dependiente, pues solo el reconocimiento como un buen asesor le abre un espacio como recomendado por los mismos clientes.

Más que una alternativa rentable, es una oportunidad para ser independiente aunque como en todo negocio se requiere asumir un riesgo, pues a largo plazo la rentabilidad es superior al 10% anual de acuerdo al perfil comercial de quien la ejerza.

Bibliografía

- Bermudez, Daniela, El rol del intermediario de Seguros, Fasecolda, Enero 2013.
- FASECOLDA Boletín de Estadísticas No. 008-2017, Cifras de la Industria. 2016.
- Martínez Neira Nestor Humberto, Retos de la Intermediación en el contexto de apertura del Mercado de Seguros en Colombia, Revista Fasecolda No. 50, Marzo, 1990.
- Mejía Salgado, Hernan, Gestión Integral de Riesgo y Seguros, 2008, Editorial Papiro.
- Montealegre Escobar, Jose Orlando, Discurso “La intermediación de los seguros dentro de las nuevas perspectivas globales del mercado”, Marzo 1990.
- Montealegre Escobar, Jose Orlando La intermediación: Un reflejo de la actividad Aseguradora, Memorias VI Convención Nacional de seguros, 1997.
- Paternina, Jorge Meneses, Federación de Aseguradores Colombianos Fasecolda, Segunda Convención Nacional de Seguros: Memorias, El nuevo rol del intermediario de Seguros, Mayo 2014.
- Salazar Botero, Joel Exgerente generadoras de Negocios para Generali Colombia, empresario del sector asegurador por 41 años.
- Varela, Carlos, Ramo de Automóviles diagnóstico y perspectiva, Revista Fasecolda 131, Año 2009.

- Vega, Joaquín, El “DUMPING” en la industria Aseguradora, Memorias VI Convención Nacional de Seguros, Año 1997.
- Velandia Castro, Mauricio, Los intermediarios de Seguros, Revista de derecho privado, No. 3, enero/junio 1998
- <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lTipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=15491>
- <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/empresas/capital-inteligente/investigaciones-economicas/publicaciones/tablas-macroeconomicos-proyectados>
- <http://www.dinero.com/edicion-impresa/sectores/articulo/el-buen-comportamiento-de-la-industria-aseguradora/225914>