

**CLARA INES
RUSINQUE
CARDONA**



**POLIZAS DE CUMPLIMIENTO DE
GRANDES BENEFICIARIOS - PCGB -**

MITOS Y VERDADES



RUSINQUE CONSULTORES





Directora

Consultoría en contratación pública y privada,
gestión de riesgos, seguros y fianzas.

TEMAS A TRATAR

1. ANTECEDENTES
2. CONDICIONES DE LAS PCGB
3. PROBLEMÁTICA
4. ASPECTOS JURIDICOS Y TECNICOS PARA TENER EN CUENTA
5. CONCEPTO Y CONCLUSIONES

RUSINQUE CONSULTORES



1. ANTECEDENTES

ESQUEMA TRADICIONAL PARA LA CONTRATACIÓN DEL SEGURO DE CUMPLIMIENTO



RIESGO



SEGURO – POLICIA
PART



CONTRATANTE



CONTRATO



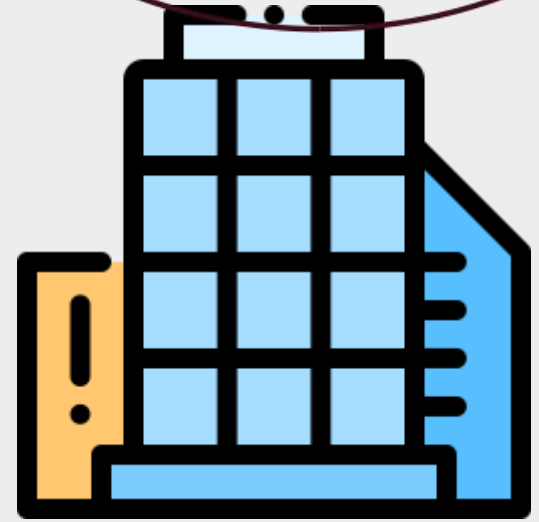
CONTRATISTA
*Tomador por
cuenta ajena*



INFORMACIÓN



INTERMEDIARIO DE
SEGUROS



COMPAÑÍAS DE
SEGUROS



POLIZA DE CUMPLIMIENTO



PRIMA



COTIZACIONES



DESVENTAJAS Y NECESIDADES INSATISFECHAS

PARA EL CONTRATANTE ASEGURADO/BENEFICIARIO



No interviene en la escogencia de la Compañía de seguros garante.



Dificultad para analizar y entender los diferentes clausulados del mismo tipo de póliza.



Producto insuficiente e inviabilidad para negociar términos: Amparos, exclusiones y condiciones generales.



Imposibilidad de beneficiarse por un valor de prima inferior.



Pólizas Falsas.



Ante un siniestro:

- Favorecimiento del afianzado.
- Ausencia de cobertura y
- Baja capacidad de negociación.



Percepción baja sobre la eficacia del producto.





DESVENTAJAS Y NECESIDADES INSATISFECHAS

PARA LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS



Inaccessibilidad a políticas y procedimientos para selección de contratistas y condiciones de los contratos.



Deficiente administración por parte del contratante de las garantías.



Dispersión de primas.



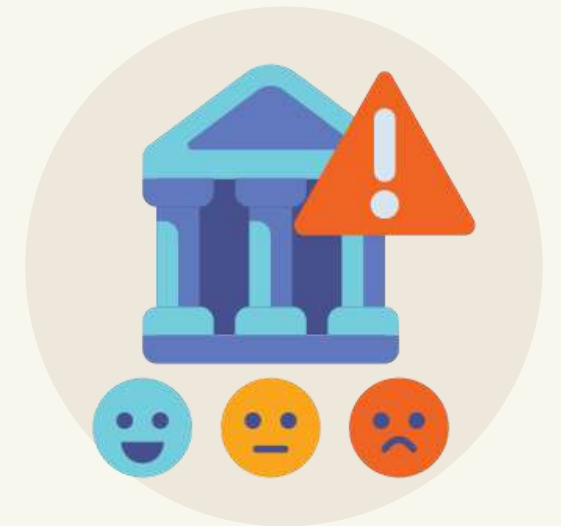
Limitación en canales de distribución.



Problemas de cartera.



Inaplicabilidad de normas y principios generales del contrato de seguros.



Pérdida de imagen y reputación por no pago de siniestros.



OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS



Alto nivel de primas por garantías para contratos entre privados.



Apetito de primas del seguro de cumplimiento.



Grandes contratantes con necesidades insatisfechas.



Estructura “robusta” para obtención y administración de garantías otorgadas por contratistas y proveedores.



Oferta de servicios en programas para gestión de riesgos derivados de la contratación.



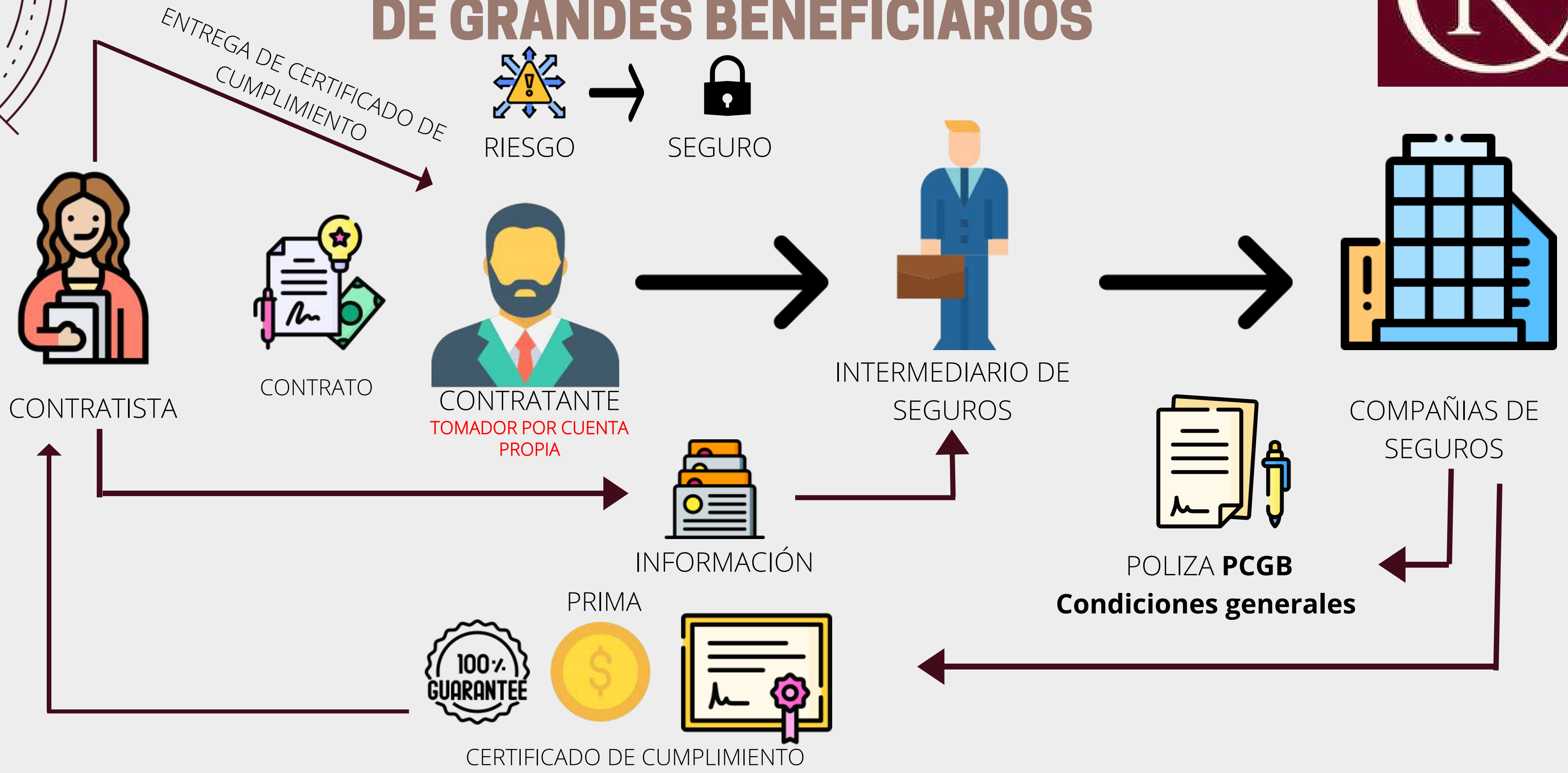
Capacidad de negociación con Aseguradoras sobre las condiciones del producto.



Nicho de mercado por la concentración del riesgo.



ESQUEMA PARA LAS POLIZAS DE CUMPLIMIENTO DE GRANDES BENEFICIARIOS



2. CONDICIONES DE LAS PCGB:



Tomador/Asegurado/Beneficiario:
El contratante.



Garantizado/Afianzado:
El contratista. PAGA LA PRIMA.



CONDICIONES GENERALES

Carácter sancionatorio o valor admitido para el amparo de Seriedad de oferta.

Coberturas para:

- No amortización del anticipo.
- Multas y cláusula penal.
- Trabajadores de Cooperativas de trabajo asociado.
- Indemnización por mora de obligaciones laborales.
- Empleados de subcontratistas.
- Obligaciones laborales derivadas de convenciones Colectivas de trabajo.

Únicas exclusiones:

- Eximentes de responsabilidad según Código Civil.
- Daños a terceros
- Lucro cesante.

Amparo automático para prórrogas de vigencia y aumentos de valor asegurado.

No terminación por mora en el pago de las primas.

Inoponibilidad de excepciones por conductas del afianzado.

Inaplicabilidad de la cláusula de proporcionalidad.

3. PROBLEMÁTICA

Para los contratistas:



IMPOSIBILIDAD DE:



- Escoger la compañía de seguros garante de sus obligaciones.
- Acudir a su intermediario de seguros.
- Negociar las condiciones de la garantía.
- Compensar el IVA por no ser el tomador.

EN ALGUNOS CASOS:



- Sobrecostos (Primas mayores y gastos adicionales).
- Deficiente servicio para la obtención de la garantía.
- Rechazo de Aseguradoras.



LIMITACIÓN DE ACCESO AL MERCADO DE GARANTÍAS AUTORIZADO POR LA SFC.



PÉRDIDA DEL VALOR AGREGADO DE SU INTERMEDIARIO DE SEGUROS.



RIESGO DE PAGO INDEBIDO DE SINIESTROS.



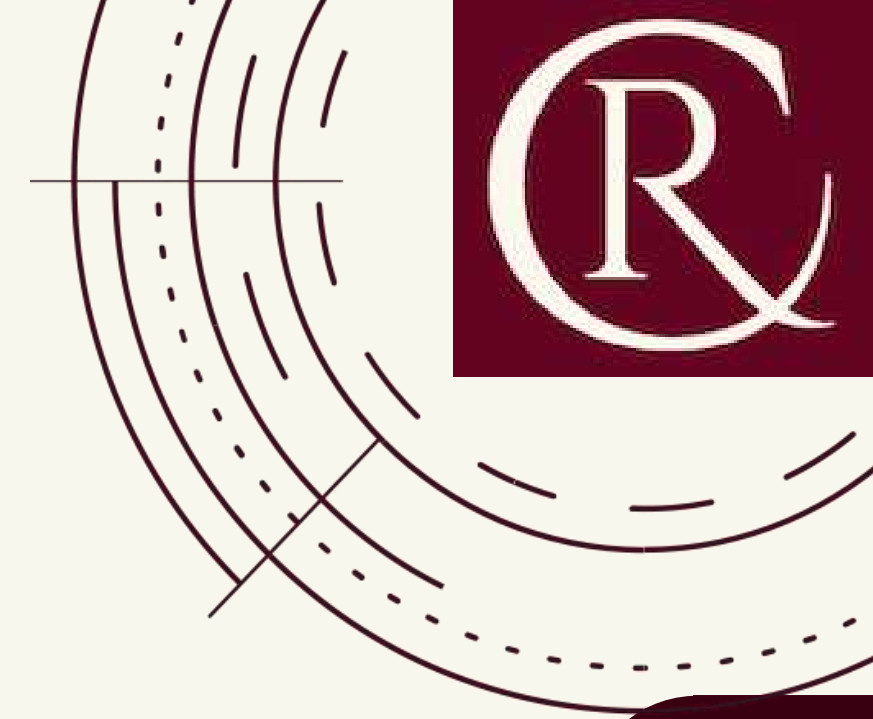
PARA LOS CONTRATANTES

- Restricción de acceso al mercado de garantías.
- Alta exposición por concentración de riesgo.
- Limitación a la libre concurrencia y pluralidad de oferentes.
- En algunos casos, mayores costos o, por lo menos, inexistencia de ahorro real.
- Problemas para formalizar procesos de contratación por demoras en la expedición de garantías.
- Descontento de sus contratistas y proveedores.

PARA LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS

- Disminución de primas para la industria.
- Dificultad para analizar y seleccionar adecuadamente los riesgos.
- Imposibilidad de aplicar tarifas adecuadas a los riesgos.
- Descontento de clientes e intermediarios de seguros.
- Pérdida del canal de comunicación e inmediatez con el contratista/garantizado.
- Pérdida de objetividad ante un siniestro.

ARGUMENTOS DE LAS ACCIONES CONTRA LA FIGURA DE PCGB



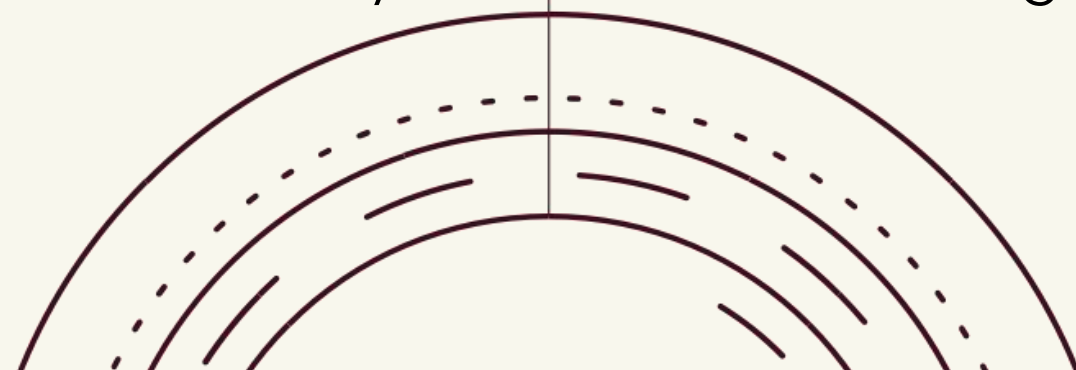
- Abuso de posición dominante de los contratantes.
- Violación al derecho del tomador a escoger su asegurador e intermediario.



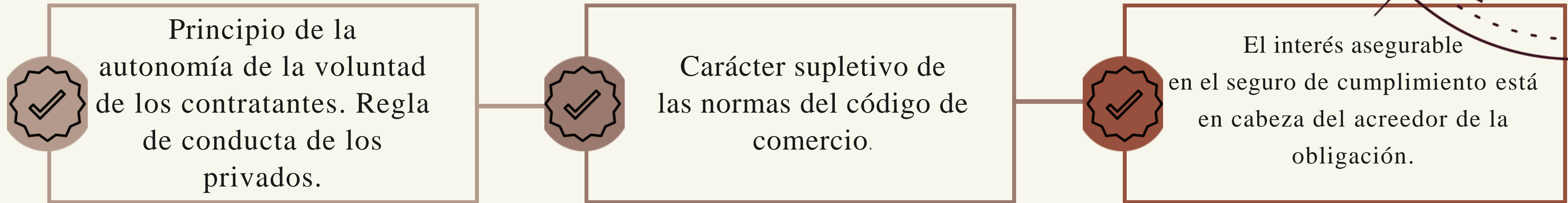
- Prácticas restrictivas al comercio de seguros y de competencia desleal por desviación de clientes.
- Restricción a la libre competencia y mercado entre aseguradoras



- Irregularidad por la Compensación del IVA a quien no le corresponde.
- Atenta contra el derecho al trabajo de los intermediarios de seguros.
- Estímulos ilegales mediante el retorno de primas o “Cesión de comisiones a favor del asegurado”

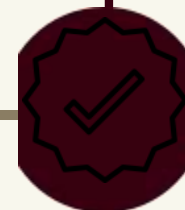


4. ASPECTOS JURIDICOS Y TECNICOS PARA TENER EN CUENTA



DEFINICIÓN DE TOMADOR DEL SEGURO

- Quien por cuenta propia, o ajena, traslada el riesgo y celebra el contrato de seguros con el Asegurador.



DERECHOS DE TOMADOR

- Escoger libremente la aseguradora y el intermediario de seguros.
- Protección. Art. 100 del EOSF





OBLIGACIONES DEL TOMADOR

Pagar la prima. El Art. 1066 del C. de Co. permite pacto en contrario. No está incluido en el art. 1162.

Declarar y mantener el estado del riesgo. Art. 1058 C. de Co.

Notificar las circunstancias de agravación del riesgo. Art. 1060 C. de Co.

Consecuencias del incumplimiento en las PCGB

- No terminación por mora en el pago de la prima.
- No procede nulidad por inexactitud y reticencia en la declaración del estado del riesgo - Pacto de inoponibilidad por conductas del garantizado.
- Imposibilidad de terminación del seguro de cumplimiento por falta de notificación de agravación del riesgo.

OTRAS FIGURAS:



Seguros de vida y daños (Incendio y terremoto, automóviles) de grupo deudores. El tomador paga la prima, tiene interés asegurable, pero se la cobra al asegurado.

Seguro de crédito: El tomador es el acreedor de la obligación y paga la prima.

Seguro de arrendamiento tomado por inmobiliarias y/o arrendadores: El tomador paga la prima y se la cobra al arrendatario.



5. CONCEPTO Y CONCLUSIONES



¿EN UNA PC DONDE SE ESTIPULA QUE EL TOMADOR SEA EL CONTRATISTA, ES PROCEDENTE QUE EL CONTRATANTE LE IMPONGA LA OBLIGACIÓN DE CONTRATARLA CON X ASEGURADORA Y Y INTERMEDIARIO DE SEGUROS?

NO



¿EL CONTRATANTE PUEDE SER EL TOMADOR DE UN SEGURO DE CUMPLIMIENTO QUE GARANTIZA LAS OBLIGACIONES DE SU CONTRATISTA/GARANTIZADO?

SI




¿SIENDO EL CONTRATANTE EL TOMADOR, ES VÁLIDA LA ESTIPULACIÓN PARA QUE LA PRIMA DE LA PÓLIZA Y/O EL CERTIFICADO LA PAGUE EL CONTRATISTA/GARANTIZADO?


SI




5. CONCEPTO Y CONCLUSIONES

 ¿Siendo el contratante el tomador, obligado a declarar el estado del riesgo, es posible aplicar la nulidad relativa por las inexactitudes y reticencias en que incurra el contratista/garantizado en la información suministrada para la expedición de la póliza y/o el certificado?

SI. Pero también es válida la estipulación mediante la cual la aseguradora renuncia a oponer esta excepción al asegurado.

 ¿Puede una CS celebrar un contrato de seguros con el contratista/garantizado como tomador, con las mismos términos, condiciones y coberturas de la PCGB, a través de otro intermediario de seguros distinto del ISA?

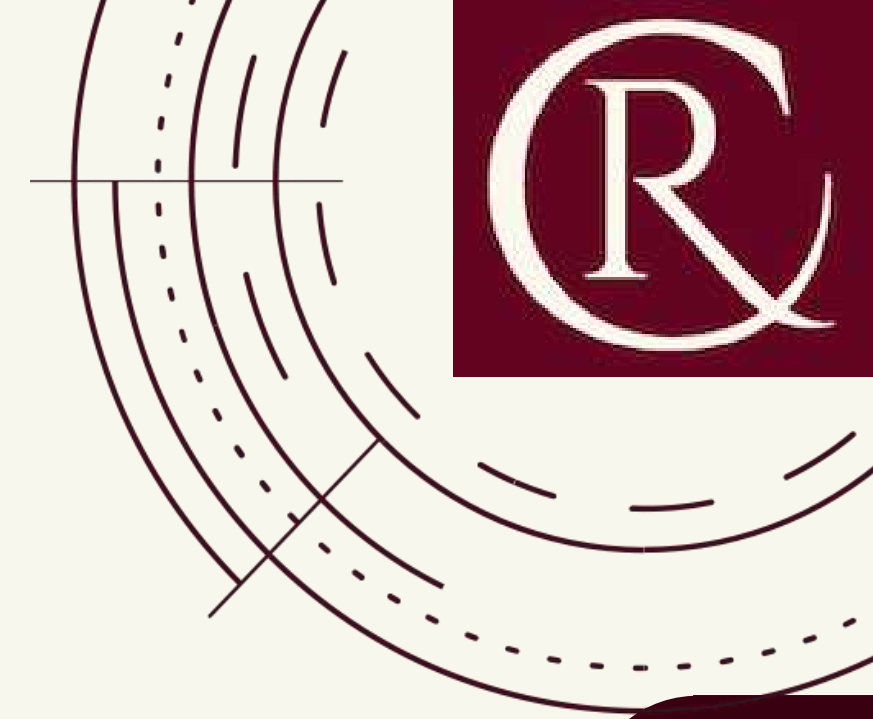
SI

 ¿Siendo el contratista/garantizado quien paga la prima por la PCGB y/o el anexo, es válido que la factura sea generada en favor del contratante como tomador?

SI

 ¿Son válidas las objeciones a la figura de las PCGB?

ARGUMENTOS DE LAS ACCIONES CONTRA LA FIGURA DE PCGB



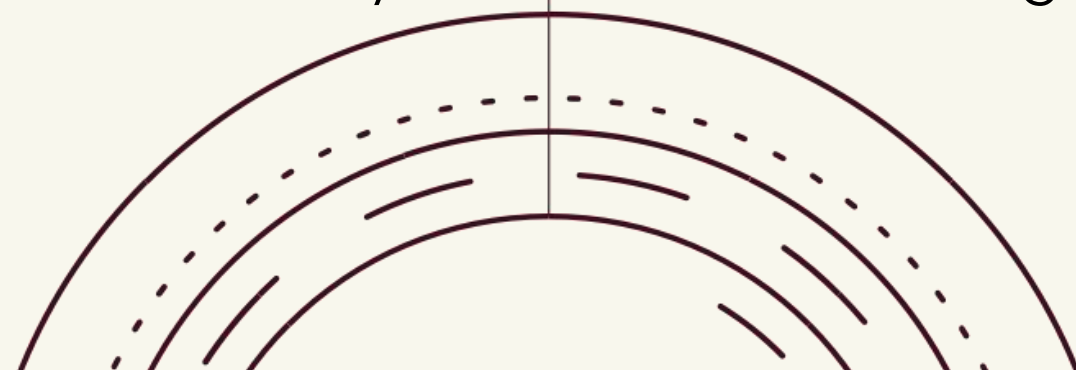
- Abuso de posición dominante de los contratantes.
- Violación al derecho del tomador a escoger su asegurador e intermediario.



- Prácticas restrictivas al comercio de seguros y de competencia desleal por desviación de clientes.
- Restricción a la libre competencia y mercado entre aseguradoras



- Irregularidad por la Compensación del IVA a quien no le corresponde.
- Atenta contra el derecho al trabajo de los intermediarios de seguros.
- Estímulos ilegales mediante el retorno de primas o “Cesión de comisiones a favor del asegurado”





ESQUEMA PARA LAS POLIZAS DE CUMPLIMIENTO DE GRANDES BENEFICIARIOS **REAL**



Contáctenos

RUSINQUE CONSULTORES ASOCIADOS SAS

(+57) 320 8019803

<https://www.rusinkeconsultores.com/>

clarainesrusinke@rusinkeconsultores.com

RUSINQUE CONSULTORES

