

**Boletín Semanal PASA No. 416**  
**Noticias Completas**  
**(Semana del 19 al 23 de febrero de 2018)**

**País:** Argentina

**Título:** Seguro de caución obligatorio para desarrollos inmobiliarios

**Contenido:** Hildo Cuffia nos cuenta cómo funciona el Seguro de caución que se debería ofrecer en los departamentos a estrenar.

La modificación introducida en código civil en el art 2071, del capítulo de pre horizontalidad, abrió una importante oportunidad en el mercado de seguros, algunas compañías ya estaban operando este seguro obligatorio del art. 2071, aunque los desarrolladores con distintas excusas evitaban cumplir con la citada obligación, salvo cuando el comprador se lo requería.

La resolución de la Superintendencia número 40.925, aprobó de carácter general un seguro para cumplir con la obligación del citado artículo, que permite establecer un seguro genérico, para el desarrollo y certificados individuales, para cada comprador, donde se pueden adaptar a las características de operación. De instalarse este seguro seguramente se podrá impulsar el mercado inmobiliario, dando mayor certeza a los compradores de desarrollos inmobiliarios, comúnmente llamados compra en pozo.

Que dice el artículo 2071 del código civil y comercial:

ARTICULO 2071.-Seguro obligatorio. Para poder celebrar contratos sobre unidades construidas o proyectadas bajo el régimen de propiedad horizontal, el titular del dominio del inmueble debe constituir un seguro a favor del adquirente, para el riesgo del fracaso de la operación de acuerdo a lo convenido por cualquier razón, y cuya cobertura comprenda el reintegro de las cuotas abonadas con más un interés retributivo o, en su caso, la liberación de todos los gravámenes que el adquirente no asume en el contrato preliminar.

El incumplimiento de la obligación impuesta en este artículo priva al titular del dominio de todo derecho contra el adquirente a menos que cumpla íntegramente con sus obligaciones, pero no priva al adquirente de sus derechos contra el enajenante.

Los elementos mencionados, traerán movimientos en el mercado inmobiliario, un cambio frente a la oferta (desarrolladores) y demanda (adquirentes) , quienes ya no solo colocaran los mayores porcentajes del desarrollo, a inversores conocidos, con capacidad de pago conocida, sino que lo harán a compradores finales, a quienes sino le entregan el seguro en cuestión, se verán privados de poder reclamar el cumplimiento de las prestaciones comprometidas por el adquirente de la unidad, con los riesgos de desfinanciación del emprendimiento en cuestión.

También posiblemente produzcan modificaciones en las tipologías a construir para atender esas nuevas demandas, pondrán en la mira de los desarrolladores ya no solo al inversor inmobiliario, o las parejas, de doble ingreso sin hijos, con una alta capacidad de ahorro, sino incorporan a las familias de ingresos medios.

El nuevo comprador que ahora busca una unidad para "vivir", se fija en otros parámetros que los que miraba e inversor ya que está invirtiendo sus ahorros, y si

bien no es un comprador profesional, seguramente recurrirá a asesoramiento legal o de un profesional matriculado, para conocer los riesgos o complicaciones, que podrían surgir, ante los reclamos al desarrollador-constructor, frente a la posibilidad del fracaso de la operación, sobre todo en contratos complejos como son fidecomisos inmobiliarios, ergo incluye esta operación muchos aspectos de la ley de defensa del consumidor, y las solidaridades que ello implica.

Este seguro obligatorio, estaba disponible desde ya hace un tiempo, no era necesario un seguro específico, si bien nuestra compañía había presentado un plan específico, muy similar al aprobado ahora por la SSN en carácter de resolución general y era adquirido no por todos los desarrolladores, ni para todos los compradores.

Tanto el análisis para la suscripción, como la redacción de las condiciones particulares, por tratarse de un seguro de caución están atadas a la redacción del contrato original, ya sea un boleto de compraventa, un contrato de adhesión a un fidecomiso, o la constitución de un fidecomiso al costo, donde se delinear temas tales como la definición del fracaso de la operación, y la tasa de interés retributiva, entre otros aspectos. En pocas palabras sería "un traje a medida".

La medida de la prestación (suma asegurada) está definida por la integración de dinero que va haciendo el comprador más una tasa de interés retributiva, fijada en el contrato, en función de la carpeta.

**Fuente:** Reporte Inmobiliario  
<http://www.reporteinmobiliario.com/nuke/article3467-seguro-de-caucion-obligatorio-para-desarrollos-inmobiliarios.html>  
**Número de Boletín:** 4101  
**Fecha de Publicación:** 20/02/2018

**País:** Ecuador

**Título:** Baja Mercado de Seguros para el Ramo Fianzas y Crédito

**Contenido:** El mercado de Seguros de Ecuador para el Ramo Fianzas y Crédito finalizó el mes de Diciembre 2017 con un monto en la cuenta de Primas Emitidas de USD 94,5 millones, que comparado con el mes de Diciembre 2016 significó una baja de USD 11,2 millones (10,6%).

La cuenta de Primas Retenidas pasó de USD 36,8 en Diciembre 2016 a USD 36,6 millones en Diciembre 2017, por lo que el porcentaje de retención pasó de 34,8% a 38,7% en los respectivos perdidos.

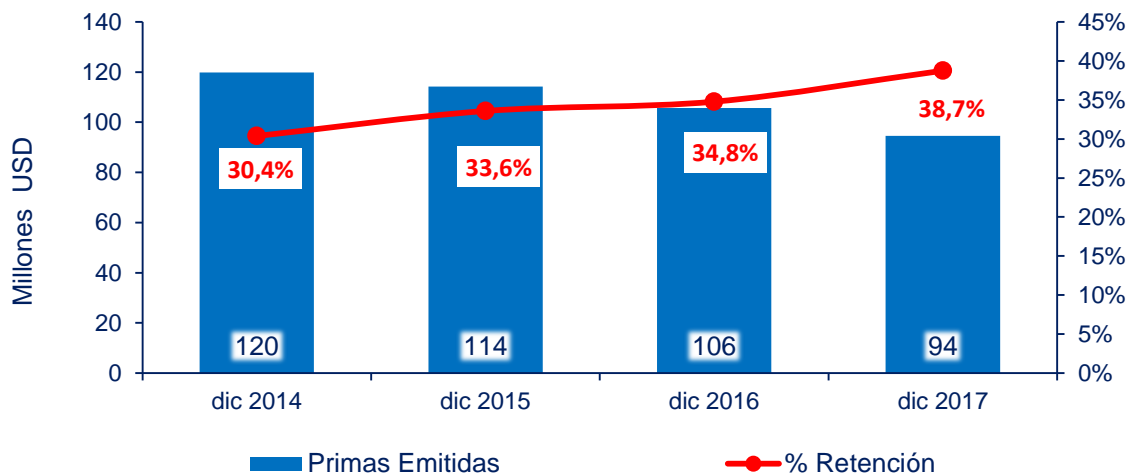
La participación de este ramo en la Cartera de Seguros Total pasó de 6,5% a 5,80%.

Los grupos con mayor valor de Primas Emitidas:

Grupo Económico	PRIMAS EMITIDAS						
	dic 2017			dic 2016			
	Rank.	Valor	Part.	2016-	Rank.	Valor	Part.

		(miles USD)		2017		(miles USD)	
CONFIANZA	1	28.807	30,5%	-9,2%	1	31.717	30,0%
EQUINOCCIAL	2	15.210	16,1%	-11,5%	2	17.179	15,8%
ORIENTE	3	15.073	16,0%	-9,7%	3	16.692	16,3%
ASUR	4	8.200	8,7%	7,1%	4	7.658	7,2%
COFACE	5	4.773	5,1%	1,3%	6	4.710	6,1%
TOPSEG	6	4.457	4,7%	-31,3%	5	6.493	4,5%
LATINA	7	2.942	3,1%	-12,9%	7	3.379	3,2%
COLON	8	2.151	2,3%	5,7%	9	2.036	1,9%
UNIDOS	9	2.096	2,2%	37,2%	11	1.527	2,3%
AIG	10	1.535	1,6%	-35,7%	8	2.386	1,4%
<b>TOTAL SELECCIONADO</b>		<b>85.244</b>	<b>90,2%</b>	<b>-9,1%</b>		<b>93.777</b>	<b>88,7%</b>
<b>TOTAL NO SELECCIONAD</b>		<b>9.250</b>	<b>9,8%</b>	<b>-22,5%</b>		<b>11.929</b>	<b>11,3%</b>
<b>TOTAL DE MERCADO</b>		<b>94.494</b>	<b>100,0%</b>	<b>-10,6%</b>		<b>105.706</b>	<b>100,0%</b>

Primas Emitidas:



**Fuente:** LatinoInsurance On Line <http://www.latinoinurance.com>

**Número de Boletín:** 4101

**Fecha de Publicación:** 20/02/2018

---

**País:** Brasil

**Título:** Aseguradora asume el liderazgo en el Seguro de Garantía

**Contenido:** La Pottencial aseguradora alcanzó el liderazgo del mercado brasileño en el ramo garantía al alcanzar market share del 17,2% a finales de diciembre de 2017, quedando 3.0 puntos porcentuales por encima de la segunda colocada. En diciembre de 2016, la participación de la compañía en la recaudación global del mercado en el seguro de garantía era del 14,2%.

Los ingresos por la aseguradora de enero a diciembre del año pasado alcanzaron la marca de R \$ 455,3 millones, lo que representó un crecimiento cerca del 60% en comparación al mismo período, en 2016.

Según el Director Ejecutivo Comercial de Pottencial, Carlos Ferreira Quick, la compañía mantiene un crecimiento constante desde el inicio de su operación. "Hay un crecimiento uniforme, con solidez y un ritmo muy similar. "Hemos adoptado una estrategia a largo plazo que funciona bien, sobre la base de la relación con el corredor, que confía cada vez más en la aseguradora, así como nuestros clientes", señaló el ejecutivo en una entrevista exclusiva al CQCS.

También afirmó que el corredor de seguros tuvo un papel decisivo y preponderante en el proceso que resultó en ese buen desempeño de la compañía. "Los corredores contribuyeron bastante. No tendríamos cómo alcanzar ese desempeño sin nuestros socios ", observó.

Para profundizar aún más esta relación, Carlos Ferreira Quick anunció que Pottencial va a invertir fuerte este año en la calidad de la atención al corredor de seguros: "Ese será nuestro foco en 2018. Vamos a mejorar aún más la atención y el diálogo con los corredores", concluyó.

**Fuente:** CQCS <https://www.cqcs.com.br/noticia/seguradora-assume-lideranca-no-seguro-garantia/>

**Número de Boletín:** 4102

**Fecha de Publicación:** 21/02/2018

---

**País:** Chile

**Título:** Las Primas del Ramo de Seguros de Fianzas Subieron 53%

**Contenido:** Ramo de Fianzas del Mercado Asegurador chileno finalizaron el mes de Septiembre 2017 con un monto en la cuenta de Primas Emitidas de USD 88,51 millones, que comparado con el mes de Diciembre 2016 significó un aumento de USD 30,80 millones (53,39%). Visto a 12 meses

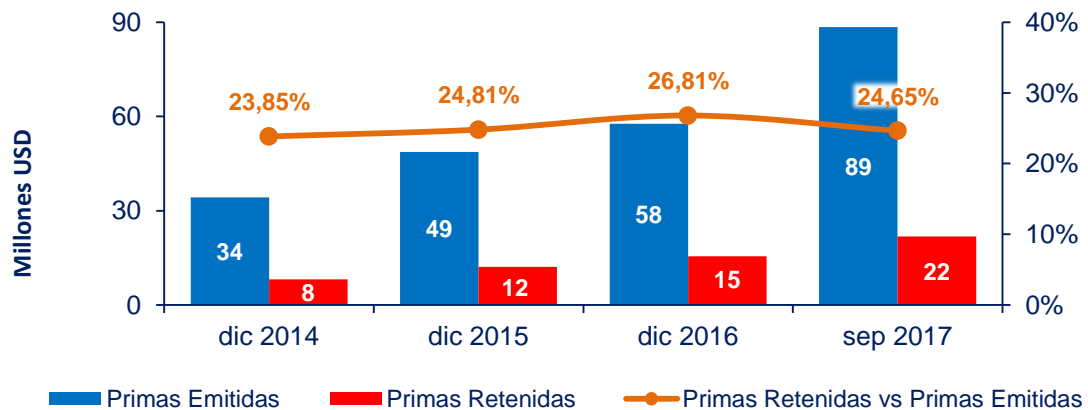
La cuenta de Primas Retenidas pasó de USD 15,47 millones en Diciembre 2016 a USD 21,82 millones en Septiembre 2017, por lo que el porcentaje de retención pasó de 26,81% a 24,65%.La participación de este ramo en la Cartera de Seguros Total fue de 0,68%.

Los 10 Grupos con mayor valor de Primas Emitidas (Fianzas):

GRUPO	PRIMA TOTAL Miles USD
-------	-----------------------

	sep 2017			Δ (dic 2016)	dic 2016		
	Rank.	Valor	Part.		Rank.	Valor	Part.
AVLA	1	27.220	30,75%	38,78%	1	19.613	33,99%
HDI	2	16.061	18,15%	18,30%	2	13.576	23,53%
CONTINENTAL	3	10.221	11,55%	27,19%	3	8.036	13,93%
CESCE	4	10.018	11,32%	78,22%	4	5.621	9,74%
PORVENIR	5	8.226	9,29%	615,30%	8	1.150	1,99%
MAPFRE	6	7.967	9,00%	98,02%	5	4.024	6,97%
ZURICH	7	2.935	3,32%	1,29%	6	2.897	5,02%
FAIRFAX	8	1.707	1,93%	169,54%	10	633	1,10%
RENTA	9	1.554	1,76%	31,48%	7	1.182	2,05%
CONSORCIO	10	1.412	1,60%	99,31%	9	709	1,23%
TOTAL SELECCIONADO		87.320	99%	52,02%		57.441	100%
TOTAL SELECCIONAD NO		1.186	1%	354,79%		261	0%
TOTAL MERCADO DE		88.506	100%	53,39%		57.702	100%

Primas Emitidas y % Retención (Fianzas):



**Fuente:** Latino Insurance On Line <http://www.latinoinurance.com>

**Número de Boletín:** 4103

**Fecha de Publicación:** 22/02/2018

---

**País:** Chile

**Título:** Las Primas del Ramo de Seguros de Crédito Bajaron levemente

**Contenido:** Ramo de Crédito del Mercado Asegurador chileno finalizaron el mes de Septiembre 2017 con un monto en la cuenta de Primas Emitidas de USD 79,70 millones, que comparado con el mes de Diciembre 2016 significó una baja de USD 1,27 millones (1,56%). Visto a 12 meses

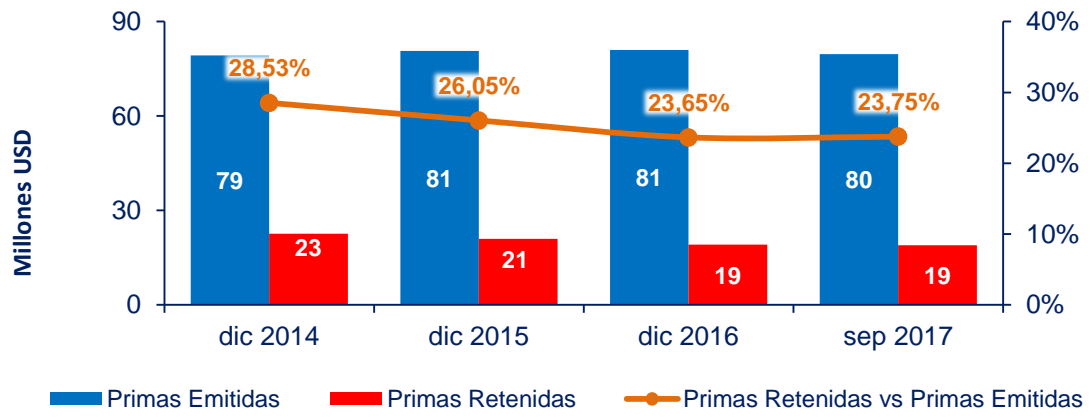
La cuenta de Primas Retenidas pasó de USD 19,15 millones en Diciembre 2016 a USD 18,93 millones en Septiembre 2017, por lo que el porcentaje de retención pasó de 23,65% a 23,75%.

La participación de este ramo en la Cartera de Seguros Total fue de 0,61%.

Los 10 Grupos con mayor valor de Primas Emitidas (Crédito):

GRUPO	PRIMA TOTAL Miles USD						
	sep 2017			Δ (dic 2016)	dic 2016		
	Rank.	Valor	Part.		Rank.	Valor	Part.
CONTINENTAL	1	39.297	49,31%	-6,95%	1	42.231	52,16%
COFACE	2	17.446	21,89%	4,02%	2	16.773	20,72%
				-			
HDI	3	9.985	12,53%	18,72%	3	12.284	15,17%
SOLUNION	4	6.916	8,68%	8,51%	4	6.374	7,87%
AVLA	5	6.031	7,57%	87,73%	5	3.213	3,97%
				-			
CESCE	6	25	0,03%	72,10%	6	91	0,11%
TOTAL MERCADO	DE	79.701	100%	-1,56%		80.966	100%

Primas Emitidas y % Retención (Crédito):



**Fuente:** Latino Insurance On Line <http://www.latinoinurance.com>

**Número de Boletín:** 4104

**Fecha de Publicación:** 23/02/2018

---