

Boletín Semanal PASA No. 420
Noticias Completas
(Semana del 19 al 23 de marzo de 2018)

Boletín No. 4120
19/03/2018

Brasil: Noticia Completa

Euler Hermes investe no Brasil

Companhia francesa, um dos grandes players do mercado local, aposta no seguro garantia como novo produto em suas operações

Há 18 anos, o mercado segurador brasileiro conta com o know-how da seguradora Euler Hermes, do Grupo Allianz, no que diz respeito à ferramentas de proteção e gerenciamento de crédito. Agora, a Companhia passou a oferecer mais um produto no Brasil: o seguro garantia. De olho nesse segmento bilionário no Brasil, a Companhia acredita em seu diferencial competitivo – transformar sua expertise em valor agregado ao cliente – para fechar grandes negócios por aqui.

Líder mundial em seguros de crédito e especialista nas áreas de seguro garantia e cobranças, a empresa aposta no potencial de crescimento desses segmentos no Brasil. “Esta é uma área muito nova no país. Um dos nossos desafios é aumentar a consciência do empresariado brasileiro quanto aos benefícios do seguro de crédito”, afirma Rodrigo Jimenez, CEO da Euler no Brasil.

Para este ano, a Companhia apresenta dois novos produtos para o segmento de seguro de crédito: o Corporate Advantage e o Euler Duo. O primeiro traz uma nova perspectiva ao simplificar as apólices. O segundo, único no país, foi desenhado para grandes organizações e trabalha com apólices não canceláveis.

Com investimentos em tecnologia, para garantir acessibilidade mais ágil e segura para os clientes, a operação brasileira estima ampliar sua carteira de clientes nos próximos dois anos e dobrar o tamanho da operação com novas linhas de negócio. “Nosso objetivo é sermos reconhecidos no Brasil como a melhor provedora de seguro de crédito e seguro garantia”, completa Jimenez.

Segs <http://www.segs.com.br/seguros/107555-euler-hermes-investe-no-brasil>

Euler Hermes invierte en Brasil

La compañía francesa, uno de los grandes jugadores del mercado local, apuesta por el seguro de garantía como nuevo producto en sus operaciones

Hace 18 años, el mercado asegurador brasileño cuenta con el know-how de la aseguradora Euler Hermes, del Grupo Allianz, en lo que se refiere a las herramientas de protección y gestión de crédito. Ahora, la Compañía pasó a ofrecer otro producto en

Brasil: el seguro de garantía. De ojo en ese segmento multimillonario en Brasil, la Compañía cree en su diferencial competitivo - transformar su experiencia en valor agregado al cliente - para cerrar grandes negocios por aquí.

Líder mundial en seguros de crédito y especialista en las áreas de seguro garantía y cobranzas, la empresa apuesta por el potencial de crecimiento de estos segmentos en Brasil. "Esta es una zona muy nueva en el país. Uno de nuestros desafíos es aumentar la conciencia del empresariado brasileño en cuanto a los beneficios del seguro de crédito ", afirma Rodrigo Jimenez, CEO de Euler en Brasil.

Para este año, la Compañía presenta dos nuevos productos para el segmento de seguro de crédito: Corporate Advantage y el Euler Duo. El primero trae una nueva perspectiva al simplificar las pólizas. El segundo, único en el país, fue diseñado para grandes organizaciones y trabaja con pólizas no cancelables.

Con inversiones en tecnología, para garantizar una accesibilidad más ágil y segura para los clientes, la operación brasileña estima ampliar su cartera de clientes en los próximos dos años y doblar el tamaño de la operación con nuevas líneas de negocio. "Nuestro objetivo es ser reconocidos en Brasil como el mejor proveedor de seguro de crédito y seguro de garantía", completa Jiménez.

Boletín No. 4121
20/03/2018

España

Juan José Montes, nuevo director corporativo de Caución de Solunion

Solunion acaba de anunciar el nombramiento de Juan José Montes como director corporativo de Caución, después de que la compañía iniciase operaciones en este ramo el pasado febrero.

Montes, que acumula más de 25 años de experiencia en los seguros de Caución y de Crédito, se incorpora al equipo procedente de Mapfre, donde hasta la fecha ocupaba el puesto de subdirector técnico de Caución en Mapfre Global Risk. Es licenciado en Derecho y Máster en Dirección Aseguradora de ICEA.

Grupo Aseguranza <http://www.grupoaseguranza.com/noticias-de-seguros/juan-jose-montes-nuevo-director-corporativo-caucion-solunion>

Boletín No. 4121
20/03/2018

Panamá: Noticia Completa

Índice Combinado Neto para el Ramo de Fianzas fue 54%

El índice Combinado Neto del Mercado panameño de Seguros para el Ramo de Fianzas visto a 12 meses finalizó Septiembre 2017 con un valor de 54% que comparado con Diciembre 2016 significó un aumento de 7,00 puntos porcentuales.

La Siniestralidad Devengada fue 54% en Septiembre 2017.

El índice de Gastos Administrativos frente a las Primas Retenidas pasó de 49% en Diciembre 2016 a 42% en Septiembre 2017.

El Costo de Adquisición (% Primas Retenidas) fue -46% en Diciembre 2016 y -452% para los respectivos períodos.

Los 10 grupos con menor % de Índice Combinado Neto

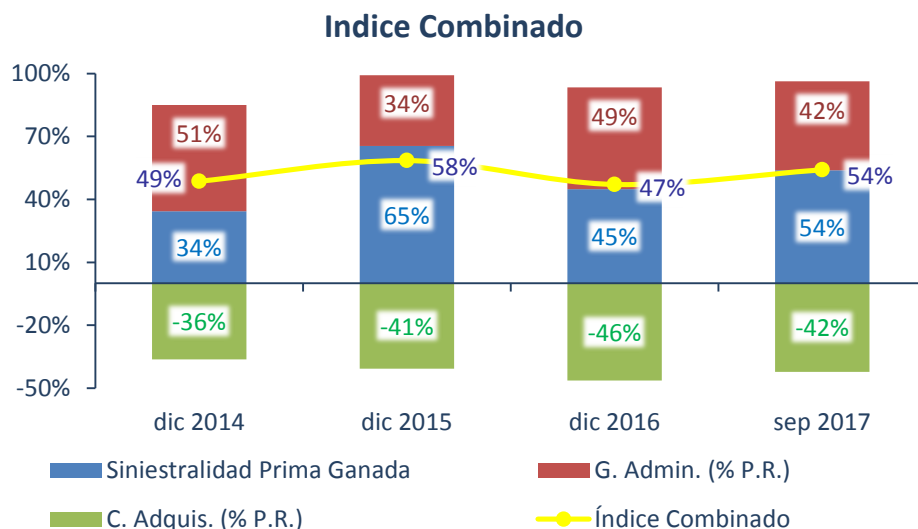
Índice Combinado

Valores porcentuales

Grupo	sep 2017		dic 2016	
	Rank.	Índice	Rank.	Índice
SURA	1	18,4%	2	45,2%
LA FLORESTA	2	47,4%	4	57,4%
FEDPA	3	62,2%	1	28,3%
REGIONAL	4	67,0%	7	92,4%
MAPFRE	5	96,1%	8	94,6%
NACIONAL	6	108,9%	6	83,4%
DEL ITSMO	7	119,3%	5	65,8%
BANESCO	8	154,7%	9	100,2%
MULTIBANK	9	171,1%	10	148,3%
OPTIMA	10	190,2%	3	49,5%
TOTAL DE MERCADO		54,1%		47,1%

Compañía	Primas Emitidas			Índice Combinado
	Ranking	sep 2017		
		Valor	% Mercado	%
ASSA	1	31.671	21,1%	-68,7%
MAPFRE	2	29.479	19,7%	96,1%
INTERNACIONAL	3	28.862	19,2%	-117,1%
ANCON	4	11.216	7,5%	-12,1%
NACIONAL	5	11.121	7,4%	108,9%
SURA	6	6.375	4,3%	18,4%
BANESCO	7	5.222	3,5%	154,7%
DEL ITSMO	8	4.937	3,3%	119,3%
ACERTA	9	4.132	2,8%	-51,3%
ALIADOS	10	4.070	2,7%	-112,2%
TOTAL SELECCIONADO		137.086	91,4%	56,9%
TOTAL NO SELECCIONAD		12.896	8,6%	8,8%
TOTAL DE MERCADO		149.982	100,0%	54,1%

Índice Combinado Neto: Comportamiento histórico



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

Boletín No. 4121 20/03/2018

Paraguay: Noticia Completa

Mercado de Seguros en el Ramo de Fianzas y Crédito subió ligeramente

El Ramo de Fianzas y Crédito del Mercado Asegurador paraguayo finalizó el mes de Enero 2018 con un monto en la cuenta de Primas Emitidas de USD 16,26 millones, que comparado con el mes de Diciembre 2017 significó un aumento de USD 273,82 miles (1,71%).

La cuenta de Primas Retenidas subió de USD 7,2 millones en Diciembre 2017 a USD 7,4 millones en Enero 2018, por lo que el porcentaje de retención pasó de 45,19% a 45,30%.

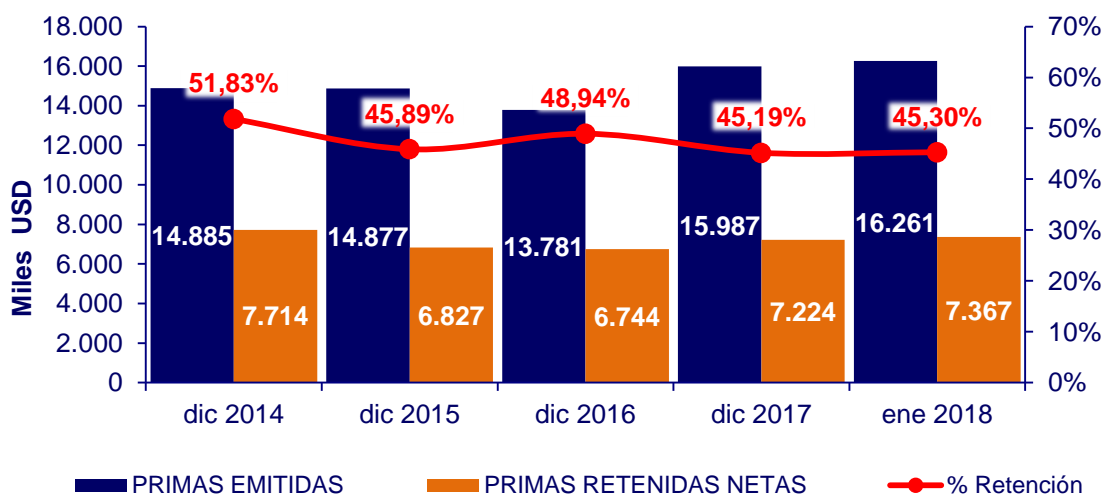
El tipo de cambio pasó de 5.627,15 a 5.624,73 Guaraníes por en los períodos respectivos.

Los 10 Grupos con mayor valor de Primas Emitidas (Fianzas y Crédito).

Grupos Económicos	PRIMAS EMITIDAS	
	Enero 2017	Diciembre 2017

	Rank.	Valor Miles USD	Part.	Δ (dic 2017)	Rank.	Valor Miles USD	Part.
CONSOLIDADA	1	4.334	26,7%	1,8%	1	4.258	26,6%
ROYALSEG	2	1.863	11,5%	3,3%	2	1.803	11,3%
PATRIA	3	1.605	9,9%	0,7%	3	1.594	10,0%
PARAGUAYA	4	1.089	6,7%	1,8%	4	1.070	6,7%
GENERAL	5	856	5,3%	-0,2%	5	858	5,4%
EL COMERCIO	6	665	4,1%	-1,6%	6	676	4,2%
EL SOL	7	580	3,6%	-0,4%	7	582	3,6%
DEL ESTE	8	511	3,1%	3,3%	8	494	3,1%
REGIONAL	9	461	2,8%	-2,0%	9	470	2,9%
YACYRETA	10	437	2,7%	4,0%	10	421	2,6%
TOTAL SELECCIONADO		12.401	76,3%	1,4%		12.226	76,5%
TOTAL NO SELECCIONADO		3.860	23,7%	2,6%		3.761	23,5%
TOTAL DE MERCADO		16.261	100,0%	1,7%		15.987	100,0%

Primas Emitidas (Fianzas y Crédito):



Boletín No. 4122
21/03/2018

Chile: Noticia Completa

Las Primas del Ramo de Seguros de Fianzas y Crédito Subieron 20%

Ramo de Fianzas y Crédito del Mercado Asegurador chileno finalizaron el mes de Diciembre 2017 con un monto en la cuenta de Primas Emitidas de USD 166 millones, que comparado con el mes de Diciembre 2016 significó un aumento de USD 27 millones (19,77%). Visto a 12 meses

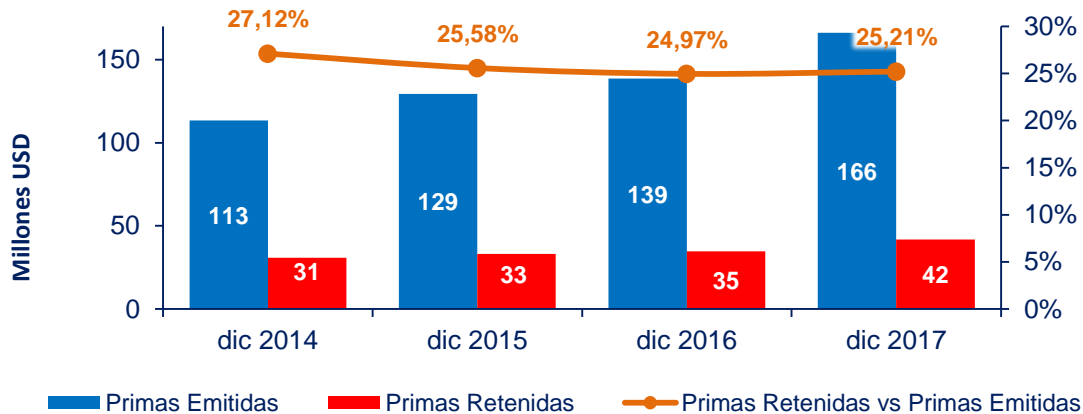
La cuenta de Primas Retenidas pasó de USD 35 millones en Diciembre 2016 a USD 42 millones en Diciembre 2017, por lo que el porcentaje de retención pasó de 25,00% a 25,21%.

La participación de este ramo en la Cartera de Seguros Total fue de 1,29%.

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

GRUPO	PRIMA TOTAL Miles USD						
	Rank.	dic 2017 Valor	Part.	Δ (dic 2016)	Rank.	dic 2016 Valor	Part.
CONTINENTAL	1	51.528	31,02%	2,51%	1	50.267	36,25%
AVLA	2	33.989	20,46%	48,90%	3	22.826	16,46%
HDI	3	26.597	16,01%	2,85%	2	25.860	18,65%
COFACE	4	18.794	11,32%	12,05%	4	16.773	12,10%
CESCE	5	10.818	6,51%	89,38%	6	5.712	4,12%
SOLUNION	6	6.950	4,18%	8,94%	5	6.380	4,60%
PORVENIR	7	6.458	3,89%	461,52%	10	1.150	0,83%
MAPFRE	8	5.534	3,33%	37,54%	7	4.024	2,90%
ZURICH	9	2.258	1,36%	-22,06%	8	2.897	2,09%
LIBERTY	10	905	0,54%	576,74%	13	134	0,10%
TOTAL SELECCIONADO		163.830	99%	20,44%		136.023	98%
TOTAL NO SELECCIONAD		2.259	1%	-14,59%		2.644	2%
TOTAL DE MERCADO		166.089	100%	19,77%		138.668	100%

Primas Emitidas y % Retención (Fianzas y Crédito):



LatinoInsurance On Line <http://www.latinoinsurance.com>

Boletín No. 4122
21/03/2018

Latinoamérica: Noticia Completa

Álvaro Rengifo (Cesce): "Queremos elevar nuestra presencia en América Latina"

"Concentraremos el esfuerzo en Brasil y México; también en Colombia, Perú y Chile"

"El proteccionismo de EEUU tiene estrecho margen de maniobra; sus medidas son más populistas que reales"

Técnico comercial y economista del Estado, Álvaro Rengifo cuenta con una amplia experiencia en la Administración (ex director general de Política Comercial e Inversiones) y en el sector privado (ha sido presidente de Bombardier España, director general en Isolux Corsán y de Calidad Pascual). Preside desde hace cinco meses la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (Cesce). Rengifo conversa con Cinco Días sobre el plan estratégico y futuro de la empresa.

¿Cómo valora la marcha del plan estratégico de Cesce?

Se aprobó en julio pasado y ha empezado a funcionar este enero, con vigencia hasta 2020. Cuenta con 60 iniciativas. Algunas ya se han iniciado como el plan de transformación digital. La Escuela de Organización Industrial está formando a un colectivo importante de Cesce en el uso de las nuevas tecnologías. La transformación digital es uno de los retos más importantes del plan.

¿Se van a poder contratar pólizas de Cesce a través de internet?

Esa es la idea. Tenemos un servicio, Quantum, para pequeñas operaciones, que está digitalizado, con 1.500 pymes trabajando de forma regular. Solo es el inicio. Potenciaremos el proceso y crearemos una gran plataforma. En la gestión del riesgo comercial y de crédito es importante la relación presencial pero en muchos casos se pueden digitalizar las tareas diarias. Queremos dar servicio, no solo asegurando el crédito al cliente sino haciendo posible líneas de financiación, en una especie de factoring bancario. También, asesorarle en el tipo de deudores que tiene y la gestión de sus riesgos. Es decir, un programa completo de servicios que vaya desde el conocimiento de sus riesgos, el aseguramiento, la financiación, e incluso, ayudarle en los recobros.

"Está descartada, por el momento la privatización de la compañía; no está en el radar del Gobierno"

Otro objetivo del plan es la internacionalización. ¿En qué medida afectará a Cesce?

Tenemos presencia con siete filiales en América Latina, y una más en Europa (Portugal), además de España. Estamos en México, Colombia, Perú, Chile, Brasil, Argentina y Venezuela. Contamos con el 23% de una empresa de seguro de crédito en Marruecos. Tenemos operaciones en Francia. Queremos consolidar y elevar la presencia en América Latina. Vamos a analizar también otras regiones en África y Asia, donde hay posibilidades de crecimiento. A través de una plataforma digital podríamos llegar a muchos otros países.

¿Qué países serán prioritarios?

Tenemos mayor presencia y valor añadido en Perú, México, Colombia, Chile y Brasil. Es donde concentraremos esfuerzos para ganar presencia y rentabilidad. Brasil, México y los otros tres países. Luego tenemos una presencia más reducida en Argentina. En Venezuela, nuestra compañía, La Mundial, funciona, siendo la única firma de seguro de crédito del país. Por otro lado, analizamos también las dos líneas de negocio (crédito y caución y fianzas) cuya importancia varía en función del país.

¿Elevarán su presencia en Marruecos?

Hay una petición por parte de la empresa de aumentar la participación. Estamos dispuestos a ello. Marruecos es un país con potencial. Estamos estudiándolo. En el resto de África y Asia, tenemos un equipo estudiando las diferentes alternativas. Irán es interesante pero complejo para instalarse y desarrollar un negocio como el nuestro. Pensamos en el Sudeste asiático (India, Malasia, Indonesia...). Y que sea una presencia notable. Hay que analizarlo.

¿Cómo va la relación con sus principales accionistas privados, la banca?

El 23% de Cesce es propiedad de Santander, y el 16%, de BBVA. El resto son compañías de seguros y otros bancos. Colaboramos en muchos asuntos. En América Latina, con sus filiales. En España, contamos con créditos conjuntos. Podemos mejorar la colaboración y lo estamos intentando. Son compañeros de viaje valiosos.

¿Está descartada la privatización de Cesce, que se paralizó hace dos años?

Sí. Al menos no está en el radar del Gobierno. Ya veremos en el futuro. No es una prioridad. La ley aprobada en el Congreso, que ampara el proceso de privatización, anticipa el marco jurídico que tendría la gestión de la cuenta del Estado.

El déficit comercial creció un 31,9% en 2017 y las exportaciones un 9%. ¿Cómo lo valora?

Lo importante es que ha aumentado tanto la demanda interna como la externa. Las exportaciones se han convertido en el motor de crecimiento empresarial. Ya hemos llegado a 150.000 empresas que exportan, y más de 50.000 lo hacen de forma regular.

¿Estamos condenados a tener un déficit perenne, debido a la factura energética?

No. En los próximos 15 años, una parte creciente de la factura energética procederá de renovables. Al petróleo le quedan 15 o 20 años de hegemonía. Una vez que gran parte del transporte se electrifique, seremos menos dependientes de las importaciones energéticas.

¿Qué piensa del auge del proteccionismo comercial y el alza de aranceles que impulsa Donald Trump?

Ha anunciado medidas más populistas y de corto plazo que reales. No es una buena noticia que vaya por esa senda pero creo que el proteccionismo de EE UU tendrá un estrecho margen de maniobra. La OMC, que se creó para evitar guerras comerciales, es bastante efectiva. Al final prevalecen los compromisos internacionales. Soy razonablemente optimista.

Cesce cuenta con un fondo de internacionalización para pymes...

Se llama fondo de apoyo a la empresa. Financia circulante. Estaba en 50 millones de euros. Lo hemos aumentado en 20 millones este año. Estamos a la espera de que entren socios nuevos. Es un recurso no bancario que ayuda a las empresas, titularizando sus créditos con cargo a estos fondos.

¿Qué nuevos socios se buscan?

Hemos empezado a tratar con algunos fondos de inversión y compañías interesadas en este tipo de instrumentos. La idea es consolidar estos 70 millones y aumentar si se puede. Desde 2014, cuando se creó estos 50 millones han movlizado fondos por más de 1.000 millones de euros.

¿Qué necesitan los próximos Presupuestos Generales del Estado para mejorar la acción exterior?

Lo que más ayuda es que tenga parámetros creíbles de crecimiento y sostenibilidad. Aprobar los Presupuestos es importante porque da confianza al sistema económico y eso es fundamental para el sector exportador e inversor. Nosotros somos un instrumento más de apoyo. Los Presupuestos en sí mismo no nos afectan. No recurrimos a ellos. Cesce se autogestiona y todos los años da dividendos importantes. Hemos repartido este año 18 millones.

¿Qué le pide al nuevo ministro de Economía?

Le pido que haga lo posible por afianzar el proceso de crecimiento económico. Después, dado que nuestro socio más importante es la UE, España debe mantener el rol de liderazgo que ha defendido Luis de Guindos en el Ecofin. Ha sido un ministro excelente y se ha ganado prestigio internacional.

¿Se necesita más la ayuda para la internacionalización de la pyme?

El Ministerio de Economía ha trabajado mucho en los últimos años en hacer programas y planes de apoyo a la inversión y a la exportación, a través del ICO, Cofides, Ices y nosotros. Ha hecho una labor muy interesante de coordinación e integración, tanto de las empresas ligadas al comercio como a la inversión exterior. Hay que seguir

impulsando este modelo de trabajo de equipo para estar al día en este tipo de instrumentos.

Cinco

Días

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/03/19/companias/1521492717_310322.html

Boletín No. 4124 23/03/2018

Ecuador: Noticia Completa

Sube Mercado de Seguros para el ramo Garantía Aduanera

El mercado de Seguros de Ecuador para el ramo Garantía Aduanera finalizó el mes de Diciembre 2017 con un monto en la cuenta de Primas Emitidas de USD 8,1 millones, que comparado con el mes de Diciembre 2016 significó un alza de USD 0,2 millones (2,8%).

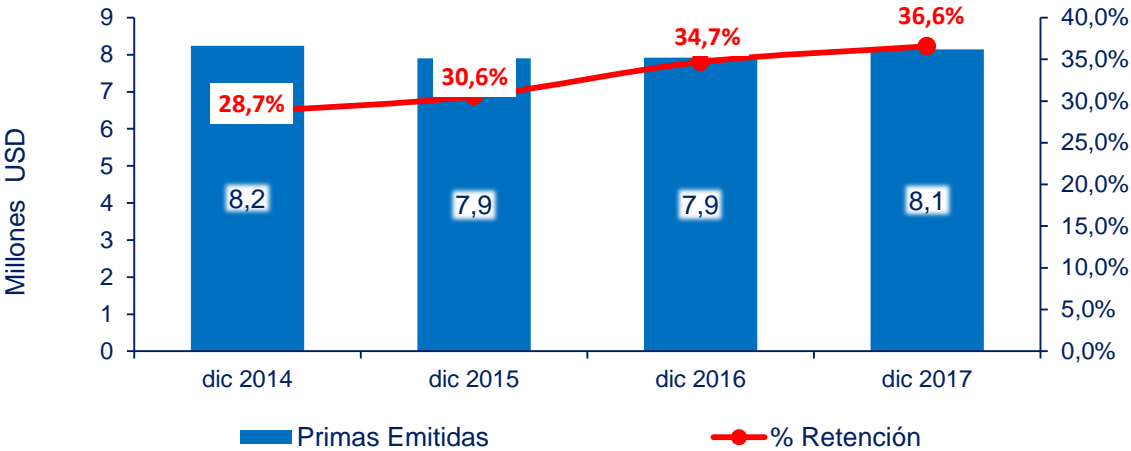
La cuenta de Primas Retenidas pasó de USD 2,7 en Diciembre 2016 a USD 3,0 millones en Diciembre 2017, por lo que el porcentaje de retención pasó de 34,7% a 36,6% en los respectivos perdidos.

La participación de este ramo en la Cartera de Seguros Total pasó de 0,49% a 0,50%.

Los grupos con mayor valor de Primas Emitidas:

Grupo Económico	PRIMAS EMITIDAS						
	Rank.	dic 2017			dic 2016		
		Valor (miles USD)	Part.	2016-2017	Rank.	Valor (miles USD)	Part.
UNIDOS	1	1.692	20,8%	66,6%	4	1.016	12,8%
EQUINOCCIAL	2	1.640	20,1%	4,3%	2	1.573	19,9%
ORIENTE	3	1.564	19,2%	-9,7%	1	1.732	21,9%
CONFIANZA	4	1.281	15,7%	-4,1%	3	1.335	16,8%
CONDOR	5	420	5,2%	27,1%	7	331	4,2%
ECUASUIZA	6	345	4,2%	70,0%	9	203	2,6%
SWEADEN	7	322	4,0%	-13,1%	6	371	4,7%
SUCRE	8	290	3,6%	-24,7%	5	385	4,9%
UNION	9	153	1,9%	8,1%	11	142	1,8%
MAPFRE	10	139	1,7%	-3,4%	10	144	1,8%
TOTAL SELECCIONADO		7.846	96,3%	8,5%		7.230	91,3%
TOTAL NO SELECCIONAD		301	3,7%	-56,5%		691	8,7%
TOTAL DE MERCADO		8.147	100,0%	2,8%		7.922	100,0%

Primas Emitidas:



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