

Boletín Semanal PASA No. 424
Noticias Completas
(Semana del 16 al 20 de abril de 2018)

Boletín No. 4140
16/04/2018

Brasil: Noticia Completa

SulAmérica facilita contratação do Garantia de Aluguel

Novos recursos foram incorporados à plataforma de gerenciamento do produto, que passa a ser totalmente online

O CAP Online, plataforma de gerenciamento do SulAmérica Garantia de Aluguel, ganhou novos recursos e agora está mais completo. A ferramenta utilizada por corretores e imobiliárias para geração de propostas do produto de garantia locatícia da seguradora passou a ter ambiente de contratação, validação e emissão 100% digital.

"A cada dia cresce a quantidade de corretores e profissionais do setor imobiliário que percebe os benefícios de oferecer a solução do SulAmérica Garantia de Aluguel para seus clientes. E a reformulação do CAP Online é uma maneira de melhorar ainda mais a gestão de negócios dos nossos parceiros", afirma o superintendente de Negócios de Capitalização da SulAmérica, Natanael Castro.

Intuitiva e com novo layout, a ferramenta passa a dar mais eficiência e agilidade ao contato entre as imobiliárias, os corretores e a SulAmérica. A burocracia de envio de documentos impressos não existe mais, já que agora eles podem ser digitalizados e encaminhados por meio do próprio sistema. Além disso, a gestão da carteira de negócios ficou muito mais fácil, já que é possível visualizar de forma mais clara os dados do locador, locatário, títulos emitidos, resgate e comissões pagas, entre outros.

"Oferecemos ao mercado um sistema completo, que dá aos nossos parceiros soluções que permitem a eles um melhor gerenciamento de seus negócios e abre espaço para que foquem na produção de suas carteiras. A assistência locatícia dá apoio ao locador e à imobiliária no processo de cobrança de aluguéis e taxas em atraso, beneficiando a todos", acrescenta Natanael.

Para dar suporte às imobiliárias e corretores no manuseio das novas ferramentas da plataforma, a SulAmérica também disponibiliza curso EAD (de modalidade à distância) para que os parceiros possam esclarecer dúvidas durante o processo de assimilação do novo CAP Online. Mesmo aqueles que já passaram por treinamentos presenciais também podem fazer o curso.

Sem burocracia

O SulAmérica Garantia de Aluguel tem contratação imediata e o inquilino pode contar com uma assistência residencial 24 horas para imprevistos, além de concorrer mensalmente a sorteios durante a vigência do contrato e ter o retorno de 100% do valor, corrigido pela TR (Taxa Referencial), ao final do contrato.

Na palma da mão

A versão mobile do SulAmérica Garantia de Aluguel, disponível no Google Play (Android) e na App Store (iOS), também está mais completa. O aplicativo reúne diversos serviços e permite transações como a simulação do valor da garantia, resgate com envio de documentos de forma simples e consultas na palma da mão.

Aceitação

Em 2017, o SulAmérica Garantia de Aluguel teve aumento de 22% em vendas novas no comparativo com 2016. Isso demonstra que a modalidade vem ganhando cada vez mais espaço entre as formas aceitas para garantia de locação de imóveis residenciais e comerciais.

Segs <http://www.segs.com.br/seguros/111453-sulamerica-facilita-contratacao-do-garantia-de-aluguel>

SulAmérica facilita la contratación de la Garantía de Alquiler

Las nuevas características se han incorporado a la plataforma de administración del producto, que pasa a ser totalmente en línea

El CAP Online, plataforma de gestión del SulAmérica Garantía de Alquiler, ha ganado nuevas características y ahora está más completo. La herramienta utilizada por corredores e inmobiliarias para generación de propuestas del producto de garantía locatícia de la aseguradora pasó a tener ambiente de contratación, validación y emisión 100% digital.

"Cada día crece la cantidad de corredores y profesionales del sector inmobiliario que percibe los beneficios de ofrecer la solución del SulAmérica Garantía de Alquiler para sus clientes. Y la reformulación del CAP Online es una manera de mejorar aún más la gestión de negocios de nuestros clientes socios ", afirma el superintendente de Negocios de Capitalización de SulAmérica, Natanael Castro.

Intuitiva y con nuevo diseño, la herramienta pasa a dar más eficiencia y agilidad al contacto entre las inmobiliarias, los corredores y la SulAmérica. La burocracia de envío de documentos impresos ya no existe, ya que ahora pueden ser digitalizados y encaminados a través del propio sistema. Además, la gestión de la cartera de negocios se hizo mucho más fácil, ya que es posible visualizar de forma más clara los datos del arrendador, arrendatario, títulos emitidos, rescate y comisiones pagadas, entre otros.

"Ofrecemos al mercado un sistema completo, que da a nuestros socios soluciones que les permiten una mejor gestión de sus negocios y abre espacio para que se centren en la producción de sus carteras. La asistencia locataria da apoyo al arrendador ya la inmobiliaria en el proceso de cobranza de alquileres y tasas atrasadas, beneficiándose a todos ", añade Natanael.

Para dar soporte a las inmobiliarias y corredores en el manejo de las nuevas herramientas de la plataforma, SulAmérica también ofrece curso EAD (de modalidad a distancia) para que los socios puedan aclarar dudas durante el proceso de asimilación

del nuevo CAP Online. Incluso aquellos que ya han pasado por entrenamientos presenciales también pueden hacer el curso.

Sin burocracia

El SulAmérica Garantía de Alquiler tiene contratación inmediata y el inquilino puede contar con una asistencia residencial 24 horas para imprevistos, además de concurrir mensualmente a sorteos durante la vigencia del contrato y tener el retorno del 100% del valor, corregido por la TR (Tasa Referencial) al final del contrato.

En la palma de la mano

La versión móvil del SulAmérica Garantía de Alquiler, disponible en Google Play (Android) y en la App Store (iOS), también está más completa. La aplicación reúne diversos servicios y permite transacciones como la simulación del valor de la garantía, rescate con envío de documentos de forma simple y consultas en la palma de la mano.

Aceptación

En 2017, el SulAmérica Garantía de Alquiler tuvo un aumento del 22% en nuevas ventas en el comparativo con 2016. Esto demuestra que la modalidad viene ganando cada vez más espacio entre las formas aceptadas para la garantía de alquiler de inmuebles residenciales y comerciales.

Boletín No. 4142
18/04/2018

Perú: Noticia Completa

Mercado de Seguros en ramo Fianzas subió 4% en USD

La cuenta de Prima Total del mercado asegurador peruano en el ramo de Fianzas, finalizó el mes de Febrero 2018 visto 12 meses con un monto de USD 78 millones, que comparado con el mes de Diciembre 2017 significó un aumento de USD 3,34 millones (4,46%).

La participación de este ramo en la Cartera de Seguros Total fue de 2,31% promedio.

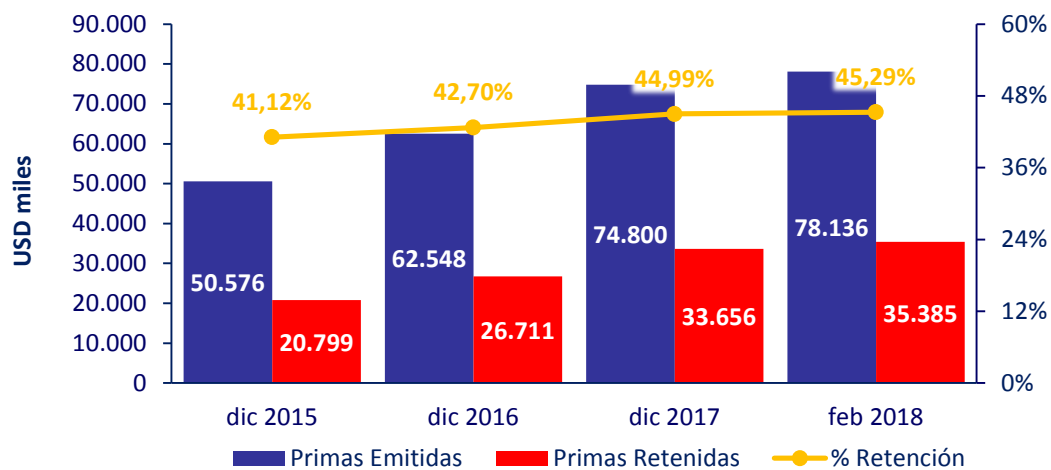
El valor de Prima Retenida varió de USD 34 a USD 35 millones, por lo que el porcentaje de retención pasó de 44,99% a 45,29%.

El tipo de cambio promedio anual a Febrero 2018 12ms fue 3,26 (3,24 Diciembre 2017).

Grupos con mayor valor de Primas Totales (Fianzas)

Compañía	PRIMAS EMITIDAS				dic 2017		
	feb 2018			Δ (dic 2016)	Ranking	Valor	% Mercado
	Ranking	Valor	% Mercado				
LA POSITIVA	1	15.772	20,2%	6,07%	2	14.870	19,9%
INSUR	2	15.703	20,1%	3,60%	1	15.157	20,3%
AVLA	3	14.562	18,6%	7,06%	3	13.603	18,2%
SECREX	4	13.610	17,4%	1,87%	4	13.360	17,9%
RIMAC	5	7.279	9,3%	8,61%	5	6.702	9,0%
CHUBB	6	5.253	6,7%	-1,13%	6	5.313	7,1%
MAPFRE	7	3.999	5,1%	-2,22%	7	4.089	5,5%
COFACE	8	1.882	2,4%	15,37%	8	1.631	2,2%
PACIFICO	9	76	0,1%	0,00%	9	76	0,1%
TOTAL DE MERCADO		78.136	100,0%	4,46%		74.800	100,0%

Primas Totales (Fianzas): Comportamiento histórico



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

Boletín No. 4143
19/04/2018

Latinoamérica: Noticia Completa

Frágil recuperación en América del Sur: Brasil, Chile y Argentina

El último informe difundido por Crédito y Caución, centrado en el análisis de las principales economías sudamericanas, la evolución de Brasil, Chile o Argentina podría verse seriamente afectada por la evolución de las políticas proteccionistas y el incremento de los aranceles adicionales a la importación por parte de Estados Unidos.

Brasil ha salido de la fuerte recesión impulsado por el aumento de las exportaciones y el repunte del consumo privado. De acuerdo con el informe de la aseguradora de crédito global, la expansión del PIB de Brasil se acelerará por encima del 2,5% en 2018 y 2019. Aunque las insolvencias empresariales aumentaron significativamente en 2015 y 2016, Crédito y Caución prevé que disminuyan en 2018, aunque manteniendo todavía niveles elevados respecto a su valor a largo plazo. La recuperación brasileña se ha visto respaldada por políticas tendentes a mejorar las finanzas públicas, el sentimiento de los inversores y la productividad.

Por otro lado, la economía chilena sigue dependiendo de las exportaciones de cobre. Representan más del 40% de los ingresos de exportación y el 10% del PIB, y la demanda china. La diversificación de los destinos de exportación y la disminución de la dependencia para los ingresos públicos de esta materia prima (de más del 25% a cerca del 10%) han mitigado los riesgos comerciales. El sector servicios representa ya más del 60% del PIB de Chile.

En Argentina, la economía se recupera impulsada por las inversiones, las exportaciones y la demanda de los consumidores. No obstante, la economía argentina sigue siendo vulnerable debido a su alta dependencia de los productos básicos, debilidad institucional, las finanzas públicas y el historial de incumplimiento de la deuda.

Boletín Diario de Seguros América Latina <bdsamerica@inese.es>

Boletín No. 4143
19/04/2018

España: Noticia Completa

Solunion forma a su equipo para marcar la diferencia con 'aldea Compliance'

El Departamento de Legal y Compliance de SOLUNION ha puesto en marcha la iniciativa 'aldea Compliance', a través de la cual se involucra a todo el equipo de la compañía en el conocimiento del contenido, procedimientos y buenas prácticas que la función de compliance exige para la prevención, gestión, control y reacción frente a posibles riesgos operativos y legales.

A través de esta acción se pretende concienciar a todos los miembros de la compañía sobre la necesidad de prestar atención a los posibles riesgos que se plantean en el día a día. La iniciativa arrancó a principios de marzo y consistió en la entrega, por equipos

y oficinas, de un bonsái, acompañado de su kit de cuidados y de una pequeña casa, origen de su 'aldea Compliance'. La misión: cuidar de él, manteniéndolo sano y ampliando el número de casas de su aldea a través del envío de consultas y dudas relacionadas con Compliance.

En la función de compliance los pequeños detalles marcan la diferencia, explica el comunicado. Por ello, observar una situación desde diferentes perspectivas y valorar los posibles riesgos, es fundamental a la hora de tomar decisiones estratégicas. "El bonsái es un árbol que, como las compañías, requiere compromiso y atención para crecer fuerte y sano. Puede parecer pequeño, pero se convierte en inmenso, incluso capaz de albergar toda una aldea, si aportamos una perspectiva distinta", indica Ruth Pérez, directora Corporativa de Legal y Compliance de la compañía.

Inese <https://www.inese.es/noticias/una-oportunidad-de-negocio-de-375000-millones-para-aseguradoras-centradas-en-el-cliente>

Boletín No. 4143
19/04/2018

Ucrania: Noticia Completa

Cesce asegurará los proyectos de empresas españolas en Ucrania

La Comisión de Riesgos por Cuenta del Estado (CRE) ha decidido abrir la cobertura del seguro de Crédito por cuenta del Estado para las operaciones de las empresas españolas en Ucrania. Esta cobertura del seguro de Crédito de Cesce está sujeta de todos formas, al estudio caso por caso de las operaciones.

Hasta el momento las relaciones comerciales entre España y Ucrania han sido escasas aunque el tamaño del mercado es importante y existe un porcentaje elevado de las exportaciones españolas a Ucrania que se triangulan con otros países (Polonia, Hungría, Holanda o Rusia) o proceden de centros productivos de las empresas españolas en países vecinos (Polonia o Rusia).

Grupo Aseguranza <http://www.grupoaseguranza.com/noticias-de-seguros/cesce-asegurara-proyectos-empresas-espanolas-ucrania>

Boletín No. 4143
19/04/2018

Mundo: Noticia Completa

Según Moody's el entorno económico ayuda a las aseguradoras de Crédito a superar la presión sobre los precios

Las tres principales aseguradoras de Crédito a nivel mundial, Atradius Credito y Caucion (con una calificación 'A2', estable), COFAE ('A2', estable) y EULER HERMES ('Aa3', estable) se benefician actualmente de un entorno económico favorable,

caracterizado por un crecimiento moderado y una inflación baja, que está limitando las insolvencias de las empresas, afirma Moody's.

La rentabilidad de la suscripción para el sector ha sido fuerte en los años posteriores a la crisis financiera y el ratio medio combinado de estas aseguradoras de crédito desde 2011 ha sido mejor que su media a largo plazo.

“Las condiciones crediticias en las economías desarrolladas se han sustentado en tasas de interés bajas, un crecimiento económico moderado y una inflación baja”, comenta Brandan Holmes, vicepresidente y director de Crédito de la agencia. “Estos factores han contrarrestado la presión competitiva sobre los precios y los resultados más débiles en los mercados emergentes”, añade.

Al tiempo que las aseguradoras de Crédito están expuestas a cambios en el ciclo económico y crediticio, las tres aseguradoras tienen fuertes niveles de capital, lo que las hace resistentes a una serie de escenarios de estrés. Las diferencias en la calidad de sus rating de crédito se debe en gran medida a sus diferentes exposiciones geográficas y sus estrategias de inversión.

El riesgo de pérdidas crediticias es menor en las economías europeas avanzadas que en los mercados emergentes, o en algunos mercados desarrollados en los que los seguros de Crédito están disponibles más recientemente.

Por otro lado, la agencia destaca que la inversión en tecnología es clave para el crecimiento futuro de este grupo de aseguradoras, que las utilizan cada vez más para fundamentar sus decisiones de suscripción, aumentar la eficiencia operativa y desarrollar nuevos productos.

Inese <https://www.inese.es/noticias/solucion-forma-su-equipo-para-marcas-la-diferencia-con-aldea-compliance>

Boletín No. 4144
20/04/2018

Argentina: Noticia Completa

Apuntes 2018 para el Mercado de Fianzas

Transcurrido el primer trimestre de 2018 y próximos a la renovación de los programas de reaseguros, los operadores se muestran expectantes frente al futuro inmediato de la rama caución.- La expectativa se dirige en la balanza de dos platos. El peso positivo se sustenta en las señales de reactivación económica de algunos sectores y el deseo que esos sectores conformen la demanda en garantías que estimulen el volumen de negocios; y el contrapeso negativo lo conforman algunas incógnitas sobre la normativa que regula las garantías de esos sectores, los temores que estas condicionen el volumen de la demanda y consecuentemente no sea suficiente para satisfacer las expectativas de la creciente cantidad de operadores que hay en nuestro mercado.

Históricamente el sector fue estimulado por las políticas de contrataciones públicas, luego las exigencias aduaneras y finalmente los contratos privados. En estos últimos

años debemos incorporar también a las cauciones ambientales ya que en 10 años de vigencia, el sostenimiento y perfeccionamiento de este instrumento por los distintos gobiernos, lo ratifican como una herramienta dentro de la política de Estado en esta materia.

Al cierre del ejercicio Diciembre 2017, se observa que el mercado de fianzas sigue creciendo, sosteniendo la tendencia observada al cierre anual de Junio. Según datos oficiales, el comparativo interanual del reciente periodo refleja un incremento de casi 33% en primas, lo cual aun tomando la incidencia del índice inflacionario del 25%, confirmamos el crecimiento técnico real. Podrá decirse que este proceso es usual en años electorales como el precedente, pero el sector confía en las noticias que apuntan a que la construcción pública y privada seguirá siendo uno de los motores económicos, sino el más importante, y que consecuentemente el crecimiento podría sostenerse.

Debemos analizar detenidamente esa afirmación y advertir cuestiones que podrían condicionar sensiblemente la misma.

El primer trimestre de 2018 ha habido una significativa desaceleración de licitaciones públicas y por ende en los volúmenes negociados. Así lo refleja un trabajo de Gómez Nieto Consultores en el último número de su habitual Informe Construir, sobre la base de la website ObraPublica.com que recopila todas las licitaciones del país a nivel nacional, provincial y municipal.

Comparando enero-marzo del año 2018 (\$ 42.041 mill.) con el mismo período del año 2017 (\$ 58.568 mill.) se refleja una baja del 28% en los volúmenes contractuales licitados. Y, además, los analistas registraron durante el último mes, la convocatoria a 393 licitaciones, un promedio de 19 licitaciones por cada día hábil; contra 865 licitaciones en Marzo 2017, un 48% menos.

El dato es relevante por cuanto es un indicador de la evolución de contratos públicos que demandan seguros de caución y que podrían suponer una desaceleración en la demanda de los mismos a futuro.

Sin embargo, funcionarios de gobierno sostienen que la nueva modalidad contractual del Estado a través de los contratos de Participación Público Privada (PPP) suplirán esa diferencia de volumen de obras, y que la misma se incrementará comparativamente. El argumento es válido; pero hay dos cuestiones a evaluar y por las que ello no necesariamente podría traducirse en una demanda de seguros de caución, al menos en las condiciones que conocemos.

En primer lugar, los pliegos licitatorios para los proyectos PPP regulan la exigencia de garantías al contratista de una forma novedosa y en desmedro del seguro de 2 "El sector confía en que la construcción pública y privada seguirá siendo uno de los motores económicos, pero advierto cuestiones que condicionan esa afirmación" caución. El Estado acepta tanto instrumentos a primer requerimiento, como al seguro de caución que es una garantía condicional. Y por ello regula que la contraprestación garantizada por el Estado al Contratista por la inversión realizada variara según el tipo de garantía que este haya presentado, dando certidumbre a los Títulos de Pago por Inversión cuando sean instrumentos a primer requerimiento y sujetando a eventualidades cuando son condicionales, o sea, seguros de caución. Debemos presumir por ende, que existiendo una ingeniería financiera y respaldo de financistas detrás de cada oferente, el seguro de caución no sea favorecido en esta modalidad.

En segundo lugar, al igual que sucedió en su momento con las Concesiones y/o Privatizaciones de Servicios Públicos, el mayor volumen de fianzas en estos proyectos PPP vendrían de la mano de los sub-contratos por tercerización de obras y servicios. La pregunta que queda abierta es que tipo de cláusula será exigida en esta modalidad, pues, si el contratista busca un correlato con la garantía inicial otorgada al Estado, es probable que exija fianzas a primer requerimiento. Habiendo habilitado el nuevo código civil y comercial esta cláusula para los seguros, solo basta que la Superintendencia valide los tipos de caución con dicha condición al efecto para que nazca un nuevo tipo de riesgo y de negocio.

Abocándonos más aún en el ámbito netamente privado, hay una distinción que hacer. En lo que refiere a coberturas de fianzas contractuales tradicionales, la demanda de este año vendrá por las inversiones sectoriales económicamente favorecidas, especialmente agro y energía. Pero el mayor volumen de negocios podría ser generado por el nuevo seguro de caución obligatorio para inversores inmobiliarios. Se trata de un nuevo seguro, que supone todo un desafío para las aseguradoras, ya que deberán satisfacer la demanda de un modelo de negocios complejo por la suscripción, por el seguimiento de riesgo que supone, y por la administración de cúmulos de sumas aseguradas en un contexto económico que aún busca certidumbre. Es fácil advertir que este nuevo segmento impulsaría significativamente el volumen de primas de todo el sector de la rama caución, pero se observa mucha cautela en los especialistas y en los reaseguradores, en especial a los factores citados.

Por último, y en capítulo aparte, debemos contar con lo que viene sucediendo en materia de Seguro Ambiental Obligatorio (SAO); como dije, es una herramienta que contribuye al desarrollo de una política de estado y cuya exigibilidad se ampliará según la adhesión de cada Provincia a la Ley Nacional. Una regulación reciente ha corregido los índices que determinan las sumas aseguradas, que se incrementarán y seguirán ajustándose acorde a la nueva normativa. Si bien es un tema que merece un tratamiento aparte, vale señalarlo dentro de uno de los tipos de riesgo que contribuirán al desarrollo del seguro de caución. La actual gestión de la cartera ambiental ha favorecido el incremento de operadores, que significó una mayor oferta a las empresas obligadas a dar esta garantía.

En conclusión, el cuadro de situación es novedoso, cargado de expectativas por la coyuntura actual, las nuevas regulaciones y nuevos tipos de contratación estatal.

En lo que a contratos públicos refiere, se observara una merma que consecuentemente afectara la demanda de la caución tradicional de obra pública. El volumen de obra pública, no obstante, se incrementará en el nuevo esquema de contrataciones del Estado (PPP); pero es probable que el seguro de caución no sea elegido para garantizar los mismos.

Sobre estos últimos, se generará un importante volumen de garantías por subcontratos, que dependerá de las condiciones exigidas para saber si la rama crece por las coberturas tradicionales o por la irrupción de la cláusula incondicional, lo cual supondría un nuevo negocio. En el ámbito privado, hay todo por hacer en relación al nuevo tipo de riesgo en Desarrollos Inmobiliarios.

El crecimiento del mercado es posible y depende hoy de múltiples factores, pero el crecimiento de cada operador dependerá de lo que cada uno haga en relación a esta coyuntura.

Argentina es, por lejos, el país con mayor volumen de aseguradoras habilitadas a operar cauciones; una década atrás 30 operadores y hoy 65. No habrá demanda suficiente en el mercado tradicional para alcanzar las metas de los operadores, aún los presupuestos más conservadores.

Es un panorama diferente, cargado de novedades sensibles para el sector, y en donde se requiere una importante capacidad de adaptación. Tres elementos considero necesarios para ello; decisión, conocimientos y respaldo suficientes. Decisión empresaria sostenida en mediano y largo plazo de abordar los nuevos riesgos y/o de innovar en los ya conocidos.

Conocimientos propios o adquiridos, existentes o a desarrollar por los departamentos claves de cada aseguradora que implementen las decisiones. El aporte tecnológico será necesario y crucial.

Respaldo suficiente, tanto propio como de los reaseguradores para invertir y sostener estas iniciativas. La oferta de soporte ha sido abundante, y generosa en condiciones en el mercado tradicional, pero podría ser diferente el comportamiento ante las nuevas exigencias. En definitiva, quienes aborden la problemática con estos elementos serán quienes puedan dar respuesta a las demandas de los asegurados y lo que las normas obligan, y por ende quienes tengan más probabilidades de alcanzar sus metas.-

100% Seguro <http://100seguro.com.ar/apuntes-2018-para-el-mercado-de-fianzas/>

Boletín No. 4144
20/04/2018

Brasil: Noticia Completa

La cuenta de Primas Emitidas ramo Fianzas y Crédito disminuyó en 2%.

La cuenta de Primas Emitidas para el mercado asegurador de Brasil en el ramo de Fianzas y Crédito finalizó Febrero 2018 12 meses con un monto de USD 1.088,7 millones, que comparado con Diciembre 2017 significó una disminución de USD 17,1 millones (1,5%).

La participación de este ramo en la composición de la Cartera Total de Seguros se mantuvo alrededor de 1,6% en los respectivos períodos.

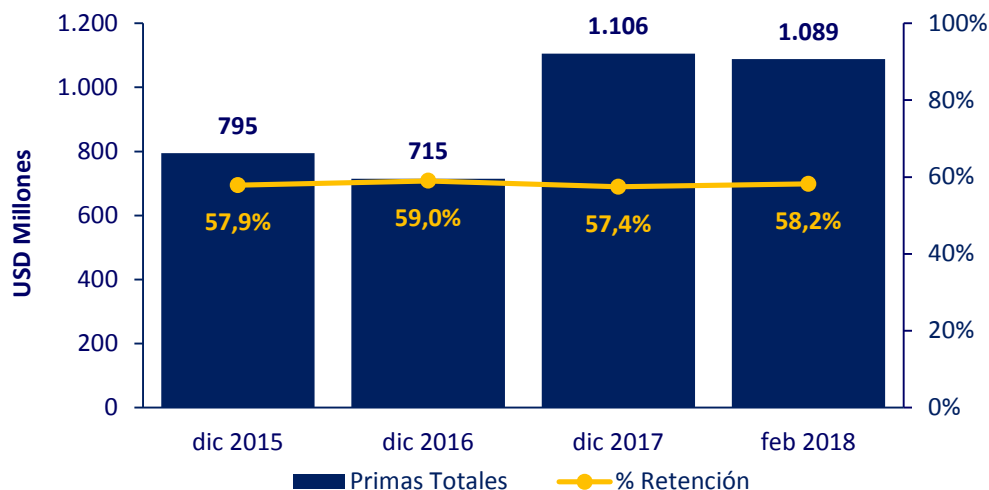
La cuenta de Primas Retenidas bajó de USD 635,3 millones en Diciembre 2017 a USD 633,8 millones en Febrero 2018 12ms, sin embargo, el porcentaje de retención pasó de 57,5% a 58,2% respectivamente.

El tipo de cambio dólar promedio anual a Febrero 2018 fue de 3,2 reales (3,2 a Diciembre 2017).

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

Compañía	PRIMA TOTAL (FIANZAS Y CRÉDITO)					dic 2017	
	Rank.	Valor	% Mercado	Δ (dic 2017)	Rank.	Valor	% Mercado
POTENCIAL	1	145.824	13%	3%	1	142.155	13%
TRAVELERS	2	124.699	11%	6%	2	117.096	11%
BTG	3	103.564	10%	-11%	3	115.994	10%
MAPFRE	4	75.477	7%	2%	4	74.142	7%
CHUBB	5	55.522	5%	-4%	6	57.688	5%
FAIRFAX	6	50.422	5%	-6%	7	53.921	5%
AUSTRAL	7	48.102	4%	-5%	8	50.543	5%
BRADESCO	8	44.418	4%	2%	9	43.399	4%
SWISS CORP	9	42.033	4%	-35%	5	64.812	6%
BERKLEY	10	38.450	4%	-1%	10	38.747	4%
TOTAL SELECCIONADO		728.511	67%	-4%		758.496	69%
TOTAL NO SELECCIONADO		360.235	33%	4%		347.323	31%
TOTAL DE MERCADO		1.088.746	100%	-2%		1.105.819	100%

Primas Emitidas (Fianzas y Crédito), comportamiento histórico:



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

Boletín No. 4144
20/04/2018

Colombia: Noticia Completa

Nivel de siniestralidad para el Ramo de Fianzas y Crédito bajó levemente.

Si se comparan los meses de Enero 2018 en cifras 12 meses, frente a Diciembre 2017, se puede determinar que los índices de siniestralidad del mercado colombiano de seguros de Fianzas y Crédito bajaron.

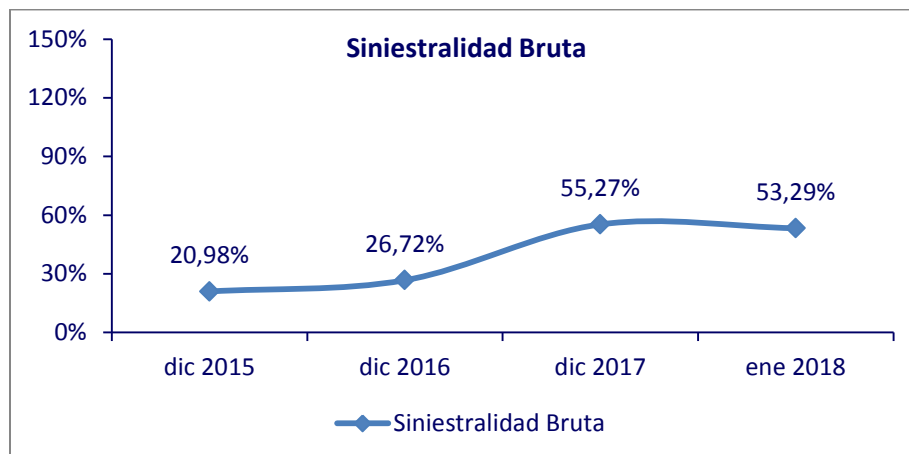
El índice de Siniestralidad Bruta bajó 1,98 puntos porcentuales, de 55,27% en Diciembre 2017 a 53,29% en Enero 2018, considerando que el costo total de siniestros presentó una disminución en volumen de 0,68% (de USD 149 a USD 148 millones) y las Primas Emitidas aumentaron 3,01% (de USD 269,3 a USD 277,4 millones).

La siniestralidad devengada de la retención presentó una disminución de 0,76 puntos porcentuales de 69,64% en Diciembre 2017 a 68,88% en Enero 2018, dado que el costo de reservas técnicas como porcentaje de primas bajó de 38,49% a 37,61% en los períodos respectivos.

Los 10 grupos con menor Siniestralidad Bruta (Fianzas y Crédito)

Grupo	Siniestralidad Bruta			
	Enero 2018		Diciembre 2017	
	Rank.	Índice	Rank.	Índice
BERKLEY	1	1,7%	1	1,5%
ZURICH	2	11,2%	2	11,1%
NACIONAL	3	13,8%	3	15,5%
EQUIDAD	4	15,5%	4	19,6%
SOLIDARIA	5	19,2%	5	22,1%
ESTADO	6	24,1%	6	28,9%
BOLIVAR-DAVIVIENDA	7	34,9%	7	33,5%
COFACE	8	36,0%	9	41,2%
MUNDIAL	9	39,0%	8	41,2%
CHUBB	10	51,6%	10	54,2%
TOTAL DE MERCADO		53,29%		55,27%

Siniestralidad Bruta (Fianzas y Crédito): Comportamiento histórico



Boletín No. 4144
20/04/2018

Paraguay: Noticia Completa

Nivel de Siniestralidad para el Ramo de Fianzas subió 8 puntos porcentuales.

Si se comparan el mes de Febrero 2018 en cifras 12 meses frente a Diciembre 2017 se puede determinar que los índices de siniestralidad del mercado paraguayo de seguros del ramo de Fianzas subieron.

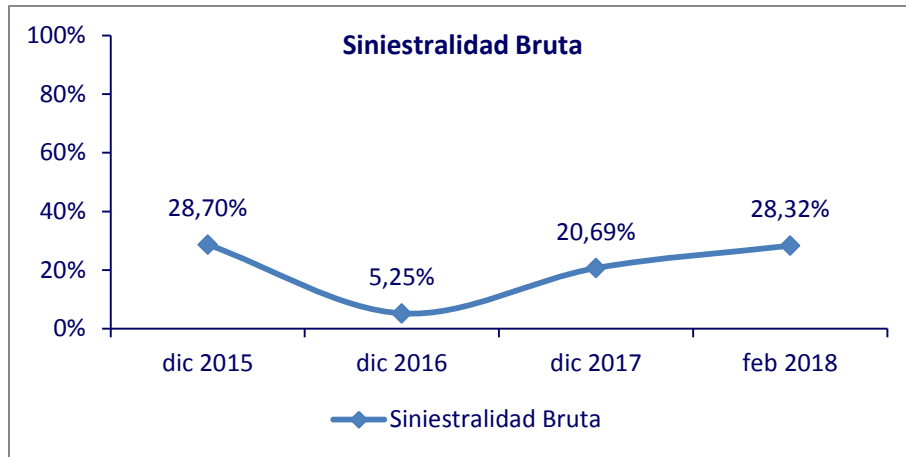
El índice de Siniestralidad Bruta subió 7,63 puntos porcentuales, de 20,69% en Diciembre 2017 a 28,32% en Febrero 2018, considerando que el costo total de siniestros presentó un aumento en volumen de 39,93% (de USD 3,30 a USD 4,63 millones) y las Primas Emitidas subieron 2,24% (de USD 15,99 a USD 16,35 millones).

La siniestralidad devengada de la retención subió 2,84 puntos porcentuales, de 32,73% en Diciembre 2017 a 35,56% en Febrero 2018, dado que el costo de reservas técnicas como porcentaje de primas pasó de 14,38% a 15,52% en los períodos respectivos

Los Grupos con menor % de Siniestralidad Bruta (Fianzas)

Grupo	Siniestralidad Bruta			
	Febrero 2018		Diciembre 2017	
	Rank.	Índice	Rank.	Índice
ROYALSEG	1	1,6%	4	1,7%
MAPFRE	2	2,9%	3	0,6%
INTERCONTINENTAL	3	3,2%	8	6,2%
GNV	4	3,3%	5	3,3%
CHACO	5	6,5%	9	6,6%
RURAL	6	7,8%	10	7,9%
GENERAL	7	7,8%	11	8,7%
CONSOLIDADA	8	7,8%	6	3,5%
DEL ESTE	9	13,8%	13	20,2%
EL SOL	10	15,8%	7	3,8%
TOTAL DE MERCADO		28,32%		20,69%

Siniestralidad Bruta (Fianzas): Comportamiento histórico



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