

**Boletín Semanal PASA No. 427**  
**Noticias Completas**  
**(Semana del 07 al 11 de mayo de 2018)**

**Boletín No. 4154**  
**07/05/2018**

**Chile: Noticia Completa**

Las Primas del Ramo de Seguros de Fianzas Subieron

Ramo de Fianzas del Mercado Asegurador chileno finalizaron el mes de Diciembre 2017 con un monto en la cuenta de Primas Emitidas de USD 80,37 millones, que comparado con el mes de Diciembre 2016 significó un aumento de USD 23 millones (39,28%). Visto a 12 meses

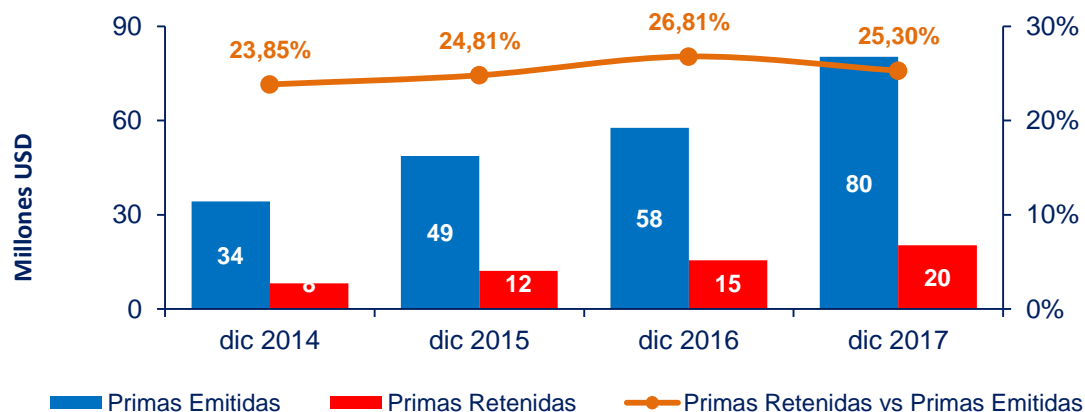
La cuenta de Primas Retenidas pasó de USD 15,47 millones en Diciembre 2016 a USD 20,33 millones en Diciembre 2017, por lo que el porcentaje de retención pasó de 26,81% a 25,30%.

La participación de este ramo en la Cartera de Seguros Total fue de 0,63%.

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

GRUPO	Rank.	PRIMA TOTAL Miles USD					
		dic 2017 Valor	Part.	Δ (dic 2016)	Rank.	dic 2016 Valor	Part.
AVLA	1	26.144	32,53%	33,30%	1	19.613	33,99%
HDI	2	16.108	20,04%	18,65%	2	13.576	23,53%
CESCE	3	10.342	12,87%	83,99%	4	5.621	9,74%
CONTINENTAL	4	10.337	12,86%	28,64%	3	8.036	13,93%
PORVENIR	5	6.458	8,03%	461,52%	8	1.150	1,99%
MAPFRE	6	5.534	6,89%	37,54%	5	4.024	6,97%
ZURICH	7	2.258	2,81%	-22,06%	6	2.897	5,02%
LIBERTY	8	905	1,13%	576,74%	11	134	0,23%
CONSORCIO	9	849	1,06%	19,80%	9	709	1,23%
RENTA	10	711	0,89%	-39,80%	7	1.182	2,05%
<b>TOTAL SELECCIONADO</b>		<b>79.647</b>	<b>99%</b>	<b>39,87%</b>		<b>56.941</b>	<b>99%</b>
<b>TOTAL NO SELECCIONAD</b>		<b>722</b>	<b>1%</b>	<b>-4,99%</b>		<b>760</b>	<b>1%</b>
<b>TOTAL DE MERCADO</b>		<b>80.369</b>	<b>100%</b>	<b>39,28%</b>		<b>57.702</b>	<b>100%</b>

Primas Emitidas y % Retención (Fianzas):



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

**Boletín No. 4154**  
**07/05/2018**

**Guatemala: Noticia Completa**

Nivel de siniestralidad para el Ramo de Fianzas bajó 3 puntos porcentuales.

Si se comparan los meses de Marzo 2018 frente a Diciembre 2017 en cifras 12 meses, se puede determinar que los índices de siniestralidad del mercado guatemalteco de seguros de Fianzas (Afianzadoras + Aseguradoras) bajaron.

El índice de Siniestralidad Bruta bajó 3,11 puntos porcentuales, de 23,77% en Diciembre 2017 a 20,66% en Marzo 2018, considerando que el costo total de siniestros presentó una baja en volumen de 6,74% (de USD 8,65 a USD 8,01 millones) y las Primas Emitidas subieron 7,30% (de USD 36,40 a USD 39,05 millones).

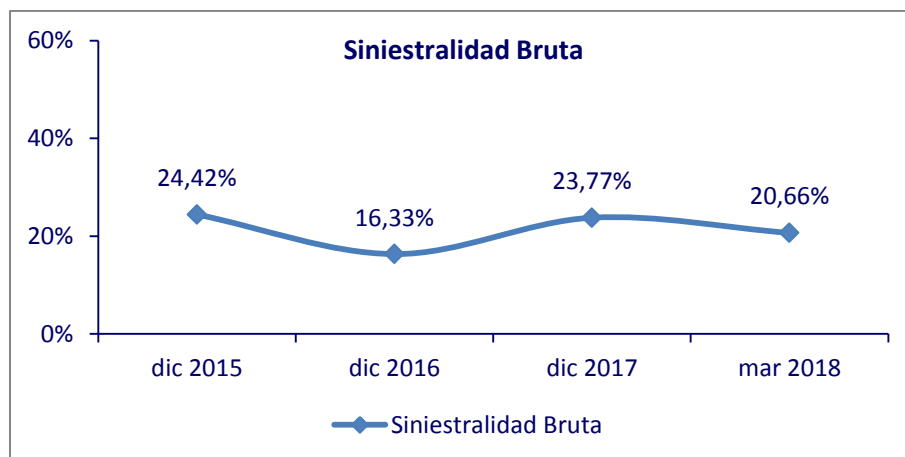
La siniestralidad devengada de la retención presentó una baja de 1,68 puntos porcentuales de 7,99% en Diciembre 2017 a 6,32% en Marzo 2018, dado que el costo de reservas técnicas como porcentaje de primas bajó de 4,74% a 3,41% en los períodos respectivos.

Los grupos con menor Siniestralidad Bruta (Fianzas)

Grupo	Siniestralidad Bruta			
	Marzo 2018		Diciembre 2017	
	Rank.	Índice	Rank.	Índice
SURA	1	0,7%	1	0,8%
OCCIDENTE	2	2,0%	11	-
MAPFRE	3	2,0%	4	10,3%
G Y T	4	2,6%	3	7,0%
CHN	5	4,3%	2	4,9%
SOLIDARIA	6	6,6%	7	28,2%

GENERALI	7	11,7%	5	12,2%
RURAL	8	26,5%	6	16,0%
ROBLE	9	55,7%	8	42,2%
UNIVERSALES	10	82,8%	9	83,5%
<b>TOTAL DE MERCADO</b>		<b>20,66%</b>		<b>23,77%</b>

Siniestralidad Bruta (Fianzas): Comportamiento histórico



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

## **Boletín No. 4155** **08/05/2018**

### **Argentina: Noticia Completa**

Biotecnología: la SSN autoriza nueva modalidad de cauciones

La SSN autorizó a las aseguradoras que operan en el Seguro de Caución para Garantías Impositivas a aplicar una nueva modalidad operativa: BIOTECNOLOGÍA: DEVOLUCIÓN ANTICIPADA DEL IVA.

La misma garantiza la devolución anticipada del Impuesto al Valor Agregado por compras destinadas a inversiones en Proyectos aprobados del "Registro Nacional para la Promoción de la Biotecnología Moderna".

De esta manera, el monto a garantizar es el importe de la devolución anticipada del IVA o su acreditación como pago en otros impuestos, siempre que dicho monto no haya sido absorbido por los débitos fiscales generados por el desarrollo de las actividades.

100% Seguro <http://100seguro.com.ar/biotecnologia-la-ssn-autoriza-nueva-modalidad-de-cauciones/>

**Boletín No. 4155**  
**08/05/2018**

**México: Noticia Completa**

Volumen de Primas Emitidas para el ramo de Fianzas y Crédito sube 9%

El ramo de Fianzas y Crédito del Mercado Asegurador mexicano finalizó el mes de Diciembre 2017 con un monto en la cuenta de Primas Emitidas de USD 514 millones, que comparado con el mes de Diciembre 2016 significó un aumento de USD 40 millones (8,52%). Visto a 12 meses

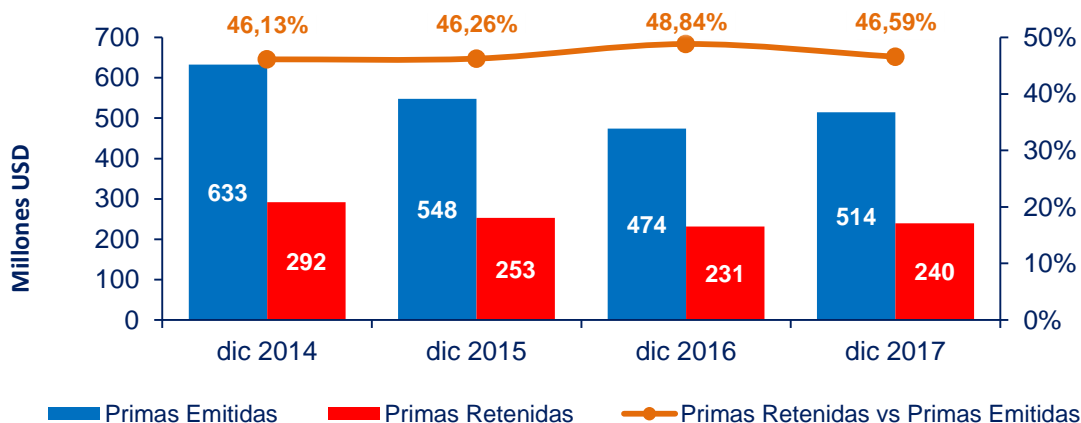
La cuenta de Primas Retenidas pasó de USD 231 millones en Diciembre 2016 a USD 240 millones en diciembre 2017, por lo que el porcentaje de retención pasó de 48,84% a 46,59% en los respectivos años.

Fianzas y Crédito representa el 1,95% de la Cartera a Diciembre 2017

Los 10 Grupos con mayor valor de Primas Emitidas

GRUPO	PRIMA TOTAL Miles USD						
	Rank.	dic 2017 Valor	Part.	Δ (dic 2016)	Rank.	dic 2016 Valor	Part.
ASERTA	1	153.114	29,77%	20,77%	1	126.783	26,75%
CHUBB	2	119.424	23,22%	3,18%	2	115.741	24,42%
SOFIMEX	3	98.751	19,20%	2,26%	3	96.566	20,38%
LIBERTY	4	27.366	5,32%	20,37%	5	22.736	4,80%
ATRADIUS	5	20.803	4,04%	-16,25%	4	24.838	5,24%
ATLAS	6	18.425	3,58%	27,91%	8	14.405	3,04%
SOLUNION	7	16.702	3,25%	14,42%	7	14.598	3,08%
COFACE	8	15.430	3,00%	4,96%	6	14.701	3,10%
INBURSA	9	11.219	2,18%	-16,79%	9	13.483	2,84%
MAPFRE	10	8.842	1,72%	-12,68%	10	10.126	2,14%
<b>TOTAL SELECCIONADO</b>		<b>490.076</b>	<b>95%</b>	<b>7,95%</b>		<b>453.976</b>	<b>96%</b>
<b>TOTAL NO SELECCIONAD</b>		<b>24.233</b>	<b>5%</b>	<b>21,42%</b>		<b>19.957</b>	<b>4%</b>
<b>TOTAL DE MERCADO</b>		<b>514.309</b>	<b>100%</b>	<b>8,52%</b>		<b>473.933</b>	<b>100%</b>

Primas Emitidas y % Retención:



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

**Boletín No. 4155**  
**08/05/2018**

**España: Noticia Completa**

Comenzó la XXX Asamblea General de la Asociación Panamericana de Fianzas

La Asociación Panamericana de Fianzas (APF) celebra hoy su XXX Asamblea General, que comenzó ayer, 6 de mayo, con un cóctel y tendrá lugar hasta el próximo 9 de mayo, en el hotel Meliá Castilla de Madrid, España.

Se espera la asistencia de más de 300 ejecutivos, miembros de distintas compañías aseguradoras, afianzadoras y reaseguradoras de todo el mundo. "Los eventos de la APF ofrecen una combinación equilibrada de conferencias, talleres y eventos sociales, que hacen de este tipo de reuniones un foro ideal para actualizarse sobre el negocio, además de ser una oportunidad única y muy conveniente para encontrarse con funcionarios y ejecutivos de máximo nivel en la industria, provenientes de todo el mundo", subraya el comunicado.

La ceremonia de apertura correrá a cargo de Jan Müller, presidente de la AFP y Jacinto Iglesias Rubio, miembro del Comité de anfitrión. La conferencia magistral será realizada por Daniel Lacalle, economista, profesor y escritor. Entre otras tendencias que se analizarán hoy destaca el futuro del seguro de crédito y de las fianzas y la situación actual del seguro de crédito, haciendo hincapié en las tendencias del mercado mundial y latinoamericano, así como en los nuevos productos.

Boletín Diario de Seguros América Latina <[bdsamerica@inese.es](mailto:bdsamerica@inese.es)>

**Boletín No. 4156**

**09/05/2018**

### **Latinoamérica: Noticia Completa**

Aumentar la penetración, la asignatura pendiente del seguro de crédito en América Latina

La penetración del seguro de crédito y caución es muy baja en todo el mundo, "pero aún más en América Latina". Por ello, en el marco de XXX Asamblea General de la Asociación Panamericana de Fianzas, que se celebra actualmente en Madrid, Roberto Castillo, gerente general de HANNOVER RE, y moderador de la mesa redonda, La situación actual del seguro de crédito, preguntó ¿qué tiene que hacer la industria?

Paulo Morais, director Regional Portugal y Brasil de ATRADIUS CRÉDITO Y CAUCIÓN; Luis Antonio Ibáñez Guzmán, COO de CESCE; Juan Felipe Buhigas, director Comercial y de Marketing, SOLUNION SEGUROS de Crédito en España, intentaron responder a esta y otras cuestiones.

El seguro de crédito tiene baja penetración en todo el mundo, pero en América Latina es insignificante, en España también es pequeño si lo comparamos con las empresas que recurren al seguro de crédito, afirmó la mesa. En América Latina se puede desarrollar el negocio, pero la penetración en segmento de empresas medianas y pequeñas es muy difícil: "El producto es complicado, ahí habría que introducir los cambios y las disrupciones cuando logremos crear algo, cuando sepamos crear sin recurrir a la venta tradicional", destacó Morais.

Sobre la realidad de financiación de las empresas latinoamericanas, se refirió Buhigas que destacó que en algunos países es más modesto en comparación los estándares europeos. "la información resulta difícil para que sea suficiente o fiable", por ello, afirmó que se debe seguir insistiendo para que el dispositivo de cuentas sea obligatorio, lo que ayudará al desarrollo del propio comercio y a la industria del crédito". Asimismo, sobre el tamaño de las compañías, matizó que hay aspectos legislativos con los que se puede trabajar, también con las redes de agentes exclusivos, hay muchas cosas que hacer para alcanzar ese grado de penetración que deseamos.

Ibáñez Guzmán destacó que ahora el mercado es más grande que hay más dinamismo. "Desde esa perspectiva estaría bien, pero entrar en el negocio es difícil, tener un sistema para analizarlo, una base estadística que te permita tener solidez en lo que haces". Por ello, es necesario prestar servicio de la forma más transaccional, añadió, "tenemos menos confianza de que nuestros sistemas están estadísticamente sólidos". "No podemos pensar que el único paradigma de la forma que tenemos que gestionar de nuestro negocio sea como lo hacemos ahora", concluyó.

#### Unión y formación

Morais también hizo hincapié en que hay muchas cosas que hacer en seguro de crédito y fianzas, por ello, abogó por hacer unión, como aseguradores de crédito no tenemos mucha unión, sí lo vemos en la asociación, en PASA, es un papel que desarrollar. También hizo referencia a que se debe desarrollar un trabajo de formación, tal y como lo hacemos en PASA, con programas de capacitación, "tenemos que tener esa capacidad de lobby, para hablar y hacer ver las bondades del seguro del crédito en el

desarrollo armonioso del propio país, los beneficios para el empleo, la cohesión social, tenemos que estar en el mismo barco”.

Para el directivo de ATRADIUS CRÉDITO Y CAUCIÓN se debe “democratizar el seguro de crédito, muchas de las situaciones que está ocurriendo es sobre las políticas de riesgos, de suscripción, queremos ir a las grandes empresas, dejando a las pymes, hay una oportunidad en estas compañías, lo haremos cuando entremos en el segmento de las pymes, el perfil de riesgo es más bajo y hay espacio para la entrada de competidores regionales”.

Inese <https://www.inese.es/noticias/los-mejores-tenistas-reafirman-su-compromiso-contra-la-violencia-de-genero>

---

**Boletín No. 4156**  
**09/05/2018**

**España: Noticia Completa**

El seguro de Crédito hace su lista de deseos: "desaprender, ser más ágil y global" para ser parte de la revolución digital

El seguro de Crédito comparte las mismas preocupaciones que el resto del mercado asegurador; la digitalización, el papel de la intermediación, la competencia de los nuevos actores y mucha competencia.

Además, se suma el potencial que tienen los datos o el cambio demográfico. Pero también retos concretos, como es la baja penetración que este tipo seguro tiene, su hándicap de “difícil comprensión”, su obligada globalización y el necesario acercamiento a la pyme.

Desde ayer y hasta mañana, se está celebrado en Madrid el XXX Asamblea General de la Asociación Panamericana de Fianzas (APF). En su primer panel de expertos se ha realizado esta radiografía sobre el futuro del seguro de Crédito y de Fianzas, de la mano de su moderador, Jos Kroon, presidente de ICISA. Isidoro Unda Urzaiz, CEO de ATRADIUS CRÉDITO Y CAUCIÓN; Álvaro Rengifo, presidente de CESCE; Xavier Durand, CEO de COFACE, y Fernando Pérez-Serrabona, CEO de SOLUNION SEGUROS DE CRÉDITO han puesto la voz a sus desafíos.

Es un sector de grandes retos, pero también de oportunidades, comentó Unda: “El seguro de Crédito cada vez tienden a ser más global ya que estamos donde el comercio se ejecuta, por lo que tenemos que estar en la mayoría de países del mundo”, afirmó. Un segundo elemento -añadió- es la penetración; el seguro de Crédito solo cubre un 10% del comercio mundial. “No tenemos buenas redes de distribución para cubrir a las pequeñas empresas, el debate es sí se podrá ahora cubrir y será con los seguros de Crédito”, apuntó.

Para Serrabona, la gran preocupación es la penetración del mercado. “Vemos un cambio importante en dos grandes sectores, en el comercio mundial y en en el sistema

financiero. Vemos como van desapareciendo los distribuidores, en todos los sectores, para pasar a incrementar el comercio hacia el consumidor final; se están permitiendo las exportaciones directas a los consumidores finales. Esto cambia la realidad del seguro de Crédito”, destacó.

#### DE ENEMIGOS Y AMIGOS

Toda la mesa coincidió en que los bancos se están reinventando, a través de la venta directa, con una apertura a la globalización hacia aspectos más locales, para los asistentes los bancos son los verdaderos “enemigos”. Sobre la competencia entre las propias aseguradoras de crédito y caución, afirmaron que es sana y necesaria para que el buen negocio prospere y se desarrolle.

Desde su experiencia, Durand que trabajó antes en banca, subrayó que “las motivaciones pueden ser diferentes cuando se está en un arbitraje o cuando se habla con un mercado de crédito, es importante alinearse con los bancos, ven como un valor añadido el seguro de Crédito, ya que podemos basarnos en la suscripción, están sometidos a más influencia, de tipo político”.

Remarcó que todo el mercado está cambiando (nuevas plataformas, peer to peer, crowdfunding), pero al final, recordó, “los ciclos de riesgos vuelven”. “Las regulaciones están al día y nivelan el terreno. No veo nada diferentes que no hubiera visto en el mundo bancario, creo que deberemos evolucionar como industria, desarrollar ofertas adecuadas, más contemporáneas”, cerró.

#### GESTIONAR EL MUNDO EXPONENCIAL Y EL PAPEL DE LOS INTERMEDIARIOS

Para Rengifo un gran desafío para el seguro de Crédito es el “cambio tecnológico y social que está ocurriendo en las industrias del mundo. Hay que replantearse dónde queremos estar: estamos acostumbrados a vivir en un mundo lineal, pero el cambio es hacia un mundo exponencial, nuestro cliente es digital, por ellos hay nuevas formas, nuevos tratamientos, todo esto nos plantea grandes desafíos”.

El directivo llamó la atención sobre que la calidad de interacción hace que tengamos que pensar en que la digitalización de la industria es muy alta y todo esto hace que “la acumulación de información sea inmensa, el procesarla es que hoy tengamos muchos desafíos en que los límites de la industria se están difuminando”.

Los asistentes subrayaron que los costes a intermediarios será el principal reto del mundo digital, ya que las nuevas plataformas hacen esa función. “En un mundo tecnológico la intermediación no es necesaria, hay que adaptarse y ver cómo adaptarse en este negocio, en el medio corto plazo. Ellos tienen este reto, igual que nosotros, juntos podemos”, añadió el directivo de CESCE.

#### EL PODER DE LOS DATOS

Desde ATRADIUS CRÉDITO Y CAUCIÓN se puso el acento en que la gestión de datos es fundamental y crucial para el negocio: “Presentar atención a la gestión de datos, como puede ser utilizando algoritmos, que permite seleccionar miles de datos que se gestiona en las redes”. Se preguntó si seremos capaces de hacer, comparado con Facebook, 29.000 perfiles de personas; “no sé si llegaremos ahí, pero tenemos un reto muy importante en la gestión de dato, por aquí puede venir la disrupción, compañías como Alibaba o Amazon, no requieran el seguro de Crédito, podrán cerrar sus propias transacciones”. “Tenemos que acomodar nuestros funcionamientos a la nueva tecnología”, remarcó



"El tamaño del seguro de Crédito es pequeño, estamos suscribiendo con balances de hace un año, la realidad es que el Big Data no nos aporta nada, la gran ventaja es la presencia de la aseguradora en todos los países, conocer y a presencia internacional hay que condicionarla al pequeño tamaño de la industria de Crédito, veremos cambios importantes, pero todavía hoy no lo hemos visto", recordó el directivo de SOLUNION.

Desde CESCE se matizó el impacto organizativo e la industria. "Tenemos aún un 90% de mercado que explorar. Tenemos un seguro de Crédito que es una relación importante de confianza, personal, todo lo que será la robótica creará necesidades nuevas, debemos ser muy adaptable, de aprender cosas nuevas, tenemos que desaprender, es el gran desafío que tenemos hoy, cómo la hacemos más flexible".

#### LACALLE O CÓMO NO CAER EN LA TRAMPA

El economista y profesor Daniel Lacalle puso del revés toda la actual situación económica y política del mundo: "La incertidumbre no es un problema, lo que es un problema es que, ante los ciclos económicos, alguien mágicamente decide que lo va a cambiar. Que todos vosotros, agentes económicos, no sabéis qué es lo que tenéis que hacer".

Hizo referencia a algunas palabras claves que se usan y desusan al antojo. Como "estimular la demanda interna" dicho por "un grupo de señores que consideran que no se consume, que no se gasta lo que debería; ellos son los que se benefician del consumo y que se invierta y se gaste mal".

Sobre la inyección de liquidez por parte de los bancos centrales, remarcó que lo que ha generado es un enorme endeudamiento: "Ese dinero viene de la nada. Es un préstamo. No está mal si lo que hacemos es crecer mejor pero el crecimiento de la productividad de los países desarrollados se desploma, los tipos están muy bajos y la enorme liquidez no incentiva la alta productividad, de mayor valor añadido, sino el gasto improductivo".

Sobre el envejecimiento de la población en los países desarrollados afirmó que no tiene nada que ver con cuestiones económicas. Es, fundamentalmente, una decisión de planificación familiar y de longevidad. Eso inevitablemente lleva a que la decisión de consumo sea más prudente. Nuestro padre o abuelo apenas gasta. El cambio demográfico es más importante que las bajadas de interés que quieras hacer.

Por ello, abogó por recuperar las reformas estructurales, aumentar la renta disponible en las familias y reducir la burbuja de deuda soberana: tres factores que son fáciles y difíciles. Lacalle insistió en que hay que ser conscientes de la situación actual para no caer en la gran trampa de las palabras mágicas "esta vez es diferente" porque, aseguró, "nunca lo es".

Inese <https://www.inese.es/noticias/el-seguro-de-credito-hace-su-lista-de-deseos-desaprender-ser-mas-agil-y-global-para-ser>

---

**Boletín No. 4156**  
**09/05/2018**

**España: Noticia Completa**

El seguro de Crédito en España debe dar una vuelta radical al producto

El seguro de Crédito en España se encuentra entre los 3 mejores del mundo si se comparan las primas con el PIB en cuanto a penetración del mercado. Se disputa los primeros puestos con Alemania, Reino Unido y Francia, según la opinión sobre el ramo de Juan Felipe Buhigas, director de Marketing Comercial de Solunion, en conversación con Aseguradora durante la XXX asamblea general que está celebrando en Madrid la Asociación Panamericana de Fianzas y Aseguradoras de Crédito (APF-PASA).

A pesar de que el ramo se ha mantenido plano durante 2017, lejos del crecimiento del 9% en América Latina, las expectativas son buenas aunque viene de 3 ó 4 años complicados con pérdidas de primas debido a que los riesgos eran menores por la recuperación económica del final de la primera década del nuevo siglo.

La segunda virtud de este ramo es que "España ha tenido la virtud, ha acertado con la tecla de saber llevar el seguro de Crédito hacia la pyme". Una tercera característica es su eficacia con el asegurado. El directivo subraya que ha respondido muy bien durante la crisis y los años 2008-2009 pagando 1.500 millones en indemnizaciones que permitieron "sobrevivir a muchas empresas en un momento difícil y donde el nivel de impagos era desbordante". Asegura que la industria respondió y sin duda fue un caso de éxito.

Cambio de producto

Para Buhigas el gran desafío de este ramo en España se encuentra en cómo gestionará la "adaptación al nuevo entorno digital y todo lo que tiene que ver con las economías colaborativas". Esto obliga al seguro de Crédito a "dar una vuelta radical al producto para ser más imaginativo" consciente de que las nuevas plataformas han roto la cadena tradicional. La oportunidad está en meterse dentro de la nueva cadena de distribución.

El negocio de seguros de Crédito en España está liderado por Crédito y Caución, seguido de Solunion, Cesce y Coface.

Miedo a los GAFA

El seguro de Crédito sólo está implicado en el 10% del negocio mundial, que alcanza los 18 trillones de dólares. Por ello, como se aseguró en el congreso, la oportunidad es amplia. También tiene desafíos como explicaron los líderes de varias compañías de crédito como el CEO de Atradius, Isidoro Unda, el recientemente nombrado presidente de Cesce, Álvaro Rengifo, el CEO de Coface, Xavier Durand, y el CEO de Solunion, Fernando Pérez-Serrabona.

Explicaron que este ramo tiene un problema en sus redes de distribución, especialmente en América Latina, y señaló que no cuenta con un sistema que le permita acceder a la pequeña y mediana empresa. Se preguntaba si es probable que esto cambie con las nuevas plataformas que van apareciendo en el mercado. Respecto a la política de suscripción incidieron en que las nuevas compañías como Google, Amazon, Facebook, Apple o Alibaba son una amenaza y hay que dar pasos "en la gestión de datos para que estas plataformas no nos expulsen del mercado".

Otra de las grandes preocupaciones es la regulación: aseguraron que cada vez hay más obligaciones y reclamaron que las grandes multinacionales no saquen ventaja a las compañías de seguro.

Otra mesa redonda se centró en la situación actual del seguro en América Latina especialmente. Se destacó que los motivos de la poca penetración de este seguro respecto a Europa se puede encontrar en un tema cultural, la dificultad para acceder a la información y de esta manera tomar decisiones aseguradoras, las pobres redes de distribución y que las leyes no permitan montar redes de agentes exclusivos.

Grupo Aseguranza <https://www.grupoaseguranza.com/noticias-de-seguros/seguro-credito-espana-debe-dar-vuelta-radical-producto>

---

**Boletín No. 4157**  
**10/05/2018**

**Colombia: Noticia Completa**

Mercado de Seguros en el Ramo de Fianzas subió 4%.

El Ramo de Fianzas del Mercado Asegurador colombiano finalizó el mes de Febrero 2018, en cifras 12 meses, con un monto en la cuenta de Primas Emitidas de USD 281,1 millones, que comparado con el mes de Diciembre 2017 significó un aumento de USD 11,79 millones (4,38%).

La cuenta de Primas Retenidas subió de USD 137 millones en Diciembre 2017 a USD 143 millones en Febrero 2018, sin embargo el porcentaje de retención pasó de 51,03% a 50,70%.

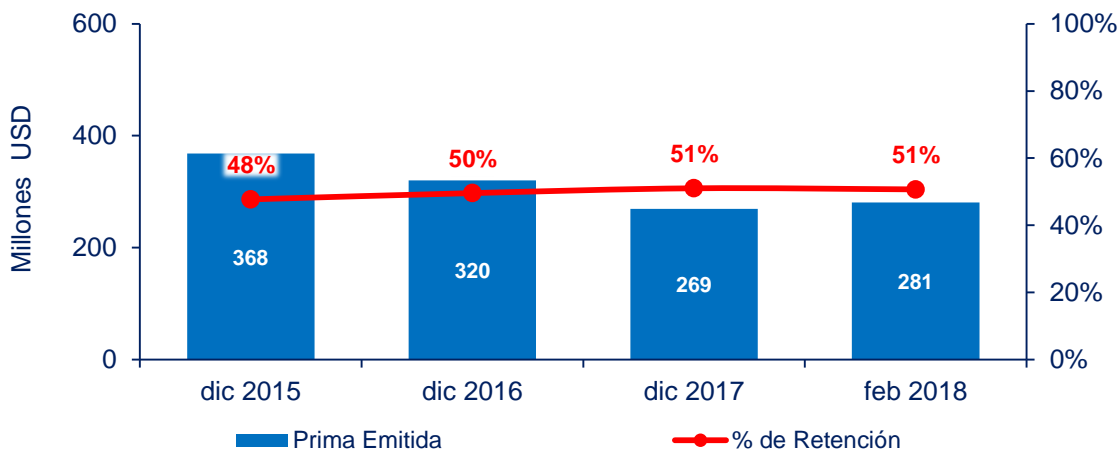
El tipo de cambio pasó de 2.957,52 a 2.850,05 Pesos por dólar en los períodos respectivos.

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

Grupo	PRIMAS EMITIDAS						
	Febrero 2018				Diciembre 2017		
	Rank.	Valor	Part.	Δ (dic 2017)	Rank.	Valor	Part.
ESTADO	1	57.924	20,6%	6,5%	1	54.369	20,2%
SWISS CORP	2	41.274	14,7%	-0,1%	2	41.326	15,3%
SURAMERICANA	3	29.230	10,4%	1,3%	3	28.862	10,7%

BOLIVAR-DAVIVIENDA	4	22.348	8,0%	-0,3%	4	22.422	8,3%
MUNDIAL	5	17.295	6,2%	7,7%	6	16.063	6,0%
LIBERTY	6	16.250	5,8%	-3,0%	5	16.758	6,2%
SOLUNION	7	14.190	5,0%	4,5%	7	13.578	5,0%
NACIONAL	8	13.367	4,8%	26,2%	8	10.596	3,9%
SOLIDARIA	9	10.576	3,8%	3,4%	9	10.230	3,8%
SEGUREXPO	10	8.486	3,0%	2,1%	10	8.313	3,1%
<b>TOTAL SELECCIONADO</b>		<b>230.940</b>	<b>82,2%</b>	<b>3,8%</b>		<b>222.516</b>	<b>82,6%</b>
<b>TOTAL NO SELECCIONADO</b>		<b>50.138</b>	<b>17,8%</b>	<b>7,2%</b>		<b>46.775</b>	<b>17,4%</b>
<b>TOTAL DE MERCADO</b>		<b>281.077</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,4%</b>		<b>269.291</b>	<b>100,0%</b>

Primas Emitidas (Fianzas):



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

**Boletín No. 4158**  
**11/05/2018**

**Chile: Noticia Completa**

Las Primas del Ramo de Seguros de Fianzas y Crédito Bajaron 6%

Ramo de Fianzas y Crédito del Mercado Asegurador chileno finalizaron el mes de Marzo 2018 con un monto en la cuenta de Primas Emitidas de USD 157 millones, que comparado con el mes de Diciembre 2017 significó una baja de USD 9 millones (5,53%). Visto a 12 meses

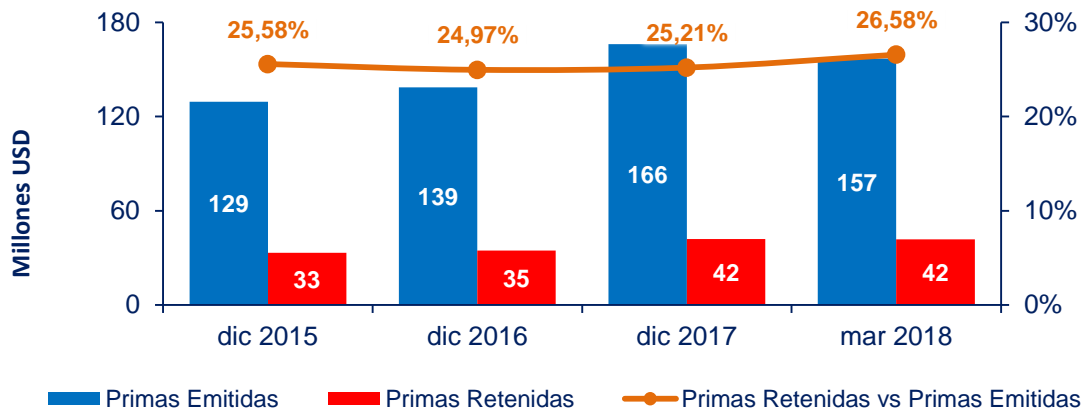
La cuenta de Primas Retenidas pasó de USD 41,87 millones en Diciembre 2017 a USD 41,70 millones en Marzo 2018, por lo que el porcentaje de retención pasó de 25,21% a 26,58%.

La participación de este ramo en la Cartera de Seguros Total fue de 1,19%.

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

GRUPO	PRIMA TOTAL Miles USD						
	Rank.	mar 2018 Valor	Part.	Δ (dic 2017)	Rank.	dic 2017 Valor	Part.
CONTINENTAL	1	51.474	32,80%	-0,11%	1	51.528	31,02%
AVLA	2	33.954	21,64%	-0,10%	2	33.989	20,46%
HDI	3	25.971	16,55%	-2,35%	3	26.597	16,01%
COFACE	4	18.580	11,84%	-1,14%	4	18.794	11,32%
CESCE	5	8.710	5,55%	-19,48%	5	10.818	6,51%
SOLUNION	6	7.048	4,49%	1,40%	6	6.950	4,18%
PORVENIR	7	3.868	2,46%	-40,10%	7	6.458	3,89%
MAPFRE	8	3.766	2,40%	-31,95%	8	5.534	3,33%
LIBERTY	9	1.537	0,98%	69,89%	10	905	0,54%
ZURICH	10	1.476	0,94%	-34,65%	9	2.258	1,36%
<b>TOTAL SELECCIONADO</b>		<b>156.382</b>	<b>100%</b>	<b>-4,55%</b>		<b>163.830</b>	<b>99%</b>
<b>TOTAL NO SELECCIONAD</b>		<b>521</b>	<b>0%</b>	<b>-76,93%</b>		<b>2.259</b>	<b>1%</b>
<b>TOTAL DE MERCADO</b>		<b>156.911</b>	<b>100%</b>	<b>-5,53%</b>		<b>166.089</b>	<b>100%</b>

Primas Emitidas y % Retención (Fianzas y Crédito):



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

---

**Boletín No. 4158**  
**11/05/2018**

**España: Noticia Completa**

ICISA: el mercado afianzador crecerá en primas, con siniestros más reducidos y un mercado que seguirá blando

Rob Nijhout, presidente ejecutivo de ICISA y Felipe Buhigas, presidente de ALASECE, expusieron ayer, en el último día de la XXX Asamblea General de la Asociación Panamericana de Fianzas que se celebrada en Madrid, las principales líneas de acción que están emprendiendo desde sus respectivas asociaciones. Nijhout detalló que colaboran con otras asociaciones, para tener una voz común.

“En seguro de Crédito trabajamos para detectar mejor el fraude”, reveló. Asimismo, han realizado una encuesta entre sus miembros para analizar el mercado: “El 48% del mercado piensa que va a ser estable y que habrá un crecimiento, el 72% señala que los siniestros van a ser estables. El mercado está blando y seguirá blando, aunque a nivel de la industria parece que el mercado se está volviendo algo más duro”.

Sobre cómo será el desarrollo del mercado afianzador, se espera que haya un ingreso en primas, los siniestros van a reducirse y el mercado será blando. Sobre la facturación, un 43% cree que está en alza.

ALASECE PROMUEVE EL DEBATE

Por su parte, Buhigas reveló que su principal objetivo es divulgar el conocimiento del seguro de Crédito en América Latina. "El más importante es promover el debate constante entre los miembros", matizó. También quiso destacar que buscan formalizar las relaciones gracias a un nuevo marco de colaboración entre ALASECE y PASA, "buscando posibles sinergias" y con un fin común, "que el seguro de Crédito tenga un altavoz más potente y fomentando de manera natural".

Inese <https://www.inese.es/noticias/la-amis-proponen-incentivos-fiscales-para-un-mayor-aseguramiento-privado-en-salud>

---

**Boletín No. 4158**  
**11/05/2018**

### **China: Noticia Completa**

"El seguro de garantías es un nuevo impulsor en el mercado de garantías de China"

Existe un mercado afianzador considerable en China, hay grandes proyectos de infraestructuras y de servicios. El mercado en China supondrá un 1 trillón de dólares. Así presentó Shi Jun, presidente de China National Investment & Guaranty Corporation, las oportunidades que presenta el mercado de fianzas asiático para el resto del mundo, con especial atención a las inversiones que China hace en América Latina.

Desde 2013, el país asiático abrió el mercado a las aseguradoras, antes dominado por los bancos. "Ahora las aseguradoras pueden operar en el mercado de fianzas, ya hay varias operando y ofrecen un seguro de fianzas de cumplimiento. Altamente reconocido por el mercado, el mercado de licitación ha cambiado considerablemente", destacó. No obstante, aún queda mucho camino por recorrer para que el mercado asegurador logre asentarse: "Han tenido buenos resultados pero necesitan más tiempo para entrar en el mercado".

El seguro de garantías es un nuevo impulsor en el mercado de garantías de China, hay un crecimiento muy rápido en las reformas, una nueva normalidad de recursos económicos. En el caso de sus relaciones con Latinoamérica, afirmó que las empresas de construcción del país están buscando trabajar en el extranjero y que esto se ha impulsado mucho con las reformas estatales.

nese <https://www.inese.es/noticias/la-amis-proponen-incentivos-fiscales-para-un-mayor-aseguramiento-privado-en-salud>

---