

Boletín Semanal PASA No. 434
Noticias Completas
(Semana del 25 al 29 de junio de 2018)

Boletín No. 4189
25/06/2018

Brasil: Noticia Completa

Coface apresenta novo diretor comercial

A Coface, seguradora de crédito francesa, anuncia a chegada de Everton Fauth para assumir a diretoria comercial da companhia no Brasil e reforçar seu time de profissionais. O executivo chega com a missão de ampliar a carteira de clientes e aprimorar o atendimento com novas soluções e condições comerciais. Além disso, Everton será responsável por otimizar os processos relacionados à gestão de contratos e garantir entregas de forma ágil e eficaz aos clientes.

Everton está há 26 anos na área comercial, com vasto know-how nas áreas de Crédito, Financeiro, Marketing, Produtos, Orçamentos e Riscos, com passagens pela MRC Empreendimentos Imobiliários e Banco do Brasil, onde ocupou diversas posições tanto no Brasil como no exterior. É graduado em Relações Internacionais e possui MBA em Gestão de Negócios.

Jrs Comunicacao <http://jrscomunicacao.com/2018/06/21/coface-apresenta-novo-diretor-comercial/>

Coface presenta nuevo director comercial

Coface, aseguradora de crédito francesa, anunciadora de Everton Fauth para asumir una dirección comercial de la empresa, Brasil y reforzar su equipo de profesionales. El ejecutivo llega con la misión de ampliar una cartera de clientes y mejorar la atención con nuevas soluciones y condiciones comerciales. Además, Everton es responsable de los procesos relacionados con la gestión de contratos y la garantía de entregas de forma ágil y eficaz a los clientes.

Everton tiene hábilmente con 26 años de experiencia en el área comercial, con conocimiento de vasto área de Crédito, Financiero, Mercadotecnia, Productos, Orígenes y Riesgos, con pasaportes por MRC Empreendimientos Inmobiliarios y Banco do Brasil, en una variedad de posiciones tanto en Brasil como en el exterior. Es graduado en Relaciones Internacionales y tiene MBA en Gestión de Negocios.

Boletín No. 4189
25/06/2018

España: Noticia Completa

Solo el 20% de la población conoce el seguro de Caución

El seguro de Caución sigue en proceso de "maduración" y aún tiene que mejorar, innovar y crecer. Lo afirma Cristian Mateos, Senior Underwriter & Partner de Iberian Insurance, quien señala que "en Italia, por ejemplo, un 80% de personas conoce el ramo de Caución, mientras que en España ese porcentaje es solo del 20%. Sigue siendo, pues, un gran desconocido en nuestro país".

En el caso de Iberian, el experto afirma que "nuestro objetivo, nuestra filosofía como agencia de suscripción, es ser los mejores, los más ágiles, aportar servicios y, sobre todo, confianza. Es un ramo en el que la confianza es imprescindible". También admite que las agencias de suscripción como Iberian deben adaptarse, "innovando en productos emergentes y solucionando necesidades de clientes o brokers cuando las situaciones cambian. En IBERIAN desarrollamos nuevas tecnologías y equipos heterogéneos, con perfiles distintos y complementarios que aportan su visión y experiencia, lo que ayuda a la adaptación de clientes con necesidades atípicas en ciertos momentos, tanto actuales como futuras". Todo ello lo detalla Cristian Mateos en un vídeo explicativo.

Grupo Aseguranza <https://www.grupoaseguranza.com/noticias-de-seguros/solo-20-poblacion-conoce-seguro-caucion>

Boletín No. 4190
26/06/2018

Chile: Noticia Completa

Proyectan crecimiento para el mercado de seguros de garantía

Con la expansión hacia otras áreas y la entrada de nuevos actores, este sector ha presentado un importante crecimiento en los últimos años. La regulación de Basilea III, que obliga a los bancos a generar algunas restricciones en la emisión de boletas de este tipo, es el principal factor de este favorable futuro.

Los seguros de garantía ha ido en aumento durante el último tiempo. En 2017, este cerró con un alza de 16,1%, según cifras oficiales de la Asociación de Aseguradores de Chile (AACH). Es por este motivo que se proyecta un buen escenario para esta industria durante 2018, aunque aún restan algunos asuntos por resolver. La entrada en el sector de la minería y un escenario con nuevos competidores, están entre los principales desafíos para este sector.

Según la Comisión para el Mercado Financiero (ex SVS), un instrumento de garantía es una herramienta que “indemniza al asegurado por los daños patrimoniales sufridos dentro de los límites establecidos en la ley o en el contrato, en caso de que el tomador del seguro no cumpla con sus obligaciones legales o contractuales”.

Y es que hace sólo unos años, los bancos eran los principales encargados de resguardar las inversiones de las empresas. Esto, hasta que poco a poco comenzaron a ingresar al mercado las compañías de seguros de garantía.

“Antiguamente, los bancos poseían un 90% de las pólizas de garantía. Para hacerse más competitivas frente a este instrumento, las compañías generaron un cambio para producir un elemento que se le igualara. De esta manera, nació la póliza a la vista. Esta permite pagar a tres días, lo que representa una clara ventaja. Antes, esto ocurría a 30 días, mientras que también existía la figura del liquidador”, señala Mauricio Garcés, gerente de Garantía y Crédito de Willis Towers Watson.

Bajo este escenario, las compañías que ofrecen seguros de garantía no han parado de crecer. “Se van a seguir masificando. Sobre todo, porque esperamos que se abra un poco más el mercado de las licitaciones, como las de construcción. Eso va a dar un impulso mayor a las pólizas de garantía. Todos los concursos públicos que se presentan al MOP, por construcción de carreteras, puentes, colegios y consultorios, entre otros, terminan siendo usuarios de estas compañías”, asegura Garcés.

Y es que este sector gozará de buena salud durante 2018. Según un estudio de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), su inversión en nueva infraestructura subirá 2,4% en 2018. Esto marcaría el fin del ciclo negativo de los últimos cuatro años. Este es uno de los motivos que sustententa las expectativas de avance para el sector de seguros de garantía.

“El mercado está creciendo y eso ha provocado que haya muchos actores nuevos. Esto está generando una mayor oferta de este tipo de productos. El punto es que si se está ofreciendo más, es porque existe una oportunidad. Se trata de algo que está relacionado con la Ley de Bancos o la regulación de Basilea III, que en el fondo hace que estas entidades financieras deban hacer reservas técnicas al emitir boletas de garantía”, manifiesta Humberto Canto, socio gerente de la Productora de Seguros Verónica Fletcher y Cía.

Esto afectará el valor de estos documentos y su éxito frente a otras alternativas, como las presentadas por las compañías de seguros. “Va a hacer más fácil participar de este mercado, porque los bancos van a encarecer estos documentos producto de las restricciones. Habrá mucho más análisis de riesgo para entregar las boletas de garantías, lo que antes se hacía sólo con una firma”, manifiesta Canto.

De esta manera, se espera que durante los próximos años se genere un trasvasije entre los usuarios que usan boletas de garantía hacia aquellos que prefieren las

pólizas. Además, restan otros desafíos por resolver. “Debería haber más discusión sobre este producto, porque va a ser factor de crecimiento del país. Los bancos se van a poder enfocar en los créditos operacionales y las compañías de seguro podrán entregar las precauciones, lo que permitirá abordar un mayor número de proyectos y de un tamaño más importante. En el fondo, dar liquidez a la economía”, destaca Canto.

Además, se tiene que resolver la entrada de las compañías de seguros a otros sectores de la industria, sobre todo aquellos que se configuran como uno de los principales actores de la economía. “Estamos débiles en algunas áreas, porque falta más lobby. Por ejemplo, para que las mineras acepten las pólizas de garantía.

Además, no hay disposición por parte de estas para aceptar este tipo de instrumentos financieros. Otro desafío es lograr que el Poder Judicial pueda utilizar este tipo de herramientas durante los juicios. Eso sería un producto importante. Se está trabajando, pero todavía no hemos llegado a acuerdo”, señala Garcés.

La Tercera <http://www.latercera.com/pulso/noticia/proyectan-crecimiento-mercado-seguros-garantia/218964/>

Boletín No. 4191
27/06/2018

Panamá: Noticia Completa

Sube Mercado de Seguros para el Ramo de Fianzas

El mercado de Seguros de Panamá para el Ramo de Fianzas visto a 12 meses finalizó el mes de Diciembre 2017 con un monto en la cuenta de Primas Emitidas de USD 157,53 millones, que comparado con el mes de Diciembre 2016 significó un aumento de USD 25,32 millones (19,15%).

La cuenta de Primas Retenidas pasó de USD 36,86 millones en Diciembre 2016 a USD 47,31 millones en Diciembre 2017, por lo que el porcentaje de retención pasó de 27,88% a 30,04% en los respectivos perdidos.

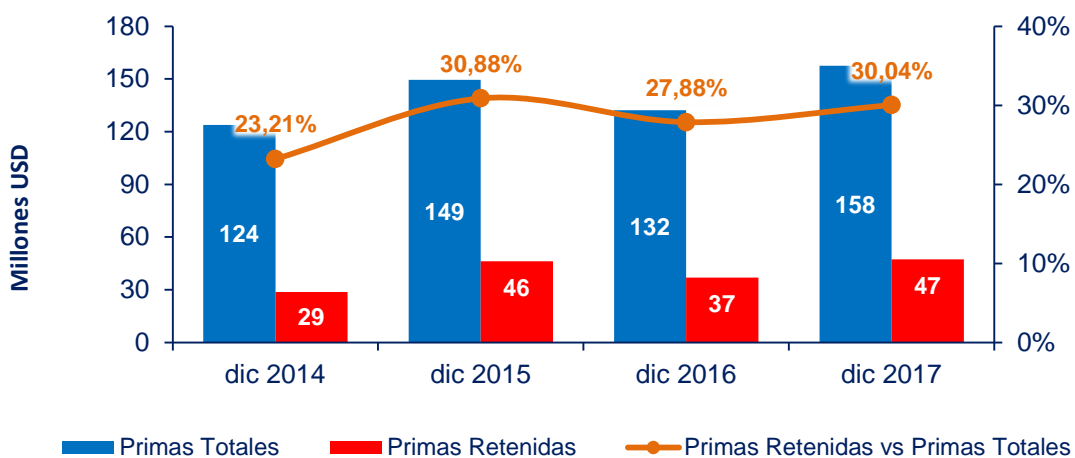
La participación de este ramo en la Cartera de Seguros Total pasó de 8,93% a 9,85%.

Los grupos con mayor valor de Primas Emitidas:

Grupo	PRIMA TOTAL (miles USD)						
	dic 2017			Δ (dic 2016)	dic 2016		
	Rank.	Valor	Part.		Rank.	Valor	Part.

INTERNACIONAL	1	37.538	23,83%	129,85%	4	16.332	12,35%
ASSA	2	32.384	20,56%	11,84%	1	28.954	21,90%
MAPFRE	3	29.210	18,54%	55,56%	2	18.777	14,20%
NACIONAL	4	11.175	7,09%	-9,79%	5	12.388	9,37%
ANCON	5	8.915	5,66%	-50,10%	3	17.867	13,51%
SURA	6	5.987	3,80%	0,41%	7	5.962	4,51%
CHUBB	7	5.583	3,54%	16,40%	8	4.797	3,63%
BANESCO	8	4.922	3,12%	29,52%	10	3.800	2,87%
ALIADOS	9	4.413	2,80%	7,88%	9	4.090	3,09%
DEL ITSMO	10	4.131	2,62%	-52,32%	6	8.663	6,55%
TOTAL SELECCIONADO		144.257	92%	19%		121.630	92%
TOTAL NO SELECCIONAD		13.268	8%	25%		10.580	8%
TOTAL DE MERCADO		157.525	100%	19%		132.210	100%

Primas Emitidas:



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

Guatemala: Noticia Completa

Mercado de Seguros en el Ramo de Fianzas subió 9%.

El Ramo de Fianzas del Mercado Asegurador de Guatemala (Afianzadoras + Aseguradoras) finalizó el mes de Mayo 2018 en cifras 12 meses, con un monto en la cuenta de Primas Emitidas de USD 39,8 millones, que comparado con el mes de Diciembre 2017 significó un aumento de USD 3,45 millones (9,47%).

La cuenta de Primas Retenidas bajó de USD 22,47 millones en Diciembre 2017 a USD 22,41 millones en Mayo 2018, por lo que el porcentaje de retención pasó de 61,72% a 56,24%.

El tipo de cambio promedio anual paso de 7,35 a 7,41 Quetzales por dólar en los períodos respectivos.

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

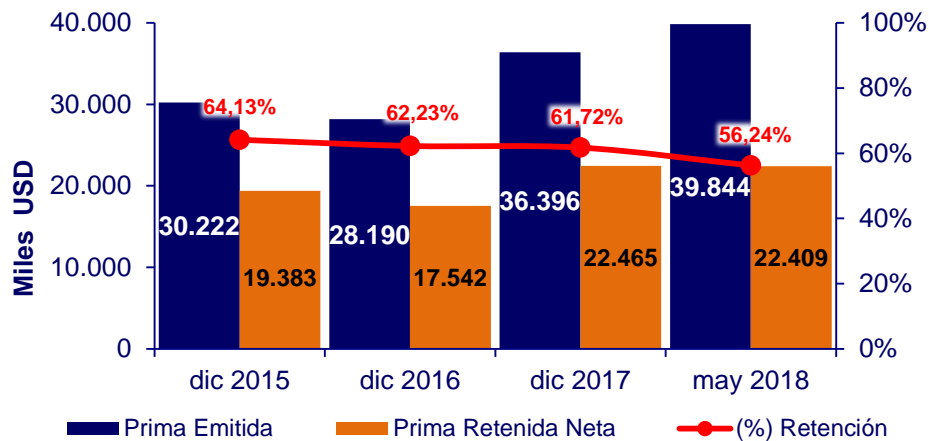
Grupo	PRIMAS EMITIDAS						
	Mayo 2018				Diciembre 2017		
	Rank.	Valor Miles USD	Part.	Δ (dic 2017)	Rank.	Valor Miles USD	Part.
G Y T	1	15.248	38,3%	16,1%	1	13.129	36,1%
UNIVERSALES	2	5.291	13,3%	2,6%	2	5.156	14,2%
CHN	3	4.476	11,2%	1,4%	3	4.415	12,1%
GENERAL	4	4.137	10,4%	4,2%	4	3.968	10,9%
ROBLE	5	2.717	6,8%	1,3%	5	2.681	7,4%
FICOHSA	6	1.755	4,4%	115,7%	8	814	2,2%
RURAL	7	1.622	4,1%	10,7%	7	1.465	4,0%
SOLIDARIA	8	1.547	3,9%	-0,2%	6	1.551	4,3%
SURA	9	1.079	2,7%	64,2%	9	657	1,8%
OCCIDENTE	10	652	1,6%	-	10	0	0,0%
TOTAL SELECCIONADO		38.524	96,7%	13,9%		33.836	93,0%
TOTAL NO SELECCIONADO		1.320	3,3%	-48,5%		2.560	7,0%

TOTAL DE MERCADO

39.844 100,0% 9,5%

36.396 100,0%

Primas Emitidas (Fianzas):



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

Boletín No. 4193
29/06/2018

Argentina: Noticia Completa

Coface renueva su oferta de seguro de crédito para las empresas argentinas

Con el objetivo de atender las cambiantes necesidades de seguro de crédito de las empresas, Coface ha modernizado su póliza insignia, llamándola TradeLiner. Esta nueva propuesta es consecuencia de la experiencia adquirida por Coface con su primera oferta global de protección contra impagos presentada hace dieciocho años y se basa en su deseo de trabajar cada vez más fuertemente para ayudar a proteger a las empresas que operan en la economía real.

TradeLiner ofrece a las empresas, una solución para satisfacer sus necesidades y expectativas en términos de flexibilidad, así como una amplia gama de opciones y la reactividad necesaria en el entorno empresarial actual. Además de un compromiso de calidad y transparencia con las empresas que comercializan sus productos o servicios a crédito en un entorno económico difícil, Coface ha añadido un pilar fundamental a su nueva oferta de productos segmentada y global, en el marco de su estrategia de innovación comenzada hace seis años ", explicó Patrice Luscan, Director de Marketing y Estrategia del Grupo.

Mayor transparencia y reactividad, reflejando los que las empresas necesitan

Con TradeLiner, Coface ofrecerá a empresas en 100 países servicios integrales para proteger su actividad comercial en caso de insolvencia o retraso en el pago de sus compradores: prevención de impagos, cobro de facturas pendientes de pago e indemnización, si la cobranza falla o toma más tiempo de lo previsto.

Esta nueva oferta ha sido diseñada y desarrollada para facilitar a las empresas el acceso a una cobertura de seguro de crédito y una gestión más cercana a sus necesidades comerciales. Sus características principales son simplicidad y flexibilidad:

La cobertura de seguro de crédito se ha hecho más simple y fácil de entender, con total transparencia acerca de los servicios prestados;

Si tiene que entregar un pedido inesperado y urgente y no tiene tiempo para solicitar una cobertura para ese cliente, la nueva póliza permite brindar una cobertura retroactiva para el comprador.

Ante un impago, el tiempo de espera para la indemnización puede reducirse de cinco, a cuatro, tres, o incluso dos meses. Ésta es una de las características más valiosas y exclusivas de TradeLiner.

Cobertura integral mejorada por una amplia gama de opciones

TradeLiner es además una solución personalizada, gracias a las numerosas opciones que ofrece para cubrir los distintos tipos de riesgos: político, desastre natural, pre-embarque, deudas en disputa, adelantos a proveedores, o ventas en consignación. Entre las muchas opciones disponibles se encuentra TopLiner, una cobertura suplementaria (en caso de que la cobertura inicial sea insuficiente o rechazada), que ha sido muy bien recibida por las empresas desde su lanzamiento a finales de 2012.

100% Seguro <http://100seguro.com.ar/coface-renueva-su-oferta-de-seguro-de-credito-para-las-empresas-argentinas/>

Boletín No. 4193
29/06/2018

Argentina: Noticia Completa

Autorizan a FOMS Seguros a operar en todo el territorio nacional

Por la presente, la SSN autorizó a FOMS CIA. ARGENTINA DE SEGUROS S.A., a operar en todo el territorio de la Argentina en el Ramo "Caución", en el plan denominado "Seguro de Caucción de Garantía de Administradores de Sociedades".

100% Seguro <http://100seguro.com.ar/autorizan-a-foms-seguros-a-operar-en-todo-el-territorio-nacional/>

España: Noticia Completa

CESCE, ICO y Cámara de España impulsan las inversiones españolas en EEUU

Los principales organismos de apoyo a la internacionalización de las empresas españolas, CESCE, ICO y Cámara de España, defendieron ayer que, el mercado de Estados Unidos sigue siendo muy “importante y atractivo” para las empresas españolas, pese a las políticas proteccionistas de la Administración Trump, y se mostraron optimistas respecto a la normalización de las relaciones comerciales entre EE UU y la Unión Europea.

“Quienes van a hacer parar este afán proteccionista de Trump son los propios empresarios estadounidenses”, afirmó el director de Internacional de la Cámara de España, Alfredo Bonet, durante su intervención en el Foro Diálogos de Internacionalización, organizado por ESADE y Gestión Press.

Bonet recordó que las instituciones empresariales norteamericanas ya han avisado a Trump de los graves perjuicios del proteccionismo y citó como ejemplo la reciente decisión del emblemático fabricante de motos Harley Davidson de trasladar a Europa parte de su producción.

En la misma línea Beatriz Reguero, directora del Área de la Cuenta del Estado de CESCE, se mostró convencida de que “a medio plazo la situación actual de guerra comercial no va a seguir y se va a normalizar”, aunque reconoció que hoy “estamos en un mundo incierto como consecuencia de muchas decisiones políticas”,

A pesar de esta incertidumbre explicó que en CESCE “estamos haciendo un esfuerzo especial para apoyar a las pymes en sus proyectos en el exterior”. CESCE ha creado recientemente una unidad de pymes dentro del Área de la Cuenta del Estado y Beatriz Reguero resaltó que “la pymes no tienen mercados propios. Lo que hay son distintas áreas del mundo, con distintos riesgos y diferentes necesidades a las que atender”.

Coincidió también en el análisis la jefe del Área de Gestión del Instituto de Crédito Oficial (ICO), Ana Martínez, quien apuntó que “Estados Unidos es un mercado importante para la internacionalización de las empresas españolas”, especialmente para la inversión.

Ana Martínez indicó que El ICO ha puesto en marcha la Línea Canal Internacional”, “de colaboración público-privada” con la que pretende aprovechar el conocimiento de los bancos locales para aportar financiación a las pymes españolas en el exterior. A este respecto avanzó que el ICO “ha firmado ya cinco acuerdos que permiten llevar financiación a las empresas española en América Latina y en EE UU”.

ADN del Seguro <https://www.adndelseguro.com/es/actualidad/companias/cesce-ico-y-camara-de-espana-impulsan-las-inversiones-espanolas-en-eeuu>
