

Análisis de Mercado  
5 de marzo de 2012

**Las poblaciones de ingreso medio en los mercados emergentes como objetivo**

## El potencial de los microseguros

**E**n todos los mercados emergentes del mundo, hay una tendencia cada vez mayor de las aseguradoras a incluir a los microseguros en sus estrategias de largo plazo. Los microseguros tienen dificultades –que van desde selecciones desacertadas hasta la falta de rentabilidad– que son suficientes para desalentar la inclusión de este negocio en la planificación de corto plazo. No obstante, el creciente interés que concitan los mercados de alto crecimiento en el mundo requiere que las aseguradoras globales comprendan este modelo de negocios. Así pues, este informe proporciona un panorama de este tipo de negocio, describe a los participantes típicos y analiza su potencial.

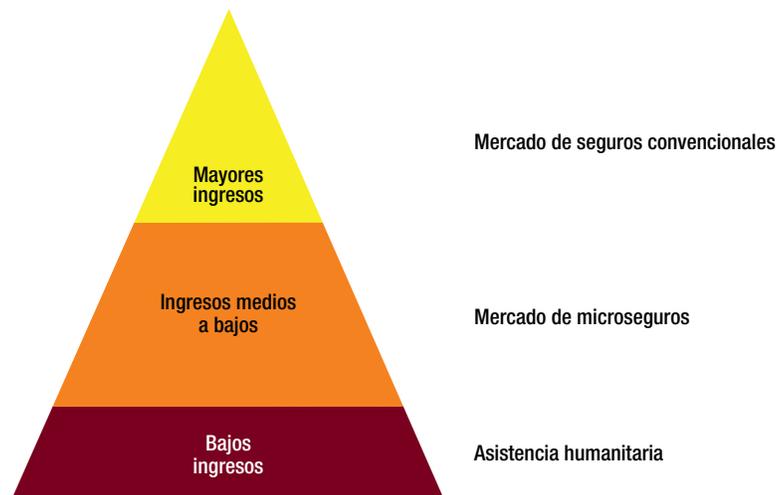
No hay una definición estándar y aceptada para los microseguros; es así que este informe los generalizará como aquellos seguros a los que acceden los estratos económicos más bajos de una población. Los microseguros sirven para mejorar la cobertura de las necesidades humanas básicas de las líneas de negocios como salud, vida, muerte, propiedad y agricultura. Tales micro pólizas transfieren el riesgo de las personas de bajos ingresos –que no tienen acceso a los seguros tradicionales– a un grupo. Las características típicas de los microseguros son:

- Transacciones de bajo costo
- Cobertura de riesgos simples
- Clientes de bajo patrimonio
- Participación de la comunidad

Las características de las transacciones de bajo costo, cobertura de riesgos simples y clientes de bajo patrimonio son similares a las que alguna vez se daba en las pólizas de servicio doméstico o industriales de vida alrededor de principios del siglo XX en el Reino Unido y los Estados Unidos. Estas pólizas eran más frecuentes después de las revoluciones industriales y evolucionaron para convertirse en líneas más tradicionales que contribuyeron a un círculo virtuoso de protección, ahorro y mayor riqueza. Las economías de los mercados emergentes de hoy en día que cultivan los microseguros desean ver una evolución similar.

### Gráfico 1

#### Microseguros – Su lugar en la pirámide de ingresos



Fuente: A.M. Best Co.

#### Contacto Analista

Andrea Keenan, Oldwick  
+1 (908) 439-2200 Int. 5084  
Andrea.Keenan@ambest.com

#### Gestión Editorial

Carol Demyanovich, Oldwick  
+1 (908) 439-2200 Int. 5836  
Carol.Demyanovich@ambest.com



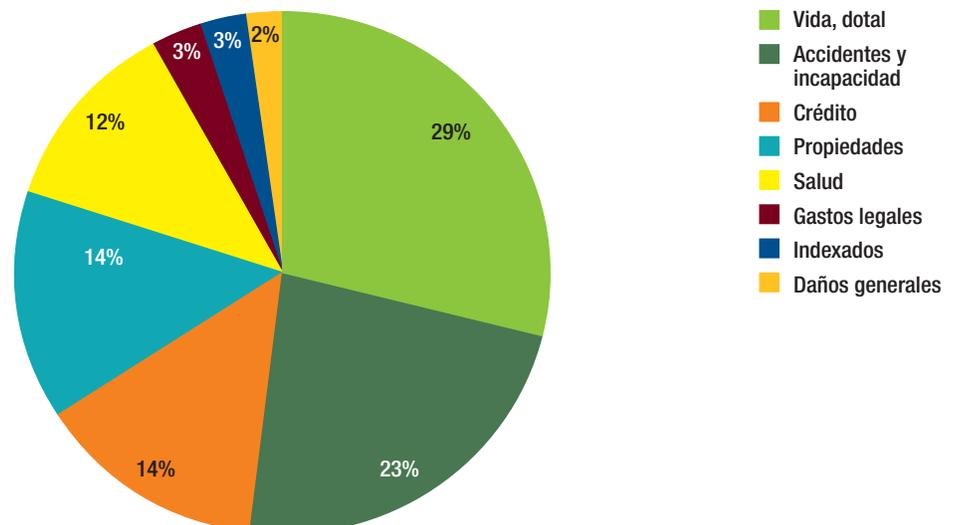
Los productos y programas están diseñados para un segmento particular de la pirámide demográfica (véase el **Gráfico 1**). La población que tiene un nivel de ingreso aproximado en el estrato más bajo recibe asistencia humanitaria y tiende a estar fuera del alcance de los programas de microseguros comercialmente viables. Los que están en el estrato más alto generalmente tienen acceso a los seguros tradicionales. Para estas personas, el propósito de un seguro incluye el tener acceso a servicios médicos y mantener familias o ciudades en caso de un desastre de la naturaleza. En términos de producto bruto interno (PIB) per cápita, Swiss Re coloca al segmento del mercado de los microseguros en un rango aproximado de \$1,25 - \$4 por día. En un estudio de Lloyd's de 2010, personas que integran este segmento identificaron los siguientes riesgos como sus principales preocupaciones:

1. Enfermedades
2. Muerte
3. Desastres naturales
4. Enfermedades del ganado
5. Accidentes
6. Daños a la propiedad

Si bien estas prioridades implican una fuerte necesidad entre los individuos del estrato de ingresos medio de contar con un seguro médico, seguro de vida y seguro agrícola, la demanda no se crea de manera automática. Sin un entendimiento y fe en los seguros, esta población tiende a no ver al seguro como a la herramienta de su elección para el control de riesgos, y en su lugar elige métodos de autoprotección alternativos. Entre los métodos que se aplican actualmente están: acuerdos informales de participación en los riesgos; conservadurismo; ahorro; préstamos –probablemente a tasas excesivas; liquidación de activos –principalmente agrícolas– que proporciona una fuente de ingresos inmediata pero disminuye las perspectivas de una familia a largo plazo; o el abandono de la educación a cambio de trabajo.

Los productos de microseguros más utilizados según una encuesta de Microinsurance Network de 2010, son los seguros por fallecimiento y accidente (véase el **Gráfico 2**).

**Gráfico 2**  
**Microseguros – Productos principales (2010)**



Fuente: Microinsurance Network

## La viabilidad de los microseguros

Es cierto que las poblaciones se benefician de la existencia de los microseguros. Sus efectos mejoran el nivel de vida promedio en cualquier país; establecen una cultura de ahorro y autosuficiencia; y aumentan la actividad económica general. Estos beneficios cuentan con el respaldo de gobiernos, fundaciones de beneficencia, bancos de desarrollo y otros grupos que trabajan para reducir la pobreza. ¿Pero los microseguros pueden ser modelo de negocio para una empresa con fines de lucro rentabilidad?

Las bajas primas de las pólizas de microseguro no cubren los gastos de las estructuras típicas de los modelos tradicionales de seguros. Al ofrecer protección al cliente a cambio del pago de una prima, la aseguradora debe incurrir en los gastos de suscripción, tramitación de siniestros, análisis, regulaciones y otros gastos generales. El panorama regulatorio moderno exige que las aseguradoras aporten un importante monto de capital desembolsado; reúnan e informen una gran cantidad de datos sobre primas, asegurados y siniestros; y dediquen a miembros de su personal a ocuparse de solicitudes y visitas in-situ. Estas tareas están a cargo de profesionales con mucha experiencia y conocimientos. Para los niveles de prima y márgenes de ganancias disponibles en el sector de los microseguros, tal infraestructura no sería posible, salvo quizás a una escala enorme. El **Gráfico 3** proporciona una ilustración genérica sobre cómo los gastos típicos incurridos por las aseguradoras se pueden mitigar en esta particular clase de negocios.

### Gráfico 3

#### Microseguros – Mitigar los gastos sin comprometer los beneficios del cliente



Fuente: A.M. Best Co.

Si bien esta ilustración no refleja ninguna referencia a capital donante, cabe destacar que a menudo, las empresas de seguros, organizaciones no gubernamentales (ONG), gobiernos y proveedores de servicios reciben donaciones y subsidios del gobierno para poder aliviar estos gastos. Sin embargo, A.M. Best opina que la sustentabilidad a largo plazo de este modelo de negocios requiere de que la industria aprenda a sobrevivir sin dicha asistencia directa.

### Compartir los gastos con la comunidad

Como se mencionó en la sección anterior, las aseguradoras incurren en gastos muy importantes para la distribución de seguros, la recopilación de información de los asegurados que identifique

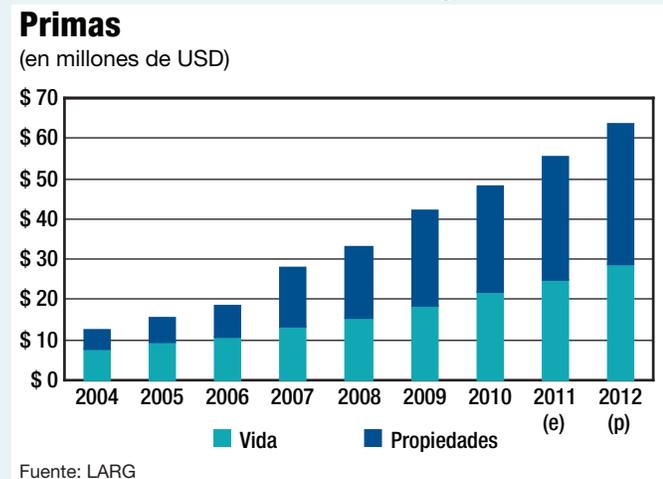
sus necesidades y evalúe sus riesgos y la evaluación y el pago de siniestros. A través de cierto tipo de organizaciones o asociaciones con organizaciones comunitarias, instituciones microfinancieras y cooperativas, las entidades que corren con el riesgo pueden reducir aquellos gastos y reducir el costo de las primas a los asegurados. Este enfoque a menudo se denomina el modelo del “Socio” (aseguradora) – “Agente” (organización comunitaria). Con este método, las aseguradoras tienen acceso a una gran incorporación de clientes mediante un canal existente.

Las organizaciones con base social centradas en los seguros pueden concentrarse en las pólizas de tipo microseguro. Según un artículo del International Association of Insurance Supervisors (IAIS) (Asociación de Supervisoras de Seguros (IAIS) – Microinsurance Network 2010, las mutuales, cooperativas y organizaciones comunitarias (MCCO, por sus siglas en inglés) tienen una función especial en la distribución de los microseguros. Las MCCO en esta definición incluyen a mutuales, cooperativas, sociedades de socorros mutuos, sociedades funerarias, fraternidades, organizaciones de mancomunación de riesgos, organizaciones comunitarias y planes de autoseguro. Este grupo se superpone con los anteriormente mencionados, pero se crea fundamentalmente para proporcionar seguros a sus miembros.

Aparte de los grupos específicos de seguros, otras organizaciones comunitarias también tienen una participación especial en la distribución de microseguros. Estas organizaciones –que habitualmente se centran en la prestación de servicios religiosos, sociales, económicos o médicos– están dirigidas por líderes de la comunidad y pueden identificar las necesidades de los miembros, que a menudo incluyen calmar los miedos mencionados anteriormente en este informe: protección contra enfermedades, muerte y desastres de la naturaleza. En muchos países, estas organizaciones comunitarias se han convertido en fundamentales para la distribución de seguros y reclamaciones a los miembros.

## Aprovechar la estructura de miembros de las cooperativas

**E**l Grupo Latinoamericano de Reaseguro (LARG, por sus siglas en inglés) se fundó en 2004 para facilitar la negociación y colocación conjunta de contratos de reaseguro. Todos los miembros del LARG, que representan a 13 países, son miembros del International Cooperative and Mutual Insurance Federation (ICMIF) (la Federación Internacional de Cooperativas y Mutuales de Seguros (ICMIF)). La mayoría de los miembros del LARG son pequeñas entidades que apuntan a desarrollar la cultura del seguro entre los habitantes de bajos recursos. No obstante, no todos los miembros ofrecen microseguros todavía.



### Los miembros del LARG son:

- Aseguradora Tajy, Paraguay
  - Central de Cooperativas, Nicaragua
  - Columna Compañía de Seguros, Guatemala
  - Compañía de Seguros Equidad, Honduras
  - Comupre, Venezuela
  - Coop-Seguros, República Dominicana
  - Coopseguros, Ecuador
  - La Equidad, Colombia
  - Prybe, México
  - Seguros del Magisterio, Costa Rica
  - Seguros Fedpa, Panamá
  - Seguros Futuro, El Salvador
  - Serviperu, Perú
  - Sociedad de Seguros de Vida del Magisterio Nacional, Costa Rica
- Fuente: Grupo Latinoamericano de Reaseguro (LARG)

El LARG facilita el acceso a los reaseguros a mayor escala y aumenta la conciencia entre la población y los gobiernos, con el objetivo de lograr la viabilidad a largo plazo de los seguros para las comunidades de bajos ingresos. Este grupo también recibe la asistencia de diversas instituciones, incluida la ICMIF; la Sociedad de Cooperación para el Desarrollo Internacional (SOCODEVI), de Canadá; Willis Re, un intermediario en los programas de reaseguros de no vida; y las reaseguradoras American Agricultural Insurance Company, RGA y Shelter.

El crecimiento de primas y riesgos asegurados en Latinoamérica es rápido, a pesar de la base baja. LARG apunta a lograr escala y eficiencias para que este programa sea sostenible en el largo plazo.

## Reducción de costos a través de la innovación, asociaciones y simplicidad

Las aseguradoras que son exitosas en este espacio comprenden que los microseguros son más complejos que meramente reducir los seguros tradicionales, y que la creatividad y la innovación son las claves de su éxito. Se emplean una variedad de métodos, que varían según el caso, para reducir los costos.

Muchas aseguradoras se han asociado con una variedad de prestadoras de servicios, fundamentalmente aquellas que manejan altos volúmenes productos de fácil acceso –como las empresas de telefonía celular, las cadenas de supermercados, los bancos (entidades microfinancieras) y las loterías– para distribuir productos de seguros. Por ejemplo, una simple póliza de seguro de vida se puede vender en un paquete junto con minutos de aire en un teléfono celular. El producto y su contrato son simples de comprender y fácil de acceder y pagar y, a menudo, llevan a un aumento gradual de la cobertura. Del lado de los beneficios, las aseguradoras a menudo se asocian con prestadores de servicios como grupos médicos, empresas de productos farmacéuticos, funerarias y fabricantes de ataúdes, así como con distribuidores de productos agrícolas.

Con origen en los comienzos del seguro de vida industrial de los EE. UU., la venta puerta a puerta de pólizas de seguro todavía ocurre. Por ejemplo, un miembro de la comunidad vendía un producto, como un seguro para gastos funerarios puerta a puerta, y por ello recibía un porcentaje de las primas vendidas. Con este método, el producto y la marca ganan adherencia con el desarrollo de relaciones personales. Este tipo de distribución es similar al de las asociaciones comunitarias, con la salvedad de que se infiltra en una comunidad unida en su geografía, en contraposición a sus creencias u ocupación.

Para reducir los costos de la liquidación de siniestros y recolección de datos, y contribuir a la escala, los seguros se pueden tomar en términos más generales. Por ejemplo, el seguro médico en el mercado de los microseguros omite el filtro de enfermedades preexistentes y sus gastos correspondientes. La cobertura es simple y los beneficios limitados. En el área de la protección contra catástrofes, se utiliza el seguro indexado. Por ejemplo, si se alcanza el umbral de un acontecimiento específico – que puede ser un nivel de lluvias o magnitud de terremoto–, la aseguradora paga todas las pólizas, independientemente de los daños. Además de ser utilizado por los productores agrícolas para riesgos agrícolas, los gobiernos también adquieren dichos productos para cubrirse de los riesgos contra terremotos que superan la capacidad de sus fondos de asistencia para desastres, como el Fondo Nacional de Desastres Naturales de México, el FONDEN, y el Caribbean Catastrophe Risk Insurance Facility (CCRIF). (Mecanismo de Seguro de Riesgo para Catástrofes en el Caribe).

## La función de los reguladores

Como ya se dijo, los gobiernos y las organizaciones de beneficencia están interesados en fomentar el crecimiento de este tipo de seguros. Por lo general, los organismos reguladores de seguros son responsables de proteger a los asegurados y garantizar el acceso de la población a los seguros en sus respectivos países. A medida que emergen los microseguros como método potencial de otorgar acceso a los integrantes carenciados de su población, los reguladores pueden presentarles a las aseguradoras incentivos para ofrecer productos al sector de menores recursos, como reducir los requisitos para otorgar autorizaciones o haciendo que las regulaciones sean proporcionales a los riesgos que se toman. En el caso de la India, el Insurance Regulatory and Development Authority (IRDA) (autoridad regulatoria de seguros y desarrollo) obliga a las empresas que desean operar en la India a dedicar una porción de su capacidad a aumentar el acceso a los seguros para la población subasegurada del país.

El IAIS ha guiado a los reguladores de todo el mundo sobre cómo regular los microseguros y ha sido innovadora en su enfoque hacia éstos, al involucrarse activamente en la modificación de principios regulatorios básicos a los fines de aumentar el acceso a los seguros. Además, el Grupo de los 20 (G-20) financia a los ministros que han incluido un mayor acceso a los seguros en su agenda para México más avanzado este año.

La proporcionalidad es un concepto básico que se aplica a los requerimientos de capital, flexibilidad en los precios, estructura de pólizas, distribución poco ortodoxa y transparencia hacia los clientes. Específicamente, los reguladores que buscan aumentar el acceso a los seguros de una población pueden hacerlo aliviando las cargas regulatorias de las aseguradoras y reduciendo sus costosas obligaciones, como capital inicial y datos y requisitos de información. Los reguladores también pueden dictar normas sobre microseguros que pueden simplificar las pólizas y reducir los gastos administrativos. Si bien la regulación debería proteger a los asegurados de planes de seguros fraudulentos, no debería hacer que los costos sean prohibitivos para los asegurados ni crear una carga a las aseguradoras.

## Los microseguros como estrategia de crecimiento largo plazo

Para crear un programa de microseguros exitoso, debe haber cooperación, innovación y una gran flexibilidad de parte de las organizaciones donantes, entidades que corren con el riesgo, gobiernos y grupos comunitarios.

En este mercado, la mayoría de las entidades que corren con el riesgo son aseguradoras comerciales que a menudo trabajan con grupos comunitarios con fines de distribución e ingresan a este sector por diversos motivos, que van desde los filantrópicos hasta el oportunismo. Específicamente, la participación de una aseguradora en programas de microseguros puede darle las siguientes ventajas:

- Acceder a mercados nuevos y con un alto potencial de crecimiento
- Mejorar la marca al crear una imagen favorable ante la población general
- Poder cumplir con los requerimientos gubernamentales
- Ser un medio para aprender los matices de un mercado dado pensando en el desarrollo de productos en el futuro
- Permitirle a una empresa diversificarse, y crear nuevas oportunidades de ventas cruzadas

La encuesta 2010 de Microinsurance Network arrojó que los participantes del sector privado esperan que el negocio crezca más del doble en los próximos tres años, pues la conciencia acerca de la necesidad de los seguros crece y los gobiernos aumentan sus incentivos para que las empresas participen en este segmento. Las empresas con perspectivas a más largo plazo desean de crecer en mercados emergentes pueden usar una estrategia de microseguros para crear conciencia en seguros y, al mismo tiempo, crear sus marcas.

### Gráfico 4

#### Microseguros – Ingresos anuales promedio por quintil para los países seleccionados

Los ítems sombreados indican que están comprendidos en los datos demográficos “objetivo” teorizados de los productos de microseguro. (USD)

País	PIB per cápita	Habitantes (millones)	Quintil				
			Más bajo	Segundo	Tercero	Cuarto	Más alto
Bangladesh	\$ 690	167	\$ 323	\$ 435	\$ 556	\$ 728	\$ 1.406
Kenia	882	41	214	383	582	886	2.347
Paquistán	1.164	175	524	722	918	1.204	2.452
Vietnam	1.362	89	499	743	1.026	1.447	3.093
India	1.527	1.207	617	861	1.141	1.556	3.462
Nigeria	1.541	160	395	745	1.131	1.688	3.746
Filipinas	2.255	96	631	1.024	1.542	2.394	5.684
Egipto	2.922	79	1.309	1.847	2.345	3.052	6.057
Marruecos	3.162	32	1.031	1.652	2.298	3.258	7.569
Indonesia	3.469	240	1.327	1.953	2.618	3.655	7.794
China	5.184	1.348	1.485	2.540	3.800	5.702	12.392
Tailandia	5.281	64	1.632	2.570	3.713	5.474	13.019
Perú	5.614	30	1.095	2.355	3.828	6.040	14.749
Colombia	6.980	46	880	2.080	3.728	6.541	21.675
Sudáfrica	8.342	51	1.022	1.693	2.953	5.923	30.120
Venezuela	10.409	30	2.560	5.017	7.634	11.344	25.483
Brasil	12.917	195	2.157	4.631	7.712	12.588	37.498

Fuentes: Banco Mundial. Fondo Monetario Internacional. A.M. Best Co.

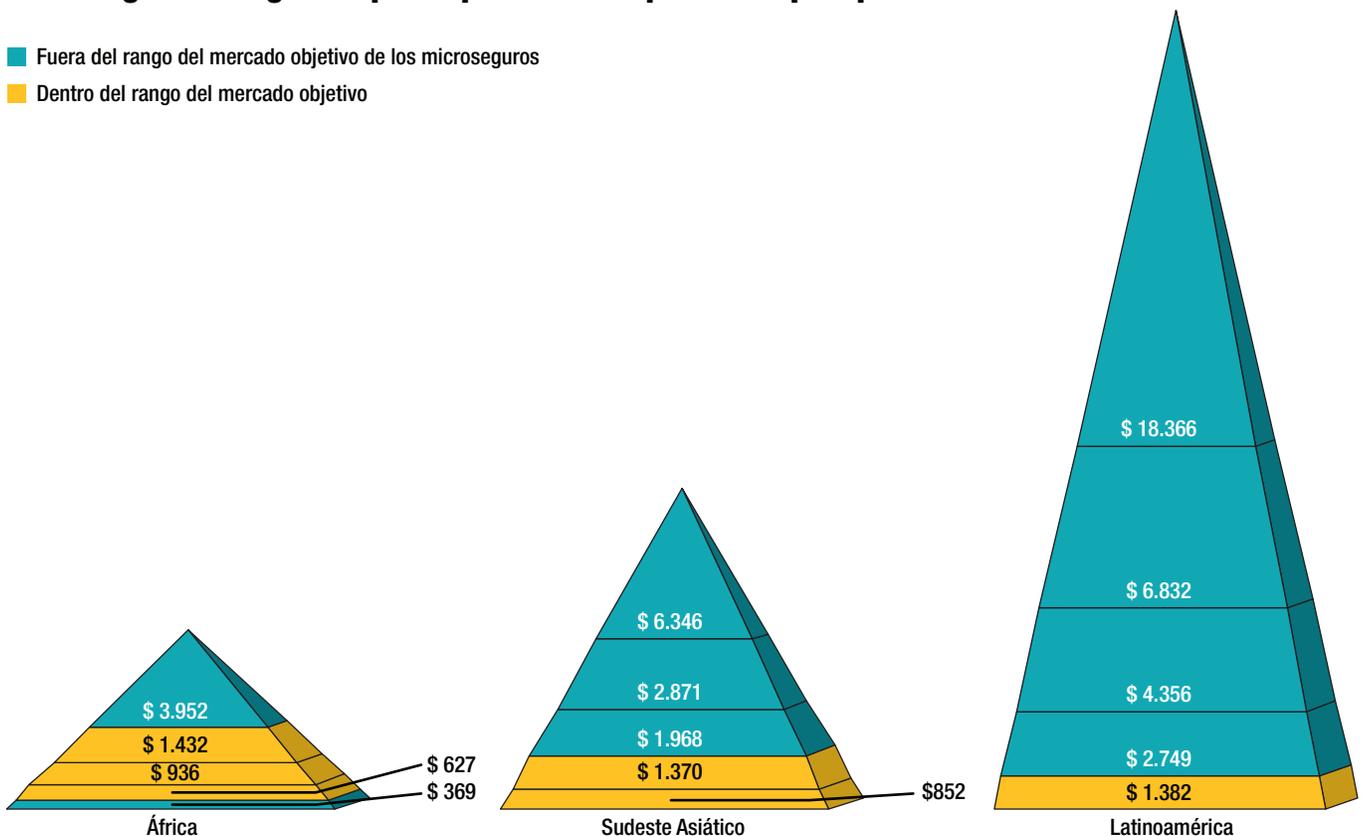
### Tamaño potencial del mercado

En gran consonancia con estudios previos, hace poco Accenture publicó un estudio que identificó el mercado como de entre \$30 mil millones y \$50 mil millones en ganancias anuales por primas. Si asumimos que los clientes a los que apunta son aquellos cuyos ingresos rondan los \$500 y \$1.500 anuales, entonces podemos armar una lista de países de mercados emergentes que tienen el potencial actual o futuro para pólizas de microseguros. Un listado parcial de estos países (véase el **Gráfico 4**) muestra las jurisdicciones actuales o potenciales para microseguros en términos de PIB per cápita. Las áreas sombreadas representan aquellos quintiles de la población cuyos ingresos promedio se encuentran dentro o cerca del rango al que apuntan los microseguros.

Las comparaciones de quintiles de ingresos a nivel regional arrojan que los datos demográficos de África y del Sudeste Asiático son, en su conjunto, más relevantes para el modelo de los microseguros. El **Gráfico 5** muestra los ingresos per cápita para cada quintil de las poblaciones en África, el Sudeste Asiático y Latinoamérica. Por ejemplo, muestra que el quintil de arriba (20% superior) de los latinoamericanos perciben, en promedio, ingresos per cápita estimados en \$ 18.366 y que el quintil de abajo (20% inferior) de los habitantes del Sudeste Asiático tienen, en promedio, ingresos per cápita estimados en \$ 852. El gráfico muestra los datos demográficos en cuanto al desarrollo potencial de los microseguros. Mientras las regiones como el Sudeste Asiático y África encajan en el molde tradicional de los microseguros, otros como Latinoamérica no tienen el perfil típico, aunque los microseguros se han afianzado mucho en el mercado interno. Específicamente, la India y Filipinas -con grandes poblaciones de destino- tienen los entornos más innovadores y favorables y el mayor crecimiento para los microseguros del mundo. Las instituciones microfinancieras son importantes distribuidoras en estos países. Según el estudio de Accenture, la India y Filipinas, junto a Bangladesh y China, son los mercados de microseguros con el crecimiento más rápido del mundo (véase el **Gráfico 6**).

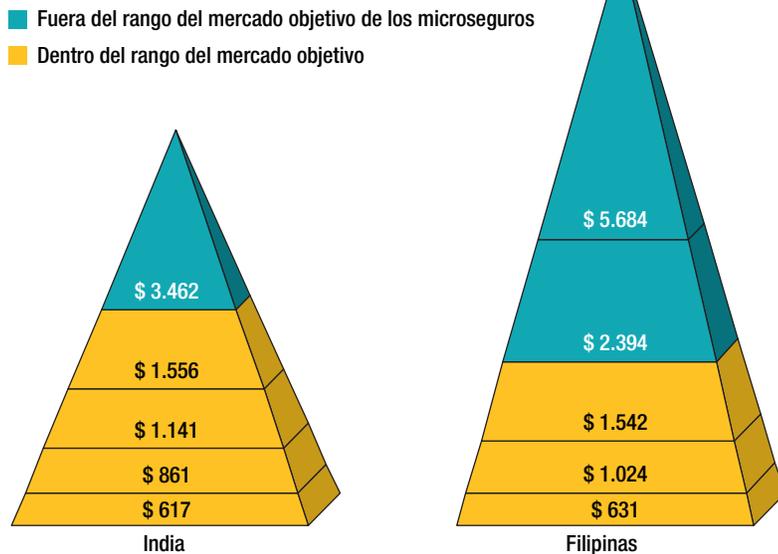
**Gráfico 5**  
**Microseguros – Ingresos per cápita anuales promedio por quintil**

- Fuera del rango del mercado objetivo de los microseguros
- Dentro del rango del mercado objetivo



Fuentes: Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, A.M. Best Co.

### Gráfico 6 Microseguros – Ingresos per cápita anuales promedio por quintil por quintil



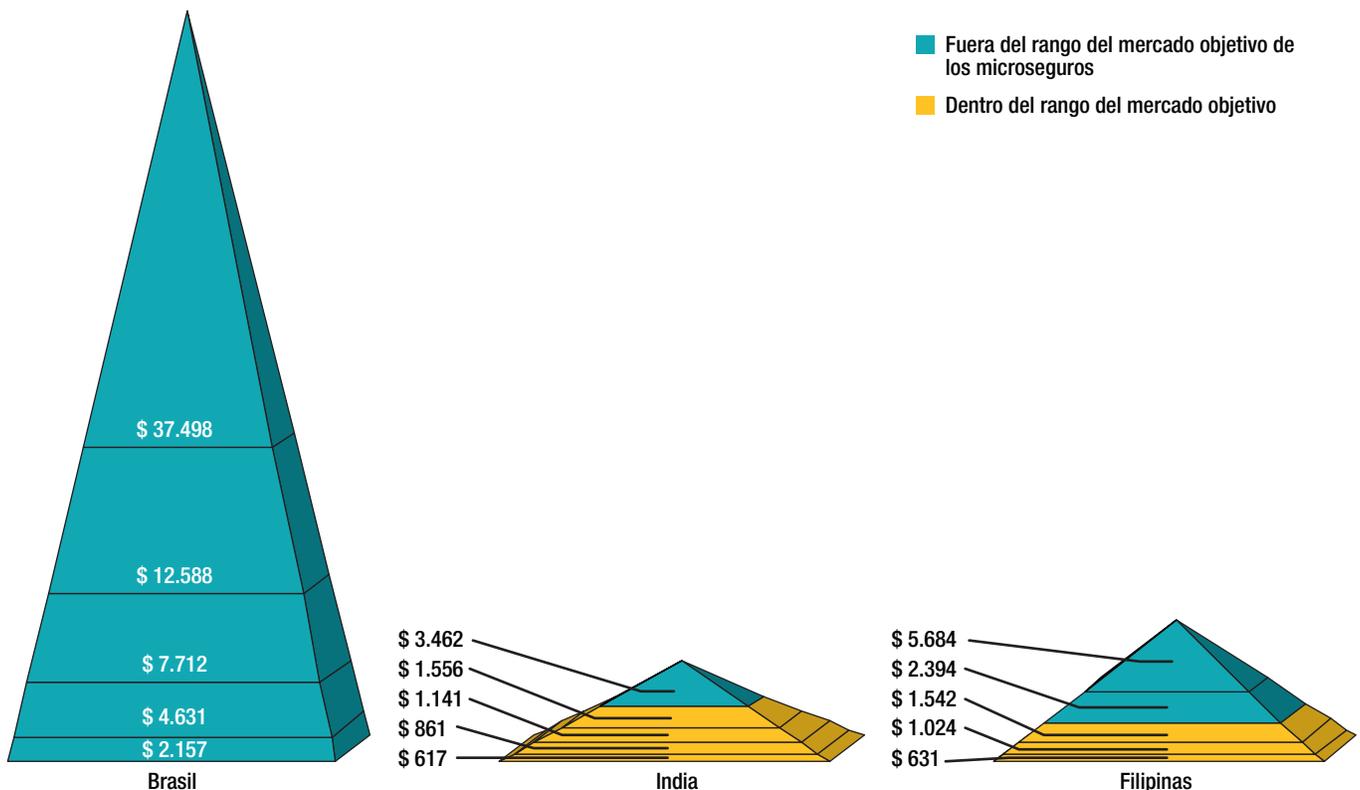
Fuentes: Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, A.M. Best Co.

A diferencia de la India y Filipinas, la población de Brasil es, en promedio, mucho más rica. De hecho, solo una porción del quintil de menores recursos está dentro de la población a la que apuntan los microseguros (véase el Gráfico 7). No obstante, un gran segmento de la población no tiene acceso suficiente a los seguros tradicionales. En consecuencia, en diciembre de 2011, la Superintendencia de Seguros Privados de Brasil, SUSEP, introdujo una nueva normativa para alentar el desarrollo de los microseguros en dicho país. Dando ejemplos de métodos de regulación proporcional, la SUSEP anunció que el capital base de las aseguradoras exclusivamente dedicadas a los microseguros sería un 20% inferior al capital base requerido para las aseguradoras tradicionales.

A diferencia de aseguradoras comparables en Asia, Brasil tiene diferentes modelos de negocios y no tiene la necesidad de aprovechar capital donante para sobrevivir –como sucede con otros

programas– lo que implica que las áreas de mayor necesidad tienden a requerir más modelos mixtos que incorporen subsidios y apoyo. En lugar de ello, las empresas recientemente creadas –asistidas por el entorno regulatorio más permisivo– pueden desarrollar un modelo de negocios interesante

### Gráfico 7 Microseguros – Ingresos per cápita anuales promedio por quintil



Fuentes: Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, A.M. Best Co.

considerado como el nivel siguiente de los microseguros. En lugar de distribuir a través de las instituciones microfinancieras, las aseguradoras están utilizando comercios, empresas de servicios públicos y telecomunicaciones para identificar clientes, distribuir sus productos y cobrar el pago de las primas, pues los precios unitarios son lo suficientemente altos para cubrir los costos.

## **Expandir el alcance de las empresas hacia los mercados emergentes**

La protección de los seguros de fallecimiento, accidentes, daños personales y por daños patrimoniales en pequeños montos no es un concepto nuevo para el sector asegurador. Empresas como MetLife Inc. y Prudential emitieron seguros de vida industriales hace más de 100 años para la clase trabajadora pobre y algunas empresas en países desarrollados aún ofrecen este tipo de seguros. Para las empresas, los microseguros necesitan escala, innovación y flexibilidad para ser rentables. Y el negocio, ya que es claro, particularmente para una empresa que desea lograr un crecimiento de largo plazo en un país o región que activamente aumenta el acceso de su población a los seguros.

Una gran diversidad de empresas se han aventurado en los microseguros, con resultados variados. Algunas han perdido importantes inversiones en proyectos que fracasaron. No obstante, varias empresas se las han arreglado para obtener ganancias en este espacio y pueden usar el modelo de negocios para diversificar los riesgos, aumentar el conocimiento de la marca e ingresar a un mercado incipiente.

A.M. Best prevé que el sector va a evolucionar y observará de cerca las novedades en los modelos de negocios de los microseguros. Esta evolución, que fue posible por los adelantos en las innovaciones tecnológicas y en las estructuras corporativas y comerciales, permitirá que los seguros penetren aún más en los estratos más bajos de la pirámide de ingresos de todo el mundo.





Publicado por A.M. Best Company

## Informe Especial

PRESIDENTE DEL DIRECTORIO Y PRESIDENTE **Arthur Snyder III**

VICEPRESIDENTE EJECUTIVO **Larry G. Mayewski**

VICEPRESIDENTE EJECUTIVO **Paul C. Tinnirello**

VICEPRESIDENTES SENIOR **Manfred Nowacki, Matthew Mosher,  
Rita L. Tedesco, Karen B. Heine**

**A.M. BEST COMPANY**  
**CASA MATRIZ MUNDIAL**  
Ambest Road, Oldwick, N.J. 08858  
Teléfono: +1 (908) 439-2200

**DIRECCIÓN DE NOTICIAS**  
830 National Press Building  
529 14th Street N.W., Washington, D.C. 20045  
Teléfono: +1 (202) 347-3090

**A.M. BEST EUROPE RATING SERVICES LTD.**  
**A.M. BEST EUROPE INFORMATION SERVICES LTD.**  
12 Arthur Street, Piso 6, Londres, UK EC4R 9AB  
Teléfono: +44 (0)20 7626-6264

**A.M. BEST ASIA-PACIFIC LTD.**  
Unit 4004 Central Plaza, 18 Harbour Road, Wanchai, Hong Kong  
Teléfono: +852 2827-3400



Copyright © 2012 de A.M. Best Company, Inc., Ambest Road, Oldwick, Nueva Jersey 08858. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS. Ninguna porción de este informe o documento podrá ser distribuida en ningún formato electrónico ni por ningún medio, ni almacenado en una base de datos o sistema de recuperación, sin el consentimiento escrito previo de A.M. Best Company. Para obtener más detalles, consulte nuestros Términos y Condiciones de Uso disponibles en el sitio web de A.M. Best Company [www.ambest.com](http://www.ambest.com)

Todas y cada una de las calificaciones, opiniones e información contenidas en el presente son suministradas "tal cual son", sin garantía expresa ni tácita. Una calificación puede ser modificada, suspendida o retirada en cualquier momento y por cualquier motivo al criterio exclusivo de A.M. Best.

**Una Calificación de la Capacidad Financiera de Best** es una opinión independiente acerca de la solidez financiera de una aseguradora y su capacidad para cumplir con sus

obligaciones en virtud de pólizas de seguro y contratos vigentes. Se basa en una evaluación integral cuantitativa y cualitativa de la solidez del balance de una empresa, su rendimiento operativo y perfil comercial. La opinión acerca de la Calificación de la Capacidad Financiera apunta a la capacidad relativa de una aseguradora de cumplir con sus obligaciones en virtud de las pólizas de seguro y contratos vigentes. Estas calificaciones no son garantía de la capacidad actual o futura de una aseguradora de cumplir con sus obligaciones contractuales. La calificación no apunta a pólizas de seguro o contratos específicos ni a ningún otro riesgo, que incluye, entre otros, las políticas o procedimientos de una aseguradora para el pago de siniestros; la capacidad de la aseguradora para objetar o negar el pago de un siniestro con motivo de declaraciones falsas o dolo; o una responsabilidad específica surgida de un contrato del tomador del seguro o parte contractual. Una Calificación de la Capacidad Financiera no constituye una recomendación para comprar, mantener o cancelar una póliza de seguro, contrato o cualquier otra obligación financiera de una aseguradora, ni apunta a la conveniencia de una póliza o contrato en particular para un objetivo o comprador específico.

**La Calificación Crediticia de un Emisor de Deuda de Best** es una opinión sobre el riesgo crediticio relativo futuro de una entidad, un compromiso financiero o un título de deuda o asimilable a un título de deuda. Se basa en una evaluación cuantitativa y cualitativa integral de la solidez del balance de una empresa, su rendimiento operativo y perfil comercial y, en su caso, en la naturaleza y los detalles específicos de un título de deuda con calificación de riesgo. El riesgo crediticio es el riesgo de que una entidad no pueda cumplir con sus obligaciones contractuales y financieras a su vencimiento. Estas calificaciones de riesgo no apuntan a ningún otro riesgo, que incluyen, entre otros, el riesgo de liquidez, el riesgo de mercado o la volatilidad de los precios de los títulos con calificación de riesgo. La calificación no es una recomendación para comprar, vender o mantener títulos, pólizas de seguro, contratos o cualquier otra obligación financiera, ni aborda la conveniencia de una obligación financiera en particular para un objetivo o comprador específico.

Para decidir una calificación, A.M. Best se basa en datos financieros auditados por terceros y/o en otra información que reciba. Si bien considera que esta información es confiable, A.M. Best no verifica por su cuenta su precisión o confiabilidad.

A.M. Best no ofrece servicios de consultoría ni asesoramiento. A.M. Best no es un Asesor de Inversiones y no ofrece asesoramiento en inversiones de ningún tipo; y ni la empresa ni sus Analistas de Calificaciones ofrecen ningún tipo de asesoramiento de estructuración o financiero. A.M. Best cobra por sus servicios de calificación interactiva. Estos honorarios en concepto de calificación oscilan entre los USD 5.000 y los USD 500.000. Asimismo, A.M. Best puede cobrar honorarios de las entidades calificadas por servicios o productos ofrecidos que no tienen que ver con una calificación.

Los informes especiales de A.M. Best, así como cualquier dato proveniente de una hoja de cálculo, están disponibles sin cargo para todos los suscriptores de *BestWeek*. Aquellos que no sean suscriptores pueden acceder a un extracto de estos informes y adquirir el informe completo y los datos de las hojas de cálculo. Los informes especiales están disponibles en nuestro sitio web [www.ambest.com/research](http://www.ambest.com/research) o se los puede conseguir llamando a nuestra Atención al Cliente al (908) 439-2200, int. 5742. Algunos informes especiales se ofrecen al público general sin cargo.

Para asuntos de prensa o establecer contacto con los autores, comuníquese con James Peavy al (908) 439-2200, int. 5644.

SR-2012-362