

Análisis de Mercado  
3 de septiembre de  
2012

Los gastos de gestión alcanzaron un máximo de cuatro años en 2011.

## Las oportunidades toman forma en el mercado maduro del Perú

**M**ientras el volumen de primas continúa aumentando con base en el sólido crecimiento general de la economía del Perú, la posibilidad de un cambio significativo en la forma en que se distribuyen los productos de líneas personales puede crear más competencia en un segmento dominado por corredores intermediados y dos aseguradoras importantes.

Las medidas estratégicas diseñadas para minimizar los gastos generales, en especial la manera en que se comercializan y venden los productos de líneas personales, podrían mejorar la posición de las aseguradoras para competir por una participación mayor de los volúmenes crecientes de primas. El impulso estará determinado por la proliferación de canales de comercialización masiva y una mayor aceptación de productos entre los consumidores en un país que tiene uno de los niveles más bajos (1,6%) de penetración de primas de seguro en Latinoamérica (véase el **Gráfico 1**).

**Gráfico 1**  
**Perú – Penetración del seguro en comparación con otros países (2011)**

País	Crecimiento % del PIB	Población*	PIB per cápita (USD)	Penetración de seguro (%)
Perú	6.9	30.0	5,782	1.6
Argentina	8.9	40.9	10,945	2.5
Chile	5.9	17.4	14,278	4.0
Colombia	5.9	46.1	7,132	2.4
Venezuela	4.2	29.8	10,611	4.4

\*Millones

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Axco Global Statistics, análisis de A.M. Best

Las aseguradoras que sienten la presión de tener que mantener o reducir los gastos generales administrativos posiblemente consideren cada vez más que los canales directos, minoristas y en línea constituyen alternativas viables en reemplazo del segmento de corredores a comisión que tradicionalmente ha dominado la venta de coberturas de seguro no de vida. La función tradicional del corredor individual como asesor confiable estará en la mira a medida que quienes contratan seguro se enfrentan con más opciones y toman conocimiento de los productos, las tarifas y las comisiones.

Si bien el canal de ventas minoristas sigue creciendo, el canal de seguro bancario también se ve beneficiado en un entorno de aumento del crédito para fines de consumo. Cabe destacar que las dos aseguradoras líderes, Rimac Seguros y Pacífico Seguros, también son parte de conglomerados financieros que compiten entre sí.

En conjunto, ambas aseguradoras dominan el 60% del total de primas de seguro en el mercado. Las operaciones de vida y no vida de Mapfre Peru completan la lista en tercer lugar, con una participación de mercado medida por primas del 10,5%, y su posición competitiva está apuntalada en materia de reaseguro por Mapfre Global Risks.

Además de los segmentos de vida, no vida y fondos de pensiones, Rimac y Pacífico también han hecho grandes avances en el seguro de salud privado y han establecido sus propias redes de prestadores de salud para erigirse como alternativa al sistema de salud pública del Perú.

Analista y autor  
Al Slavin



## Gráfico 2 Perú – Clasificación de aseguradoras en función de primas directas (2011)

(Millones de PEN)

Ranking en 2010	Ranking en 2011	Compañía	Total Prima	Variación % interanual	Participación del mercado %	Índice combinado
1	1	Rimac	2,381.3	8.4	33.0	72.4
2	2	El Pacífico Peruano Suiza	1,024.5	10.8	14.2	95.9
3	3	El Pacífico Vida	895.4	14.6	12.4	54.1
5	4	Mapfre Perú	557.3	14.2	7.7	99.9
4	5	InVita	502.2	0.3	7.0	67.7
7	6	La Positiva	500.4	18.5	6.9	93.7
6	7	Interseguro	457.7	(2.9)	6.3	45.3
8	8	La Positiva Vida	394.9	9.0	5.5	63.3
9	9	Mapfre Perú Vida	199.4	19.2	2.8	98.5
10	10	Protecta	98.5	21.1	1.4	53.9
12	11	Ace	90.5	46.2	1.3	43.8
11	12	Cardif	79.5	23.3	1.1	64.8
13	13	Secrex	23.4	(13.1)	0.3	91.9
14	14	Insur	7.3	175.5	0.1	108.8
<b>Total</b>			<b>7,212.1</b>	<b>10.1</b>	<b>100.0</b>	<b>72.5</b>

Fuente: Superintendente de Banca, Seguros y AFP

## El índice combinado aumenta a raíz de los costos de gestión

Las 14 aseguradoras que operan en el Perú generaron primas directas por PEN 7.200 millones (USD 2.700 millones) en 2011, lo que constituye un aumento del 10% respecto de 2010 (véase el **Gráfico 2**). El índice combinado de la industria en 2011 fue 72,5, frente a 67,1% el año anterior. El ratio de gasto de gestión subió casi tres puntos porcentuales sobre base anual a 20,3, para marcar un máximo de cuatro años. La rentabilidad del patrimonio se fortaleció

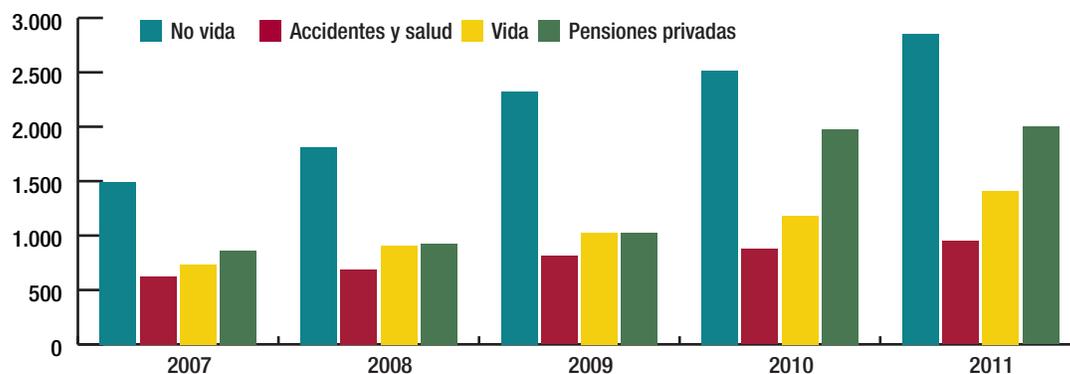
durante 2011 a 23,5%, frente a poco menos de 19% el año anterior, según el organismo regulador del Perú, la Superintendencia de Banca, Seguro y AFP (SBS).

Ese nivel de primas se ha duplicado en apenas cinco años, gracias al impulso de un fuerte crecimiento del producto interno bruto que ha promediado un 7,1% anual en el mismo período.

Los sectores agrícola y de minería representan en conjunto más del 16% de la actividad económica del país. Perú se sitúa entre los principales productores de cobre, oro y plata del mundo. Las operaciones de minería generan grandes exposiciones, pero los inversionistas internacionales tienden a controlar estos riesgos mediante la celebración de contratos globales vinculantes, en tanto los mercados locales compiten por las cuentas individualmente. Si bien la minería es un catalizador del crecimiento económico, también ha generado conflictos y ha suscitado la consideración de normas ambientales más rigurosas y obligaciones de cobertura para los contratistas.

## Gráfico 3 Perú – Crecimiento de primas netas por segmento (2007-2011)

(millones de PEN)



Fuente: Superintendente de Banca, Seguro y AFJ

## Gráfico 4

**Crecimiento del segmento no de vida en el Perú en líneas principales en comparación con el índice de siniestralidad (2007-2011)**

Estas 15 líneas de negocios comprenden 92% de los PEN 3.800 millones correspondientes a primas de seguro no de vida en 2011  
(Millones de PEN)

Línea de negocio	2011 Prima total	Tasa de crecimiento anual compuesto*	Índice de siniestralidad promedio de 5 años	Índice de siniestralidad				
				2007	2008	2009	2010	2011
Automotor	873.7	20.4%	58.7	78.0	65.0	50.3	45.9	54.2
Asistencia médica	487.5	10.1%	71.5	77.0	80.9	72.6	63.5	63.8
Terremotos	471.3	11.6%	10.2	42.9	3.9	0.5	3.4	0.1
SOAT	268.3	8.2%	56.2	80.5	63.5	47.1	44.4	45.4
Incendio	187.1	18.9%	151.9	238.0	301.4	77.1	62.7	80.3
Accidentes personales	172.7	6.7%	25.0	28.0	21.4	28.1	26.7	20.7
Transporte	165.8	8.1%	44.6	55.6	46.1	40.6	38.8	42.0
Seguro contra todo riesgo de contratistas	148.8	17.9%	61.2	88.5	115.8	52.4	23.0	26.3
Pasivos	143.8	7.8%	31.5	53.3	29.6	27.6	21.9	25.3
Incendio y líneas aliadas	138.7	8.4%	15.7	25.3	23.6	9.3	11.2	9.1
Averías de maquinarias	106.3	17.7%	-87.0	-625.4	93.2	17.3	40.0	39.9
Aviación	93.8	10.9%	-2.7	-19.5	0.6	4.1	1.5	0.0
Robos y asaltos	84.4	13.7%	36.7	46.7	49.6	40.9	23.5	22.8
Marítimo/de casco	76.3	-3.7%	53.6	63.2	94.1	37.6	32.5	40.8
Seguro de equipos contra todo riesgo, contratistas	69.3	16.1%	61.2	88.5	115.8	52.4	23.0	26.3

\*Tasa de crecimiento anual compuesto 2007-2011

Fuente: Superintendente de Banca, Seguros y AFP

La industria agrícola genera el 8% del producto interno bruto del país. Según el Banco Mundial, la cobertura de seguro de pequeños y medianos agricultores en el sector privado está subsidiada a través de un programa federal en niveles que oscilan entre el 30% y el 100%, dependiendo del producto. La cobertura contra desastres naturales como inundaciones, sequías, vientos, granizo y daños por heladas se contrata regionalmente entre grupos y asociados de agricultores; el beneficio de indemnización se activa cuando el nivel de cosecha total alcanza el 40% del nivel histórico de producción. Alrededor de 400.000 agricultores tienen cobertura a través de este programa con primas que llegaron hasta los PEN 33,7 millones en 2011, según la SBS.

Conforme al índice de facilidad para hacer negocios que elabora el Banco Mundial, el Perú ocupa el segundo lugar en Latinoamérica, detrás solamente de Chile. Las tarifas y las condiciones de las pólizas deben presentarse ante el organismo regulador, pero no están sujetos a previa aprobación. Las empresas del sector presentan estados financieros mensuales al organismo regulador, un requisito que fomenta la transparencia en el mercado. En el caso de que el margen de solvencia de una aseguradora exceda su patrimonio efectivo, la aseguradora tiene un plazo de dos días hábiles para informar al organismo regulador, y 15 días hábiles para presentar un plan que logre subsanar la dificultad en un plazo de tres meses.

**El número de participantes en el mercado se mantiene constante**

La cantidad de empresas en el mercado primario del Perú se ha mantenido estable en 14 en los últimos tres años. La última aseguradora que hizo su incursión en el mercado fue Insur en 2008, una compañía de seguro de crédito y fianzas formada por la aseguradora chilena Continental.

## Gráfico 5

### Perú – Clasificación de aseguradoras en función de activos totales (2011)

(Millones de PEN)

Ranking en 2011	Compañía	Activo total	Primas totales	Variación % interanual	Participación del mercado %
1	Rímac	5,213.8	877.8	7.5	25.8
2	El Pacífico Vida	3,321.8	850.5	13.6	25.0
3	InVita	2,844.1	502.2	0.3	14.7
4	Interseguro	2,690.9	418.5	(4.8)	12.3
5	La Positiva Vida	1,492.8	394.9	9.0	11.6
6	Mapfre Perú Vida	603.8	198.0	19.3	5.8
7	Protecta	149.3	93.5	17.8	2.7
8	Cardif	114.2	30.5	29.6	0.9
9	Ace	95.7	41.0	82.5	1.2
<b>Total</b>		<b>16,526.4</b>	<b>3,406.8</b>	<b>7.8</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Superintendente de Banca, Seguros y AFP

La compra de los activos de la cartera de pensiones de ING Group NV en Latinoamérica por parte del Grupo de Inversiones Suramericana (Grupo Sura) de Colombia le ha significado un punto de entrada al mercado para la plataforma de venta de la compañía. Esa venta incluyó una participación del 80% que tenía ING en la AFP Integra SA del Perú, una participación del 33,7% que tenía ING en InVita Seguros de Vida SA, la tercera aseguradora de vida más gran del Perú en función de las primas, según las estadísticas de 2011.

Existe una alianza estratégica floreciente entre Credicorp Ltd., sociedad matriz de Pacífico — líder del mercado — y Willis Perú, una subsidiaria latinoamericana en la que la empresa de corretaje internacional Willis tiene la propiedad absoluta. Credicorp adquirió un 49,9% del capital de Willis Peru, y utilizar la relación como vehículo para ampliar su negocio de seguro.

La distribución se mide de manera diferente entre los segmentos de vida y no vida. Los corredores de seguro dominan el segmento no de vida, pero la distribución de productos de seguro de vida está en manos de fuerzas de ventas contratadas o agentes cautivos. Según Axco Global Statistics, un 90% estimado de las ventas de líneas personales están a cargo de corredores; esa cifra desciende a un 85% en el caso del negocio de líneas comerciales. En el ramo vida, el 90% de las ventas son concretadas por una fuerza de ventas cautiva.

El segmento del seguro no de vida del Perú ha mostrado un sólido crecimiento en los últimos cinco años, impulsado por las ventas de automóviles, la demanda de viviendas y el crédito para consumo. Desde 2007, el seguro automotor ha registrado la tasa

compuesta de crecimiento más alta (20,4%) entre las líneas personales, con un índice de siniestralidad promedio de 58,7 durante ese tiempo (véase el Gráfico 4). La cobertura de seguro obligatorio de accidentes de tránsito, conocida como SOAT, tuvo un crecimiento promedio del 8,2%. Las dos líneas de negocio representan una tercera parte de la prima del ramo no vida.

Las primas en las líneas de seguro automotor deberían seguir creciendo dada la continua solidez de las ventas de automóviles. Las ventas de vehículos nuevos en los primeros siete meses de 2012 totalizó 107.773, un aumento del 35% durante el mismo período del año anterior, según la Asociación de Representantes Automotrices del Perú.

## Gráfico 6

### Perú – Clasificación de compañías de seguro no de vida en función de activos totales (2011)

(Millones de PEN)

Ranking en 2010	Ranking en 2011	Compañía	Primas totales	Variación % interanual	Participación del mercado %
1	1	Rímac	1,503.5	8.9	39.5
2	2	El Pacífico Peruano Suiza	1,024.5	10.8	26.9
3	3	Mapfre Perú	557.3	14.2	14.6
4	4	La Positiva	500.4	18.5	13.1
6	5	Ace	49.5	25.5	1.3
5	6	Cardif	49.0	19.6	1.3
7	7	El Pacífico Vida	45.0	37.7	1.2
8	8	Interseguro	39.2	24.5	1.0
9	9	Secrex	23.4	(13.1)	0.6
10	10	Insur	7.3	175.5	0.2
11	11	Protecta	5.0	160.2	0.1
12	12	Mapfre Perú Vida	1.3	18.3	0.0
13	13	InVita	0.0	(64.1)	0.0
<b>Total</b>		<b>3,805.3</b>	<b>12.2</b>	<b>100.00</b>	

Fuente: Superintendente de Banca, Seguros y AFP

El seguro contra incendio es una cobertura patrimonial básica que puede contratarse mediante una póliza contra todo riesgo; aun así, este segmento alcanzó un crecimiento compuesto del 19% en las aseguradoras monolínea.

### La deuda para consumo da impulso a las primas

Si bien los segmentos de seguro de hogar y automóviles han experimentado un crecimiento favorable gracias a un mayor gasto de consumo, los niveles de las primas para la cobertura de protección relacionada con la deuda de consumo también ha crecido. La línea de saneamiento prácticamente se ha duplicado en casi dos años a PEN 457,4 millones en 2011. Gracias a este impulso, la línea de crédito superó en primas a la línea de seguro de vida individual que registró PEN 418 millones, un fenómeno que favorece ampliamente al canal de bancaseguro del país.

Rimac y Pacífico suscriben el 50% del segmento de vida del Perú que asciende a PEN 3.400 millones (véase el **Gráfico 5**) Rimac accede al segmento de bancaseguro en virtud de su relación con BBVA, en tanto Pacífico extiende su presencia en el mercado a través de Banco de Crédito del Perú (BCP), una subsidiaria de Credicorp. Interbank es el tercer participante más importante en este canal de bancaseguro en virtud de un joint venture celebrado en 1998 en el que participaron su sociedad matriz, IFH, para crear Inteseuro, que es hoy día la séptima aseguradora en importancia en el Perú (véase el **Gráfico 2**).

## Gráfico 7

### Perú – Principales reaseguradoras en función de las primas cedidas (2011)

(Millones de USD)

Posición	Compañía	Prima USD	Participación del mercado %
1	Lloyd's	105,1	17,8
2	Mapfre Re. Cia. de Reaseguros SA	53,1	9,0
3	Mapfre Global Risks, Compañía Internacional de Seguros y Reaseguros S.A.	34,7	5,9
4	Munich Reinsurance Co.	34,2	5,8
5	Hannover Reinsurance Co.	20,6	3,5
6	Everest Reinsurance Co.	19,2	3,2
7	Scor Global Life S.E.	16,5	2,8
8	Zurich Insurance Company/Suiza (Zurich Versicherung AG)	16,3	2,8
9	Insurance Company of State of PA	14,9	2,5
10	Hannover Life Reassurance (UK) Ltd	12,5	2,1
11	Swiss Reinsurance Company Ltd.	10,6	1,8
12	ACE Tempest Reinsurance Ltd.	10,0	1,7
13	Chartis Europe Limited	9,7	1,6
14	Swiss Reinsurance America Corporation	9,0	1,5
15	BRIT Insurance Ltd.	8,2	1,4
16	Partner Reinsurance Europe Public Ltd.	7,8	1,3
17	XL Re Latin America Ltd.	6,8	1,2
18	General Reinsurance AG	6,8	1,2
19	Swiss Reinsurance America Corp.	6,3	1,1
20	Zurich Insurance PLC	6,3	1,1
21	Scor SE	5,9	1,0
22	XL Insurance Co. Ltd.	5,7	1,0
23	Scor Reinsurance Co.	5,2	0,9
24	Allianz Global Corporate & Specialty AG	4,9	0,8
25	Platinum Underwriters Reinsurance, Inc.	4,6	0,8
	Otro	154,7	26,2
	<b>Total</b>	<b>USD 589,6</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Superintendente de Banca, Seguros y AFP

En el segmento de vida, los consumidores prefieren productos orientados a la protección más que al ahorro. Los productos en el mercado de vida individual, en pleno desarrollo, no son sofisticados, y las opciones con componente de ahorro carecen de ventajas tributarias. Hay dos líneas de cobertura obligatoria en el segmento de vida que pertenecen al sector comercial. La Ley de Seguro de Vida del Perú exige la cobertura de trabajadores que tienen una antigüedad superior a 4 años en su empleo; esta línea generó ingresos por primas de PEN 113 millones el año pasado. La línea de seguro complementario de riesgo de trabajo que cubre profesiones de alto riesgo, como la minería y la pesca, aumentó un 19% anual a PEN 218,1 millones durante 2011.

Las iniciativas que se realizan para que una mayor proporción de la población del país ingrese en la economía formal se han sentido en el canal de ventas minoristas y en los productos de microseguro. La cantidad de productos de microseguro disponibles que ofrecen coberturas de seguro de vida y de accidentes personales para grupos de bajo ingreso ha crecido a 98. Según la SBS, la cantidad de tenedores de pólizas de microseguro aumentó un 63,5% a 540.891 durante 2011. De acuerdo con las reglamentaciones sancionadas en 2007, el tope del monto asegurado se fija en PEN 10.000, y las primas mensuales en PEN 10. Aún queda por superar el desafío que representa la visión que tiene el consumidor del seguro como producto de lujo por razones económicas, en lugar de verlo como una protección necesaria que le proporciona seguridad.

Además de las inundaciones y deslizamientos de tierras, la ubicación geográfica del Perú en el Cinturón de Fuego del Pacífico lo hace vulnerable a terremotos. Esto quedó en evidencia en 2007 cuando un terremoto con una magnitud de 8 en la escala se cobró la vida de más de 500 personas y causó daños valuados en cientos de millones de dólares. Debido a la tasa tradicionalmente baja de penetración del seguro en el país, ese siniestro no reconfiguró el mercado de reaseguro del Perú en materia tarifaria. Tampoco el terremoto de Chile en 2010 afectó las tarifas en el Perú.

Se exige que las aseguradoras tengan un reaseguro de excedente de pérdida por un monto que cubra la pérdida máxima probable a raíz de un terremoto. El cálculo surge del valor declarado de un área geográfica con la mayor exposición. Ambos aspectos son regulados por la SBS.

El mercado primario del Perú ha mantenido constante interés por la cobertura de reaseguro facultativo, aunque en algunas líneas se utiliza el reaseguro contractual. Las primas de reaseguro cedidas aumentaron casi un 21,0% a USD 589,6 millones en 2011 (véase el **Gráfico 7**) En las líneas de seguro contra incendio y terremotos, las primas de reaseguro cedidas en 2011 ascendieron a 37,1%, es decir 2,1 puntos porcentuales menos que en 2010.

El Ministerio de Economía y Finanzas del Perú está facultado por ley para identificar y evaluar mecanismos que permitan al gobierno contar con capacidad financiera a fin de responder a una catástrofe de alto impacto y a la posterior reconstrucción. Esto implica diseñar y proponer un punto de vista político, además de los lineamientos y estrategias para la gestión del riesgo de desastres naturales.

Así pues, la estrategia hasta el momento incluye un fondo para contingencias de PEN 130,5 millones (USD 50 millones), y un crédito contingente de PEN 1.000 millones otorgado por el Banco Mundial, que también está ayudando a los funcionarios del Perú a evaluar seguros y bonos catástrofe como mecanismos de transferencia de riesgos.

## Se avecinan cambios regulatorios

En materia regulatoria, la SBS está trabajando en la implementación del modelo Solvencia II, pero no se ha establecido ningún calendario. La supervisión del capital de las aseguradoras se apoya en un modelo basado en el riesgo y tiene en cuenta aspectos técnicos, de reaseguro y del mercado. También se tienen en cuenta otros factores, tales como los activos, los límites de deuda y los márgenes de solvencia.

La SBS está trabajando mediante un comité especial de Basilea II- Solvencia II a fin de adecuar de la mejor manera la regulación a las mejores prácticas internacionales, sin perder de vista las características del mercado peruano. El organismo regulador ha evaluado el impacto del riesgo de concentración de las aseguradoras, y está trabajando en los ajustes finales a una regulación que debe medir la gestión del riesgo en este sentido. También se está trabajando en un indicador para medir la exposición al riesgo. Otras facetas de la valoración del riesgo de mercado que propone el modelo Solvencia II, como la medición de los riesgos patrimoniales, cambiarios y de capital, ya se han evaluado.

Entre otros proyectos en los que trabaja la SBS se incluyen la suficiencia de las normas que rigen las reservas para riesgos en curso, y los métodos empleados para reglamentar las reservas de siniestros pendientes de liquidación y siniestros incurridos pero no denunciados. La SBS está revisando la metodología de cálculo en estas áreas, pero aún no ha alcanzado la etapa de revisión. También se tiene en cuenta una norma que incorpora el cálculo de las reservas por insuficiencia de primas.

El organismo regulador ha comenzado a realizar cálculos con base en las Normas Internacionales de Informes Financieros, con una implementación anticipada en 2013.

A principios de este año se aumentaron los requisitos de capital mínimo de la siguiente manera: vida o no vida, a PEN 4,6 millones; aseguradoras de vida y no vida, PEN 6,2 millones; reaseguradoras, PEN 9,7 millones; y aseguradoras directas y reaseguradoras, PEN 15,9 millones.

La SBS está trabajando actualmente en una ley general de seguro que procuraría agregar claridad respecto de los contratos de seguro. El marco jurídico propuesto se apoyaría en las leyes ya vigentes, incluidos el Código Comercial de 1902.

Entre los cambios propuestos: la obligación de presentar la denuncia en un plazo de siete días de ocurrido el siniestro; no se permitirían las exclusiones preexistentes en los contratos de seguro de salud; para invalidar un contrato de seguro se requiere demostrar el dolo o culpa grave, a diferencia de la norma actualmente vigente de que la declaración de una aseguradora no es exacta.

Publicado por A.M. Best Company

## Informe Especial

PRESIDENTE DEL DIRECTORIO Y PRESIDENTE EJECUTIVO **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

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

**OFICINA EN MIAMI**  
Suite 949, 1221 Brickell Center  
Miami, Fla. 33131  
Teléfono: +1 (305) 347-5188

**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

**A.M. BEST – MEDIO ORIENTE, NORTE DE ÁFRICA, SUR Y CENTRO DE ASIA**  
Oficina 102, Torre 2  
Currency House, DIFC  
Casilla de correo 506617, Dubai, EAU  
Teléfono: +971 43 752 780



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 información, 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 Solvencia Financiera según Best** es una opinión independiente acerca de la solidez financiera de una aseguradora y de 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, sus resultados operativos y perfil comercial. La opinión acerca de la Calificación de Solvencia Financiera mide la capacidad relativa de una aseguradora de cumplir con sus obligaciones en virtud de sus pólizas de seguro y contratos vigentes. Estas calificaciones no son garantía de la solvencia actual o futura de una aseguradora para hacer frente a sus obligaciones contractuales. La calificación no se asigna 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 denegar 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 Solvencia Financiera no equivale a recomendar que se contrate, mantenga o cancele una póliza de seguro, contrato o cualquier otra obligación financiera de una aseguradora, ni juzga la conveniencia de una póliza o contrato en particular para un objetivo o comprador específico.

**La Calificación Crediticia de Deuda/un Emisor asignada por Best** es una opinión sobre el futuro riesgo crediticio relativo 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, sus resultados operativos y perfil comercial y, en su caso, en la naturaleza y características específicas 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 precios de los títulos con calificación de riesgo. La calificación no constituye una recomendación de compra, venta o conservación de 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 emitir una calificación, A.M. Best se basa en datos financieros auditados por terceros y/o en otra información que recibe. 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 una reseña 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 nuestro centro de Atención al Cliente al (908) 439-2200, int. 5742. Algunos informes especiales se ofrecen al público general sin cargo.

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

SR-2012-410