

Fundamentos de Líneas Comerciales

Entendiendo las Medidas Financieras del Sector
Asegurador

Parte 3 - Rentabilidad de la Suscripción

¿En qué se diferencian las compañías de seguros de otros tipos de empresas?

¿En qué se diferencian las compañías de seguros de otros tipos de empresa?

Producto:

- Las compañías de Seguro no venden productos tangibles, como la mayoría de las otras empresas.
- Los ratios que incluyen el inventario y el coste de los productos vendidos rara vez se aplican.
- Las compañías de Seguro venden la promesa de pagar las pérdidas cubiertas en caso de que se produzcan.

Solvencia:

- Aunque todas las compañías tienen el objetivo de mantenerse en el mercado, es particularmente importante para una compañía aseguradora mantenerse solvente.
- Si una compañía de Seguro se va a quiebra, no tienen la capacidad de pagar las indemnizaciones prometidas, lo que en algunos casos puede ocurrir años o décadas después de la venta de la póliza.

Regulación:

- Los seguros están regulados por el departamento de seguros del estado en el que tiene su domicilio la compañía aseguradora. La principal preocupación del estado es garantizar que las compañías aseguradoras sigan siendo solventes.

Finanzas:

- En un negocio tradicional, se venden productos y esto genera ingresos.
- En el negocio de las aseguradoras, se venden pólizas, se cobran primas y, posteriormente, se pagan las indemnizaciones.
- La naturaleza de estas transacciones hace que las compañías aseguradoras evalúen sus finanzas de forma diferente. SAP frente a GAAP.

Excedentes de los asegurados

Excedentes de los asegurados =

Activos de la compañía de seguros - Pasivos de la
compañía de seguros

- Indicador de solidez financiera
- Fuente de fondos
- Relación entre primas y excedentes = prima bruta o neta/PHS
- Métrica utilizada por las agencias de calificación

Calificaciones de solidez financiera

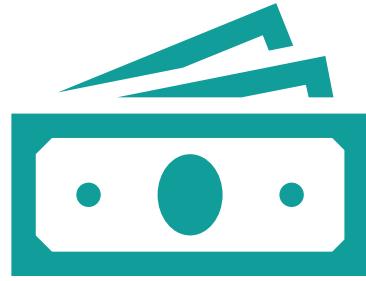
- **Agencias de calificación** - proporcionan calificaciones de solidez financiera a organizaciones de servicios financieros, como compañías de seguros.
- A.M. Best es la agencia de calificación más conocida en el ámbito de los seguros comerciales.
 - Las calificaciones van desde A++ hasta D para las aseguradoras en activo, con calificaciones más bajas para aquellas que ya no operan.
 - Aunque una B puede sonar como una calificación relativamente buena, para algunos tipos de negocios (especialmente los de cola larga), es posible que un asegurado no quiera asociarse con una aseguradora con calificación B.
- Everest tiene una calificación de A+
- Las compañías con calificación A++ son muy sólidas financieramente, pero tienden a acumular un excedente muy grande. Aunque esto las proteger de cualquier percance financiero, no están aprovechando su excedente, lo que no siempre es la mejor decisión empresarial.



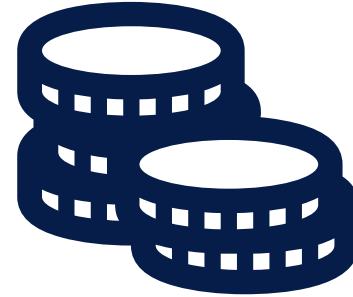
A+ to A++	Superior
A	Excellent
B+	Good
B	Fair
C+	Marginal
C	Weak
D	Poor

(+) or (-) reflect graduation of financial strength within a category

¿Cómo hacen dinero las compañías de seguros?



Ingresos por inversiones



Ingresos por suscripción

Importe de la prima



Ratios de rentabilidad de suscripción

Ratio combinado = ratio de siniestralidad+ ratio de gastos

$$\frac{\text{Pérdidas incurridas} + \text{gastos de ajuste de pérdidas}}{\text{Primas devengadas}} + \frac{\text{Gastos de suscripción incurridos}}{\text{Primas cobradas}}$$

Ratio de siniestralidad=

$$\frac{\text{Pérdidas incurridas} + \text{gastos de ajuste de pérdidas}}{\text{Primas devengadas}}$$

Ratio de gastos =

$$\frac{\text{Gastos de suscripción incurridos}}{\text{Primas cobradas}}$$

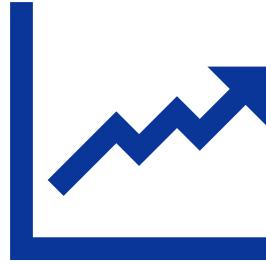
Ratio combinado = ratio de siniestralidad + ratio de gastos

Ratio combinado < 100% Bueno

Ratio Combinado > 100% Malo

Ratio combinado = 100% Punto de equilibrio

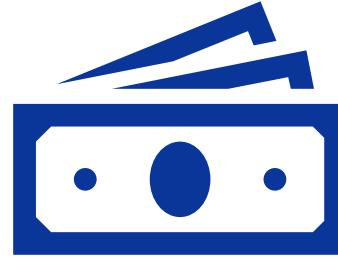
Como aumentar la rentabilidad de la suscripción



Aumenta las primas



Disminuye las pérdidas



Control de gastos

Ratio combinado = ratio de siniestralidad + ratio de gastos

Pérdidas incurridas+ gastos de ajuste de pérdidas
Primas devengadas

+ Gastos de suscripción incurridos
Primas cobradas

Gracias por completar este módulo.

Para más, por favor completa la parte 4 de
Fundamentos de Líneas Comerciales:
Entendiendo las Métricas Financieras del sector
Asegurador