

Solvencia	Sept 2015	Sept 2016
Tendencia	A-py	A-py
	Fuerte	Estable

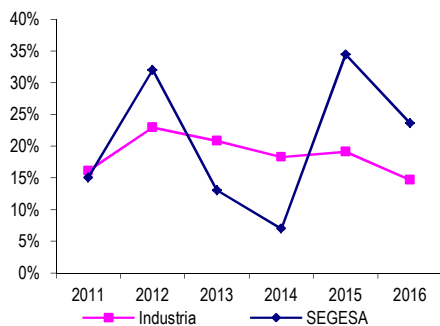
* Detalle de calificaciones en Anexo.

Indicadores Relevantes

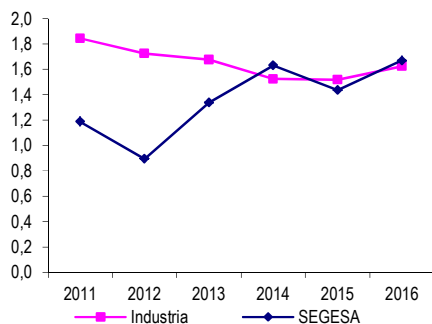
Millones de guaraníes.

	jun-14	jun-15	jun-16
Prima Directa	15.508	18.539	20.415
Resultado Técnico	6.584	8.701	8.343
Resultado de Operación	52	1.278	769
Utilidad	701	4.958	3.056
Total Activos	26.331	35.056	33.558
Inversiones	11.369	15.019	14.239
Patrimonio	10.009	14.388	12.936
Part. Mercado	0,9%	0,9%	1,0%
Gasto Explot / Prima Directa	35,1%	31,6%	31,1%
Utilidad / Prima Directa	4,5%	26,7%	15,0%

Rentabilidad Patrimonial



Pasivos / Patrimonio



Analista: Esteban Peñailillo M.
esteban.penailillo@feller-rate.cl
(562) 2757-0474

Fundamentos

La ratificación de la calificación asignada a Seguros Generales S.A. SEGESA se sustenta en el adecuado desempeño técnico de su portafolio de negocios de seguros y en el favorable rendimiento de sus activos no técnicos. La experiencia aseguradora de su controlador y administración colabora al desempeño técnico así como a la búsqueda de oportunidades financieras desarrollando inversiones complementarias al giro. Una amplia holgura patrimonial da flexibilidad para ir fortaleciendo paulatinamente su plan de crecimiento y enfrentar nuevas regulaciones de solvencia.

A través del Holding Inverseg S.A., la aseguradora es controlada por la familia Ribon Gracia, vinculada a la industria de seguros de Paraguay desde hace más de 30 años.

La estrategia de desarrollo de seguros contempla la focalización en coberturas de mediana exposición a pérdidas, innovando en productos y seguros de nicho. El crecimiento inorgánico es también una opción a evaluar, como lo es para una buena parte de las aseguradoras de tamaño pequeño del mercado paraguayo.

La cartera de negocios está constituida fundamentalmente por seguros de Automóviles, Riesgos Varios e Incendio. SEGESA participa en el segmento correspondiente al 60% de aseguradoras de menor tamaño relativo, de un total de 35 entidades partícipes, las que en su conjunto representan cerca del 20% del mercado total.

Crecer y diversificarse es configurado bajo un plan de fortalecimiento de la organización, del marketing, de la capacitación del personal y de la innovación. El plan ha requerido de inversiones y gastos, cuya rentabilidad debiera irse manifestando con la maduración de las mejoras efectuadas.

La aseguradora ha registrado un crecimiento similar a la industria, pero todavía insuficiente para lograr una adecuada cobertura de gastos operacionales. Los retornos técnicos globales han evidenciado un leve ajuste al crecer en segmentos más competitivos. Producto de una

focalización a cuentas de mayor tamaño y competitividad, su siniestralidad ha aumentado, generando menores márgenes.

El programa de reaseguro se basa en contratos proporcionales y excesos de pérdida. Accede, además, a soporte facultativo. El apoyo contractual está concentrado en cuatro reaseguradores, y cuenta con capacidades suficientes para soportar su plan de negocios. La experiencia aseguradora de la familia Ribon colabora a apoyar la gestión del reaseguro.

La estructura financiera de SEGESA se caracteriza por una importante participación de inversiones en bienes raíces, en activos dolarizados y en inversiones especiales efectuadas a través de un fideicomiso. Modificaciones a las exigencias de solvencia regulatoria han obligado a realizar ajustes, estimándose que dados los plazos de adecuación, se encuentra preparada para enfrentar el nuevo marco exigible.

No obstante algunos ajustes efectuados a la valorización de algunos activos especiales, al cierre de junio 2016 la cobertura de margen de solvencia alcanzó a 3,5 veces, similar a años anteriores.

Tal como en años anteriores, en 2016 la rentabilidad de la aseguradora provino fundamentalmente de la gestión de inversiones y dolarización.

Tendencia: Estable

La industria enfrenta una etapa fuertemente competitiva y nuevas exigencias de solvencia. Consolidar su posición de mercado y lograr un mayor equilibrio entre resultados técnicos y financieros es fundamental para acceder a una calificación superior. A la espera de la correspondiente maduración Feller Rate asigna tendencia Estable.

FACTORES SUBYACENTES A LA CALIFICACION

Fortalezas

- Experiencia de su administración en la industria de seguros e intermediación.
- Coherente plan de desarrollo técnico e inversiones financieras.
- Suficiente holgura patrimonial.
- Satisfactorio soporte de reaseguro.

Riesgos

- Alta concentración de primas por clientes.
- Acotada participación de mercado.
- Propensión a inversión inmobiliaria.
- Exposición a negocios complementarios.
- Presiones por exigencias regulatorias.

Solvencia	A-py
Tendencia	Estable

PERFIL DE NEGOCIOS

Aseguradora en continuo proceso de desarrollo de nuevos segmentos.

Propiedad

La aseguradora opera en Paraguay desde 1956. A fines de 2009 fue adquirida por inversionistas vinculados a la familia Ribon Gracia, que participa además, en la corredora de reaseguro Walbaum, entidad autorizada por el regulador para operar en el mercado paraguayo. La familia Ribon controla además a CGS Corredores Generales de Seguros.

En cumplimiento a la resolución SS.SG. N°142/12 Feller Rate estima que SEGESA mantiene una relación operativa con Walbaum, broker que presta asesoría en la colocación de programas de reaseguro, operaciones que según lo informado por su administración, no debieran exponer a SEGESA a riesgos asociados a la administración de recursos de terceros.

Por su parte, la aseguradora ha informado a Feller Rate que, de acuerdo a la definición de grupo Financiero de la IAIS (SS.SG. N°142/12 Art 1) SEGESA no representaría un grupo financiero con las empresas mencionadas.

Por su parte Feller Rate estima que los principales riesgos que enfrenta SEGESA en relación con sus empresas relacionadas son de carácter operacional o comercial. La recuperación de una inversión al Holding Inverseg, por activos en inversiones especiales (Fideicomiso de un bien raíz) debiera resultar en un fortalecimiento del perfil financiero de la aseguradora de frente a las nuevas normas de solvencia.

Administración

Estructura administrativa en etapa de consolidación.

En los últimos años la administración se vio enfrentada a un proceso de rediseño y fortalecimiento operacional. Desde las áreas comerciales hasta los sistemas contables, pasando por el rediseño de las áreas de suscripción y la creación de unidades especiales de negocios. Parte de estos cambios se han consolidado durante 2016 y, a futuro, debieran concretarse en nuevas oportunidades de negocios y mejoras operacionales.

Actualmente SEGESA es administrada por ejecutivos de larga presencia en la industria, liderados por miembros de la familia Ribon, que participan activamente en la gestión. La familia Ribon Gracia se caracteriza por una larga trayectoria en la industria, con participación en corredoras de seguros y reaseguros.

Su plan estratégico de negocios incluye el desarrollo de procesos presupuestarios anuales, determinación de metas, evaluaciones internas y proyecciones. La tarificación y el control de suscripción se han fortalecido y formalizado. La selección y formación de recursos humanos forma parte de la inversión estratégica de la aseguradora. El crecimiento de las unidades comerciales se basa en una estrategia que prioriza el servicio de respuesta al asegurado y la búsqueda de nichos de negocios no explotados por la industria tradicional.

Su plataforma tecnológica se basa en el software utilizado por gran parte de la industria (SEBAOT), que permite obtener información técnica y financiera coherente con el nivel de negocios y necesidades de estadísticas.

El fortalecimiento de los controles internos, de los procedimientos y de la eficiencia son aspectos en que la administración manifiesta un fuerte compromiso, lo que colabora a apoyar el proyecto asegurador.

Estrategia

En fortalecimiento interno y crecimiento hacia nuevos negocios

La estrategia de la aseguradora continúa entre el fortalecimiento interno, el incremento de su capacidad de negocios y la búsqueda de nuevos nichos. Lograr ventajas competitivas respecto de otros participantes de la industria, del segmento de tamaño intermedio, es una de sus principales presiones. También lo es desarrollar alianzas, consolidar posiciones comerciales complementarias y apalancarse para la búsqueda de oportunidades de otras inversiones no relacionadas con la actividad aseguradora.

Una estrategia basada en crecer en riesgos de mediana exposición y de baja frecuencia, que permitieran alimentar la base de primas retenidas y de contratos de reaseguro, se ha reflejado en un incremento pausado de la base de negocios, reflejado en una participación de mercado acotada.

Los criterios de suscripción se revisan continuamente para dar coherencia a las capacidades de retención y de reaseguro disponible. La apertura a nuevos canales de comercialización, el fortalecimiento de su unidad de negocios especiales con foco en la participación en licitaciones públicas y cuentas corporativas de tamaño intermedio, junto con una reestructuración del área comercial de Automóviles, marca el accionar competitivo del último año.

La función de marketing, la gestión comercial y la fidelización de clientes, son procesos que forman parte del seguimiento y control anual del plan estratégico de la aseguradora.

El éxito de la estrategia depende en buena medida de la capacidad de generación de nuevos negocios, de la renovación del stock de contratos vigentes, y de la calidad técnica de la cartera explotada.

No obstante, es muy relevante la búsqueda de alianzas estratégicas con nuevos canales, la explotación de nichos de negocios y la evaluación permanente del crecimiento inorgánico. De su éxito depende que la escala de operaciones de la aseguradora logre incrementarse, contando, en todo caso, con capacidad operativa para hacerlo.

Solvencia	A-py
Tendencia	Estable

Posición competitiva

Baja participación de mercado y una cartera de negocios que mezcla riesgos atomizados con pólizas de cierta magnitud.

Paraguay presenta un mercado de seguros de acotada penetración, gran número de actores de tamaño pequeño, y con gran parte de su cartera concentrada en el ramo Automóviles, Incendio, Vida y seguro Agrícola. El primaje global de la industria ha experimentado un alza a un ritmo decreciente, en línea con la actividad económica, alcanzando un crecimiento en términos anuales de 15% en promedio en los últimos cinco años.

A partir de 2010, bajo una nueva administración SEGESA comienza a crecer. Sus políticas de suscripción se fortalecen y su cartera de negocios se recompone. A junio de 2016 el crecimiento de primas de la aseguradora alcanzó al 10%, basado en negocios de Riesgos Técnicos, Caucción e Incendio. La unidad de negocios especiales aporta nuevos riesgos de mayor tamaño relativo, convirtiéndose en una importante generadora de pólizas de mayor tamaño individual.

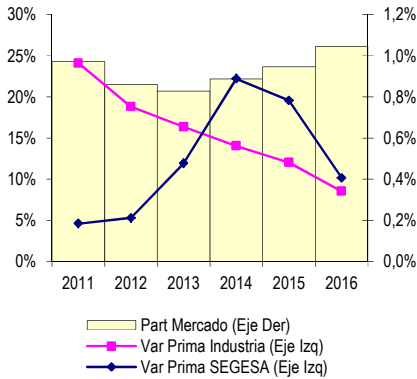
La cartera directa se compone principalmente de seguros de Automóviles, Riesgos Varios, Incendio y Caucción, completando el 79% de la cartera, con un perfil relativamente atomizado. La comercialización se realiza principalmente a través de venta directa con más del 60% de la producción. SEGESA cuenta con una red de oficinas coherente con su tamaño y relevancia de los negocios masivos.

La participación de mercado global alcanza al 1,0%, mientras que por ramo su principal cartera es, Riesgos Varios, en que alcanza un 3,9%. Se comercializan coberturas de salud y asistencia médica del personal del BCP. También se está proveyendo seguros al personal activo y pasivo de la Hidroeléctrica Itaipú, negocio donde logró mejorar la oferta tradicional del mercado de Paraguay

La cartera retenida de Seguros SEGESA tiene un perfil concentrado en Automóviles y Riesgos Varios, caracterizada por la retención de negocios de alta atomización y menor severidad, coherente con la finalidad de mantener estabilidad patrimonial. La cartera de Incendio, de mayor severidad, es retenida en una menor proporción, acorde al soporte patrimonial de la aseguradora y a las normas de reaseguro de la industria.

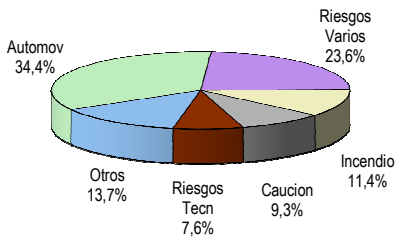
Sus canales de comercialización comprenden agentes exclusivos, agentes normales, agentes independientes y venta directa. Se aprecia alta concentración de prima por cliente. En el periodo 2015-2016, su principal cliente alcanzó cerca del 26% del primaje total, mientras que los 10 mayores representaron el 44% del primaje. Con la cartera Itaipú esta concentración podría ser mayor aún.

Participación de M° y Variación Prima Directa



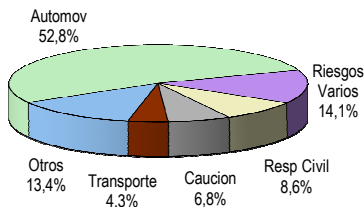
Diversificación de Cartera Prima Directa

Junio 2016



Diversificación de Cartera Prima Retenida

Junio 2016



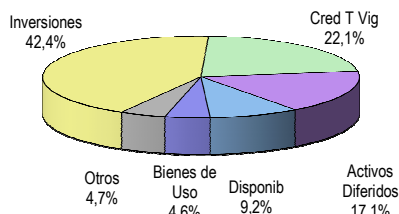
Solvencia	A-py
Tendencia	Estable

PERFIL FINANCIERO

Conservador endeudamiento y adecuado superávit de margen de solvencia.

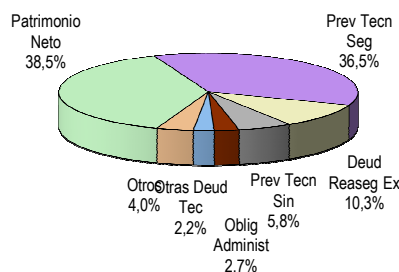
Estructura de Activos

Junio 2016

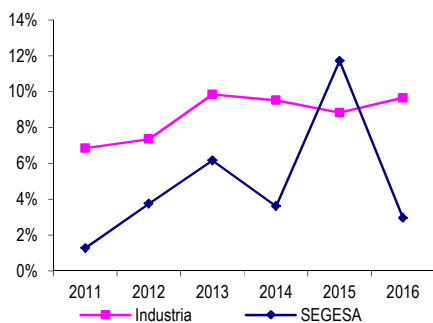


Estructura de Pasivos

Junio 2016



Cartera Vencida / Total Cartera



Estructura Financiera

Estructura eficiente. Cambio en portafolio inversiones.

Globalmente considerada, la estructura financiera de SEGESA presenta una solidez adecuada. La aseguradora se caracteriza por un bajo nivel de endeudamiento, una sólida cobertura de Margen de Solvencia y del Fondo de Garantía y una cartera de inversiones que, en su conjunto cubre el patrimonio de SEGESA.

La estructura de activos se compone principalmente de inversiones financieras, bienes raíces y caja disponible, más una cartera de créditos técnicos de adecuado comportamiento de cobro. Al cierre de junio 2016 la proporción de cartera vencida a créditos vigentes disminuyó a 2,9%, producto de la normalización del pago de primas de una importante institución pública.

El peso relativo de los seguros de pago mensual en el total de créditos técnicos hace que la gestión y eficiencia de su cobranza sea un factor operacional relevante en la gestión mensual de la caja. Actualmente se está potenciando la cobranza a través de medios electrónicos, proceso que si bien es lento, contribuye a mejorar la liquidez.

Producto de nuevas normativas de inversiones, margen de solvencia y fondo de garantía, a implementarse paulatinamente, el controlador tomó la decisión de desprenderse de gran parte de la cartera de bienes raíces y del fideicomiso. En 2015 se traspasaron inmuebles a una sociedad inmobiliaria recibiendo a cambio sus acciones, las que posteriormente fueron entregadas en pago de dividendos. Con ello, el perfil de inversiones de SEGESA se vio fortalecido.

Actualmente unos Gs 2.900 millones, el 17% de las inversiones, se mantiene en derechos sobre un fideicomiso respaldado por un terreno, en que la aseguradora es el fideicomitente y el beneficiario es el Holding Inverseg, controlador de SEGESA, que tenía planificado un desarrollo inmobiliario, que ha sido postergado por la saturación del mercado inmobiliario. La valorización del fideicomiso asciende a unos US\$650 mil y conforme a instrucciones del regulador no ha generado utilidades para la aseguradora a la espera de la realización de sus ingresos comprometidos. Parte de ellos ya se percibieron, ingresando unos US\$200 mil a fines de 2015, restando por recuperarse US\$450 mil más intereses. Puesto que el plazo para ejecutar los compromisos del fideicomiso ya ha vencido, la aseguradora debió provisionar un 35% de la cuenta por cobrar, unos Gs832 millones, con cargo a los resultados del periodo 2015/2016. No obstante, a futuro la Superintendencia podría exigir nuevas provisiones por el monto remanente en cobro.

Producto del crecimiento de negocios, de las provisiones técnicas, deudas con reaseguradores y activos diferidos, en los últimos años el apalancamiento global ha estado aumentando, sólo con una corrección a la baja en el cierre de junio 2015, producto del fortalecimiento patrimonial y de la liquidez.

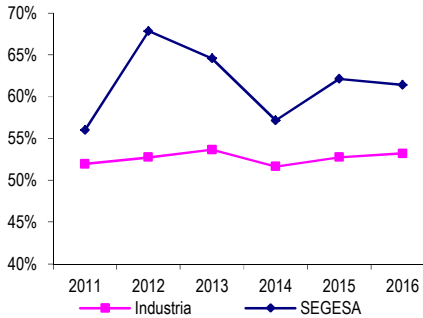
La política de pago de dividendos anual está sujeta a la disponibilidad de liquidez suficiente. Como todos los años, a fines de septiembre la asamblea de accionistas va a dirimir el monto a repartir en dividendos y el medio de pago.

A nivel de industria, el Margen de Solvencia de un conjunto amplio de aseguradoras está determinado por el patrimonio mínimo, (US\$500.000 para cada segmento y US\$1.000.000 para el conjunto vida y patrimoniales). Aseguradoras que presentan un tamaño pequeño suelen presentar holguras de Margen de Solvencia. Con el crecimiento e incursión en nuevos negocios estas holguras debieran tender a utilizarse. Para SEGESA la cobertura de margen de solvencia alcanzaba a 3,5 veces al cierre de junio 2016. Feller Rate estima que en un escenario muy desfavorable, nuevas provisiones regulatorias a causa de morosidad en el recupero del fideicomiso podrían impactar los resultados. No obstante, la administración ha señalado que no afectaría la cobertura de margen de solvencia, ya que el fideicomiso no es considerado dentro del cálculo del patrimonio no comprometido regulatorio.

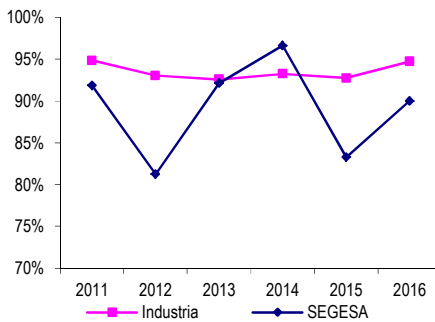
Por otra parte, el 75% de la cartera de inversiones corresponde a certificados de depósitos, bonos y acciones de un banco de la plaza local. La liquidez de las inversiones es coherente con la medición vigente de liquidez requerida, y se respalda además con el flujo de caja operacional.

Solvencia	A-py
Tendencia	Estable

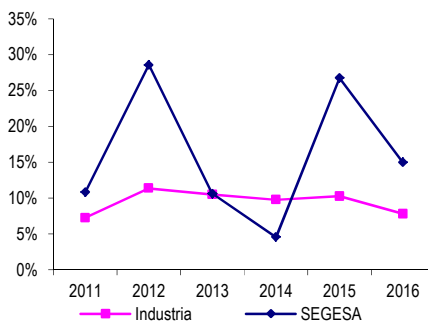
Gasto Neto



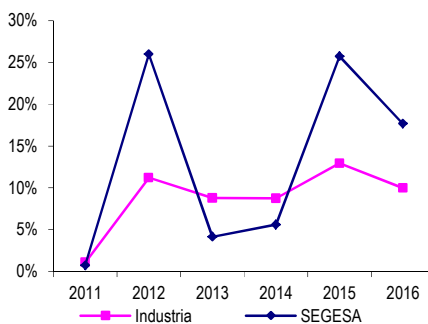
Total Egresos / Total Ingresos



Utilidad sobre Primas



Retorno Inversiones



Las inversiones inmobiliarias de la cartera de SEGESA se componen fundamentalmente de su casa matriz y algunos bienes de uso. En total alcanzan cerca de Gs1.070 millones, que corresponden al 8% de su cartera de inversiones.

Las decisiones de inversión son tomadas por un comité ejecutivo, compuesto por el gerente financiero y dos directores, de acuerdo a las políticas aprobadas por su directorio. La tasa de retorno es de 5,5% para los certificados en dólares y un 9,7% para los certificados en guaraníes. La cartera está altamente dolarizada, con un 68% de las inversiones en esta moneda extranjera. En cuanto a la diversificación por emisor de la cartera financiera se aprecia que un 68% de los instrumentos corresponden a Banco Regional, Banco Continental, Sudameris, Banco Visión y Financiera Interfisa.

Eficiencia y Rentabilidad

Altos gastos internos producto de continuas mejoras operativas.

Actualmente, su estructura operativa y gerencial está dimensionada para aumentar su nivel de apalancamiento operacional, lo que se refleja en índices de desempeño todavía débiles respecto a la media de mercado, y respecto de sus pares de tamaño pequeño. El proceso de mejoras y la tendencia favorable auguran escenarios de mejor rentabilidad y posicionamiento competitivo.

En los últimos años se han implementado cambios a su estructura organizacional, además de una modernización de la plataforma de atención a clientes y capacitación del personal, impactando el volumen de gastos. Las comisiones variables se registran como gasto de explotación en vez de gasto de producción como el resto de las comisiones fijas. Así, la compañía refleja un gasto de explotación sobre primas de 30% a junio 2016, superior al promedio de la industria, que se mantiene en niveles cercanos al 21%. No obstante, al sumar los gastos de explotación y de producción se llega a un indicador de gasto operativo similar al promedio de la industria según los indicadores de la SIS. Aun así, el gasto neto es mayor.

La rentabilidad de la cartera de inversiones ha sido muy volátil, en buena medida por la actividad inmobiliaria que caracteriza el accionar financiero de la aseguradora. Además, la elevada dolarización de su portafolio ha generado ajustes de relevancia. Al cierre de junio 2016 el retorno de inversiones aportó el 75% de la utilidad antes de impuesto de la compañía, a pesar de registrar mayores costos por una previsión adicional del fideicomiso. El porcentaje restante de la utilidad antes de impuesto fue producto del resultado operacional. La compañía contribuyó con el 1,7% de la utilidad total del mercado asegurador de Paraguay.

Una medida global de eficiencia y rentabilidad del negocio se representa a través de la relación entre egresos e ingresos de la industria, que alcanzó un 90% a junio 2016, con una alta volatilidad y tendencia incierta, dada la volatilidad de ingresos de inversión.

La rentabilidad de la aseguradora está vinculada al éxito de sus inversiones y al desempeño del dólar. El éxito del plan estratégico de fortalecer la compañía está vinculado fuertemente a la opción de fusión y mejora en la competitividad. Así, ampliar la base de negocios, fortalecer las relaciones con sus asegurados, consolidar la reorganización interna, fidelizar los canales tradicionales de distribución y ampliar la base de medios de distribución, son metas que tienen sentido en la medida que se logre generar opciones de integración y alianzas estratégicas.

Solvencia
Tendencia

A-py
Estable

DESEMPEÑO DE LA CARTERA DE RIESGOS

Retornos en proceso de formación.

Resultados técnicos

Caída en márgenes por una mayor siniestralidad.

En los últimos años el margen técnico de la aseguradora se ha deteriorado producto del crecimiento en segmentos de mayor competitividad y siniestralidad mayor. No obstante, al cierre de junio 2016 el retorno técnico alcanzó un 63%, nivel superior al promedio de la industria que se mantiene en 53%. En tanto que la siniestralidad llega al 38%, mientras que la industria supera el 52%.

La aseguradora mantiene una constante revisión a la suscripción de clientes, en especial de los antiguos, con renovaciones de tarifas de acuerdo a la siniestralidad registrada. No obstante, la necesidad de crecer en ramos de mayor competitividad y siniestralidad ha incidido en ajustes en los márgenes en relación a años anteriores. En los últimos dos años la aseguradora ha vuelto a enfocarse en sus ramos de mayor rentabilidad, con un crecimiento en los resultados técnicos de prácticamente todos sus ramos, a excepción de Riesgos Varios y Automóviles, en donde se registran mayores costos y tarifas muy ajustadas, situación que afecta a toda la industria.

El control de la rentabilidad técnica de la aseguradora es un pilar relevante de su fortalecimiento competitivo. Continuar creciendo le debiera permitir generar mayores ingresos técnicos, en coherencia con la madurez operacional y comercial que está comenzando a manifestar la aseguradora. Darle forma a una oferta competitiva y suficientemente diversificada continuará siendo el principal desafío de la administración.

Reaseguro

Estructuras de reaseguro muy reguladas. Adecuados resguardos de reaseguro.

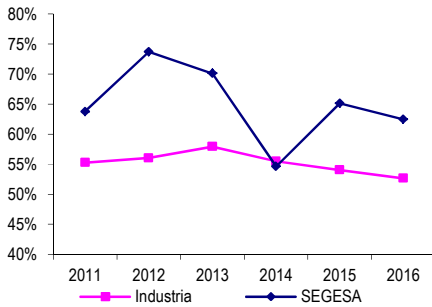
La Superintendencia de Seguros de Paraguay mantiene normas específicas sobre el reaseguro que deben aplicar las aseguradoras. La norma permite un máximo de 5% de retención del patrimonio por todo riesgo, y 10% en caso de incendio, los riesgos que superen este máximo se deberán sumar al margen de solvencia exigido.

La compañía distribuye su reaseguro principalmente con Navigator de USA y Patria de México, en sus ramos patrimoniales, además en el ramo automóviles están cubiertos con un contrato de exceso de pérdida suscrito con Istmo Re, que también les apoya en Salud junto con RedBridge.

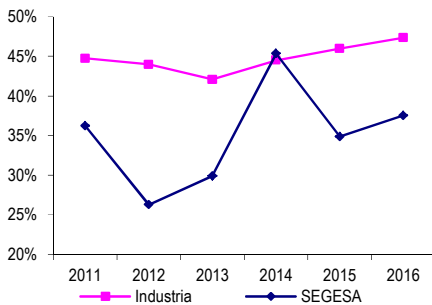
No obstante, en contratos de tipo facultativos y Caución han operado con otros reaseguradores. Actualmente la compañía acepta contratos de reaseguro activo sólo en casos excepcionales, no manteniendo una política de habitualidad en este aspecto ni tampoco contratos de tipo automático bajo esta modalidad.

La compañía cuenta con una política formal de reaseguro y se ve fortalecida por los conocimientos y la gran experiencia con que cuenta su directorio en este ámbito.

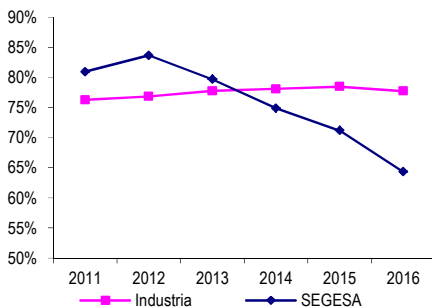
Margen Técnico



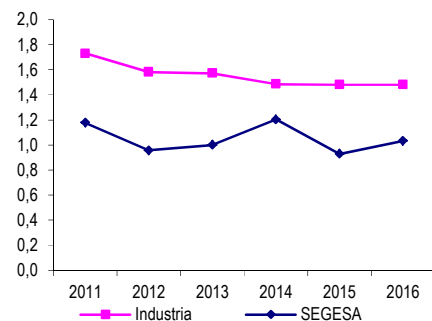
Siniestralidad Neta



Retención



Prima Retenida Neta / Patrimonio



Solvencia	Octubre 2012	Septiembre 2013	Septiembre 2014	Septiembre 2015	Septiembre 2016
Tendencia	A-py Estables	A-py Estables	A-py Fuerte	A-py Fuerte	A-py Estable

Nota: La calificación se otorgó en escala nacional de Paraguay y se realizó sobre la base de la metodología de esta empresa calificadora.

Resumen Financiero

Cifras en Millones de Guaraníes de cada año

BALANCE	Jun2013	Jun2014	Jun2015	Jun2016
TOTAL ACTIVOS	24.097	26.331	35.056	33.558
Disponibilidad	2.570	3.076	5.858	3.081
Créditos Técnicos Vigentes	4.942	5.542	6.427	7.405
Créditos Técnicos Vencidos	324	207	853	225
Créditos Administrativos	558	701	330	1.311
Gastos Pagados por Adelantado	113	102	65	33
Bienes y Derechos Recibidos en Pago	-	1	2	6
Inversiones	11.189	11.369	15.019	14.239
Bienes de Uso	1.446	1.883	1.386	1.531
Activos Diferidos	2.955	3.449	5.117	5.726
TOTAL PASIVOS	13.790	16.323	20.668	21.590
Deudas Financieras	-	-	-	-
Deudas con Asegurados	32	51	47	70
Deudas por Coaseguros	288	262	255	338
Deudas por Reaseguros - Local	20	27	17	-
Deudas por Reaseguros - Exterior	1.291	2.125	4.555	3.454
Deudas con Intermediarios	598	620	512	484
Otras Deudas Técnicas	210	96	293	749
Obligaciones Administrativas	747	831	829	890
Previsiones Técnicas de Seguros	8.722	9.484	11.653	12.258
Previsiones Técnicas por Siniestros	1.596	2.469	2.040	1.942
Utilidades Diferidas	287	357	465	436
TOTAL PATRIMONIO NETO	10.307	10.009	14.388	12.936
Capital Social	5.110	5.110	5.110	6.309
Cuentas Pendientes de Capitalización	338	338	338	379
Reservas	3.518	3.860	3.983	3.193
Resultados Acumulados	-	-	-	-
Resultados del Ejercicio	1.342	701	4.958	3.056

Resumen Financiero

Cifras en Millones de Guaraníes de cada año

ESTADO DE RESULTADOS	Jun2013	Jun2014	Jun2015	Jun2016
INGRESOS TECNICOS DE PRODUCCION				
Primas Directas	12.691	15.508	18.539	20.415
Primas Reaseguros Aceptadas	233	585	229	340
Desafectación de Previsiones Técnicas por Seguros	-	-	-	-
EGRESOS TECNICOS DE PRODUCCION				
Primas Reaseguros Cedidos	2.621	4.043	5.409	7.401
Constitución Previs. Técn. de Seguros	-	-	-	-
PRIMAS NETAS GANADAS	10.303	12.050	13.360	13.355
SINIESTROS				
Siniestros	2.899	5.154	6.919	7.474
Prestaciones e Indemnizaciones Seguros de Vida	-	-	-	-
Gastos Liquidación de Siniestro, Salvataje y Recupero	95	148	69	61
Participación Recupero Reaseguros Cedidos	-	-	-	-
Siniestros Reaseguros Aceptados	25	78	73	14
Constitución Previs. Técn. por Siniestros	1.567	1.931	1.338	1.440
RECUPERO SINIESTROS				
Recupero de Siniestros	106	129	58	81
Siniestros Recuperados Reaseguros Cedidos	255	669	1.916	2.313
Participación Recupero Reaseguros Aceptados	-	-	-	-
Desafectación de Previsiones Técnicas por Siniestros	1.144	1.046	1.766	1.582
SINIESTROS NETOS OCURRIDOS	3.081	5.466	4.659	5.012
UTILIDAD/PERDIDA TECNICA BRUTA	7.222	6.584	8.701	8.343
OTROS INGRESOS TECNICOS				
Reintegro de Gastos de Producción	342	366	420	424
Otros Ingresos por Reaseguros Cedidos	199	604	761	1.135
Otros Ingresos por Reaseguros Aceptados	-	-	-	-
Desafectación de Previsiones	110	87	114	118
OTROS EGRESOS DE PRODUCCION				
Gastos de Producción	1.533	1.789	2.462	2.515
Gastos de Cesión de Reaseguros	53	64	162	111
Gastos de Reaseguros Aceptados	10	7	-	69
Gastos Técnicos de Explotación	4.944	5.439	5.855	6.348
Constitución de Previsiones	237	291	240	207
UTILIDAD/PERDIDA TECNICA NETA	1.095	52	1.278	769
Ingresos de Inversión	1.983	1.756	5.508	4.113
Gastos de Inversión	1.519	1.119	1.642	1.598
UTILIDAD/PERDIDA NETA SOBRE INVERSIONES	464	637	3.866	2.515
RESULTADOS EXTRAORDINARIOS NETOS	12	64	328	72
UTILIDAD/PERDIDA NETA ANTES DE IMPUESTO	1.571	753	5.472	3.356
Impuesto a la Renta	228	52	514	301
UTILIDAD/PERDIDA NETA DESPUES DE IMPUESTO	1.342	701	4.958	3.056

La información presentada en estos análisis proviene de fuentes consideradas altamente confiables. Sin embargo, dada la posibilidad de error humano o mecánico, Feller Rate no garantiza la exactitud o integridad de la información y, por lo tanto, no se hace responsable de errores u omisiones, como tampoco de las consecuencias asociadas con el empleo de esa información.

La calificación de riesgo no constituye una sugerencia o recomendación para comprar, vender, mantener un determinado valor o realizar una inversión, ni un aval o garantía de una inversión y su emisor. El análisis no es el resultado de una auditoría practicada al emisor, sino que se basa en información que éste ha hecho pública o ha remitido a la Comisión Nacional de Valores o al Banco Central del Paraguay y en aquella que ha sido aportada voluntariamente por el emisor, no siendo responsabilidad de la firma evaluadora la verificación de la autenticidad de la misma.

Conforme a la Resolución N° 2 de fecha 17 de agosto de 2010 del Banco Central del Paraguay y a la Circular DIR N° 008/2014 de fecha 22 de mayo de 2014 de la Comisión Nacional de Valores, se informa lo siguiente:

- Fecha de calificación: 27 de septiembre de 2016.
- Fecha de publicación: Según procedimiento descrito en la Resolución N° 2 antes citada.
- Tipo de reporte: Actualización anual.
- Estados Financieros referidos al 30.06.2016.
- Calificadora: Feller Rate Clasificadora de Riesgo Ltda.
www.feller-rate.com.py
Av. Brasilia 236 c/José Berges, Asunción, Paraguay
Tel: (595) 21 200633 // Fax: (595) 21 200633 // Email: info@feller-rate.com.py

Entidad	Calificación Local	
Seguros Generales S.A. SEGESA	Solvencia	A-py
	Tendencia	Estable

NOTA: La calificación de riesgo no constituye una sugerencia o recomendación para comprar, vender, mantener un determinado valor o realizar una inversión, ni un aval o garantía de una inversión y su emisor..

Mayor información sobre esta calificación en:

- www.feller-rate.com.py

Metodología y procedimiento de calificación

La metodología de calificación para compañías de seguros está disponible en <http://www.feller-rate.com.py/docs/pymetseguros.pdf>

En tanto, el procedimiento de calificación podrá encontrarlo en <http://www.feller-rate.com.py/docs/pyproceso.pdf>

Nomenclatura

A: Corresponde a aquellas compañías de seguros que cuentan con una buena capacidad de cumplimiento de sus compromisos en los términos y plazos pactados, pero ésta es susceptible de deteriorarse levemente ante posibles cambios en la compañía de seguros, en la industria a que pertenece o en la economía. La nomenclatura (-) se utiliza para otorgar una mayor graduación de riesgo relativo.

Para mayor información sobre el significado detallado de todas las categorías de calificación visite <http://www.feller-rate.com.py/gp/nomenclatura2.asp#seguros>

Descripción general de la información empleada en el proceso de calificación

La evaluación practicada por Feller Rate se realizó sobre la base de un análisis de la información pública de la compañía y de aquella provista voluntariamente por ella. Específicamente, en este caso se consideró la siguiente información:

- Estructura organizacional
- Estrategia competitiva
- Desempeño técnico
- Reaseguro
- Estructura financiera e inversiones
- Eficiencia y rentabilidad
- Solvencia global
- Administración y propiedad
- Relación Matriz-Filial y solvencia del controlador

También incluyó reuniones con la administración superior y con unidades comerciales, operativas, de riesgo y control. Cabe mencionar, que no es responsabilidad de la firma evaluadora la verificación de la autenticidad de los antecedentes.

La información presentada en estos análisis proviene de fuentes consideradas altamente confiables. Sin embargo, dada la posibilidad de error humano o mecánico, Feller Rate no garantiza la exactitud o integridad de la información y, por lo tanto, no se hace responsable de errores u omisiones, como tampoco de las consecuencias asociadas con el empleo de esa información.

La calificación de riesgo no constituye una sugerencia o recomendación para comprar, vender, mantener un determinado valor o realizar una inversión, ni un aval o garantía de una inversión y su emisor. El análisis no es el resultado de una auditoría practicada al emisor, sino que se basa en información que éste ha hecho pública o ha remitido a la Comisión Nacional de Valores o al Banco Central del Paraguay y en aquella que ha sido aportada voluntariamente por el emisor, no siendo responsabilidad de la firma evaluadora la verificación de la autenticidad de la misma.