

Feller Rate asigna primera calificación de solvencia a General de Seguros S.A. Perspectivas "En Desarrollo".

	Dic. 2014	Julio 2015
Solvencia	-	BB
Perspectivas	-	En Desarrollo

<https://www.linkedin.com/company/feller-rate-dom>



Contacto: Eduardo Ferretti / eduardo.ferretti@feller-rate.cl

SANTO DOMINGO, REPÚBLICA DOMINICANA - 20 DE JULIO DE 2015. Feller Rate asigna "BB" a las obligaciones de seguros de General de Seguros S.A. (GenSeg). Las perspectivas de la calificación son "En Desarrollo".

La primera calificación asignada a las obligaciones de seguros GenSeg refleja los fuertes desafíos competitivos que enfrenta, que la exponen a presiones de crecimiento, de expansión geográfica y comercial, de participación en nuevos segmentos y a mayores costos operacionales. Factores favorables son el fuerte compromiso de sus accionistas, la experiencia de la administración y la configuración de un perfil financiero que, aunque en proceso de estabilización, da señales de contar con solidez coherente con el perfil de negocios que busca desarrollar.

Asimismo, son favorables el entorno positivo que viene manifestando la economía del país (hoy "BB-" en escala global por una agencia internacional) y la todavía baja penetración del seguro en el gasto global, per cápita y en seguros específicos, tales como Vehículo Motor y Casa Habitación Catastrófica.

La aseguradora pertenece a Seguros BBA Corp, domiciliada en Panamá, entidad que gestiona diversas inversiones en el ámbito financiero local. Sus accionistas se formaron en la industria aseguradora/financiera venezolana y participan activamente en sus inversiones.

La industria de seguros de República Dominicana se desempeña en un ambiente regulado por una ley marco (146-02), que controla la solvencia en base a mediciones trimestrales de las coberturas de patrimonio técnico ajustado, de liquidez mínima requerida y de inversiones de respaldo de las reservas. Entre otros aspectos relevantes, la Superintendencia debe controlar y autorizar la operación de nuevas aseguradoras, las transferencias de propiedad y el reaseguro utilizado.

GenSeg comercializa fundamentalmente seguros de Vehículos, de Incendio y de Fianzas. Reporta un significativo crecimiento, cuadruplicando en dos años sus ingresos brutos. No obstante, alcanza una acotada participación de mercado, y una cobertura geográfica que la expone a concentraciones de negocios y canales. Uno de sus principales desafíos comprende el fortalecimiento de la relación con sus intermediarios. La presencia de negocios individuales de cierta envergadura, además del riesgo catastrófico, requiere del reaseguro, conforme a las normas de retención de la ley 146-02. El costo asociado necesita un apalancamiento adecuado para lograr rentabilidad. Niveles acotados de patrimonio obligan a un uso más intensivo del reaseguro, lo que precisa aumentar la formalidad de la cartera utilizada.

El retorno patrimonial de la aseguradora está en etapa de desarrollo, reflejando gastos operacionales en alza, propios del proceso de modernización y expansión competitiva.

A diciembre de 2014, los diversos índices de solvencia evidencian la etapa de crecimiento de cartera. El índice de solvencia (PTA/MSMR) alcanzó a 1,52 veces (2,34 para la industria), así como su liquidez llegó a 1,03 veces (1,55 a nivel de mercado). Por último, al cierre de 2014 la cobertura de inversiones de reservas reportó un déficit del 28%. La presencia de inversiones no constitutivas de respaldo de reservas ha obligado a sus accionistas a aportar recursos frescos destinados a respaldar la solvencia y la regulación.

PERSPECTIVAS: EN DESARROLLO

Las perspectivas responden a los desafíos que enfrenta GenSeg. Entre ellos, fortalecer el perfil de inversiones y de liquidez regulatoria, formalizar el portafolio de reaseguro y consolidar la estrategia de diversificación, de expansión regional y la fidelidad de sus canales. Lograr las diversas metas permitirá revisar el rating al alza. Por el contrario, un deterioro del perfil financiero o competitivo podría obligar a reducir la calificación.

www.feller-rate.com.do