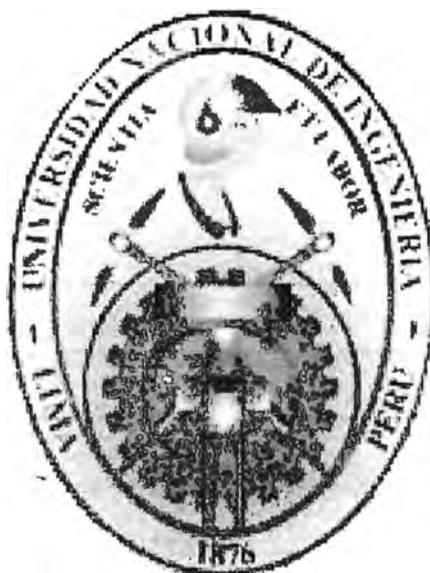


UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA
FACULTAD DE INGENIERIA ECONOMICA Y CIENCIAS
SOCIALES



Participación en el Proyecto :

**Guía Metodológica para la Evaluación
de Estudios de Factibilidad de
Empresas Aseguradoras**

Informe de Ingeniería

Para optar el título profesional de
Ingeniero Economista

MANUEL ECHANDIA MORENO

LIMA – PERU

1998

INDICE

PROLOGO	
CURRICULUM VITAE	5
MEMORIA	11
I. INTRODUCCION	14
II. OBJETIVO.....	15
III. ALCANCE.....	15
IV. BASE LEGAL.....	15
V. PROCEDIMIENTO DE EVALUACION	16
A. PRODUCTOS ESPERADOS :	17
B. GUIA DE SUPERVISION :	19
I. Análisis del Entorno.....	19
II. Base Legal	21
III. Análisis del Mercado.	22
IV. Tamaño.	33
V. Características de la Nueva Empresa.....	34
VI. Estados Financieros y Anexos.	38
VII. Evaluación.	61
VIII Escenarios	63
IX. Resumen Ejecutivo, Conclusiones y Recomendaciones	63
VI. EL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO	65
VI. APROBACION Y/O DESAPROBACION FINAL.....	65
ANEXOS.....	71
Anexo 1 CONCEPTOS Y PRINCIPIOS DEL NEGOCIO ASEGURADOR.....	72
Anexo 2 : ESTADOS FINANCIEROS.....	83
Anexo 3 : ESTRUCTURA DEL ESTADO DE RESULTADO POR TIPO DE RIESGO.....	87
Anexo 4 : ELABORACION DEL ESTADO DE RESULTADO POR TIPO DE RIESGO.....	89
Anexo 5 : FICHA DE EVALUACION.....	93

PROLOGO

Finalidad y Antecedentes :

El presente documento fue elaborado en la Oficina de Estudios Económicos de la Superintendencia de Bancos y Seguros, (antes Oficina de Estudios Económicos y Estadística), durante los meses de enero a abril de 1998, a solicitud del Jefe de la Oficina de Estudios Económicos.

Tiene la finalidad de crear mecanismos formales para la revisión de Estudios de Factibilidad de Empresas y Asociaciones que buscan organizar Compañías de Seguros. Específicamente, el documento es el resultado del esfuerzo realizado por la Oficina de Estudio Económico y la Intendencia de Instituciones de Seguros, en ella se busco conciliar, dentro de las restricciones de tiempo y de información, las exigencias técnicas de los proyectos de inversión y las específicas del negocio asegurador

Mi experiencia en proyectos de inversión, así como la reciente especialización en seguros (específicamente en riesgos humanos), permitieron que se me encargara la coordinación y elaboración de la presente Guía Metodológica. Además se contó con la asesoría del Jefe de la Oficina de Estudios Económicos y el Intendente de Instituciones de Seguros "C".

Objetivos :

Los objetivos buscados fueron los siguientes:

- Vincular los conceptos de los proyectos de inversión con los del mercado asegurador
- Estandarizar criterios y procedimientos para la evaluación ordenada y sistematizada de los Estudios de Factibilidad de Empresas Aseguradoras.
- Proporcionar criterios metodológicos para la evaluación objetiva de los proyectos.
- Difundir entre las diferentes oficinas involucradas en la autorización de funcionamiento de empresas de seguros de la Superintendencia de Bancos y Seguros, los requisitos técnicos exigidos en la evaluación de los estudios de factibilidad.
- Reformular la Resolución SBS N° 800-96, del 17 de diciembre de 1996. "Reglamento Unificado para la Organización y Funcionamiento de Empresas".

Aspectos de Metodología

La elaboración de la presente guía implicó la revisión de los siguientes Estudios de Factibilidad : Compañía de Seguros de Vida Santander, Pacífico Vida, Compañías de Seguros Altas Cumbres (en revisión), Compañías de Seguros

República (En revisión). También se revisó toda la normatividad actualmente vigente para la apertura y operatividad de Empresas de Seguros.

Este documento involucra conceptos que normalmente no son usados en los proyectos de compañías de seguros, tales como Area de Influencia, Horizonte de Planeamiento, Evaluación Económica, Evaluación Financiera, Análisis del Mercado y del Entorno. Y rescata otros específicos al negocio, tales como : Análisis de Riesgos, Patrimonio efectivo, Patrimonio de Solvencia, Margen de Solvencia, Reservas, entre otros.

Es conveniente resaltar que se buscó estandarizar los estados financieros básicos: flujo de caja, balance general y estado de resultados general y por tipo de riesgo; indicando en cada uno de ellos sus respectivos códigos del plan de cuentas, lo que permite su verificación consolidada e interpretación a través del plan de cuentas.

Espero que este documento contribuya a la difusión de la importancia de los estudios de factibilidad en la evaluación de proyectos de inversión en el campo de los seguros.

Finalmente, agradezco profundamente a las personas que contribuyeron de manera directa e indirecta a la elaboración de la presente Guía Metodológica.

CURRICULUM VITAE

DATOS GENERALES

Nombre MANUEL ECHANDIA MORENO.

Domicilio Av. Salaverry 674 Jesús María.

Teléfono 424 3271.

ESTUDIOS REALIZADOS

Superior **Ingeniería Económica.** UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA, Facultad de Ingeniería Económica y CC.SS.. 1989-1993. Perteneciente al Quinto Superior de la Promoción 93.

Post Grado **Primer Programa en Formación en Seguros.** Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) y la Asociación Peruana de Empresas de Seguros (APESEG). Noviembre de 1996 a Agosto de 1997.
Culmine la Especialización en Riesgos Humanos.

Programa Avanzado de Dirección de Empresas (PADE). XXVIII **PROGRAMA DE MERCADOTECNIA.** ESAN: Primer Trimestre : Agosto a Diciembre de 1995. Los trabajos realizados estuvieron orientados al sector seguros, específicamente al corretaje.

OTROS CURSOS

Set- Oct de 1997 Windows NT.
Centro de Extensión y Proyección Social de la Universidad Nacional de Ingeniería.

Agosto de 1997 "Eficacia Personal "
Centro de Liderazgo e Innovación de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

Setiembre de 1996 " LA LEY DE RESTRUCTURACION PATRIMONIAL PERUANA".
Colegio de Abogados de Lima - *indecopi*

Agosto de 1996 "Formulación , Evaluación y Gestión de proyectos turísticos". UNITEC -
Universidad Nacional de Ingeniería

Febrero - marzo de 1994. "Técnicas de Muestreo Aplicado". Escuela Nacional de Estadística e Informática.

Julio - agosto de 1994.	"Modelos Económicos". Escuela Nacional de Estadística e Informática.
Agosto de 1995	"Análisis de Serie Temporales". Universidad Nacional de Ingeniería. Escuela Profesionales de Estadística en convenio con la Universidad Valladolid de España.
Febrero 1994	Curso de SPSS/PC+ V.4 (Statistical Package For Social Sciences). Centro de Cómputo de la Facultad de Ciencias UNI.
Abril - Mayo 1995.	Análisis Multivariado usando el SPSS F/W V.61 (Statistical Package For Social Sciences). Centro de Cómputo de la Facultad de Estadística del Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
Abril de 1994.	Curso Taller de Proyectos Sociales. Instituto de Investigaciones Económicas y CCSS de la Facultad de Ingeniería Económica y CCSS, UNI. Abril de 1994.

CARGOS DESEMPEÑADOS

S. B. S SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS. En la Oficina de Estudios Económicos y Estadística.
Desde Enero a Marzo de 1998.

Me encargue de la revisión de los siguientes estudios de factibilidad

Estudio de Factibilidad para la Apertura de una Sucursal del Banco del Trabajo en Venezuela.

Estudio de Factibilidad para la Creación de la Empresa de Seguros Altas Cumbres, organizado por el Banco del Trabajo.

Estudio de Factibilidad para la Creación de una Sucursal de Fondos Mutuos por parte del Banco Regional del Norte.

Estudio de Factibilidad para la Emisión de Bonos de Arrendamiento Financiero del Banco Latino.

Estudio de Factibilidad para la décimo primera emisión de bonos de arrendamiento financiero de Lima Leasing S.A.

Estudio Técnico - Económico para la emisión de Eurodólar, por el Banco de Comercio.

Estudio Técnico - Económico para la emisión de Bonos de Arrendamiento Financiero, por el Bancosur.

Estudio de Factibilidad Económico - Financiera para la instalación de una Empresa de Arrendamiento Financiero. "Industrial Leasing".

Estudio de Factibilidad para la creación de la EDPYME MICROSOL en la Ciudad de Arequipa.

Estudio de Factibilidad para la creación de la EDPYME "Crear Trujillo".

Estudio de Factibilidad para la Creación de la Empresas de Seguros del Banco República.

Estudio de Factibilidad para la Creación de la EDPYME ALTERNATIVA, en La Libertad.

Estudio de Factibilidad para la Apertura del Banco CMLR.

El desarrollo de la labor indicada implicó el perfeccionamiento de mis conocimientos de Entidades del Sistema Financiero y de Seguros.

INDECONSULT S.A.

INSTITUTO DE CONSULTORIA S.A..
Desde octubre de 1994 a dic. de 1997.

Asistente Técnico responsable de la comercialización de los servicios, así como de la elaboración de las diferentes propuestas técnicas y administrativas.

SOGAMPI

SOCIEDAD DE GARANTIA PARA PRESTAMOS PARA LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA (SOGAMPI). Gerencia de Créditos. Del 07 de marzo al 09 de setiembre de 1994.

PROYECTOS FORMULADOS Y/O EVALUADOS

A continuación expongo mi experiencia en estudios de preinversión

Jul. a la Actualidad

"Estudio de Redimensionamiento de la Res de Servicios de Salud de Islay"
Para el Dr. Wilfredo Solis Tupes Por encargo del Ministerio de Salud - BID.
Coordinador y responsable de los Aspecto Económicos del Proyecto.

Set. a la Actualidad

"Estudio de Redimensionamiento de los Hospitales Honorio Delgado y Goyeneche de Arequipa".
Para el Instituto de Consultoría Por encargo del Ministerio de Salud - BID.
Coordinador y responsable de los Aspecto de Demanda.

Dic. 97 - Marzo de 1998

"Estudio de Factibilidad para el Construcción del Nuevo Centro Asistencial Surco Chorrillos"
Para la Arquitecta María Cristina López por encargo del IPSS.
Coordinador y responsable de los Aspecto Económicos del Proyecto.

Set.- Nov. de 1997

"Estudio de Factibilidad para el Hospital II de Mollendo"
Para el Arq. Antonio Samaniego L. por encargo del IPSS.
Coordinador y responsable de los Aspecto Económicos del Proyecto.

Agosto - Set. de 1997

"Estudio de Remuneraciones de Mercado de las 15 empresas más importantes del País"
Para el Instituto de Consultoría S.A., por encargo de la Comisión de Tarifas Eléctricas.
Asistente Técnico del estudio.

Agosto.- Nov. 1997

"Estudio de Factibilidad para el Hospital II de la Oroya"

Para el Ing. César Urteaga, por encargo del IPSS.
Coordinador y responsable de los Aspecto Económicos del Proyecto.

Abril de 1997

"Estudio preliminar de la Posta Médica de Chumbivilca en Cuzco"
"Estudio preliminar de la Posta Médica de Hunter en Arequipa"
"Estudio preliminar de la Posta Médica de Salvación en Madre de Dios "
"Estudio preliminar del Policlínico Santiago en Cuzco"
"Estudio preliminar de la Posta Médica Selva Alegre en Arequipa"
Para Instituto de Consultoría S.A. por encargo de la Gerencia Central de Producción de Servicios de Salud del IPSS.
Coordinador de los Informes.

Enero - Marzo de 1997

"Estudio de Factibilidad para el Redimensionamiento del Hospital I de Marcona";
"Estudio de Factibilidad para la Construcción del Policlínico de Manzanilla";
"Estudio Preliminar para la Construcción de la Posta Médica de Nazca".
Para el Arq. Jorge Figueroa Cornejo, por encargo del IPSS.
Coordinador y responsable de los Aspecto Económicos del Proyecto.

Nov. 96 - Enero. de 1997

"Estudios Preliminares para la Construcción de los siguientes establecimientos : Centro Asistencia Campoverde en Ucayali; Centro Asistencial Llata en Huánuco; Centro Asistencial Panao en Huánuco; Centro Asistencial Yanahuanca en Pasco; Policlínico Atalaya en Ucayali."
Para el Ing. César Urteaga Araujo, por encargo del IPSS.
Coordinador y responsable de los Aspecto Económicos del Proyecto.

Nov. - Dic de 1996 .

"Estudios Preliminares para la Construcción del Hospital I de Tarma, Centros Asistenciales de Lircay y Acobamba".
Para Instituto de Consultoría S.A, por encargo del IPSS.
Coordinador general de los estudios.

Marz - Julio de 1996 .

"Estudio de Mercado para la Construcción de una Clínica del Instituto Peruano Japonés".
Para el Instituto de Consultoría S.A, por encargo de la Asociación Peruano Japonesa.

Asistente Técnico : encargado de la formulación del estudio y coordinación con los diversos profesionales.

Feb. - Marzo de 1996 .

"Estudio de Prefactibilidad para la ampliación de las Redes de Agua en los Distritos de Callería y Yarinococha".

Para el Instituto de Consultoría S.A. por encargo de la Municipalidad de Coronel Portillo.

Asistente Técnico : encargado de la formulación y evaluación.

Ene. - Abril de 1996 .

"Estudio de Redimensionamiento del Hospital Nivel II de Pucallpa para el IPSS.".

Para Instituto de Consultoría S.A, por encargo del IPSS.

Asistente Técnico

Agost - Nov de 1995 .

"Estudio Técnico Económico para la construcción del Albergue Turístico del Cuzco"

Para Instituto de Consultoría, por encargo de la Gerencia Central de Prestaciones Sociales del Instituto Peruano de Seguridad Social.

Especialista en Proyectos de Inversión

Agost - Nov de 1995 .

"Estudio Técnico Económico para la Construcción del Albergue Turístico 'San Francisco', en la Ciudad de Lima para el Instituto Peruano de Seguridad Social, Gerencia Central de Prestaciones Sociales".

Para Instituto de Consultoría, por encargo de la Gerencia Central de Prestaciones Sociales. Especialista en Proyectos de Inversión.

Dic del 94 - Marz de 1995

"Proyecto Integral de Desarrollo Turístico de la Fuente Termal de los Baños de Yura".

Para la Asociación "Vera y Moreno y Corporación de Racionalización y Consultoría", por encargo de FOPTUR.

Encargado del Análisis de la Demanda y Evaluación.

Oct. 1994 - Feb 1995.

"Estudio de Factibilidad para la construcción del Hospital de Emergencia de Huaycan".

Para la Universidad Peruana Cayetano Heredia. Encargado del Estudio de Mercado.

1994.

"Estudio de Base para el Sector Salud en los Departamentos del Cuzco, Cajamarca, Piura y el Distrito de San Juan de Lurigancho".

Para la Universidad Peruana Cayetano Heredia, con financiamiento del Banco Mundial.
Miembro del Equipo de Procesamiento de Información de Infraestructura, Logística y
Aprovisionamiento de Insumos.

Dic 1994 - Ene. 1995.

"Estudio de Mercado y Pronóstico de Tráfico de Carga para el Nuevo Muelle Marginal
Lado Sur para Graneles Comestibles y Contenedores del Terminal Marítimo del Callao".
Para Instituto de Consultoría, por encargo de la Empresa Nacional de Puertos (ENAPU).
Encargado del Análisis y Proyecciones de los Graneles Comestibles, para después
determinar el Número de Amarraderos necesarios para la atención de esta carga.

Abril - Mayo 1994.

"Estudio de Factibilidad para la Construcción de un Mercado Mayorista en el Callao.
Para el Instituto Metropolitano de Planeamiento por encargo de la Corporación de
Desarrollo del Callao.
Encargado del Procesamiento de las Encuestas.

Oct del 93- Ener del 94.

"Estudios de Factibilidad para la Construcción del Hospital I en Bagua Chica
"Estudios de Factibilidad para la Construcción del Hospital I en Chachapoyas"
"Estudios de Prefactibilidad para la Construcción de la Posta Médica Santa María de
Nieva"
"Estudios de Prefactibilidad para la Construcción de la Posta Médica Pedro Ruiz Gallo"
Para el Ing. Arturo Echandía Saavedra, por encargo del Instituto Peruano de Seguridad
Social.

Nov. 1992 - Julio 1993 .

"Estudio de Factibilidad para la implementación de una Empresa de Administradora de
Fondos Colectivos".
Para Echandía & Gutiérrez, por encargo de CVO Inmobiliaria y Consorcio Gerencia.
Asistente del Estudio

MEMORIA DESCRIPTIVA DEL CURRÍCULUM DE MANUEL ECHANDIA M.

EN EL CAMPO ACADÉMICO

- Primer Programa en Formación en Seguros. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) y la Asociación Peruana de Empresas de Seguros (APESEG). Noviembre de 1996 a Agosto de 1997. Culmine la Especialización en Riesgos Humanos.
- Programa Avanzado de Dirección de Empresas (PADE). XXVIII PROGRAMA DE MERCADOTECNIA. ESAN: Primer Trimestre : Agosto a Diciembre de 1995.

EN EL CAMPO PROFESIONAL :

En la Oficina de Estudio Económicos

SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS. (Enero - abril 1998)

En cargo de la revisión de los estudios de factibilidad de instituciones financieras y de seguros, ellos fueron

Estudio de Factibilidad para la Apertura de una Sucursal del Banco del Trabajo en Venezuela.

Estudio de Factibilidad para la Creación de la Empresa de Seguros Altas Cumbres, organizado por el Banco del Trabajo.

Estudio de Factibilidad para la Creación de una Sucursal de Fondos Mutuos por parte del Banco Regional del Norte.

Estudio de Factibilidad para la Emisión de Bonos de Arrendamiento Financiero del Banco Latino.

Estudio de Factibilidad para la décimo primera emisión de bonos de arrendamiento financiero de Lima Leasing S.A.

Estudio Técnico - Económico para la emisión de Eurodólar, por el Banco de Comercio.

Estudio Técnico - Económico para la emisión de Bonos de Arrendamiento Financiero, por el Bancosur.

Estudio de Factibilidad Económico - Financiera para la instalación de una Empresa de Arrendamiento Financiero. "Industrial Leasing".

Estudio de Factibilidad para la creación de la EDPYME MICROSOL en la Ciudad de Arequipa.

Estudio de Factibilidad para la creación de la EDPYME "Crear Trujillo".

Estudio de Factibilidad para la Creación de la Empresas de Seguros del Banco República.

Estudio de Factibilidad para la Creación de la EDPYME ALTERNATIVA, en La Libertad.

Estudio de Factibilidad para la Apertura del Banco CMLR.

Adicionalmente me encargue de las siguientes investigaciones

Identificación de la Composición de la Inversión Extranjera en el Sistema Financiero Peruano.

Identificación de la Inversión del Sistema Financiero Peruano en Entidades del Sistema Financiero del Exterior.

Guía Metodológica para la Revisión de Estudios de Factibilidad de Empresas de Seguros

Guía Metodológica para la Revisión de Estudios de Factibilidad de Empresas del Sistema Financiero.

La actividades realizadas fueron las siguientes:

Revisión del marco legal al cual están incluidos los diferentes proyectos.

Verificación de la adecuada aplicación de los conceptos financieros y de seguros en el proyecto.

Verificar que la formulación de los estados financieros se adecuen a los planes contables de las instituciones financieras y de seguros.

Coordinar con el responsable del área las observaciones, así como de los usuarios de las intendencias de seguros y banca.

En INSTITUTO DE CONSULTORIA S.A.

(Desde octubre de 1994 a dic. de 1997)

La actividades realizadas fueron las siguientes:

Asistente Técnico responsable de la elaboración de las diferentes propuestas técnicas y administrativas.

Como profesional, también me encargo de coordinar los diferentes proyectos asignados a la consultora.

Promuevo propuestas en asociación con las siguientes empresas Louis Berger International INC, Hagler Baily Consulting INC, Delf Hidraulic, Hasconing, IATASA, Cardenas y Bautista..

En la formulación de los siguientes estudios de factibilidad de Salud :

- "Estudio de Factibilidad para el Construcción del Nuevo Centro Asistencial Surco Chorrillos" . Para la Arquitecta María Cristina López por encargo del IPSS. Dic. 1997 Mar. 98.
- "Estudio de Factibilidad para el Hospital II de Mollendo" Para el Arq. Antonio Samaniego L. por encargo del IPSS. Set. - Nov 97.
- "Estudio de Factibilidad para el Hospital II de la Oroya". Para el Ing. César Urteaga, por encargo del IPSS. Ago - Set. 97.
- "Estudio de Factibilidad para el Redimensionamiento del Hospital I de Marcona"; "Estudio de Factibilidad para la Construcción del Policlínico de Manzanilla"; "Estudio Preliminar para la Construcción de la Posta Médica de Nazca". Para el Arq. Jorge Figueroa Cornejo, por encargo del IPSS. Ene - Marzo 97.
- "Estudios Preliminares para la Construcción de los siguientes establecimientos : Centro Asistencia Campoverde en Ucayali; Centro Asistencial Llata en Huánuco; Centro Asistencial Panao en Huánuco; Centro Asistencial Yanahuanca en Pasco; Policlínico Atalaya en Ucayali.". Para el Ing. César Urteaga Araujo, por encargo del IPSS. Nov. 96 Ener. 97.
- "Estudios Preliminares para la Construcción del Hospital I de Tarma, Centros Asistenciales de Lircay y Acobamba". Para Arturo Echandía por encargo del IPSS. Nov. - Dic. 96.

La actividades realizadas fueron las siguientes :

Coordinador de los Estudio

Encargado del análisis de la demanda actual, proyectada.

Encargado del análisis de la competencia

Responsable de la evaluación de las alternativas técnico económicas

Responsables de la elaboración de los estados financieros del proyecto.

Construcción de los indicadores de rentabilidad.

En Otros Proyectos de Inversión:

- "Estudio de Mercado para la Construcción de una Clínica del Instituto Peruano Japonés". Mar - Jul. 96.
- "Estudio de Prefactibilidad para la ampliación de las Redes de Agua en los Distritos de Callería y Yarinococha". Feb. - Marzo de 1996.
- "Estudio de Redimensionamiento del Hospital Nivel II de Pucallpa para el IPSS.". Para Arturo Echandía S, por encargo del IPSS. Ene-Abril 96.
- "Estudio Técnico Económico para la construcción del Albergue Turístico del Cuzco" Para Arturo Echandía S, por encargo del IPSS. Agost - Nov de 1995 .
- "Proyecto Integral de Desarrollo Turístico de la Fuente Termal de los Baños de Yura". Para la Asociación "Vera y Moreno y Corporación de Racionalización y Consultoría", por encargo de FOPTUR. Dic 94 - Mar 95
- "Estudio de Factibilidad para la construcción del Hospital de Emergencia de Huaycan". Para la Universidad Peruana Cayetano Heredia. Oct. 1994 - Feb 1995.
- "Estudio de Mercado y Pronóstico de Tráfico de Carga para el Nuevo Muelle Marginal Lado Sur para Graneles Comestibles y Contenedores del Terminal Marítimo del Callao". Para Instituto de Consultoría, por encargo de la Empresa Nacional de Puertos (ENAPU). Dic 1994 - Ene. 1995.
- "Estudio de Factibilidad para la Construcción de un Mercado Mayorista en el Callao. Para el Instituto Metropolitano de Planeamiento por encargo de la Corporación de Desarrollo del Callao, Abril - Mayo 1994.

La actividades realizadas fueron las siguientes :

Asistente del Estudio
Encargado del análisis económico.
Responsables de la formulación de la demanda y de los modelos de proyección.
Diseñar y evaluar las alternativas de solución.

En Otros Estudios :

- "Estudio de Remuneraciones de Mercado de las 15 empresas más importantes del País". Para el Instituto de Consultoría S.A., por encargo de la Comisión de Tarifas Eléctricas. Asistente Técnico del estudio. Agosto - Set. de 1997.

La actividades realizadas fueron las siguientes :

Responsable del análisis de la encuesta salarial realizada en los departamentos de Lima, Huancayo y Cusco.
Estandarización de la organización de las empresas encuestadas

- "Estudio de Base para el Sector Salud en los Departamentos del Cuzco, Cajamarca, Piura y el Distrito de San Juan de Lurigancho". 1994.

La actividades realizadas fueron las siguientes :

Miembro del Equipo de Procesamiento de Información de Infraestructura, Logística y Aprovechamiento de Insumos.

GUIA METODOLOGICA PARA LA EVALUACION DE ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD DE EMPRESAS ASEGURADORAS

I. INTRODUCCION

La SBS es una institución autónoma, con personería jurídica de derecho público interno, cuyo objeto es proteger los intereses del público en el ámbito de los sistemas financieros y de seguros.

Una de las atribuciones principales de la SBS es la de autorizar la organización y funcionamiento de personas jurídicas que tengan por fin realizar cualquiera de las operaciones que la SBS supervisa, entre ellas las de seguros.

La estrategia de la SBS se orienta a consolidar el Sistema Financiero y de Seguros, creando las condiciones claras que permita el desarrollo equilibrado del sector.

En los últimos años, La Oficina de Estudios Económicos, a visto incrementado las solicitudes de apertura de todo tipo de entidades, entre ellas las de seguros.

En este sentido, dada la particularidad de los proyectos de inversión en el sector seguros, la SBS, a través de su Oficina de Estudios Económicos y Estadística, elabora la presente Guía Metodológica.

II. OBJETIVO

La presente guía establece criterios y procedimientos de uso interno que permita la evaluación ordenada y sistematizada de los Estudios de Factibilidad de Empresas Aseguradoras.

III. ALCANCE

Su alcance es a todo el personal de la Oficina de Estudios Económicos y Estadística que interviene en la Evaluación de Estudios de Factibilidad de Empresas Aseguradoras.

IV. BASE LEGAL

Las referencias legales son las siguientes :

1. Ley 26702 "Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros".
2. Resolución SBS N° 800-96, del 17 de diciembre de 1996. "Reglamento Unificado para la Organización y Funcionamiento de Empresas".

3. Resolución SBS N° 165-98, del 05 de diciembre de 1998.
"Reglamento sobre las inversiones elegibles de las empresas del sistema de seguros"
4. Resolución SBS N° 813-97, del 19 de noviembre de 1997.
"Reglamento para la determinación de los requerimientos patrimoniales mínimos que deben acreditar las Empresas del Sistema de Seguros".
5. Resolución SBS N° 630-97 "Reglamento para el Financiamiento de Primas".
6. Resolución SBS N°311-94. "Reservas para Riesgos Catastrófico".
7. Resolución SBS N° 311-94, art. 4°. "Operaciones de Reaseguro".
8. Circular N° S-554-93. "Reservas de Riesgos en Curso".
9. Resolución S.B.S. N°309-93 Interés técnico, Tablas de Mortalidad y Fórmulas para el Cálculo de las Reservas de los Seguros Previsionales.

V. PROCEDIMIENTO DE EVALUACION

Al final de la evaluación, se deberá corroborar la viabilidad de mercado, operacional, económico y financiera del proyecto. Por lo que la presente guía hará referencia a solicitudes adicionales de información a lo expresamente requerido en el art. 7, de la Resolución 800-96.

A. PRODUCTOS ESPERADOS :

Los estudios de factibilidad deberán desarrollar los siguientes productos, los mismo que son explicados en detalle en las siguientes páginas :

- I. ANÁLISIS DEL ENTORNO.
- II. BASE LEGAL.
- III. ANÁLISIS DEL MERCADO.
 - III.1. Análisis del Sector.
 - III.2. Servicio - Mercado.
 - III.3. Análisis de los Reaseguros y Brokers :
 - III.4. Competencia.
 - III.5. Tarificación.
 - III.6. Estrategias de Mercado.
 - III.7. Proyecciones.
 - III.8. Mercado de Inversiones.
- IV. TAMAÑO.
- V. CARACTERÍSTICAS DE LA NUEVA EMPRESA.
 - V.1. Operaciones y Servicios a Realizar.
 - V.2. Experiencia del Organizador.
- VI ESTADOS FINANCIEROS Y ANEXOS.
 - VI.1. Tipo de Moneda.
 - VI.2. Estados Financieros.
 - VI.3. Estado de Resultado por Riesgo.

VI.4. Reservas.

- ⇒ Reservas de Siniestros:
- ⇒ Reservas Matemáticas, sobre seguros de vida o renta.
- ⇒ Reservas de Riesgos en curso o primas no devengadas
- ⇒ Reservas de Riesgos catastróficos y de siniestralidad incierta.

VI.5. Cronograma de la Inversión

VI.6. Financiamiento del Proyecto.

VI.7. Patrimonio Efectivo.

VI.8. Obligaciones de Inversión.

VI.9. Gastos de Administración

VI.10. Análisis de ratios.

VII. EVALUACIÓN.

VII.1. Evaluación Económica.

VII.2. Evaluación Financiera.

VIII. SENSIBILIDAD

IX. RESÚMEN EJECUTIVO, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La forma como se relacionan dichos productos, es presentada en la figura I.

VI.4. Reservas.

- ⇒ Reservas de Siniestros:
- ⇒ Reservas Matemáticas, sobre seguros de vida o renta.
- ⇒ Reservas de Riesgos en curso o primas no devengadas
- ⇒ Reservas de Riesgos catastróficos y de siniestralidad incierta.

VI.5. Cronograma de la Inversión

VI.6. Financiamiento del Proyecto.

VI.7. Patrimonio Efectivo.

VI.8. Obligaciones de Inversión.

VI.9. Gastos de Administración

VI.10. Análisis de ratios.

VII. EVALUACIÓN.

VII.1. Evaluación Económica.

VII.2. Evaluación Financiera.

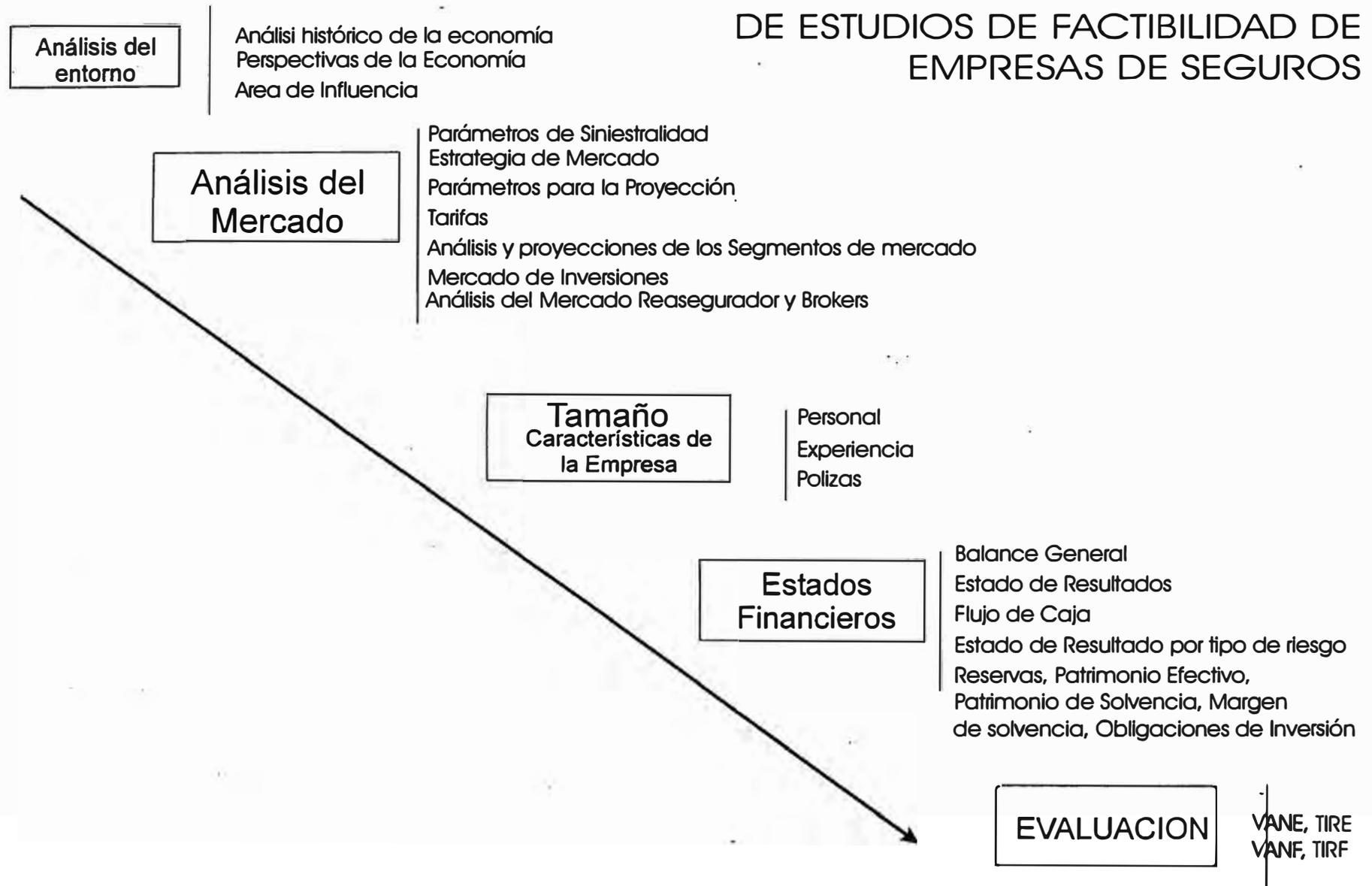
VIII. SENSIBILIDAD

IX. RESUMEN EJECUTIVO, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La forma como se relacionan dichos productos, es presentada en la figura 1.

Figura 1.

DIAGRAMA DE FLUJO DE LA EVALUACION DE ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD DE EMPRESAS DE SEGUROS



B. GUIA DE SUPERVISION :

A continuación desarrollaremos los productos anteriormente listados. Ellos son desagregados en sub productos, para posteriormente explicar el fin de su inclusión y algunas consideraciones técnicas a los mismos:

I. ANÁLISIS DEL ENTORNO.

a. Sub-Productos :

PBI general y sectorial de los últimos 5 años.

Inflación, Tipo de cambio, y tasa de interés para los últimos 5 años.

Evolución y Perspectivas del Mercado bursátil.

Reservas, Balanza de pagos, Déficit del gobierno de los últimos 5 años.

Salario real, consumo percapita de los últimos 5 años.

Evolución de los últimos 5 años de la población según niveles socioeconómicos.

Descripción de la política económica para los próximos 5 años.

Perspectivas que tiene el organizador respecto de la economía general y sectorial, en especial a los ramos a ofrecer, vida o patrimoniales.

Identificar del área de influencia para los riesgos patrimoniales y de vida.

Toda la información socioeconómica anteriormente solicitada pero sólo para el área de influencia del proyecto.

b. Comentario:

La inclusión de los puntos anteriormente descritos se constituyen en el marco de referencia para las proyecciones del sector y el mercado.

En general, se afirma que un indicador y factor del desarrollo económico, es el desenvolvimiento de los seguros de vida y patrimoniales. Por lo que su interrelación con el comportamiento macroeconómico es de vital importancia, más aún si se tiene la evidencia histórica de que ante crecimientos de la economía el sector asegurador tiende a crecer más.

Por otro lado, la definición del área de influencia resulta importante para todo proyecto de inversión, dado que ésta delimita el espacio geográfico donde se generará la mayor parte de la demanda del proyecto.

En el caso de empresas de seguros resulta particularmente importante, porque permite estimar el mercado y los segmentos de dicho espacio geográfico. Su definición permitirá definir cúmulos, lo que facilitará la construcción de reservas para riesgos catastróficos.

Resulta importante que el diagnóstico socioeconómico se realice sobre este espacio geográfico, dado que ello permitirá contar con criterios al momento de definir las proyecciones del mercado.

Su incidencia es mayor en los riesgos de vida, dado que las características socioeconómicas son muy diferentes en las diferentes regiones del país.

II. BASE LEGAL

a. Sub-Productos :

Referencias legales para el calculo de las reservas. .

Referencias legales en torno al calculo del Patrimonio Efectivo.

Referencias legales sobre las Obligaciones de Inversión.

Referencias legales para el Capital Mínimo.

Otras referencias legales.

b. Comentario:

El organizador deberá explicitar en un ítem aparte la relación de las referencias legales que fueron utilizadas a lo largo del presente estudio.

Ello permitirá al evaluador discriminar y detectar aspectos legales que faltasen ó fueran discontinuados. Así como determinar el conocimiento de las disposiciones legales vigentes.

III. ANÁLISIS DEL MERCADO¹.

III.1 Análisis del Sector

a. Sub-Productos :

Evolución de las Primas del Sistema, por empresa y ramo.

Evolución de la Siniestralidad del Sistema, por empresa y ramo.

Evolución de las Sumas Aseguradas y Pólizas del Sistema, por empresa y ramo.

Análisis de la Rentabilidad de cada ramo, para el sistema, y empresa.

Análisis de los indicadores de Liquidez, Solvencia, Eficiencia y Rentabilidad del Sistema, por empresa.

¹ El anexo 1 nos muestra de manera resumida una descripción preliminar del negocio.

· Perspectivas del Mercado, para los ramos que espera operar.

b. Comentario:

La información anteriormente solicitada deberá utilizar datos de no menos 5 años de antigüedad.

Otra información importante es la evolución de los seguros en el exterior, así como los cambios que en el se está produciendo.

Las perspectivas del mercado permitirá tener en claro la visión que tiene el organizador respecto del negocio.

III.2 Sobre el Servicio - Mercado

a. Sub-Productos :

Identificar los Riesgos a cubrir y los segmentos de mercado objetivo que pertenecen al área de influencia previamente definidas.

Dimensionamiento de la demanda para cada uno de los riesgos.

Perfil de los consumidores objetivo, identificando su grado de conocimiento y aceptación de los seguros.

Determinación y Análisis de los siguientes parámetros por riesgo y para el segmento de mercado seleccionado y riesgo

Tasa de siniestralidad, derechos de emisión, entre otros.

Adicionales para Seguros de Vida :

Identificación y caracterización de los principales productos que el mercado esta ofreciendo : tasas, tipo (seguro y/o ahorro), segmento a los cuales están dirigidos, etc.

Niveles socioeconómicos a los cuales están dirigidos.

Evolución y perspectivas del sistema previsional, para los seguros de invalidez y sobrevivencia y rentas vitalicias.

Evolución y perspectivas del sistema financiero, para el seguro de desgravamen.

Construcción de la curva de eficiencia para los seguros de vida : previsionales (Invalidez y sobrevivencia y renta vitalicia) y desgravamen, con el fin de determinar el potencial de desarrollo.

b. Comentario:

Todo el diagnóstico, dimensionamiento y proyección de la demanda deberá referirse exclusivamente al área de influencia del proyecto.

Existen segmentos de mercado todavía poco explorados para el negocio explorador, por lo que será frecuente que los nuevos proyectos se orienten a los segmentos C y D.

Se sabe que esta población no tiene cultura aseguradora, por lo que no perciben las ventajas del servicio. En estos casos el estudio

tendrá que mostrar las investigaciones de mercado realizadas, así como las estratégicas que le permitirán viabilizar sus propuestas.

Es útil, para fines del análisis, que las propuestas metodológicas que se utilizaron para el dimensionamiento del mercado se encuentren disponible, de forma que permita al supervisor estimar los resultados señalados.

Los parámetros anteriormente citados nos permitirán facilitar las proyecciones y el cálculo de los ingresos y gastos.

III.3 Análisis de los Reaseguradores y Brokers :

a. Sub-Productos :

Análisis del mercado reasegurador primas cedidas, siniestralidad cedida, rentabilidad, principales reaseguradores en el mercado, % de cesión, sobre qué riesgos están trabajando, tipos de contratos, entre otros.

Análisis del mercado de brokers : comisiones, identificar los principales, sobre qué riesgos trabajan más, rentabilidad y ranking.

Identificar otras formas de comercialización sobre las cuales se encuentran comercializando los riesgos, sean estos en el mercado nacional ó internacional.

b. Comentario:

Resulta importante el análisis del mercado de reaseguros, por que éste permite a las compañías de seguros asumir riesgos que con su propio patrimonio no podrían. De esta forma el socio reasegurador se convierte en la palanca para el desarrollo de todo mercado de seguros.

Para el caso de los brokers la situación es similar, ellos se convierten en los asesores de los usuarios de seguros, recomendándoles a los mismos las ventajas de uno u otro seguro.

III.4 Sobre la Competencia

a. Sub-Productos :

Primas, siniestralidad, rentabilidad y patrimonio efectivo de la competencia.

Estrategias comerciales comúnmente utilizadas.

Cuadro comparativo de las tarifas por riesgo.

b. Comentario:

La información anterior permitirá evaluar la pertinencia de la estrategia de mercado propuesta, así como su propuesta de tarificación.

III.5 Sobre la Tarificación

a. Sub-Productos :

Tarifas a utilizar por tipo de riesgo.

Metodología y criterios a utilizar.

Adicionales para Seguros de Vida :

Tablas de Mortalidad para casos de invalidez, sobrevivencia, y renta vitalicia, tanto para hombres y mujeres.

Tasa técnica de seguro utilizada tanto para el seguro previsional, como el de desgravamen.

La tasa de Interés técnico utilizada para las commutaciones de las tablas de mortalidad .

Prima a cobrar en el seguro de invalidez u sobrevivencia.

b. Comentario:

Los criterios de tarificación son diferentes, dependen del riesgo, cliente, objeto a asegurar, colaterales y otros. El proyecto debe incluir las tarifas que colocará en el mercado para cada uno de los riesgos. Para ello su propuesta debe ser coherente con lo indicado en su estrategia comercial, proyecciones y el análisis realizado de la competencia.

III.6 Sobre las Estrategias de Mercado

a. Sub-Productos :

Estrategia de mercado por ramo y segmento de mercado.

De ser el caso, datos relevantes de los planes de negocio de empresas relacionadas y que sustentan las ventas.

Indicar si vende al crédito; si es así, especificar el régimen al cual se encuentra su estrategia de ventas (general ó especial).

Fuerza de ventas y comisiones.

b. Comentario:

De acuerdo a los objetivos planteados, el segmento de mercado seleccionado y las proyecciones respecto de lo comúnmente observado en el mercado, el estudio debe contener información de la estrategia de mercado que permitan viabilizar su propuesta.

La estrategia Banca-Seguros, será muy utilizada en proyectos en que el promotor es un banco (ó un grupo económico vinculado a algún banco), lo que es importante que quede claro para el analista que esta al final resulta una ventaja para el proyecto. No deberá existir contradicciones en segmentos de mercado que no permitan viabilizar la propuesta. Por ejemplo un banco que atiende a los segmentos A y B, pero el seguro se espera vender a los segmentos C y D.

El estudio deberá ser explícito respecto de su política de ventas al crédito, indicando si ella se encontrará bajo el régimen general ó especial. En caso de ser este último la empresa deberá constituir patrimonio efectivo por riesgo crediticio. Tomar en cuenta lo señalado en la Resolución N° 630 S.B.S del 15 de setiembre de 1997.

III.7 Sobre las Proyecciones

a. Sub-Productos :

Proyecciones de los segmentos de mercado por riesgo.

Proyecciones de la demanda por riesgo (expresada en primas, en pólizas ó sumas aseguradas). Trimestrales para los próximos 5 años.

Proyecciones de la siniestralidad por riesgo (expresada en soles ó en pólizas). Trimestrales para los próximos 5 años.

Criterios y tasas de crecimiento utilizadas.

Todas las proyecciones tienen que ser trimestrales, para un mínimo de cinco años.

Adicionales para Seguros de Vida :

Estimación y Proyección del total de cotizantes del segmento de mercado objetivo del sistema privado de pensiones. En lo posible diferenciar por sexo.

Estimación y proyección de la remuneración promedio.

Cuadro con la prima total del seguro previsional para todo el horizonte de planeamiento.

Proyecciones de las colocaciones del segmento de mercado objetivo, tanto para tarjetas de crédito, créditos hipotecarios, línea de créditos, etc. Para el seguro de desgravamen.

Proyección de las primas del seguro de desgravamen.

Determinación de los ingresos por traspaso de cuentas individuales de las AFP.

Proyección de los Siniestros de seguros previsionales y de desgravamen. Debe incluir supuestos utilizados.

b. Comentario:

De acuerdo a los objetivos planteados y la sustancialidad de los segmentos de mercados seleccionados, se observaran las proyecciones, las que al propósito no deben ser menor de cinco años.

Las proyecciones deben ser contrastadas con lo vigente en el mercado, en especial de empresas que se dedican a ramos similares. Utilizar el Boletín de Información Financiera del Sistema Asegurador del último trimestre, específicamente el cuadro de Primas de Seguros Netas.

Es común en los estudios mostrar crecimientos explosivos en las primas, por lo que sería conveniente que se sustenten las tasas de crecimientos, así como los cambios de las mismas.

Considerar, en la evaluación de dichas tasas, el período 91-97, en dicho intervalo se relanzan los seguros, después de la recesión, dicha experiencia puede proporcionar parámetros más útiles.

También es común sustentar las proyecciones a partir de ventas a empresas y/o clientes relacionados. En dicho caso el proyecto debe incluir el volumen de primas que actualmente pagan y el plan de negocios de las empresas a la que hace referencia. Dicha

información es relevante dado que las ventas de la nueva compañía de seguros resultan derivado del negocio al cual se hace referencia.

La verificación comúnmente utilizada al momento de evaluar la pertinencia de las proyecciones, es aquella que utiliza la evolución del grado de posicionamiento de la empresa en cada uno de los ramos a los cuales se dedicará. Este dato resulta crítico, dado que permitirá identificar sobre qué ramos se tendrá que pedir información en la estrategia comercial.

III.8 Sobre el Mercado de Inversiones

a. Sub-Productos :

Identificación de los principales Instrumentos de Inversión.

Evolución y análisis de la demanda de dichos instrumentos.

.. Evolución y análisis de la oferta de dichos instrumentos.

Rentabilidad, riesgo de los principales Instrumentos de Inversión.

b. Comentario:

El análisis del mercado no sólo debe incluir la investigación de la oferta y demanda del mercado asegurador.

Al constituirse la nueva compañía de seguros en una administradora de fondos, resulta pertinente que se realice el análisis del mercado de las inversiones más representativas. Este no sólo deberá incluir la demanda y oferta actual y potencial de los principales instrumentos financieros, sino que adicionalmente debe mostrar los niveles de riesgos a los cuales está expuesto, y otra información que se considere relevante para demostrar su viabilidad de mercado.

Esta información resultará útil al momento que el organizador defina su política de inversiones.

IV. TAMAÑO.

a. Sub-Productos :

Requerimiento de personal.

- . Remuneraciones reales propuestas.

b. Comentario:

El estudio debe presentar el requerimiento de personal para el horizonte del proyecto, de acuerdo a su organización estructural.

También se debe indicar sus remuneraciones.

El evaluador podrá utilizar información reciente respecto del ratio primas y números de trabajadores de las empresas del mercado,

dicha información permitirá evaluar la capacidad de oferta ante las metas de mercado planteadas, viabilidad operacional.

V. CARACTERÍSTICAS DE LA NUEVA EMPRESA.

V.1 Estructura Organizativa y Administración de la Empresa.

a. Sub-Productos :

Propuesta administrativa.

Organigrama.

Descripción de las áreas y secciones propuestas.

Perfil Ocupacional por cargo.

b. Comentario:

En la evaluación de la organización propuesta se debe tener presente la coherencia entre la estructura orgánica y el organigrama de la compañía.

Se debe presentar una descripción detallada de todas las áreas y/o secciones que componen la nueva empresa. Así como el perfil de los profesionales en los cargos propuestos.

La organización deberá ser de tipo horizontal, y debe presentar como mínimo las siguientes secciones. (véase la Tabla I).

Tabla I. Estructura Organizacional Modelo

Ítem	Sección	Función
ALTA DIRECCION :		
1.0	Junta General de Accionistas	Autoridad Máxima de la empresas, está representada por los dueños del Capital Social de la Empresa.
2.0	Directorio	Ejercer todos los poderes generales y especiales para la dirección y administración de la compañía. Nombra al Gerente General y aprueba el MOF ROF.
3.0	Comité Ejecutivo	Representa a la compañía por delegación del directorio. Supervisa y propone el plan de actividades de la compañía.
4.0	Gerente General	Planea, ejecuta y controla las actividades relacionadas con la promoción y venta de seguros. Dirige, supervisa y controla las actividades de seguro. Negocia los contratos de reaseguro.
ORGANOS DE ASESORAMIENTO :		
1.0	Asesoría Legal	Asesora en aspectos legales y jurídicos. Planear, organizar y dirigir las acciones judiciales de la compañía.
2.0	Auditoría Interna	Controlar la eficacia de los procedimientos. Elabora y supervisa el programa anual de trabajo. Informa ala SBS sobre las actividades de la compañía.
ORGANOS DE APOYO:		
1.0	Secretarías	Apoyar en el tramite documentario. Controlar las comunicaciones.
ORGANOS EJECUTIVOS:		
1.0	Gerencia Técnica de Producción	Encargada del manejo y gestión de los seguros.
1.1	Sección de Producción	Proponer e implementar las políticas y los planes de promoción y

Ítem	Sección	Función
		<p>venta de los seguros.</p> <p>Mantiene relaciones con los intermediarios de seguros.</p> <p>Tramitar, y efectuar el seguimiento de las propuestas de seguros que le sean solicitadas.</p>
1.2	Sección Emisión	<p>Emitir las pólizas, endosos, modificaciones o anulaciones.</p> <p>Efectuar las cotizaciones de seguros</p>
1.3	Sección Reaseguros y Coaseguros	<p>Revisar, verificar y gestionar los contratos de reaseguros y coaseguros.</p> <p>Elaborar las provisiones de reaseguros.</p>
1.4	Sección Siniestros	<p>Revisar y aprobar las liquidaciones de los seguros y tramitar su pago.</p> <p>Coordinar y controlar lo relacionado con la recuperación de los siniestros</p>
1.5	Departamento de Marketing	<p>Preparar el plan y presupuesto anual de marketing.</p> <p>Controlar el resultado de los objetivos planteados en lo referente a productos lanzados .</p> <p>Coordinar con todas las área de la compañía lo relacionado a los recursos necesario para el lanzamiento de los productos.</p>
1.6	Departamento de Vida(*)	<p>Efectuar las cotizaciones de seguros.</p> <p>Efectuar el calculo de las reservas.</p>
2.0	Gerencia de Administración y Finanzas	
2.1	Sección de Contabilidad	<p>Dirigir y controlar el movimiento contable.</p> <p>Elaboración de EEFF.</p>
2.2	Sección de Caja	<p>Organizar, dirigir y coordinar la administración de los fondos de la Compañía.</p> <p>Vigilar la disponibilidad de fondos fijos de caja chica.</p>
2.3	Sección Cobranzas	<p>Efectuar el control efectivo en las cobranzas.</p> <p>Planear y coordinar el control y registro de los ingresos que percibe la compañía.</p>
2.4	Sección Servicios Internos	<p>Gestionar y planear las compras de bienes materiales y de servicios internos de mantenimiento, comunicaciones, conserjería, archivos y seguridad.</p>

Ítem	Sección	Función
2.5	Sección Personal	Coordinar con las diferentes unidades el requerimiento y capacitación del personal. Efectuar las labores de control del personal.
2.6	Sección Sistemas	Coordina y planifica los recursos informáticos. .Administra las redes.
2.7	Sección Finanzas e Inversiones.	Administrar las carteras de inversiones. Elabora el presupuesto anual. Proponer e implementar los planes de control y análisis de los riesgos de la compañía.

(*) Si administra riesgos de vida.

V.2 Operaciones y Servicios a Realizar.

a. Sub-Productos :

Pólizas por tipo de riesgo.

b. Comentario:

Verificar la coherencia entre lo indicado en la clausula de las pólizas y lo propuesto en su estrategia de mercado.

V.3 Experiencia del Organizador.

a. Sub-Productos :

Indicar el giro, ventas y la experiencia del organizador.

Mostrar su grado de pertenencia a algún grupo económico.

b. Comentario:

Son factores a favor de la viabilidad de la propuesta la experiencia que el organizador puede tener en seguros ó la forma en que esta puede apoyar al proyecto.

VI. ESTADOS FINANCIEROS Y ANEXOS.

El proyecto incluye los correspondientes Balances Generales, Estado de Ganancias y Perdidas y Flujo de Caja. Los cuales sin un detalle mayor no permiten verificar la consistencia de la información, por ello se debe analizar los siguientes puntos.

VI.1 Sobre el Tipo de Moneda

El proyecto deberá indicar el tipo de moneda en la que trabaja. Interesa que los estados financieros hagan referencias a información real, es decir la data no debe ser nominal.

VI.2 Estados Financieros

a. Sub-Productos :

- . Balance General.

Estado de Resultados.

Flujo de Caja.

b. Comentario:

Se deberá verificar que exista una adecuada relación en los tres estados financieros.

Específicamente debe tener en cuenta lo siguiente:

Verificar que todos los rubros del balance correspondan a cuentas de stock.

Verificar que los resultados acumulados del flujo de caja correspondan a lo que se presenta en el rubro caja del Balance.

Se deben constituir también una reserva legal de no menos del 10% de las utilidades netas del período: Art. 67 de la Ley N° 26702.

Verificar que los rubros que se presenten en el flujo de caja y estado de resultados correspondan cuentas de flujo y que correspondan los supuestos evaluados.

Verificar en el Balance General lo presentado en la figura 2, es decir, las obligaciones de inversión, límite de endeudamiento y patrimonio efectivo.

El estado de resultado debe corresponder a lo indicado en los anexos para cada riesgo, así como deben efectuarse las provisiones técnicas establecidas por ley.

El Anexo 2 nos presenta toda la información indispensable en cada uno de los estados financieros, ellos están correlacionados con sus respectivos códigos del plan de cuentas, permitiendo su verificación consolidada e interpretación a través del plan de cuentas.

Dichas propuestas de estados financieros hacen referencia a las principales cuentas que un estudio de factibilidad debe tener.

En el Flujo de Caja se hace referencia a similares cuentas del estado de resultado, asumiendo que toda transacción fuera al contado. En caso contrario, dichos valores deberán ser verificados con lo que muestra las cuentas del balance.

El Supervisor deberá observar que la información que presente el organizador refieran a las partidas establecidas en el Plan contable.

Se deberá evaluar que el flujo de caja determine de manera separada los flujos económicos y financieros.

VI.3 Estado de Resultado por Riesgo

a. Sub-Productos :

En Anexos se deberá incluir los estados de resultado por riesgo y escenarios.

b. Comentario:

El estado de resultado por riesgo permitirá verificar la viabilidad económica en cada uno de los riesgos a los cuales la empresa se dedicará.

El Anexo 3, presenta la estructura de dicho informe. El analista deberá solicitar dicho informe.

Dicho informe es elaborado siguiendo los lineamientos del plan de cuentas para empresas de seguros, desagregando los costos e ingresos directos a cada riesgo, así como los costos indirectos. El análisis se centraliza en los costos e ingresos directos.

El evaluador deberá verificar la consistencia de los parámetros (porcentaje de reaseguro, descuento de primas, comisión de broker, siniestralidad, reserva, entre otros), con los datos del mercado y su

estrategia de mercado. Así como la adecuada aplicación de los mismos en los estados financieros.

El Anexo 4 presenta un ejemplo de como se utiliza este informe.

VI.4 Sobre las Reservas

a. Sub-Productos :

Cuadro con las proyecciones de las reservas de riesgos en curso o primas no devengadas

Cuadro con las proyecciones de las Reservas Matemáticas , sobre seguros de vida o renta.

Tablas de mortalidad utilizadas.

Cuadro con las proyecciones de las Reservas de Siniestros, incluyendo los ocurridos y no reportados, de capitales vencidos y de rentas o beneficios de los aseguradores pendientes de liquidación.

Cuadro con las proyecciones de las Reservas de Riesgos catastróficos y de siniestralidad incierta.

Cuadro con las proyecciones de las Reservas de Riesgos de Mercado.

b. Comentario:

Los artículos 306 al 310, de la Ley general, nos definen cada una de estas reservas.

Debe encontrarse expresamente los criterios que se utilizaron para el cálculo de dichas reservas anuales, los cuales deben corresponder a los que se presentan en el Estado de resultados, provisiones técnicas, y el acumulado en el balance general, específicamente en el pasivo, bajo el concepto de provisiones.

I. Reservas de Riesgos en curso o primas no devengadas

Su cálculo depende de cada ramo.

Para los Seguros de Ramos Generales, excepto transporte y asistencia médica, la reserva deberá ser el 43% del total de primas de los últimos 12 meses.

En el caso de seguros de Transporte, la reserva deberá ser del 42% de las primas de los últimos tres meses.

Para los seguros de asistencia médica, depende de los períodos de cobertura que planté. (véase la Tabla II).

Tabla II. Cobertura de los Seguros de Asistencia Médica.

Cobertura	Reserva
Mensual	90% de las primas del mes anterior.
Trimestral	60% de las primas del trimestre anterior.
Anual	43% de las primas de los últimos 12 meses.

2. Reservas Matemáticas, sobre seguros de vida o renta.

Esta se constituye sobre la base de cálculos actuariales, por lo cual será necesario que la propuesta incluya las tablas de mortalidad, los intereses técnicos y las monedas a las cuales hace referencia.

Estas reservas, en teoría, serán el valor actual de los pagos futuros que se realicen a los asegurados y/o beneficiarios, así como los gastos de sepelio.

Su revisión deberá ser sobre los parámetros que el organizador utilice.

Si ella utiliza cálculos actuariales para la estimación de las reservas, el evaluador deberá evaluar la pertinencia de las tablas e interés técnico utilizado, así como los supuestos a la luz de las estadísticas del sistema.

3. Reservas de Siniestros:

Estas provisión se constituye anualmente, y son calculadas para los siniestros liquidados pendiente de pago, siniestros en proceso y para los ocurridos y no reportados.

Respecto de los siniestros liquidados, ellas se constituyen sólo mientras no se paguen. Es usual en las empresas que se reserven sólo un promedio.

En este caso el analista deberá evaluar la estadística existente, verificando que esta reserva se constituya adecuadamente.

Respecto de los siniestro en proceso, se refieren a los siniestros notificados y no liquidados, no existe norma al respecto, pero en general es resultado de multiplicar el monto del siniestro promedio con el número de siniestros esperados.

El analista debe prever que se constituyan las reservas de siniestros, así como observar que los parámetros que se utilicen se asemejen a los del mercado.

Respecto de los siniestro ocurridos y no reportados: hace referencia a los desfases que existen en momento que ocurre el siniestro y al momento en que el mismo se reporta. Su

calculo no se encuentra normado, pero en general se estima un promedio de demora por contrato, este se multiplica por un costo promedio mensual.

El analista debe prever que se constituyan las reservas de siniestros, así como observar que los parámetros que se utilicen se asemejen a los de mercado.

4. Reservas de Riesgos catastróficos y de siniestralidad incierta.

Las empresas de seguros deben constituir una reserva para riesgos catastróficos, la misma que tiene por objeto proteger el desempeño de la empresa ante riesgos de frecuencia incierta de efectos catastrófico.

La Resolución SBS N° 311-94, del 16 de mayo de 1994, establece que se debe constituir como reserva el 15% de los valores declarados.

El proyecto debe incluir los valores declarados, estos deberán verificarse a partir de la relación de sus primas y sus reservas de riesgos catrastróficos con las del mercado.

Las empresas de seguros deben constituir una reserva para riesgos catastróficos, la misma que tiene por objeto proteger el desempeño de la empresa ante riesgos de frecuencia incierta de efectos catastrófico.

VI.5 Sobre el Cronograma de la Inversión

a. Sub-Productos :

Cuadro de la inversión inicial del proyecto Inversión fija,
Capital de Trabajo, así como en Intangible.

Cronograma de la Inversión.

b. Comentario:

Tanto el dimensionamiento de los recursos físicos iniciales, como de los intangibles que permitan iniciar la operación del proyecto, deben estar incluidos explícitamente en el estudio.

Lo anterior se expresa en el cuadro de estructura de la inversión y su respectivo cronograma.

Las inversiones mínimas a solicitar, son las siguientes :

Inversión en inmuebles (terrenos y/o edificios), muebles (escritorios, sillones, mesas, entre otros), equipos (Computadoras, central telefónica, otros equipos de oficina), y

unidades de transporte, e instalaciones (instalación de equipos, remodelación del local instalaciones de líneas).

Las inversiones deberán prever los gastos que permitan solventar los gastos corrientes de los primeros meses del proyecto. A este rubro se le llama capital de trabajo ó circulante.

Esta inversión se realiza por única vez y financia el proceso productivo, y se recupera al finalizar este, por lo que es reinvertido para los subsiguiente. Por esta razón, se recupera dicha inversión al final del período.

Respecto de los intangibles tenemos : los gastos en estudios definitivos, otros estudios posteriores al de factibilidad, tramites de constitución, compra de marca y/o software, gastos de emisión, intereses preoperativos, entre otros.

VI.6 Sobre el Financiamiento del Proyecto

a. Sub-Productos :

Cronograma de desembolsos.

Condiciones del préstamo.

Cuadro del servicio de la deuda interés, amortizaciones, cuota.

b. Comentario:

El proyecto deberá indicar expresamente las fuentes de financiamiento de la inversión, así como de los gastos corrientes, explicitando las condiciones a las cuales estos son dados.

VI.7 Sobre el Patrimonio Efectivo

a. Sub-Productos :

Cuadro del patrimonio efectivo

Cuadro con el cálculo del patrimonio de solvencia.

Estimaciones del margen de solvencia para los ramos generales, de vida grupo, previsionales, de vida y de renta.

Estimaciones del déficit ó superávit entre el patrimonio efectivo requerido por el volumen de negocio y el patrimonio contable ajustado.

Estimaciones de la evolución del límite de endeudamiento con terceros.

b. Comentario:

Toda empresa de seguros debe constituir un patrimonio efectivo, pues este es el respaldo de la empresa ante sus funciones, sean éstas como suscriptoras de riesgos ó otorgadoras de créditos y/o fianzas.

La figura 2 muestra cómo es que éste se interrelaciona con el pasivo y el activo.

Con respecto al pasivo; el patrimonio efectivo determina el límite máximo del endeudamiento con terceros. (Ley N°26702, Art. 302; Resolución SBS N° 813-97, Capítulo III).

Para esto se entiende como endeudamiento al resultado de detraer del pasivo, las reservas y los otros conceptos que por su naturaleza no se consideran parte del endeudamiento, y agregar aquellos créditos contingentes que no se hubieran registrado como pasivos.

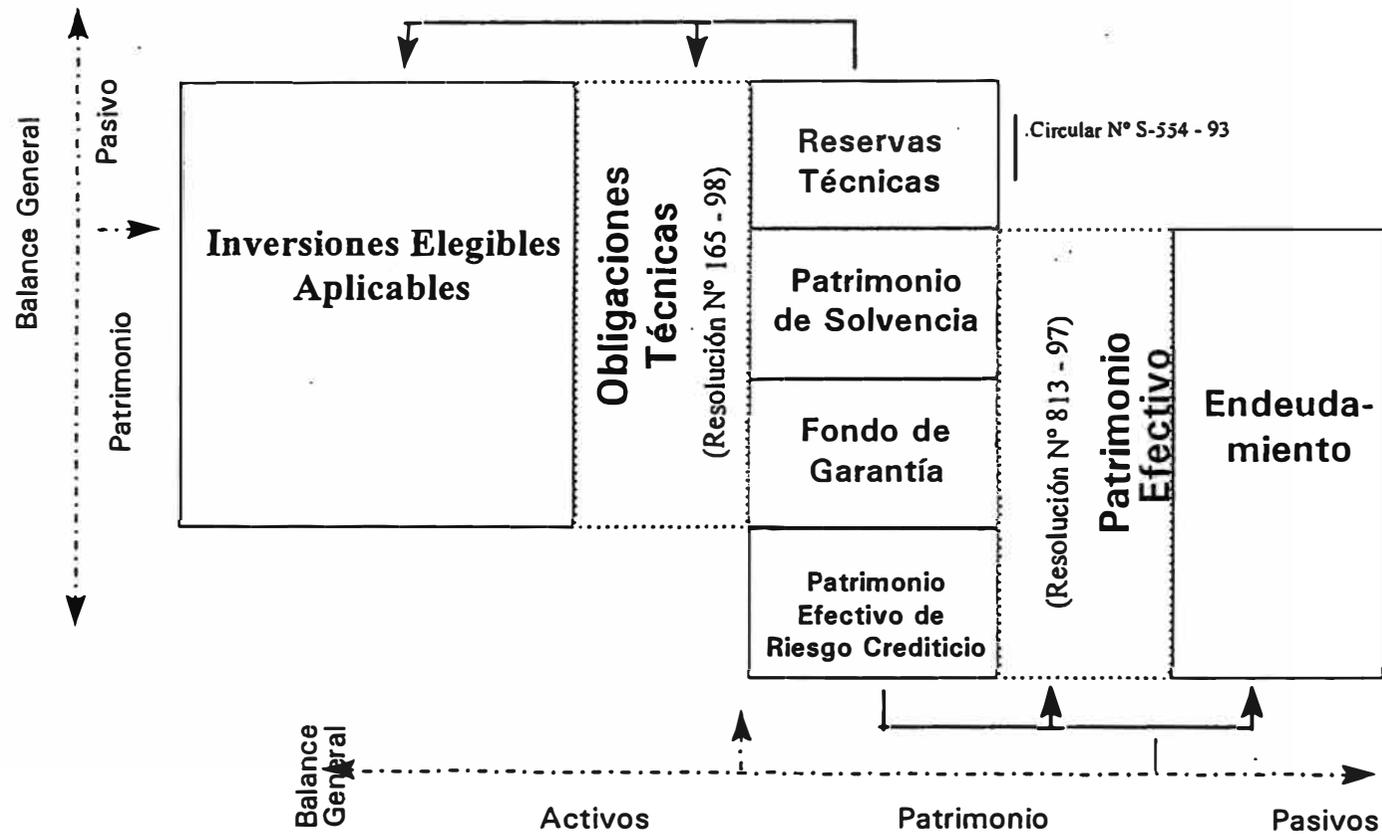
El analista debe contrastar, para todos los períodos de análisis la validez de los valores obtenidos, así como evitar que el proyecto proponga excesos de endeudamiento.

Con respecto del activo; el patrimonio efectivo sumado a las reservas técnicas (pasivo), determinan el límite mínimo de inversión, este concepto es más conocido como Obligaciones Técnicas.

El respaldo de las obligaciones técnicas se encuentra normado por la Resolución SBS N° 165-98, (Reglamento sobre las inversiones elegibles de las empresas del sistema de seguros). El proyecto en todo momento debe proponer que las inversiones sean mayores a las obligaciones de inversión. (véase la Fig 2).

Figura 2

Criterios para Evaluar las Inversiones, Endeudamiento, Patrimonio Efectivo y Reservas.



La Ley N° 26702 y la Resolución S.B.S N° 813-97, indica que el patrimonio de efectivo es el resultado de sumar los siguientes conceptos :

El patrimonio de solvencia destinado a cubrir el riesgo de seguro y reaseguro;

El fondo de garantía destinado a cubrir las fluctuaciones inesperadas de rentabilidad de las inversiones, y el patrimonio destinado para cubrir riesgo crediticio.

El patrimonio de solvencia corresponde a la cifra más alta entre el capital mínimo de acuerdo a lo establecido en el artículo 16 de la Ley N° 26702, y el margen de solvencia Art. 303, de la Ley N°26702.

El Margen de solvencia es el respaldo marginal que deben poseer las empresas de seguros para hacer frente a posibles situaciones de siniestralidad futura técnicamente no prevista. Es la suma de los márgenes de solvencia de los riesgos que se encuentre ofreciendo (ramos generales, seguros previsionales, vida individual y de renta, seguros de vida en grupo), específicamente su método de calculo se muestra en el Fig 3 y en el Capítulo II de la Resolución S.B.S N° 813-97.

PATRIMONIO DE EFECTIVO

Figura 3

$$\text{Patrimonio de Efectivo} = \text{Patrimonio Efectivo} + \text{Fondo de Garantía} + \text{Patrimonio de riesgo crediticio} + \text{Fondo de Solvencia}$$

Patrimonio Efectivo = $\frac{\text{Activos Ponderados por Riesgo (fianzas y financiamiento de primas)}}{11 \text{ veces}}$
de Riesgo Crediticio

Fondo de Garantía = 20% del Patrimonio de Solvencia en 1998 y 35 a partir de 1999.

Patrimonio de Solvencia = MAX (Margen de Solvencia y Capital Mínimo) Ver Art. 16 de la Ley 26702

$$\text{Margen de Solvencia (MS)} = \text{MS}_{\text{R. Generales}} + \text{MS}_{\text{R. Previsionales}} + \text{MS}_{\text{R. Vida Individual y Renta}} + \text{MS}_{\text{R. Vida Grupo}}$$

Ramos Generales y Vida Grupo : $MS = \text{MAX}(MS_{\text{Sinistros}} ; MS_{\text{Primas}})$

$MS_{\text{Sinistros}} = \frac{\text{Monto Básico de Cálculo}}{\text{Relación de Retención}}$ → $\frac{45\% \times \text{Promedio Anual de Sinistros de los últimos 3 años}}{\text{Sinistros Retenidos Sinistros Netos Totales} > 50\%}$

$MS_{\text{Primas}} = \frac{\text{Monto Básico de Cálculo}}{\text{Relación de Retención}}$ → $\frac{24\% \text{ de los Primas Netas Totales de los últimos 12 meses}}{\text{Sinistros Retenidos Sinistros Netos Totales} > 50\%}$

Ramos Previsionales : $MS = \text{MAX}(MS_{\text{Sinistros}} ; MS_{\text{Primas}})$

$MS_{\text{Sinistros}} = 27\% \text{ de las primas de seguros y reaseguros}$

$MS_{\text{Primas}} = 0.35 \times \text{Promedio anual de siniestros de los últimos tres años.}$

Ramos de vida individual y de renta:

$MS = 0.07 \times (\text{Reserva Matemática Total} \times \frac{\text{Reserva Matemática Retenida}}{\text{Reserva Matemática Total}})$
(Esta relación no debe ser menor de 85%)

El analista debe verificar que el fondo de garantía responda a lo indicado en la Resolución S.B.S N° 813-97. Es decir, éste debe representar el 20% del patrimonio de solvencia en 1998 y a partir de 1999, el 35%.

En caso de existir ventas al crédito, la política comercial de la firma deberá explicar si dichos créditos están comprendidos bajo el régimen general ó especial. De ser el especial, la empresa deberá constituir un patrimonio efectivo para riesgo crediticio.

El patrimonio efectivo para cubrir riesgo crediticio, requiere que previamente se califique la cartera y se pondere los activos por riesgo. El resultado de la ponderación no debe ser mayor a 11 veces dicho patrimonio efectivo. No olvidar que la empresa deberá constituir una provisión anual.

Determinado el patrimonio efectivo para todos los periodos de análisis, éste deberá ser contrastado con lo que resulte de ajustar al patrimonio contable según la Resolución S.B.S N° 813-97 en sus Anexo 1 y Anexo 2.

VI.8 Sobre las Obligaciones de Inversión

a. Sub-Productos :

Proyecciones de las obligaciones de inversión para todo el horizonte del proyecto.

Plan de inversiones.

Composición y rentabilidad esperada de la inversión según principales instrumentos.

b. Comentario:

Son dos los criterios que debe manejar el supervisor al momento de analizar la inversión de la nueva empresa.

Primero, el monto de la inversión que se presente en todos los años debe ser igual ó mayor a las obligaciones, determinadas por la suma del patrimonio efectivo y las reservas técnicas según se observa en la (véase la Fig 2)

En segundo lugar, el plan de inversiones propuesto debe tener coherencia con lo indicado en su propuesta de mercado, así como respetar lo indicado en la Resolución S.B.S N° 165-98. (véase la Tabla III).

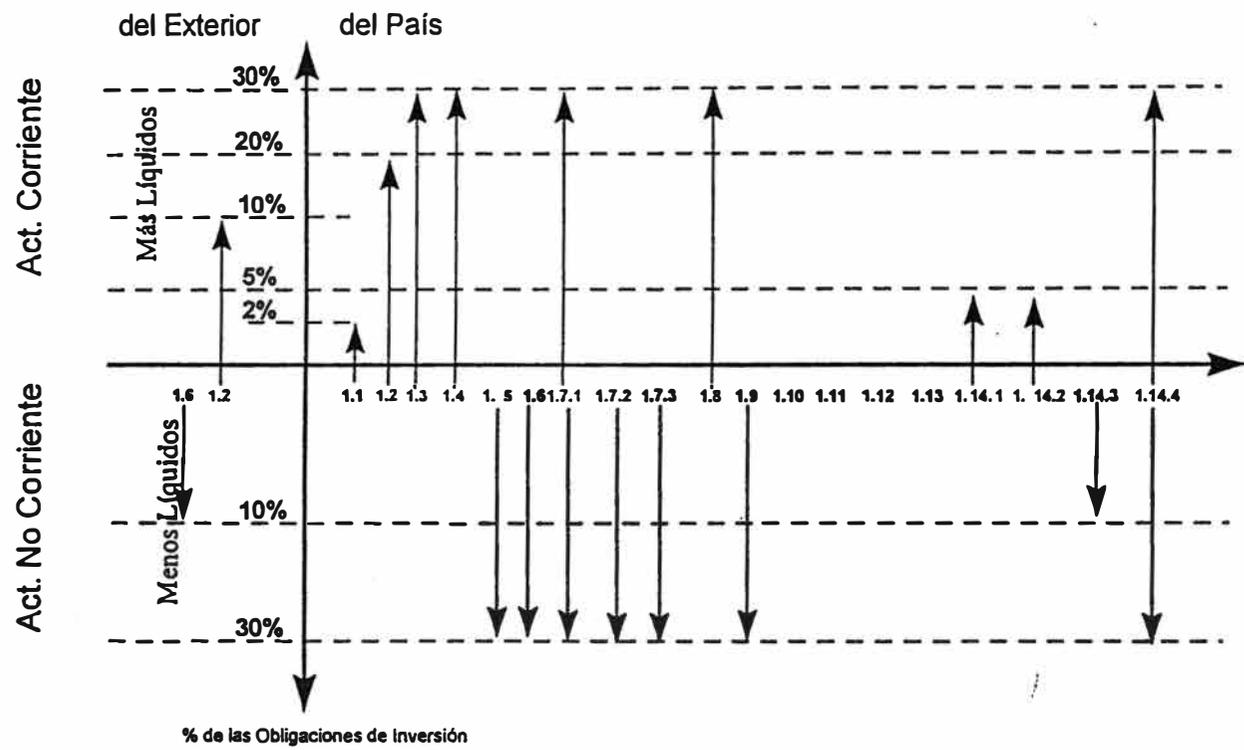
Tabla III Límites de la Política de Inversiones.

Item según la Res. 165-98.	Activo	Límite: % de las obligaciones de Inversión
1.1	Caja	2%
1.2	Depósitos e imposiciones de cualquier naturaleza en empresas del sistema financiero del país o del exterior	20%
1.3	Valores emitidos por el Gobierno Central o por el Banco Central de Reserva del Perú	30%
1.4	Títulos representativos de las captaciones que realizan las empresas del sistema financiero	30%
1.5	Letras, bonos, cédulas y otros instrumentos hipotecarios	30%
1.6	Bonos empresariales clasificados	30%
1.7	Acciones cotizadas en bolsa y cuotas de fondos mutuos de Inversión en valores	30%
1.8	Instrumentos financieros emitidos o garantizados por otros Estados, Bancos Centrales, por instituciones multilaterales de crédito.	30%
1.9	Inmuebles urbanos situados en el territorio nacional	30%
1.10	Primas por cobrar de seguros de invalidez y sobrevivencia y el saldo de las cuentas individuales de los afiliados siniestrados del SPP.	-
1.11	Primas por cobrar no vencidas, por primas no devengadas, originadas en contratos de seguros con cláusula de resolución por falta de pago	-
1.12	Préstamos con garantía de pólizas de seguros de vida	-
1.13	Primas por cobrar no vencidas de las empresas de seguros generales cedentes, en virtud de los contratos de reaseguros	-
1.14	Otras inversiones	5% y 10%

La figura 4 ilustra los límites para cada uno de los instrumentos anteriormente mencionados, distinguiéndolos por su grado de liquidez y su origen.

Además de los límites por instrumentos, la SBS ha establecidos límites que el límite global de las inversiones en el exterior no sea más del 30%. Límites de diversificación por emisor y límites por grupo económico. El detalle se encuentra en la Resolución SBS N° 165-98

Figura 4



Obligaciones de Inversión
Res. SBS N°165-98

VI.9 Sobre los Gastos

a. Sub-Productos :

Gastos en Mano de Obra :

Gastos de servicios recibidos por terceros : servicio de transporte de efectivo, vigilancia, alquileres, publicidad, asesoría legal, gastos de auditores externos y mercadeo.

Tributos: aportes a la SBS, tributos municipales, fonavi, entre otros.

Gastos de Gestión : Gastos de representación, dietas de directorio, imprevistos entre otros.

Otros gastos técnicos.

Gastos de inversiones.

Depreciación y amortización de intangibles.

Adicionales para Seguros de Vida :

- . Estimación de las beneficios futuros de los siniestrados.

b. Comentario:

Para la evaluación de los supuestos formulados, el evaluador puede contrastar los parámetros con lo que se observa en el mercado.

VI.10 Sobre el Análisis de ratios

Tiene por objetivo la corroboración de los supuestos utilizados, a partir de la comparación de sus principales resultados con los del mercado.

Una forma común de hacer esto es a través de la construcción de bandas. El situarse el indicador fuera de la banda, será presunción que la empresa será una excepción al mercado ó que existe algún error en los datos, por lo que será necesario un mayor análisis en su información. (véase la Tabla IV).

Tabla IV. Ratios de Evaluación.

INDICADOR
SOLVENCIA Indicadores de Control Pasivo Total / Patrimonio Reservas Técnicas / Patrimonio Indicadores de Exposición Primas Retenidas / Patrimonio Sinistros de Primas de Seguros Netos / Patrimonio Primas de Seguros Netos / Patrimonio Indicadores de Predicción Patrimonio / Capital Social
LIQUIDEZ Indicadores de Calce Activo Corrientes / Pasivo Corriente
RENTABILIDAD Indicadores de Resultado del Ejercicio Resultado del Ejercicio / Patrimonio Resultado del Ejercicio / Primas de Seguros Netas Indicadores de Ingreso Resultado Técnico / Primas Retenidas (incluye los reaseguros.) Resultado Técnico / Resultados del Ejercicio Resultado de Inversiones / Activo Total Indicadores de Siniestralidad Sinistros de Competencia / Primas de Competencia Indicadores de Costo Técnico Comisiones Netas/ Primas de Competencia Gastos de Administración / Primas de Competencia Indicadores de Ingreso Financiero Ingresos Financieros / Resultado del Ejercicio Ingresos Financieros / Activo Total Gastos Financieros / Pasivo Total

Esta Banda es el rango de variación de mercado de los ratios analizado y corresponde a la aplicación de la siguiente formula

$$\text{promedio} \pm t \times s / \sqrt{n}$$

. Donde

t : valor de la t-student para confianza del 95% y un error del 5%.

s : Desviación standard de la variable analizada.

n : número de datos utilizados.

VII. EVALUACIÓN.

VII.1 Sobre la Evaluación Económica

a. Sub-Productos :

VANE

TIRE

B/C

b. Comentario:

El proyecto deberá determinar la rentabilidad intrínseca de los recursos aplicados a la oportunidad de inversión que se esta evaluando. Para ello se utilizará el flujo de caja que no incluye ningún egreso correspondiente al servicio de la deuda.

Los indicadores que se deben considerar son el Valor Actual Neto Económico y la Tasa Interna de Retorno.

No existe parámetro respecto de la rentabilidad mínima ó la tasa de descuento a utilizar, por lo que se recomienda evaluar la prudencia de los cálculos.

VII.2 Sobre la Evaluación Financiera

a. Sub-Productos :

VANF

TIRF

B/C

b. Comentario:

La evaluación financiera permitirá conocer el grado de apalancamiento que tienen el financiamiento en la rentabilidad anteriormente calculada. Al final ésta será la rentabilidad final de la propuesta de inversión que el organizador esta planificando.

El flujo financiero deberá ser contrastado, específicamente la deuda, con el patrimonio efectivo. Observar lo indicado en la Fig 2.

Verificar los cálculo sobre los servicios de la deuda, intereses y amortizaciones, y que los parámetros utilizados sean los correspondientes a lo expuesto en su propuesta de financiamiento.

VIII ESCENARIOS

a. Sub-Productos :

Variables de interés.

Supuestos para cada escenarios.

Estados Financieros y anexos según escenarios conservador, optimista, pesimista.

b. Comentario:

El estudio del entorno y el análisis del mercado objetivo deberá identificar las variables de riesgos que afectarán las rentabilidad del proyecto, de forma que en este punto se analice el grado de susceptibilidad del proyecto ante la variación de las mismas.

Se verificará la pertinencia de los escenarios. Estos deben ser tres, los que se deben caracterizar por expresar situaciones conservadoras, optimistas y pesimistas.

IX. RESUMEN EJECUTIVO, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Incluir un Resumen Ejecutivo, así como las respectivas conclusiones y recomendaciones, ello permitirá a la alta dirección tener un mayor concepto respecto del proyecto.

Ellas deberán referirse a los diferentes riesgos a los cuales estará expuesta la empresa :

Riesgos Técnicos :

Solvencia técnica.

Requerimientos mínimos de solvencia.

Riesgo de Inversión :

Inversionistas institucionales.

Riesgos de mercado.

Estructura del Mercado de Capitales

Riesgos fuera de balance

Riesgo, Gestión y Administración

Características de la propiedad

Políticas, Procedimientos.

Banca Seguros

Política de Reaseguros

Impacto sobre Obligaciones Técnicas.

Capacidad de Pago de Siniestros.

Solvencia de Reaseguradores.

VI. EL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO

El Organizador remite el estudio a la Superintendencia Adjunta de Seguros ó Secretaría General de la SBS. Ellos solicitan opinión de la Oficina de Estudios Económicos.

El organizador sólo puede realizar dos modificaciones formales en su estudio, en caso contrario deberá iniciar otro proceso de organización de la compañía, de acuerdo a lo indicado en la Ley.

El supervisor podrá tener las reuniones y/o comunicaciones con los organizadores de forma que pueda realizar las aclaraciones y sustentaciones detectadas en el estudio.

Se debe ser muy amplio en el primer informe de supervisión, dado que las observaciones posteriores se basan en las observaciones precedentes.

VII. APROBACION Y/O DESAPROBACION FINAL

Una vez concluido el proceso de revisión del estudio, los organizadores deberán alcanzar las versiones finales correspondientes en un nuevo informe.

Luego que la Oficina de Estudios Económicos informe la viabilidad del estudio, este continuará el trámite previsto en la Resolución SBS 800/96.

Recomendamos realizar el informe de evaluación utilizando el formato que se encuentra en el Anexo 5.

El instrumento de evaluación proporcionado permite que el evaluador sistematice sus observaciones, desaprobando el estudio en caso que el organizador no haya levantado las observaciones planteadas por la SBS.

Otra forma de emplear las fichas del anexo 5 es utilizando los ponderadores y criterios de calificación (véase la Tabla V):

Tabla V. Factores por los rubros de evaluación

RUBRO DE EVALUACION		PONDERADORES
I.	ANÁLISIS DEL ENTORNO.	5%
II.	BASE LEGAL.	5%
III.	ANÁLISIS DEL MERCADO.	25%
IV.	TAMAÑO.	5%
V.	CARACTERÍSTICAS DE LA NUEVA EMPRESA.	5%
VI.	ESTADOS FINANCIEROS Y ANEXOS.	25%
VII.	EVALUACIÓN.	25%
VIII.	SENSIBILIDAD	2,5%
IX.	RESUMEN EJECUTIVO, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	2,5%
TOTAL		100%

Dichas factores de evaluación se plantean en armonía a la importancia relativa de cada uno de los conceptos mencionados.

Los criterios de evaluación de cada ítem es el siguiente :

Se califica en contra, es decir punto de menos por no incluir algunos productos que son importantes en cada rubro de evaluación

I. Análisis del Entorno (Hasta 20 puntos)

- . Menos 5, por no incluir información histórica.
- . Menos 5, por no plantear una perspectiva general de la economía.
- . Menos 10, por no proponer un área de influencia.

II. Base Legal. (Hasta 20 puntos)

- . Menos 5, por cada referencia legal que no es incluida .

III. Análisis del Mercado. (Hasta 20 puntos)

Menos 4, por no incluir información histórica sobre primas, siniestralidad, suma asegurada y rentabilidad

Menos 4, por no identificar, caracterizar y proyectar los segmentos de mercado a los cuales están dirigidos los riesgos que se plantean.

Menos 4, por no estudiar el mercado reasegurador y de brokers.

Menos 4; por no proponer sus tarifas y/o las metodologías de tarificación.

Menos 4, por no proponer sus estrategias de mercado.

IV. Tamaño. (Hasta 20 puntos)

Menos 10, por no incluir en detalle la metodología del cálculo de personal requerido.

V. Característica de la Nueva Empresa. (Hasta 20 puntos)

Menos 10, por no incluir la propuesta de organizacional de la nueva empresa.

Menos 10, por no incluir las pólizas de los riesgos que administra.

VI. Estados financieros y anexos. (Hasta 20 puntos)

Menos 20, por no incluir los estados financieros como se muestran en los anexos y no remitirse a la estructura contable para este tipo de empresas.

Menos 20, por cometer algún error en el cálculo de los estados financieros y sus anexos que no permitan inferir un resultado de la viabilidad del negocio.

Menos 20, por no incluir el detalle del calculo de las Reservas, Patrimonio efectivo, Patrimonio de Solvencia, verificar el límite de endeudamiento, y el detalle de las obligaciones de inversión, así como su política de inversiones.

VII. Evaluación (Hasta 20 puntos)

Si el proyecto no fuera viable se rechaza la propuesta planteada.

Menos 20, por utilizar información que no corresponde a los estados financieros y sus anexos.

Menos 20, por no realizar una evaluación tanto financiera y económica del proyecto.

VIII. Escenarios (Hasta 20 puntos)

. Menos 20, si no incluyera escenarios de evaluación.

IX. Resumen Ejecutivo (Hasta 20 puntos)

Menos 20, si no incluyera el análisis de los siguientes riesgos : riesgos técnicos, riesgos de inversión, riesgos fuera de balance y sus políticas de seguros.

La inclusión de los puntos indicados en la ficha de evaluación no desaprueba el estudio, pero desmerece la evaluación del ítem y los que están relacionados a él.

Para que el estudio sea aprobado, el resultado final, luego de ponderar cada uno de los ítems indicados, debe ser mayor a dieciséis.

ANEXOS

ANEXO I : CONCEPTOS Y PRINCIPIOS DEL NEGOCIO ASEGURADOR

A continuación presentamos las definiciones más comunes de seguros :

El seguro es la institución que garantiza un substitutivo al afectado por un riesgo, mediante el reparto del daño entre un elevado número de personas amenazadas por el mismo peligro. (Principio de Solidaridad).

Es una operación en virtud de la cual, una parte (el asegurado) se hace acreedor, mediante el pago de una remuneración (la prima), de una prestación que habrá de satisfacerle la otra parte (el asegurador) en caso que se produzca un siniestro. (Principio de contraprestación).

El seguro, responde a una necesidad económica futura e incierta - que se denomina riesgo- y tienen como finalidad esencial su adecuada cobertura.

El seguros dispersa las pérdidas de siniestros, a través de pérdidas pequeñas, conocidas como primas. Por lo que se constituye en un sistema de transferencia que reduce los costos de siniestros.

El contrato de seguro es la póliza, la cual tiene las siguientes características:

Es Consensual, por cuanto se establece por el consentimiento de las partes.

Es Bilateral ya que las partes se obligan recíprocamente la una hacia la otra.

Es Aleatorio pues, mediante el mismo, las partes contratantes pactan, expresamente, la posibilidad de una ganancia o se garantizan contra la posibilidad de una pérdida, según sea el resultado de un acontecimiento de carácter fortuito.

Esta basado en la Buena Fe, obliga las partes a actuar con máxima honestidad.

Finamente, el objeto de todo contrato de seguro es el interés asegurable, la misma que es la relación económica entre el objeto de cobertura y el asegurador.

El riesgo no es más que la posibilidad de que el objeto ó persona asegurados sufran un daño material o fallecimiento. Los riesgos asegurables deben tener las siguientes características:

Deben ser aleatorio ó incierto.

El riesgo debe ser posible.

El riesgo debe permitir su valoración

El riesgo debe ser lícito.

El riesgo debe provenir de un acto ajeno a la voluntad humana.

La realización del riesgos (siniestro), debe producir una necesidad económica que se satisface con la indemnización.

TIPOS DE RIESGOS

La clasificación de los riesgos, según los objetos en los que recae, y los tipos de seguros a los cuales están asociados, es la siguiente :

I. Riesgos Humanos :

A. MUERTE :

a. Colectivos

I. Obligatorios :

Vida Ley,

Desgravamen : Esta cobertura cancela el saldo deudor de los créditos que un asegurado mantenga al momento de su fallecimiento. Ella es contratado colectivamente por una

institución financiera,
para sus clientes.

2. Particulares : Temporal.

b. Individuales :

Vida Entera En este caso las primas son pagadas durante toda la vida del asegurado, ó durante períodos limitados de 10, 15, 20 ó 25 años. La protección es de carácter vitalicio, es decir, hasta el fallecimiento del Asegurado.

Dotal Las primas son pagadas durante un lapso pactado; normalmente el costo anual es más alto, Paga al asegurado en caso que sobrevivan- al cabo del período Dotal, otorga protección y ahorro simultáneamente.

Temporal :La cobertura termina al cabo del período escogido. Se utiliza para resguardar a la familia durante los años de desarrollo del asegurado, o como protección de hipotecas u otras deudas prececederas.

B. SOBREVIVENCIA/PREVISIONALES:

a. Seguros previsionales (AFP) Sobrevivencia, invalidez, Sepelio

En caso de fallecimiento o invalidez de un afiliado de una AFP, el seguro cubre con los capitales adicionales necesarios al total de sumar la cuenta de capitalización individual y el bono de reconocimiento. Todo ello con el fin de asumir los pagos de pensión de invalidez, sobrevivencia y gastos de sepelio.

b. Seguros de Renta Vitalicia.

Es un contrato mediante el cual la compañía de seguros paga al asegurado una pensión vitalicia según lo establecido por la ley, incluye además el pago de gastos de sepelio y la pensión de los beneficiarios en los casos que la ley establece.

C. SALUD

Sobre Enfermedad

Sobre Maternidad

Sobre Accidente.

D. INVALIDEZ :

Permanente : total, parcial

Temporal.

2. Riesgos Patrimoniales :

A. No marítimos :

Incendio

Lucrocesante

Robo

Deshonestidad

Aviación

Vehículos

Ramos técnicos CAR,EAR, Rotura de Maquinaria, Equipo electrónico.

B. Marítimos :

Transporte Marítimos

Cascos : Pesqueros, aéreos, transoceánicos.

3. Riesgos de Responsabilidad Civil. Reclamaciones de terceros.

TIPOS DE RAMOS :

La anterior clasificación corresponde a los riesgos. Ramo es denominado al conjunto de riesgo de característica o naturaleza semejante. Su clasificación es la siguiente :

A. RAMO PERSONALES :

Ramo de Vida

Ramo de Accidentes Personales.

Ramo de Enfermedad.

B. RAMOS PATRIMONIALES

Ramo de Incendios

Ramo de Responsabilidad Civil

Ramo de Automóviles

Ramo Agrario

Ramo de Perdidas Pecuniarias Diversas.

Ramo de Robo

Ramo de Crédito y Caucción.

Ramo de Transporte

Ramo de Ingeniería.

C. RAMOS DE PRESTACION DE SERVICIOS

Ramo de Asistencia Sanitaria

Ramo de Enterramiento (o de Decesos).

Ramo de Defensa Jurídica

Ramo de Asistencia en Viaje.

Seguro Turístico.

La clasificación de la SBS resalta la importancia de los riesgos hacia personas, razón por la cual tres de cuatro grandes ramos están vinculado a riesgos humanos.

Dicha clasificación es la siguiente :

A. RAMOS GENERALES

Incendio

Líneas Aliadas Incendio

Terremoto

Lucro Cesante

Cristales

Transportes

Marítimo - Cascos

Aviación

Vehículos

Líneas Aliadas Vehículos

Todo Riesgo Contratistas (CAR)

Rotura de Maquinaria (RM)

Lucro Cesante Rotura de Maquinaria

Montaje Contra Todo Riesgo (EAR)

Todo Riesgo Equipo Electrónico (EE)

Todo Riesgo Equipo de Contratistas (TREC)

Calderas

Robo y Asalto

Deshonestidad Frente a la Empresa

Comprensivo Contra Deshonestidad (3-D)

Seguro de Bancos (B.B.B.)

Animales

Domiciliario

Responsabilidad Civil (Extracontractual)

Cauciones

Crédito Interno

Crédito a la Exportación

Multiseguros

Agrícola

Miscelaneos

B. ACCIDENTES Y ENFERMEDADES

Accidentes Personales

Accidentes del Trabajo

Escolares

Asistencia Médica

Seguro de Sepelio

C. SEGUROS DE VIDA

Seguro de Vida Individual

Seguro de Vida en Grupo Particular

Seguro de Vida de Ley para Trabajadores

Seguro de Desgravamen Hipotecario

Renta Particular

Renta de Jubilación

D. SEGUROS PREVISIONALES

BIBLIOGRAFIA

Guardiola Lozano, A. Manual de Introducción al Seguro. Primera edición, 1990.

Castelo Matrán, Julio/Guardiola Lozano, Antonio. Diccionario MAPFRE de Seguros. Nueva edición ampliada. (Glosario trilingue en español, inglés y francés). Fundación MAPFRE Estudios. Instituto de Ciencias del Seguro. Editorial Mafre, S.A. Tercera edición. Madrid - España, 1992.

Baeza Pinto, Sergio. El Seguro. Edición actualizada por Juan Achurra Larrain. Editorial Jurídica de Chile. Tercera edición, 1994.

Palacios, Hugo E. Introducción al Cálculo Actuarial. Editorial MAPFRE, S.A. Segunda edición. Madrid, España, 1996.

ANEXO 2 : ESTADOS FINANCIEROS.

ESTADO DE RESULTADO

Periodo :

Moneda : de :

DESCRIPCION	Cod. Plan de Cuentas	TOTAL
Total Primas Netas del Ejercicio		
Primas de Seguros Netas (+)	5001 + 5002 + 5008	
Reaseguros Aceptadas (+)	5003 + 5004 + 5008	
Ajuste para Prov. Técnicas de Primas de Seg. y Reaseg. (-)	41	
Total Primas Cedidas Netas del Ejercicio		
Primas Cedidas Netas (-)	40	
Ajuste para Prov. Técnicas de Primas Cedidas (+)	51	
PRIMAS DE COMPETENCIA NETAS		

SINIESTROS DE COMPETENCIA NETOS		
Sinistros de prima de seguros (-)	4201+4202	
Sinistros de reaseg. aceptados (-)	4204 + 4205	
Sinistros de primas cedidas (+)	52	
Ajust. Prov. para riesgos catastróficos (-)	4203	

RESULTADO TECNICO BRUTO		
--------------------------------	--	--

Comisiones Netas		
Comisión de Primas de Seguros Netas (-)	43	
Comls. y deduc. sobre primas ced (+)	53	

Ingresos / Egresos Diversos Netos		
Reembolso de Reaseguradores Polizas de Vida (+)	5401	
Participación de Utilidades de Primas Cedidas (+)	5402	
Comisión de Administración de Seguros (+)	5403	
Derechos de Emisión (+)	5406	
Ingresos Técnicos varios (+)	5407	
Participaciones Utilidades de Reaseguradores Cedentes (-)	4402	
Comisiones de Administración de Seguros (-)	4403	
Provisiones para incobrables - Primas (-)	4404	
Provisiones para Incobrables -efectos y reaseguradores (-)	4405	
Gastos Técnicos Varios (-)	4407	

RESULTADO TECNICO		
--------------------------	--	--

Resultado de Inversiones		
Ingresos de Inversiones (+)	56	
Intereses (+)	5601 + 5602 + 5603 + 5604	
Dividendos (+)	5603 + 5604	
Renta de Inmuebles (+)	5605	
Intereses de Financiamiento de Primas (+)	5609:01	
Diversos (+)		
Gastos de Inversiones (-)	46	
Personal (-)	5601	
Servicios Recibidos de Terceros (-)	4602	
Tributos: Fonavi, SBS, Otras. (-)	4603	
Cargas Diversas de Gestión (-)	4604	
Cargas Financieras (-)	4605	
Gastos de Administración (-)	47	
Personal	4701	
Servicios Recibidos por Terceros	4702	
Tributos	4703	
Cargas Diversas de Gestión	4704	
Provisiones de Incobrables, Depreciación y Amortización	4705	
Ganancias y Perdidas de Ejercicios Anteriores (+/-)	58 v/o 48	

RESULTADO DE OPERACION y/o DEL EJERCICIO	60 y/o 62	
---	-----------	--

Impuesto a la Renta	64	
---------------------	----	--

UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	68	
------------------------------------	----	--

Participaciones	63	
Detracciones legales y Estatutarias (Reservas)	69	

UTILIDAD ACUMULADA		
---------------------------	--	--

(*) Incluye las cuentas más relevantes para un estudio de factibilidad.

BALANCE GENERAL

Al :

Moneda : de :

Cuentas de Activo	Cod. Plan de Cuentas	TOTAL	Cuentas de Pasivo y Patrimonio	Cod. Plan de Cuentas	TOTAL
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO.		
Caja	1001		PASIVO CORRIENTE		
Depósitos	1002 al 1008		Trib. Part. y Cuentas por Pagar Diversas	20	
Valores Negociables			Obligaciones Financieras	21	
Certificados Locales	*1101:01		Bancos Locales y del Exterior	*2101, 2102	
Acciones Locales	*1101:02		Otras Instituciones Financieras Locales y del Exterior	*2103, 2104	
Bonos Locales	*1101:03		Valores Emitidos	2105	
Efectos Hipotecarios	*1101:04		Operaciones de Reporte	2107	
Inversiones Diversas Locales	*1101:07		Obligaciones Financieras Diversas	2109	
			Otros	*2106; 2108	
Certificados del Exterior	*1102:01		Cuentas por Pagar a In. Term. y Aux.	22	
Acciones del Exterior	*1102:02		Cuentas por Pagar a Asegurados	23	
Bonos del Exterior	*1102:03		Ctas. Ctes. Reaseguradores - Acreedores	24	
Efectos Hipotecarios	*1102:04		Depósito de Primas Reaseguros Cedidos	25	
Inversiones Diversas del Exterior	*1102:07				
Provisiones para fluctuación de valores negociables	1109		Prov. Técnicas para Siniestralidad	26	
Cuentas por Cobrar por Operaciones de Seguros	12		Siniestros Reportados de Primas de Seguros	2601	
Efectos por Cobrar	13		Siniestros Ocurridos y No Reportados de Primas de Seguros	2602	
Ctas. Ctes. Reaseguradores - Deudores	14		Siniestros Reportados de Reaseguro Aceptado	2603	
Depósito de Primas Reaseguros Acept.	15		Siniestros Ocurridos y No Reportados de Reaseguro Aceptado	2604	
Cuentas por Cobrar Diversas	16		Riesgo Catastrófico	2605	
			Siniestros Reportados de Primas Cedidas	2606	
			Siniestros Ocurridos y no reportados de Primas Cedidas	2607	
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE		
Inversiones	17		Obligaciones Financieras	21	
En Valores			Bancos Locales y del Exterior	*2101, 2102	
Certificados Locales	*1701:01		Otras Instituciones Financieras Locales y del Exterior	*2103, 2104	
Acciones Locales	*1701:02		Valores Emitidos	2105	
Bonos Locales	*1701:03		Operaciones de Reporte	2107	
Efectos Hipotecarios	*1701:04		Obligaciones Financieras Diversas	2109	
Cuotas de Fondos Mutuos	*1701:05		Otros	*2106; 2108	
Otros Valores	*1701:09				
Certificados del Exterior	*1702:01		Prov. Técnicas para Siniestralidad	26	
Acciones del Exterior	*1702:02		Siniestros Reportados de Primas de Seguros	2601	
Bonos del Exterior	*1702:03		Siniestros Ocurridos y No Reportados de Primas de Seguros	2602	
Efectos Hipotecarios	*1702:04		Siniestros Reportados de Reaseguro Aceptado	2603	
Cuotas de Fondos Mutuos	*1702:05		Siniestros Ocurridos y No Reportados de Reaseguro Aceptado	2604	
Otros Valores	*1702:09		Riesgo Catastrófico	2605	
Inmuebles	1703 ; 1704 ; 1705 ; 1706		Siniestros Reportados de Primas Cedidas	2606	
Provisión y Amortización de Inversiones			Siniestros Ocurridos y no reportados de Primas Cedidas	2607	
Reducción a Valor de Mercado	*1709:01		Prov. Técnicas para Primas	2701	
Depreciación Acumulada	*1709:02		Riesgos en Curso de Primas de Seguros	2702	
Incobrables	*1709:03		Riesgos en Curso de Reaseguro Aceptado	2703	
Amortizaciones	*1709:04		Matemática de Vida de Primas de Seguros	2704	
Inmuebles, Muebles y Equipo	18		Matemática de Vida de Primas de Reaseguro Aceptado	2705	
Inmuebles	1801		Riesgos en Curso de Primas Cedidas	2706	
Muebles y Equipos	1802		Matemáticas de Primas Cedidas		
Unidades de Transporte	1803		Otras Provisiones	28	
Instalaciones	1804		Ganancias Diferidas	29	
Depreciación Acumulada	1809		Intereses de Financiamiento de Primas	2901	
Otros Activos	19		Otras		
Inversiones Intangibles	*1901		PATRIMONIO.		
Gastos Pagados por Adelantado	*1905		Capital Social	30	
Cargas Diferidas	*1907		Capital Adicional	31	
Otros	*1902; 1903; 1904		Excedente de Revaluación	32	
Amortización Acumulada de Intangibles	1909		Reservas (Legales, Facultativas y Acciones Liberadas).	33	
TOTAL ACTIVO		XXX	TOTA PASIVO Y PATRIMONIO.		XXX

(*) Incluye las cuentas más relevantes para un estudio de factibilidad.

FLUJO DE CAJA

Moneda : de :

DESCRIPCION	Cod. Plan de Cuentas	Período de Preinversión	Período 1	Período 2	Período n 1	Período "n"
I. INGRESOS							
Primas de Seguros Netas (+)	5001 + 5002 + 5008						
Reaseguros Aceptadas (+)	5003 + 5004 + 5008						
Siniestros de primas cedidas (+)	52						
Comis. y deduc. sobre primas ced (+)	53						
Reembolso de Reaseguradores Polizas de Vida (+)	5401						
Participación de Utilidades de Primas Cedidas (+)	5402						
Comisión de Administración de Seguros (+)	5403						
Derechos de Emisión (+)	5406						
Ingresos Técnicos varios (+)	5407						
Ingresos de Inversiones (+)	56						
Intereses (+)	5601 + 5602 + 5603 + 5604						
Dividendos (+)	5603 + 5604						
Renta de Inmuebles (+)	5605						
Intereses de Financiamiento de Primas (+)	5609:01						
Diversos (+)							
Valor de Rescate de la Inversión Fija							
Recuperación del Capital de Trabajo							
II. EGRESOS							
Inversión en Inmuebles	1801						
Inversión en Muebles y Equipos	1802						
Inversión en Unidades de Transporte	1803						
Inversión en Instalaciones	1804						
Otros Costos de Pre-operativos.							
Primas Cedidas Netas (-)	40						
Siniestros de prima de seguros (-)	4201+4202						
Siniestros de reaseg. aceptados (-)	4204 + 4205						
Comisión de Primas de Seguros Netas (-)	43						
Participaciones Utilidades de Reaseguradores Cedentes (-)	4402						
Comisiones de Administración de Seguros (-)	4403						
Gastos Técnicos Varios (-)	4407						
Gastos de Inversiones (-)	46						
Personal (-)	5601						
Servicios Recibidos de Terceros (-)	4602						
Tributos: Fonavi, SBS, Otras. (-)	4603						
Cargas Diversas de Gestión (-)	4604						
Cargas Financieras (-)	4605						
Gastos de Administración (-)	47						
Personal	4701						
Servicios Recibidos por Terceros	4702						
Tributos	4703						
Cargas Diversas de Gestión	4704						
Impuesto a la Renta	64						
Detracciones legales y Estatutarias (Reservas)	69						
III. FLUJO DE CAJA ECONOMICO							
Prestamo							
Intereses de Prestamo	L?						
Amortización de la Deuda							
III. FLUJO DE CAJA FINANCIERO							
Más Aportes							
Menos Dividendos							
Saldo de Caja							
Caja Residual	1001						

ANEXO 3 : ESTRUCTURA DEL ESTADO DE RESULTADO POR TIPO DE RIESGO.

ESTADO DE RESULTADO POR TIPO DE RIESGO

Periodo :

Moneda :

DESCRIPCION	Cod. Plan de Cuentas	Riesgo 1	Riesgo 2	Riesgo "n"	TOTAL (1)
Total Primas Netas del Ejercicio						
Primas de Seguros Netas (+)	5001 + 5002 + 5008					
Reaseguros Aceptadas (+)	5003 + 5004 + 5008					
Ajuste para Prov. Técnicas de Primas de Seg. y Reaseg. (-)	41					
Total Primas Cediadas Netas del Ejercicio						
Primas Cediadas Netas (-)	40					
Ajuste para Prov. Técnicas de Primas Cediadas (+)	51					
PRIMAS DE COMPETENCIA NETAS						
SINIESTROS DE COMPETENCIA NETOS						
Sinistros de prima de seguros (-)	4201+4202					
Sinistros de reaseg. Aceptados (-)	4204 + 4205					
Sinistros de primas cediadas (+)	52					
Ajus. Prov. para riesgos catastróficos (-)	4203					
RESULTADO TECNICO BRUTO						
Comisiones Netas						
Comisión de Primas de Seguros Netas (-)	43					
Comis. y deduc. sobre primas ced (+)	53					
Ingresos / Egresos Diversos Netos						
Reembolso de Reaseguradores Pólizas de Vida (+)	5401					
Participación de Utilidades de Primas+ Cediadas (+)	5402					
Comisión de Administración de Seguros (+)	5403					
Derechos de Emisión (+)	5406					
Ingresos Técnicos varios (+)	5407					
Participaciones Utilidades de Reaseguradores Cedentes (-)	4402					
Comisiones de Administración de Seguros (-)	4403					
Provisiones para incobrables - Primas (-)	4404					
Provisiones para Incobrables -efectos y reaseguradores (-)	4405					
Gastos Técnicos Varios (-)	4407					
RESULTADO TECNICO						

(1) Debe Coincidir con el total para el período analizado.

ANEXO 4: ELABORACION DEL ESTADO DE RESULTADO POR TIPO DE RIESGO.

Los supuestos son los siguientes :

Primas vendidas

de Incendio : 900000

de Transporte : 270000

Los parámetros para la estimación son los siguientes

Reaseguro 80% / 20%.

Descuento de Primas 35%.

Comisión del Broker 18%.

Siniestralidad 55%.

Derecho de emisión 1.5%.

Reservas de riesgos catrastrofíco 1.67 % de las primas.

Según las Circular N° S-554-93. "Reservas de Riesgos en Curso".

Reservas para Riesgos en Curso de Ramos Generales 43%.

Reservas en Curso de Transporte 42%.

ESTADO DE RESULTADO POR TIPO DE RIESGO

Periodo Trimestre 1.

Moneda : Dólares de enero de 1998.

DESCRIPCION	Formula	Incendio	Transporte	TOTAL
A Total Primas Netas del Ejercicio	=A+B+D	513000	156600	669600
B Primas de Seguros Netas (+)		900000	270000	1170000
C Reaseguros Aceptadas (+)				
D Ajuste para Prov. Técnicas de Primas de Seg. y Reaseg. (-)	= (B*% de Reserva para riesgos en curso.)	-387000	-113400	-500400
E Total Primas Cedidas Netas del Ejercicio	= (F + G)	-410400	-123120	-533520
F Primas Cedidas Netas (-)	= (B*% de Reaseguro)	-720000	-216000	-936000
G Ajuste para Prov. Técnicas de Primas Cedidas (+)	= F * % de Reservas para riesgos en curso.	309600	92880	402480
H PRIMAS DE COMPETENCIA NETAS	= A + E	102600	33480	136080
I SINIESTROS DE COMPETENCIA NETOS	= J + K + L + M	-114000	-29700	-143700
J Siniestros de prima de seguros (-)	= (B * % de Siniestralidad)	-495000	-148500	-643500
K Siniestros de reaseg. aceptados (-)				
L Siniestros de primas cedidas (+)	= J * % de Reaseguro	396000	118800	514800
M Ajust. Prov. para riesgos catastróficos (-)	= (B * % de Reservas de Riesgos Catastróficos)	-15000		-15000
N RESULTADO TECNICO BRUTO	= H + I	-11400	3780	-7620
N Comisiones Netas	= O + P	90000	27000	117000
O Comisión de Primas de Seguros Netas (-)	= (B * % de Comisión del Broker)	-162000	-48600	-210600
P Comis. y deduc. sobre primas ced (+)	= F * % Descuento de Primas	252000	75600	327600

DESCRIPCION		Formula	Incendio	Transporte	TOTAL
Q	Ingresos / Egresos Diversos Netos		13500	4050	17550
R	Reembolso de Reaseguradores Polizas de Vida (+)				
S	Participación de Utilidades de Primas Cedidas (+)				
U	Comisión de Administración de Seguros (+)				
V	Derechos de Emisión (+)	= B * Derecho de Emisión	13500	4050	17550
W	Ingresos Técnicos varios (+)				
X	Participaciones Utilidades de Reaseguradores Cedentes (-)				
Y	Comisiones de Administración de Seguros (-)				
Z	Provisiones para incobrables - Primas (-)				
AA	Provisiones para Incobrables -efectos y reaseguradores (-)				
AB	Gastos Técnicos Varios (-)				
AC	RESULTADO TECNICO	= N + Q	92100	34830	126930

ANEXO 5 : FICHA DE EVALUACION

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD :

FECHA :31/03/98

PRODUCTO A EVALUAR	Situación	Observaciones
I. ANÁLISIS DEL ENTORNO.		
• PBI general y sectorial de los últimos 5 años.		
• Inflación, Tipo de cambio, y tasa de interés para los últimos 5 años.		
• Evolución y Perspectivas del Mercado bursátil.		
• Reservas, Balanza de pagos, Déficit del gobierno de los últimos 5 años.		
• Salario real, consumo percapita de los últimos 5 años.		
• Evolución de los últimos 5 años de la población según niveles socioeconómicos.		
• Descripción de la política económica para los próximos 5 años.		
• Perspectivas que tiene el organizador respecto de la economía general y sectorial, en especial a los ramos a ofrecer, vida o patrimoniales.		
• Identificar del área de influencia para los riesgos patrimoniales y de vida.		
• Toda la información socioeconómica anteriormente solicitada pero sólo para el área de influencia del proyecto.		

II. BASE LEGAL		
• Referencias legales para el calculo de las reservas.		
• Referencias legales en torno al calculo del Patrimonio Efectivo.		
• Referencias legales sobre las Obligaciones de Inversión.		
• Referencias legales para el Capital Mínimo.		
• Otras referencias legales.		

III. ANÁLISIS DEL MERCADO.		
III.1 Análisis del Sector		
• Evolución de las Primas del Sistema, por empresa y ramo.		
• Evolución de la Siniestralidad del Sistema, por empresa y ramo.		
• Evolución de las Sumas Aseguradas y Pólizas del Sistema, por empresa y ramo.		

PRODUCTO A EVALUAR	Situación	Observaciones
<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de la Rentabilidad de cada ramo, para el sistema, y empresa. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de los indicadores de Liquidez, Solvencia, Eficiencia y Rentabilidad del Sistema, por empresa. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Perspectivas del Mercado, para los ramos que espera operar. 		
III.2 Sobre el Servicio - Mercado		
<ul style="list-style-type: none"> • Identificar los Riesgos a cubrir y los segmentos de mercado objetivo que pertenecen al área de influencia previamente definidas. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Dimensionamiento de la demanda para cada uno de los riesgos. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Perfil de los consumidores objetivo, identificando su grado de conocimiento y aceptación de los seguros. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Determinación y Análisis de los siguientes parámetros por riesgo y para el segmento de mercado seleccionado y riesgo : Tasa de siniestralidad, derechos de emisión, entre otros. 		
Adicionales para Seguros de Vida :		
<ul style="list-style-type: none"> • Identificación y caracterización de los principales productos que el mercado esta ofreciendo : tasas, tipo (seguro y/o ahorro), segmento a los cuales están dirigidos, etc. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Niveles socioeconómicos a los cuales están dirigidos. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Evolución y perspectivas del sistema previsional, para los seguros de invalidez y sobrevivencia y rentas vitalicias. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Evolución y perspectivas del sistema financiero, para el seguro de desgravamen. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Construcción de la curva de eficiencia para los seguros de vida : previsionales (Invalidez y sobrevivencia y renta vitalicia) y desgravamen, con el fin de determinar el potencial de desarrollo. 		
III.3 Análisis de los Reaseguradores y Brokers :		
<ul style="list-style-type: none"> • Análisis del mercado reasegurados : primas cedidas, siniestralidad cedida, rentabilidad, principales reaseguradores en el mercado, % de cesión, sobre qué riesgos están trabajando, tipos de contratos, entre otros. 		

PRODUCTO A EVALUAR	Situación	Observaciones
<ul style="list-style-type: none"> • Análisis del mercado de brokers : comisiones, identificar los principales, sobre que riesgos trabajan más, rentabilidad y ranking. • Identificar otras formas de comercialización sobre las cuales se encuentran comercializando los riesgos, sean estos en el mercado nacional ó internacional. 		
<p>III.4 Sobre la Competencia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Primas, siniestralidad, rentabilidad y patrimonio efectivo de la competencia. • Estratégias comerciales comúnmente utilizadas. • Cuadro comparativo de las tarifas por riesgo. 		
<p>III.5 Sobre la Tarificación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tarifas a utilizas por tipo de riesgo. • Metodología y criterios a utilizar. 		
<p>Adicionales para Seguros de Vida :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tablas de Mortalidad para casos de invalides, sobrevivencia, y renta vitalicia, tanto para hombres y <u>mujeres.</u> • Tasa técnica de seguro utilizada tanto para el seguro previsional, como el de desgravamen. • Interés técnico. • Prima a cobrar en el seguro de invalidez u sobrevivencia. 		
<p>III.6 Sobre las Estrategias de Mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estrategia de mercado por ramo y segmento de mercado. • De ser el caso, datos relevantes de los planes de negocio de empresas relacionadas y que sustentan las <u>ventas.</u> • Indicar si vende al crédito; si es así, especificar el régimen al cual se encuentra su estrategia de ventas (<u>general ó especial</u>). • Fuerza de ventas y comisiones. 		
<p>III.7 Sobre las Proyecciones</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proyecciones de los segmentos de mercado por riesgo. 		

PRODUCTO A EVALUAR	Situación	Observaciones
<ul style="list-style-type: none"> Proyecciones de la demanda por riesgo (expresada en primas, en pólizas ó sumas aseguradas). Trimestrales para los próximos 5 años. 		
<ul style="list-style-type: none"> Proyecciones de la siniestralidad por riesgo (expresada en soles ó en pólizas). Trimestrales para los próximos 5 años. 		
<ul style="list-style-type: none"> Criterios y tasas de crecimiento utilizadas. 		
<ul style="list-style-type: none"> Todas las proyecciones tienen que ser trimestrales, para un mínimo de cinco años. 		
Adicionales para Seguros de Vida :		
<ul style="list-style-type: none"> Estimación y Proyección del total de cotizantes del segmento de mercado objetivo del sistema privado de pensiones. En lo posible diferenciar por sexo. 		
<ul style="list-style-type: none"> Estimación y proyección de la remuneración promedio. 		
<ul style="list-style-type: none"> Cuadro con la prima total del seguro de previsional para todo el horizonte de planeamiento. 		
<ul style="list-style-type: none"> Proyecciones de las colocaciones del segmento de mercado objetivo, tanto para tarjetas de créditos, créditos hipotecarios, línea de créditos, etc. Para el seguro de desgravamen. 		
<ul style="list-style-type: none"> Proyección de las primas del seguro de desgravamen. 		
<ul style="list-style-type: none"> Determinación de los ingresos por traspaso de cuentas individuales de las AFP. 		
<ul style="list-style-type: none"> Proyección de los Siniestros de seguros previsionales y de desgravamen. Debe incluir supuestos utilizados. 		
III.8 Sobre el Mercado de Inversiones		
<ul style="list-style-type: none"> Identificación de los principales Instrumentos de Inversión. 		
<ul style="list-style-type: none"> Evolución y análisis de la demanda de dichos instrumentos. 		
<ul style="list-style-type: none"> Evolución y análisis de la oferta de dichos instrumentos. 		
<ul style="list-style-type: none"> Rentabilidad, riesgo de los principales Instrumentos de Inversión. 		
IV. TAMAÑO.		
<ul style="list-style-type: none"> Requerimiento de personal. 		
<ul style="list-style-type: none"> Remuneraciones reales propuestas. 		
V. CARACTERÍSTICAS DE LA NUEVA EMPRESA.		
V.1 Estructura Organizativa y Administración de la Empresa.		
<ul style="list-style-type: none"> Propuesta administrativa. 		

PRODUCTO A EVALUAR	Situación	Observaciones
<ul style="list-style-type: none"> · Organigrama. 		
<ul style="list-style-type: none"> · Descripción de las áreas y secciones propuestas. 		
<ul style="list-style-type: none"> · Perfil Ocupacional por cargo. 		
<p>V.2 Operaciones y Servicios a Realizar</p>		
<ul style="list-style-type: none"> · Pólizas por tipo de riesgo. 		
<p>V.3 Experiencia del Organizador.</p>		
<ul style="list-style-type: none"> · Indicar el giro, ventas y la experiencia del organizador. 		
<ul style="list-style-type: none"> · Mostrar su grado de pertenencia a algún grupo económico. 		
<p>VI. ESTADOS FINANCIEROS Y ANEXOS.</p>		
<p>VI.1 Sobre el Tipo de Moneda</p>		
<p>VI.2 Estados Financieros</p>		
<ul style="list-style-type: none"> · Balance General. 		
<ul style="list-style-type: none"> · Estado de Resultado. 		
<ul style="list-style-type: none"> · Flujo de Caja. 		
<p>VI.3 Estado de Resultado por Riesgo</p>		
<ul style="list-style-type: none"> · En Anexos se deberá incluir los estados de resultado por riesgo y escenarios. 		
<p>VI.4 Sobre las Reservas</p>		
<ul style="list-style-type: none"> · Cuadro con las proyecciones de las reservas de riesgos en curso o primas no devengadas 		
<ul style="list-style-type: none"> · Cuadro con las proyecciones de las Reservas Matemáticas , sobre seguros de vida o renta. 		
<ul style="list-style-type: none"> · Tablas de mortalidad utilizadas. 		
<ul style="list-style-type: none"> · Cuadro con las proyecciones de las Reservas de Siniestros, incluyendo los ocurridos y no reportados, de <u>capitales vencidos v de rentas o beneficios de los aseguradores pendientes de liquidación.</u> 		
<ul style="list-style-type: none"> · Cuadro con las proyecciones de las Reservas de Riesgos catastróficos y de siniestralidad incierta. 		
<ul style="list-style-type: none"> · Cuadro con las proyecciones de las Reservas de Riesgos de Mercado. 		

PRODUCTO A EVALUAR	Situación	Observaciones
VI.5 Sobre el Cronograma de la Inversión		
<ul style="list-style-type: none"> • Cuadro de la inversión inicial del proyecto : Inversión fija, Capital de Trabajo, así como en Intangible. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Cronograma de la Inversión. 		
VI.6 Sobre el Financiamiento del Proyecto		
<ul style="list-style-type: none"> • Cronograma de desembolsos. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones del préstamo. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Cuadro del servicio de la deuda : interés, amortizaciones, cuota. 		
VI.7 Sobre el Patrimonio Efectivo		
<ul style="list-style-type: none"> • Cuadro del patrimonio efectivo 		
<ul style="list-style-type: none"> • Cuadro con el cálculo del patrimonio de solvencia. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Estimaciones del margen de solvencia para los ramos generales, de vida grupo, previsionales, de vida y de renta. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Estimaciones del déficit ó superávit entre el patrimonio efectivo requerido por el volumen de negocio y el patrimonio contable ajustado. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Estimaciones de la evolución del límite de endeudamiento con terceros. 		
VI.8 Sobre las Obligaciones de Inversión		
<ul style="list-style-type: none"> • Proyecciones de las obligaciones de inversión para todo el horizonte del proyecto. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Plan de inversiones. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Composición y rentabilidad esperada de la inversión según principales instrumentos. 		
VI.9 Sobre los Gastos		
<ul style="list-style-type: none"> • Gastos en Mano de Obra : 		
<ul style="list-style-type: none"> • Gastos de servicios recibidos por terceros : servicio de transporte de efectivo, vigilancia, alquileres, publicidad, asesoría legal, gastos de auditores externos y mercadeo. 		

PRODUCTO A EVALUAR	Situación	Observaciones
<ul style="list-style-type: none"> • Tributos: aportes a la SBS, tributos municipales, fonavi, entre otros. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Gastos de Gestión : Gastos de representación, dietas de directorio, imprevistos entre otros. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Otros gastos técnicos. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Gastos de inversiones. 		
<ul style="list-style-type: none"> • Depreciación y amortización de intangibles. 		
<p>Adicionales para Seguros de Vida :</p>		
<ul style="list-style-type: none"> • Estimación de las beneficios futuros de los siniestrados. 		
<p>VI.10 Sobre el Análisis de ratios</p>		
<p>VII.1 Sobre la Evaluación Económica</p>		
<p>VII.2 Sobre la Evaluación Financiera</p>		
<p>VIII ESCENARIOS</p>		
<p>IX. RESUMEN EJECUTIVO, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</p>		

CONCLUSION