

CRECER SEGUROS S.A.

Informe con EEFF¹ al 31 de diciembre 2018

Fecha de comité: 27 de marzo de 2019

Periodicidad de actualización: Semestral

Sector Seguros – Vida, Perú

Equipo de Análisis

Carlos Morales cmorales@ratingspcr.com	Daicy Peña dpena@ratingspcr.com	(511) 208.2530
--	--	----------------

HISTORIAL DE CLASIFICACIONES

Fecha de información	dic-17	jun-18	dic-18
Fecha de comité	26/03/2018	26/09/2018	27/03/2019
Fortaleza Financiera	PEA-	PEA-	PEA-
Perspectiva	Estable	Estable	Estable

Significado de la clasificación

PEA: Empresa solvente, con excepcional fortaleza financiera intrínseca, con buen posicionamiento en el sistema, con cobertura de riesgos presentes y capaz de administrar riesgos futuros.

Estas categorizaciones podrán ser complementadas si correspondiese, mediante los signos +/- mejorando o desmejorando respectivamente la clasificación alcanzada entre las categorías PEA y PED inclusive,

"La clasificación de riesgo del valor constituye únicamente una opinión profesional sobre la calidad crediticia del valor y/o de su emisor respecto al pago de la obligación representada por dicho valor. La clasificación otorgada o emitida por PCR no constituye una recomendación para comprar, vender o mantener el valor y puede estar sujeta a actualización en cualquier momento. Asimismo, la presente clasificación de riesgo es independiente y no ha sido influenciada por otras actividades de la Clasificadora. El presente informe se encuentra publicado en la página web de PCR (<http://www.ratingspcr.com>), donde se puede consultar adicionalmente documentos como el código de conducta, la metodología de clasificación respectiva y las clasificaciones vigentes."

Racionalidad

En comité de calificación de riesgo, PCR decidió ratificar la calificación de Fortaleza Financiera en PEA- con perspectiva estable a la Compañía de Seguros Crecer Seguros S.A. La decisión se sustenta en el soporte financiero y operativo del Grupo Pichincha, derivado en una política activa de aportes de capital e infraestructura disponible. Así mismo, se considera la posición y trayectoria de la empresa, la adecuada políticas de suscripción de pólizas de seguro de sus activos emparejadas a sus niveles de siniestralidad, además se considera sus adecuados niveles de solvencia y liquidez así como su política de inversión conservadora que ha venido madurando en el último año.

Perspectiva

Estable

Resumen Ejecutivo

- **Soporte financiero y operativo del Grupo Pichincha.** Crecer Seguros forma parte del "Grupo Financiero Pichincha", líder en el sistema bancario de Ecuador. En el país, la aseguradora cuenta con múltiples canales de comercialización, a través de sus relacionadas Banco Pichincha del Perú (BPP)², Carsa y Diners Club. Con BPP comparte la gestión de servicios de inversiones, gestión del personal, legal y control interno, lo que permite menores costos por economías de escala y mayores sinergias entre vinculadas. Los accionistas han demostrado capacidad financiera para sostener las demandas operativas por inicio de actividades, durante el 2018 la Compañía realizó la capitalización de resultados por S/ 2.5 millones.
- **Operaciones acotadas al perfil y producción de sus relacionadas.** El segmento objetivo corresponde a clientes de estratos económicos B, C y Pymes, canalizados principalmente por empresas vinculadas. Por su relación con BPP, el principal producto es el seguro de desgravamen, el cual permite una amplia atomización de primas y una baja severidad de la cartera de seguros. Se resalta la diversificación de su oferta mediante la promoción de nuevos productos, solo durante el 2018 colocó 3 nuevos productos, y el enfoque personalizado de las pólizas de seguro.
- **Proceso de consolidación y buenos niveles de liquidez.** La aseguradora ha seguido su proceso de consolidación utilizando una adecuada política de suscripción de pólizas, que le ha permitido una evolución favorable de sus colocaciones. Sin embargo también se observa una cartera de siniestros en proceso de maduración, así como una estructura corporativa y organizacional en constante adaptación. Por otro lado, la Compañía tiene un buen manejo de la liquidez mediante una adecuada gestión de los vencimientos de activos y pasivos, que le permite el calce entre el flujo de ingresos y pagos futuros y, además, posibles requerimientos de liquidez ante un evento no esperado.

¹ EEFF no Auditados.

² Antes Banco Financiero del Perú

- **Política de inversión conservadora y adecuados niveles de cobertura.** La alta participación de sus seguros de desgravamen configura un portafolio de inversiones, de alta liquidez, conformado por posición en instrumentos financieros de largo plazo, a fin de generar mayor rentabilidad y a la par poder cubrir con la siniestralidad que genera este tipo de seguro. Por tal motivo las inversiones de la Compañía se concentran en instrumentos financieros de largo plazo y elevada liquidez que podrían ser realizados (vendidos) si fueran requeridos por alguna situación no ordinaria del negocio. Se resalta el hecho de que cuenta con una política de inversión conservadora, y menos expuesto a reducciones en las tasas de mercado. Los indicadores de cobertura de obligaciones técnicas y cobertura patrimonial se ubicaron en 1.08 y 1.63 veces, respectivamente.

Metodología utilizada

La opinión contenida en el informe se ha basado en la aplicación rigurosa de la “Metodología de calificación de riesgo de obligaciones de Compañías de seguros de vida (Perú)” vigente, la cual fue aprobada en Sesión 04 de Comité de Metodologías con fecha 09 de julio 2016.

Información utilizada para la clasificación

- **Información financiera:** Estados Financieros auditados de los periodos 2015 – 2017 y no auditados diciembre 2018.
- **Riesgo Crediticio y Reaseguros:** Plan de Reaseguros, Manuales, Información SBS.
- **Riesgo de Inversiones:** Política de Inversión, Plan anual y seguimiento trimestral de Inversiones, información SBS.
- **Riesgo de Solvencia y Liquidez:** Informe cumplimiento requerimientos patrimoniales, manuales, información SBS.

Limitaciones y Limitaciones Potenciales para la clasificación

- **Limitaciones encontradas:** No se encontró limitación alguna en la información remitida.
- **Limitaciones potenciales:** (i) Competidores con respaldo internacional y fuerte posicionamiento, (ii) riesgos asociados a “crear mercado” hacia productos no obligatorios y en segmentos de muy baja cultura de riesgos.

Hechos de Importancia

- Con fecha 20 de septiembre de 2018 se comunicó la recepción de la resolución, mediante la cual notifican la imposición de sanción de 3UIT por informar hechos de importancia tardíamente.
- Con fecha 22 de agosto de 2018 se comunicó la inscripción registral de la ampliación del objeto social contenido en el artículo 2 del Estatuto Social a fin de que la compañía pueda dedicarse a las operaciones de seguros de ramos de riesgos generales y de vida permitidas por la Ley N° 26702.
- Con fecha 07 de agosto de 2018 se acordó en JGA modificar el Artículo 15 del Estatuto Social y la incorporar del Artículo 53 correspondiente a la cláusula arbitral. Asimismo, se acordó aprobar el compromiso de capitalización de utilidades futuras para que pase a formar parte del patrimonio de la sociedad.
- Con fecha 25 de julio de 2018 se acordó en JGA modificar el Artículo 15 del Estatuto Social e incorporar el Artículo 53, el cual permite someter a aprobación el compromiso de capitalizar utilidades.
- Con fecha 21 de marzo 2018 se acordó en Junta Universal aumentar el capital social en efectivo por S/ 2.535 MM, ascendiendo el capital social a S/ 29.7 MM.
- Con fecha 4 de abril 2017 se acordó en JGA aumentar el capital social en efectivo por S/ 6.49 MM, ascendiendo el capital social a S/ 27.17 MM.
- Con fecha 28 de marzo 2017 se acordó en JGA capitalizar los resultados obtenidos en el periodo 2017.
- Con fecha 02 de noviembre 2016 se acordó aumentar el capital social en S/ 6.58 MM por aporte en efectivo.
- Con fecha 23 de noviembre 2015 inicia operaciones.

Contexto Económico

En diciembre de 2018 el Producto Bruto Interno (PBI) creció 4.73%, reflejando un menor desempeño en comparación con noviembre (5.27%) pero mayor que octubre (4.18%); lo que generó que el crecimiento acumulado de la actividad económica nacional del 2018 sea 3.99%. Según datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) el resultado obtenido el año pasado fue explicado principalmente por el desempeño de 11 sectores de los que destacan Pesca que se expandió 39.73%, seguido del Agropecuario (7.54%), Manufactura (6.17%) Financiero y Seguros (5.74%), Telecomunicaciones y otros Servicios de Información (5.52%). Sin embargo es importante mencionar que el sector Minería e Hidrocarburos, que representa cerca del 14% del PBI, retrocedió 1.29%

Por su parte, el BCRP proyecta que el País tendría este año un crecimiento similar al del 2018 (3.90%) debido a que la inversión privada continuará creciendo, ya que se verá impulsada por la ejecución de proyectos mineros y de infraestructura, así mismo espera un mayor dinamismo de las exportaciones de bienes y servicios, por la recuperación de las exportaciones de cobre; mientras que el gasto público se moderará por el cambio de autoridades de los gobiernos subnacionales.

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

INDICADORES	ANUAL						PROYECCIÓN ANUAL*	
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
PBI (var. % real)	5.80%	2.40%	3.30%	4.00%	2.50%	3.60%	3.90%	3.30%
PBI Electr & Agua	5.50%	4.90%	5.90%	7.30%	1.10%	3.30%	4.00%	4.00%
PBI Pesca (var. % real)	18.10%	-27.90%	15.90%	-10.10%	4.70%	39.73%	-6.70%	5.40%
PBI Construcción (var. % real)	8.90%	1.90%	-5.80%	-3.10%	2.30%	5.42%	6.90%	7.50%
PBI Servicios Financieros & Seguros	9.70%	12.80%	9.60%	5.40%	1.20%	5.74%	-	-
PBI Minería e Hidrocarburos	4.90%	-0.90%	9.50%	16.30%	3.20%	-1.29%	-	-
Inflación (var. % IPC)	2.90%	3.20%	4.40%	3.20%	1.40%	-	2.10%	2.00%
Tipo de cambio promedio (US\$)	2.7	2.84	3.19	3.38	3.26	3.35	3.38	3.39
Tasa de Interés de Referencia	4	3.5	3.75	4.25	3.25	2.75	2.75	2.75

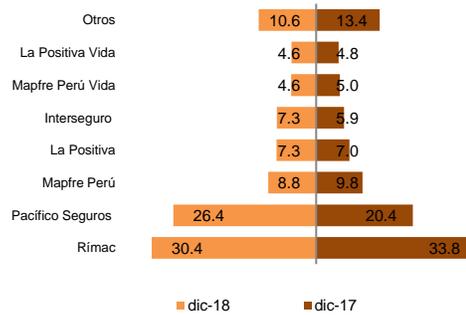
Fuente: Reporte de inflación diciembre 2018 del BCRP, INEI / Elaboración: PCR

Contexto Sistema

Composición del Sector

Al cierre 2018, el sector asegurador en el Perú se compone de 20 empresas que poseen activos por S/ 48,867 millones y un patrimonio por S/ 7,202 millones. Ocho compañías de seguros se dedican exclusivamente a ramos generales, cinco pertenecen específicamente a los ramos de vida, y siete a ramos mixtos (ramos generales y ramos de vida), y a nivel específico 8 empresas se dedican al sub ramo de seguros del sistema privado de pensiones. Este sector está altamente concentrado, pese a que en los últimos años se incorporaron nuevos participantes. El 89.4% del total de primas de seguros netas es ofertada por siete compañías, y el 10.6% adicional se reparte entre 13 compañías con una participación menor al 2.1%.

PARTICIPACIÓN DE MERCADO DEL SECTOR SEGUROS (%)



Fuente: SBS / Elaboración: PCR

Primas

Al cierre del año 2018, las Primas de Seguro Netas (PSN) registraron el valor de 12,869 millones, cifra que refleja un aumento de 13.6% respecto a lo logrado en el 2017. Cabe destacar que desde inicios del año 2017, se viene revertió la tendencia decreciente en la producción de primas que se venía reportando desde años anteriores llegando a decrecer 4.2% en diciembre del 2016, producto de los cambios normativos que afectaron al sector, como por ejemplo la aprobación de la Ley N°30425, normativa que permite el retiro de hasta el 95.5 del Fondo de Pensiones, que impactó de forma significativa del riesgo de renta de jubilados. Adicionalmente, respecto a la evolución de los últimos 7 años según el tipo de seguro, es importante precisar que los seguros generales diversos continúan registrando la mayor participación de las PSN al representar 37% del total, seguido de seguros de vida diversos (34%), seguros del SPP (15%) y seguros de accidentes y enfermedades (14%).

Siniestralidad

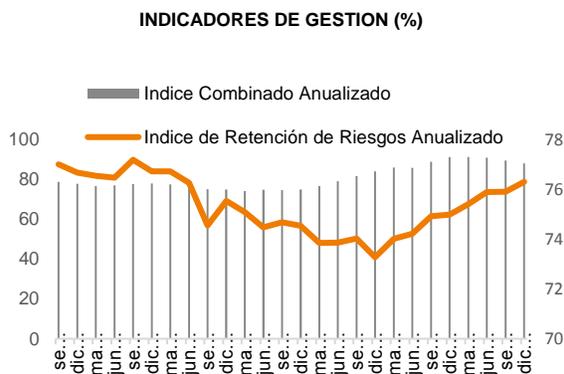
Los indicadores de siniestralidad directa se vienen recuperando favorablemente en todas sus categorías. Si bien estos índices aún no llegan a los niveles presentados antes del 2016 (49.51% en diciembre de 2016), en la medida que el primaje se incrementa y se liberen los siniestros estos mejorarán. Al cierre del 2018, el índice de siniestralidad directa disminuyó a 53.46% (71.76% en diciembre de 2017), el menor nivel presentado desde marzo de 2017.

Gestión y Rentabilidad

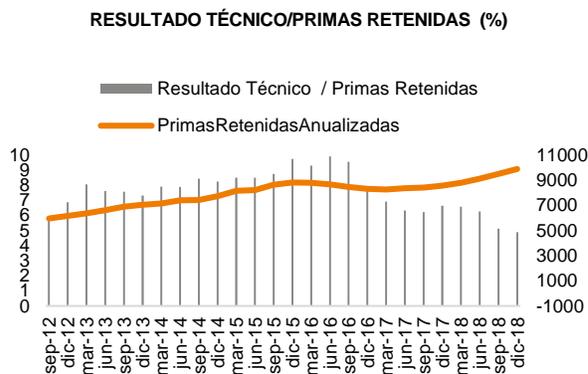
Al 31 de diciembre de 2018, las compañías que integran el Sistema Asegurador peruano presentaron un incremento de las PSN de 13.6% lo que ocasionó que el resultado técnico bruto aumentará 30.7% pese a que las comisiones también crecieron interanualmente (41%), como consecuencia de la mayor colocación de primas; el Índice de agenciamiento subió a 14.79%, luego de ubicarse en 12.93% en diciembre del 2017. Finalmente el sector presentó una utilidad neta de S/1,051.1 millones, lo cual evidencia un aumento interanual de 25.2%, favorecido, además, colaboró con el resultado los menores gastos técnicos diversos (-9%) y un mayor desempeño de los ingresos de inversiones (6%).

A nivel de gestión, el Índice combinado anualizado del sistema Asegurador, se ubicó en 87.95%, reduciendo favorablemente respecto a lo reportado a diciembre de 2017 (91.06%) principalmente por efecto del mayor dinamismo de las primas respecto

a las comisiones. En la medida que en los sucesivos periodos las empresas aseguradoras del sector sigan controlando sus gastos y la siniestralidad disminuya, este indicador podría seguir disminuyendo. Por su parte, el índice de retención de riesgo anualizado se situó en 76.29% al 31 de diciembre de 2018 (74.98% en diciembre de 2017) por el dinamismo observado de los productos de vida debido a que mantienen niveles de retención superiores al promedio del sistema lo cual está en línea con su modelo de negocio.



Fuente: SBS / Elaboración: PCR



Fuente: SBS / Elaboración: PCR

Análisis de la institución

Reseña

Crecer Seguros S.A. (en adelante la “Compañía” o “Crecer Seguros”) inicio operaciones en diciembre 2015, es subsidiaria del Banco Pichincha del Perú y forma parte del Grupo Internacional con sede en Ecuador “Grupo Financiero Pichincha”.

Grupo Económico

El Grupo Económico está compuesto por Compañías que operan en los sectores de microfinanzas, almacenes y cobranzas. Es propietario de Banco Pichincha, líder en el mercado ecuatoriano, con sedes además en Panamá, Miami y Colombia. Adicionalmente le corresponde las propiedades de Credifé Desarrollo Microempresarial y Pichincha Sistemas Acovi – Pague Ya, encargadas de servicios financieros a microempresarios y gestión del proceso de cobranzas, respectivamente.

ESQUEMA DEL GRUPO ECONÓMICO



Fuente: SMV / Elaboración: PCR

En el Perú cuenta con la participación mayoritaria de Banco Pichincha del Perú (BPP) y Carsa. BPP mantiene un Contrato de Consorcio con Diners Club para la colocación de créditos a los clientes a través de la tarjeta “Diners”, mientras que con Crecer Seguros actúa como proveedor de servicios y asesoría legal. A diciembre 2018, la participación del Banco en el Consorcio es de aproximadamente 35% y es el principal canal de venta de seguros de desgravamen para tarjetas de crédito.

Responsabilidad Social Empresarial

Producto del análisis efectuado, consideramos que Crecer Seguros S.A. tiene un nivel de desempeño regular³, respecto a sus prácticas de Responsabilidad Social Empresarial. Por su reciente incorporación viene desarrollando las bases para establecerse dentro del marco de una adecuada Sostenibilidad Corporativa a través de diversas acciones relacionadas a la evaluación del personal y proveedores. Durante el ejercicio evaluado, no ha sido objeto de multas y/o sanciones en materia

³ Categoría RSE5, donde RSE1 es la categoría máxima y RSE6 es la mínima.

ambiental, otorga todos los beneficios de ley a sus trabajadores según establece la legislación vigente y cuenta con un código de ética aprobado en sesión de directorio de diciembre del 2017.

Gobierno Corporativo

Producto del análisis efectuado, consideramos que Crecer Seguros S.A. tiene un nivel de desempeño bueno⁴, respecto a sus prácticas de Gobierno Corporativo. Crecer Seguros S.A. es una persona jurídica bajo la denominación de Sociedad Anónima, de acuerdo con la Ley General de Sociedades. El Capital Social totalmente suscrito y pagado asciende a S/ 29'703,000 soles, representado por 29'703,000 acciones de S/ 1.00 cada una, gozando todas de iguales derechos y prerrogativas.

El Directorio lo conforman cinco profesionales de diversas áreas de especialización, con una experiencia promedio como directores, superior a los 10 años. Los comités están presididos por el Sr. Renato Vásquez Costa, abogado de profesión y vicepresidente de Diners Club Perú S.A. Se rescata también la participación de Juan Pablo Egas Sosa, ejecutivo de Banco Pichincha del Ecuador, entre otros. Por su parte, la gerencia general está a cargo del Sr. Marcel Fort Hurtado, con estudios en administración y amplia experiencia en el sector.

RELACIÓN DE DIRECTORIO Y PLANA GERENCIAL DE CRECER SEGUROS S.A. (Al 31.12.2018)

Accionistas	Participación	Plana Gerencial	
Cuzco Holding Int.	65.0 %	Marcel Fort Hurtado	Gerente General
Banco Pichincha del Perú	35.0 %	Olger Luque Chávez	Gerente de Administración y Finanzas
Directorio		Carlos Semsch de la Puente	Gerente Comercial
Renato Vásquez Costa	Presidente	Olga Marín Soriano	Gerente de Operaciones y Tecnología
Fidel Egas Grijalva	Director	Carlota Ponce Huaroto	Gerente de Riesgos
Juan Pablo Egas Sosa	Director	Alexy Acuña Gavidia	Subgerente Técnico Actuarial
Marcel Fort Hurtado	Director		
Diego Mendizábal	Director		

Fuente: Crecer Seguros S.A. / Elaboración: PCR

Operaciones y Estrategias

Operaciones

Crecer Seguros se dedica a brindar coberturas en el ramo de Vida, Accidentes y Generales, ofreciendo los servicios de Desgravamen, Sepelio, Vida Ley, Vida Grupo, Accidentes personales, Vida ley, SOAT, Seguro Desempleo y Garantía Extendida, los últimos tres productos se incorporaron durante el 2018. El principal canal de distribución es a través del Banco Pichincha del Perú (70.8%), con quien mantiene un contrato de locación de servicios de comercialización de primas; el 29.2% restante se divide entre sus canales Diners (17.6%), tarjetas de crédito; Carsa (8.0%) por el cual coloca productos de microseguros; y canales no vinculados (3.4%).

Clientes y Proveedores

Sus clientes son personas naturales de diferentes estratos económicos, aunque prima el servicio a sectores económicos B y C por sus vínculos con las microfinanzas y *retail*. Por su modelo de negocio, el principal proveedor de servicios es el Banco Pichincha, con quien mantiene un acuerdo marco de niveles de servicio de carácter indefinido (con renovación anual) para la gestión operativa (inversiones, recursos humanos, legal, contable y financiera), de control interno y soporte.

Estrategia Corporativa

La estrategia de entrada es aprovechar sus canales de venta de créditos de Compañías pertenecientes al grupo corporativo. Sin embargo, ya desde sus inicios se tiene una clara visión de ampliar el portafolio de productos y volumen comercializado hacia otros ramos y canales no vinculados. La estrategia de diferenciación descansa en la agilidad organizacional para crear e innovar productos, las mejores coberturas y precios; y la oferta de contratos más flexibles, con menores cláusulas de contratación e indemnización.

Posición Competitiva

Crecer Seguros tiene una participación de mercado en el ramo de seguros de vida de 1.41% (no incluye seguros del SPP). El sector tiene una alta concentración en cuatro principales competidores, con fortalezas intrínsecas por el tamaño del grupo que las respalda y el volumen comercializado de primas. Para competir en este sector, la Compañía ha identificado atender el segmento de persona B y C a partir de pólizas de seguros más personalizadas al público objetivo. Por el lado de empresas, se ha enfocado en el segmento de Pymes.

Balance

Los activos de la compañía están compuestos básicamente por caja y bancos (32.6%), inversiones (32.2%), cuentas por cobrar por operaciones de seguro (16.8%) y otros activos (13.3%), y sumaron S/ 47.6 millones al cierre de 2018, presentando un crecimiento de 14% interanual debido al incremento de cuentas por cobrar a reaseguradoras y coaseguradoras (182.5%), como consecuencia de mayores siniestros de primas cedidas (90.8%). Así como el aumento de otros activos (94.7%) generado por los gastos en licencias e implantación del Proyecto de cambio de Core tecnológico de la empresa.

⁴ Categoría GC3, donde GC1 es la categoría máxima y GC6 es la mínima.

Es importante mencionar que las inversiones financieras no corrientes (88.5%) también presentaron un sustancial incremento, y caso contrario las de corto plazo se redujeron (-58.8%), en línea con su estrategia de tomar posiciones de mayor plazo para lograr mayores rendimientos.

Por otro lado, los pasivos sumaron S/22.98 millones, presentando un crecimiento de 16.1% debido a que las reservas técnicas por primas sumaron S/4.6 millones, 79.8% más que la de diciembre de 2017, por el requerimiento de reservas de nuevos productos en la empresa así como el crecimiento del requerimiento de los ya existentes, de las cuales el 26.3% está destinado para vida grupo, el 23.5% para accidentes, el 20% para Desgramen y el 30.2% para el resto. De igual forma las cuentas por pagar a intermediarios y auxiliares registró un saldo de S/12.502 mil, mostrando un incremento de 12.6% por el cambio en su cronograma, el cual adelanta los pagos a sus canales.

El patrimonio financia 51.7% de los activos y se componen básicamente de capital social (121%) y los resultados acumulados deficitarios de la operación (-33%). El patrimonio se fortaleció por el aportes de capital de S/ 2.5 millones realizado en marzo de 2018, sin embargo el resultado del ejercicio decreció 6.4%.

Desempeño Técnico

Plan de Reaseguros

La calificación internacional mínima para los reaseguradores internacionales admitidos según el plan de reaseguros es de BBB-. La cesión de riesgo global no podrá exceder 10.0% de las primas directas y los contratos de reaseguros involucran principalmente pactos por excedentes de sumas y cuota parte para los seguros de desgravamen; y reaseguros no proporcionales para coberturas catastróficas.

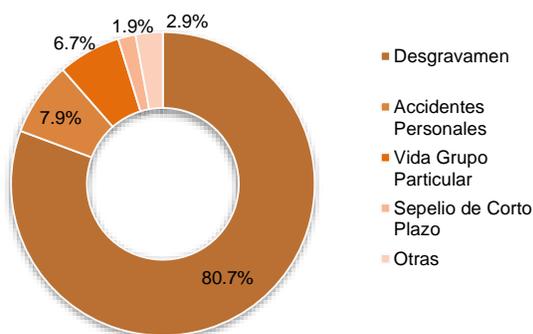
Los contratos permiten ceder sumas aseguradas por encima de US\$ 20 mil, a tasas competitivas. La aseguradora no cuenta con una matriz de reaseguros como si tienen otras Compañías del sector; sin embargo, se han pactado contratos para la cesión de riesgos con instituciones solventes de calificación internacional superior a A.

Evolución del Primaje

La evolución de las primas sigue adecuadamente el proceso de consolidación de la aseguradora, aunado al desarrollo de nuevos productos, colocándose durante el 2018 los productos SOAT, seguro desempleo y garantía extendida los cuales en conjunto tienen una participación de 2% y favorecen la diversificación en la oferta de primas. Sin embargo los seguros de desgravamen siguen siendo su principal producto, involucraron 80.7% del total de las primas netas, y cuenta con el 4% de participación de todo el mercado de los ramos vida.

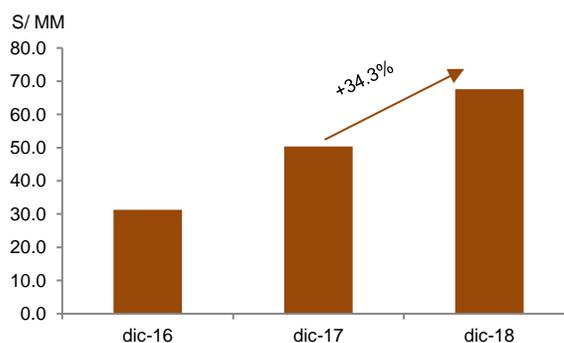
El desempeño de este producto (creció 26.7% interanualmente) además es importante porque le permite a su portafolio una favorable atomización de la primas y una baja severidad. Así mismo, se registró un crecimiento importante en la captación de primas de los productos vida grupo particular (172.2%) y vida ley trabajadores (106.3%). Así mismo es importante mencionar que el periodo promedio de cobro de primas viene aumentando paulatinamente pasando desde marzo de 2017, de 32.1 días a 37.9 días en diciembre 2018.

MIX DE PRODUCCIÓN DE PRIMAS (DIC.18)



Fuente: SBS / Elaboración: PCR

EVOLUCIÓN DE PRIMAS NETAS



Fuente: SBS / Elaboración: PCR

Para sus planes de crecimiento orgánico y mayor diversificación, mantiene conversaciones con 24 microfinancieras, además planean aprovechar sus canales en provincia a través de Carsa y tienen inscritos seguros educativos en sus modalidades de accidente con y sin atención médica, así como el lanzamiento de protección tarjeta y el seguro complementario de trabajo de riesgo, los cuales estarían saliendo al mercado antes del cierre del 2019.

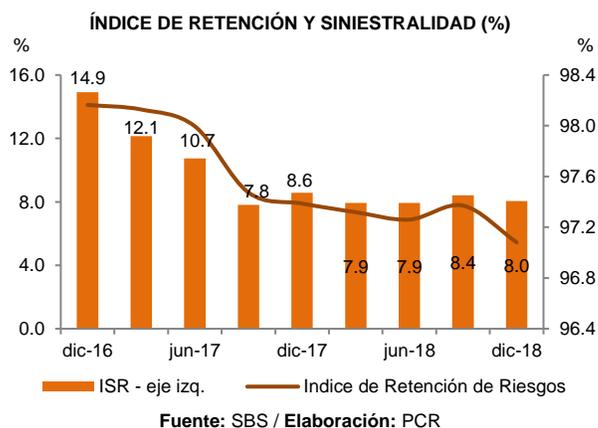
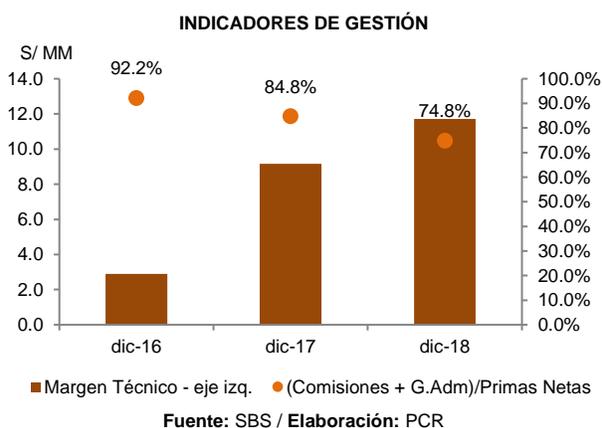
A diciembre 2018, el principal canal de distribución sigue siendo los canales vinculados y para el 2019, tienen como meta llegar a producir hasta un 10% de sus primas a través de canales no vinculados. El índice de retención de riesgos se ubicó en 97.1%, en línea con el tipo de producto y las políticas de reaseguros que involucran bajos niveles de cesión de primas.

Siniestralidad

Crecer Seguros maneja una política de suscripción de primas conservadora, que le ha permitido mantener niveles de siniestralidad reducidos y tasas de retención de riesgos superior al promedio del mercado, lo que le ha permitido mejorar paulatinamente durante el últimos años. Los índices de siniestralidad total y retenida pasaron de 10.0% y 8.6%, en diciembre 2017, a 10.2% y 8.1%, en diciembre de 2018, respectivamente.

Si bien estos resultados fueron mejores a los índices de siniestralidad total (34.45%) y retenida (30.57%) del promedio de Aseguradoras que solo ofrecen ramos de vida y accidentes (La Positiva Vida, Mapfre Perú Vida, Crecer Seguros y Protecta), aún se espera que en los próximos periodos la siniestralidad tienda acercarse al mercado, pero manteniendo niveles por debajo del mismo, en la medida que aumenten la colación de sus primas y ofrezcan nuevos productos. Por su parte los niveles de retención global se ubicaron en 97.08%, cuando todo el sistema registra alrededor de 76.29% y el promedio de sus pares fue 90.45.

A nivel específico en el producto de desgravamen, el índice de siniestralidad retenida llegó hasta 9.5%, menor al 19.2% que registra el sector, el cual también mostrar una tendencia decreciente desde diciembre 2016 (14.4%).



Margen Técnico

A diciembre 2018, el resultado técnico bruto se ubicó en S/ 58.2 millones, superior en 35.3% con relación al 2017, debido a que las primas ganadas netas se incrementaron 34.4%. Por otro lado, los gastos técnicos diversos crecieron 968.1%, debido a un cambio en la normativa impuesto por el regulador, que establece la contabilización de los gastos de adquisición o de ventas en esta cuenta. Asimismo, se presentó crecimiento en las comisiones (22.9%) por la mayor cantidad de primas que se colocaron y el elevado pago que ofrece a sus corredores, su índice de agenciamiento (60.67) es lejanamente mayor al que presenta el sistema (14.79); como consecuencia el resultado técnico neto totalizó en S/ 11.7 millones, presentando un crecimiento interanual de 27.8%.

La Clasificadora considera que contar con canales de ventas propios es ampliamente beneficioso para el tipo de producto (microseguros), pues permite llegar de forma masiva a segmentos de sumas aseguradas que no justifican la captación uno a uno. Así mismo, resalta el buen nivel del índice combinado adecuado (87.84%), similar al que presenta el sistema (87.95%), como consecuencia de su baja siniestralidad ligada a sus políticas conservadoras de suscripción de seguros y la eficiencia en sus gastos administrativos.

Desempeño Financiero

Política de Inversiones

La política de inversiones se enmarca en un *mix* de instrumentos acorde a la maduración de las obligaciones que respaldan, y en consideración de la rentabilidad originada. De esta forma, las reservas técnicas suelen ser respaldadas por inversiones de corto plazo, mientras que el patrimonio de solvencia y fondos de garantía está compuesto por inversiones de mayor duración, tales como fondos mutuos y bonos.

Dentro de cada grupo de obligaciones, se asigna un porcentaje a cada tipo de instrumento, los cuales son revisados semestralmente y validados por el comité de inversiones de forma mensual. El plan anual de inversiones detalla una alta participación en depósitos a plazo y cuenta corriente, mientras que la política de inversiones admite activos elegibles en emisores con una calificación mínima de B+, instrumentos con calificación de riesgo local mayor a AA- y emisores con calificación internacional no menor al grado de inversión.

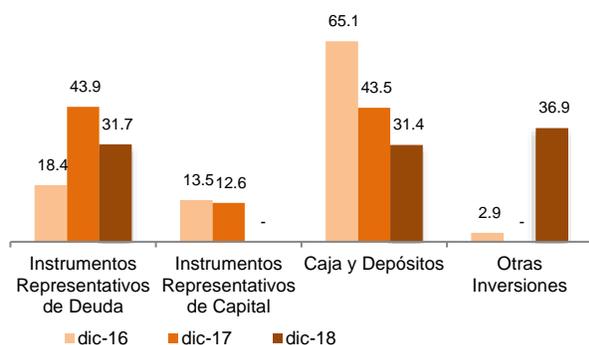
Portafolio

A diciembre 2018, las inversiones y activos elegibles aplicadas sumaron S/ 25.33 millones, tras registrar un incremento interanual de 30.9%, a razón de un incremento en sus posiciones en su caja (1381.2%), valores emitidos por el Gobierno (56.2%) y depósitos e Imposiciones (42.9%) Este incremento ha ido acompañado de la adecuada liquidez de la Compañía, y

niveles promedio de cobertura de obligaciones técnicas. La aseguradora viene enfocando la estrategia de Inversiones, hacia un mayor plazo para mayor rentabilidad, en esa línea ha cerrado sus posiciones en títulos representativos de deuda, bonos de empresas no financieras, conservando así solo posiciones con duración mayor a un año.

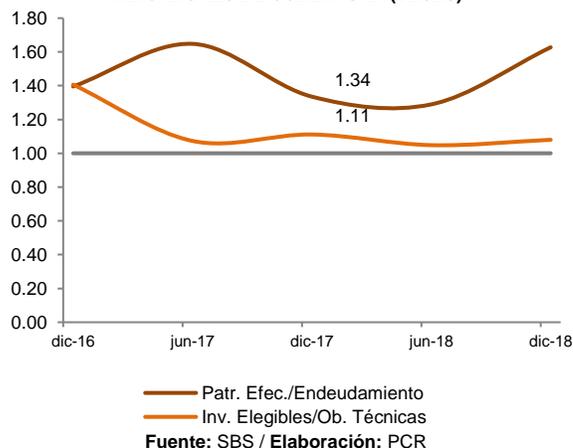
El portafolio de inversiones elegibles esta favorablemente compuesto en un 31.4% en activos de alta liquidez (Caja y Depósitos en el Sistema Financiero), acorde a la estrategia de duración de su portafolio. Por tipo de sector, concentra sus inversiones en servicios financieros (36%) y bancos comerciales (27%). Por niveles de Rating Crediticio, el 27% de los activos de su portafolio tienen una calificación entre AAA y AA-, el 50% entre A+ y A- y el restante 23% entre B+ y B-.

INVERSIONES ELEGIBLES APLICADOS SEGÚN INSTRUMENTO (%)



Fuente: SBS / Elaboración: PCR

INDICADORES DE COBERTURA (VECES)



Fuente: SBS / Elaboración: PCR

Liquidez

En cuanto al ratio de liquidez corriente, este paso a 1.65 veces el 2018 del al 1.91 veces registrado en diciembre de 2017. Esta modificación obedece principalmente a la reducción de las inversiones financieras corrientes, debido a su estrategia de tomar posiciones de largo plazo y haber cerrado las posiciones de corto plazo; así como la disminución de las cuentas por cobrar diversas (-71) generado por la cancelación de los adelantos de comisiones otorgadas a uno de sus principales canales. Esta cifra es levemente mayor que el que presenta el sistema (1.23 veces).

De igual manera el Índice de liquidez efectiva (0.9) estuvo por encima que la que reporto el sistema (0.16 veces). En este sentido, la Clasificadora considera relevante el nivel de liquidez de la compañía.

Resultados

Desde diciembre 2017 el resultado de inversiones promedio de los últimos doce meses (5.0% del monto de inversión) ha venido mejorando levemente hasta alcanzar 5.1% al cierre 2018, debido a una mayor posición en instrumentos de mayor duración, consecuencia de sus políticas de inversión conservadoras enfocadas al largo plazo. Sin embargo, esta cifra sigue siendo más baja que la que presente el sistema (6.4%), sin embargo es importante mencionar que desde octubre de 2017 la inversión promedio del sector (7.31%) se ha venido deteriorando por malas tasa de rendimiento del mercado, comportamiento que no se replicó en el portafolio de la Compañía.

El resultado operativo se ubicó en S/ 3.8 millones, registrando un crecimiento interanual de 209%, sin embargo la utilidad neta se vio afectada por un aumento de 171.1% del impuesto a la renta, como consecuencia de los impuestos acumulados de periodos anteriores, por lo que finalmente decreció 6.4% respecto al año anterior. EL indicador ROE se ubicaron en 11.3%, menor que el presentado por el sistema (15.3%); Sin embargo el ROA de la Compañía (5.58%) fue superior a la del sector (2.23%).

Solvencia y Capitalización

La Compañía evidencia adecuados niveles de cobertura patrimonial y coberturas de obligaciones técnicas. La fortaleza financiera del Grupo y su diversidad de operaciones en el país favorece y fortalece la posición de la Asegurado en su etapa de crecimiento. La compañía no cuenta con deuda financiera, la cobertura de obligaciones técnicas paso de 1.11 veces, en diciembre de 2017, a 1.08 veces al cierre 2018, sin embargo es mayor a la que reportan sus pares (1.05 veces). Asimismo, la cobertura del requerimiento patrimonial, paso de 1.46x, a 1.48x en el mismo periodo, similar al promedio de las compañías que ofrecen solo ramos de vida y accidentes (1.46x); evidenciando una adecuada solvencia financiera.

Anexo

CRECER SEGUROS S.A. (MILES DE SOLES)	dic-15	dic-16	dic-17	dic-18
Activos				
Activo Corriente	8,925	23,575	31,431	28,448
Caja y Bancos	4,277	13,428	14,587	15,518
Inversiones Financieras Corrientes	4,327	5,685	8,657	3,566
Cuentas por Cobrar por Operaciones de Seguros	68	3,393	6,228	7,993
Activo No Corriente	1,158	1,253	10,326	19,137
Inversiones Financieras No Corrientes	0	0	6,493	12,240
Otros Activos	493	608	3,259	6,343
Total Activos	10,083	24,828	41,757	47,585
Pasivos				
Pasivo Corriente	1,090	11,286	16,447	17,272
Tributos y Cuentas por Pagar Diversas	931	900	2,722	1,924
Cuentas por Pagar a Intermediarios y Auxiliares	51	8,128	11,108	12,502
Reservas Técnicas por Siniestros	27	2,083	1,933	2,157
Pasivo No Corriente	37	891	3,350	5,716
Reservas Técnicas por Primas	0	854	2,607	4,687
Patrimonio	8,957	12,651	21,960	24,597
Capital Social	14,100	20,675	27,167	29,703
Resultados Acumulados	0	-5,175	-8,025	-8,025
Resultados del Ejercicio	-5,142	-2,850	2,817	2,637
Total Pasivo y Patrimonio	10,083	24,828	41,757	47,585
Estado de Ganancias y Pérdidas				
Primas Ganadas Netas	54	29,927	47,246	63,508
Total Primas Netas del Ejercicio	68	30,392	48,558	65,470
Total Primas Cedidas Netas del Ejercicio	14	465	1,312	1,962
Siniestros Incurridos Neto	26	4,572	4,205	5,282
Siniestros de Primas de Seguros Netos	27	5,142	5,040	6,869
Siniestros de Primas Cedidas Netos	0	569	835	1,594
Resultado Técnico Bruto	28	25,354	43,041	58,226
Comisiones Netas	51	22,452	33,361	40,994
Gastos Técnicos Diversos	0	0	-517	-5,519
Resultado Técnico	-23	2,902	9,164	11,714
Resultado de Inversiones	279	597	1,346	1,597
Gastos de Administración	5,431	6,349	9,288	9,539
Resultado de Operación	-5,175	-2,850	1,222	3,772
Impuesto a la Renta	32	0	1,595	-1,135
Utilidad o Pérdida Neta del Ejercicio	-5,142	-2,850	2,817	2,637

Fuente: SBS / Elaboración: PCR

Solvencia (N° de veces)	dic-15	dic-16	dic-17	dic-18
Patrimonio Efectivo / Requerimientos Patrimoniales	1.40	1.41	1.46	1.48
Patrimonio Efectivo / Endeudamiento	8.79	1.40	1.34	1.63
Cobertura Global de Obligaciones Técnicas	1.00	1.41	1.11	1.08
Cobertura de Obligaciones Técnicas de Ramos de Vida	1.00	1.41	0.00	1.08
Reservas Técnicas / Patrimonio Efectivo	0.00	0.07	0.21	0.28
Pasivo Total / Patrimonio Contable	0.13	0.96	0.90	0.93
Siniestros Retenidos Anualizado / Patrimonio Contable Promedio	0.00	0.46	0.23	0.23
Primas Retenidas Anualizado / Patrimonio Contable Promedio	0.01	3.10	2.63	2.82
Siniestralidad				
Siniestralidad Directa	0.00	16.45	10.02	10.17
Siniestralidad Total	0.00	16.45	10.02	10.17
Siniestralidad Cedida	0.00	99.26	63.54	80.83
Siniestralidad Retenida	0.00	14.91	8.58	8.04
Rentabilidad (%)				
Resultado Técnico Anualizado / Primas Retenidas Anualizadas	-43.19	9.46	18.70	17.86
Resultado de Inversiones Anualizado / Inversiones Promedio	3.25	3.93	5.05	5.11
Resultado de Inversiones Anualizado / Primas Retenidas Anualizadas	515.08	1.95	2.75	2.44
ROE Anualizado	-57.41	-28.77	15.15	11.34
ROA Anualizado	-51.00	-14.44	8.00	5.58
Liquidez				
Liquidez Corriente (veces)	8.19	2.09	1.91	1.65
Liquidez efectiva (veces)	3.92	1.19	0.89	0.90
Gestión (%)				
Índice Combinado	10153.77	109.11	96.26	87.84
Índice de Manejo Administrativo Anualizado	10010.58	21.01	19.59	17.28
Índice de Agenciamiento	75.00	71.85	66.25	60.67
Periodo Promedio de Cobro (días)	365.27	33.38	35.61	37.89
Periodo Promedio de Pago (días)	0.00	67.98	81.55	39.70
Índice de Cesión	20.77	1.84	2.61	2.92

Fuente: SBS / Elaboración: PCR