

Solvencia	Oct. 2019
Tendencia	A-py Estable

* Detalle de calificaciones en Anexo.

Indicadores Relevantes

Millones de guaraníes*.

	Jun-2019
Prima Directa	1.289
Resultado Técnico Neto	-1.128
Resultado del Ejercicio	-968
Total Activos	12.103
Inversiones	9.713
Patrimonio	9.032
Part. de Modo (PD)	0,0%
Siniestralidad Neta	9,8%
Gasto Exp. / PD	92,4%
Rentabilidad Inversiones	1,6%
ROE	-10,6%

estados financieros auditados

*(Correspondientes a los EEFF auditados de junio de 2019)

Fundamentos

La primera calificación asignada a la solvencia de Familiar Seguros SA se sustenta en su proyecto de negocios de bancaseguros, conservador perfil financiero y holgura patrimonial para iniciar su actividad aseguradora. Asimismo, es relevante el amplio soporte y solvencia del banco controlador y su alineación a adecuados estándares de administración de riesgos y negocios.

La aseguradora es filial de Banco Familiar, entidad que da así un importante paso en la integración de servicios financieros y de seguros. Su proyecto de negocios se basa en la explotación de operaciones de seguros destinados a proteger a los clientes del banco. De paso colabora a proteger sus créditos de consumo o colocaciones en tarjetas de crédito. Entre sus principales coberturas se contemplan seguros de cancelación de deudas, seguros de vida, de desempleo y de hospitalización. A futuro, las coberturas contemplarán seguros patrimoniales de incendio hogar, Automóviles, Cauciones, entre otros.

La participación global proyectada está en torno al 5% de su foco competitivo específico, coherente con las actividades y volumen de operaciones de la entidad bancaria. Ello irá madurando mes a mes, conforme a la dinámica comercial del banco y su capacidad para cruzar los productos bancarios y de seguros.

El desempeño técnico proyectado por la administración es coherente con su foco de negocios, previéndose muy sólido y creciente, siendo el retorno técnico su principal aporte proyectado. La siniestralidad esperada es acotada y muy consistente con un perfil atomizado de riesgos. Sus costos operacionales son eficientes y altamente controlados, de modo de garantizar tarifaciones competitivas. El equilibrio de ingresos operacionales debiera alcanzarse en un plazo relativamente acotado.

Aunque la estructura financiera está en una etapa de formación, se espera que los pasivos estén formados principalmente por reservas de

riesgos en curso y obligaciones de la intermediación. Los activos de respaldo cubrirán todos sus pasivos exigibles, proyectando acumular amplios respaldos excedentarios, conforme a su ritmo de crecimiento. El apalancamiento esperado es superior a la media de la industria, reflejando un uso intensivo de los recursos patrimoniales, pero sobre la base de un satisfactorio comportamiento de la siniestralidad proyectada.

El capital de trabajo estará respaldado por una eficiente gestión de cobranza, integrada a la plataforma de operaciones de la entidad bancaria. Su programa de reaseguro es todavía muy simplificado y orientado a proteger cúmulos o excedentes. Ello, sobre la base de un perfil de operaciones crediticias orientadas a segmentos de ingresos medios, que caracteriza a Banco Familiar.

Las inversiones financieras cumplen adecuadamente con la regulación de activos, estando diversificados, conforme a una política de inversiones coherente con esos objetivos.

A futuro, la incursión en otros negocios dependerá de sus soportes, capacidad técnica, apoyo del reaseguro y, del éxito alcanzado en esta primera fase.

Tendencia: Estable

La aseguradora enfrenta una etapa de fuertes desafíos operacionales y comerciales, contando con una estructura de administración y recursos operacionales coherentes con las demandas del proyecto. Cuenta, además, con el compromiso patrimonial y estratégico de la entidad matriz. Su plan de negocios es muy completo y conservador, lo que permite asignar perspectivas estables, a la espera de dar visibilidad a la maduración del plan de negocios y al avance a nuevas etapas de cruce de productos y de desafíos técnicos y comerciales.

FACTORES SUBYACENTES A LA CALIFICACION

Fortalezas

- Amplia base de clientes y operaciones vinculantes con banco matriz.
- Eficiente estructura de operaciones.
- Conservadora estructura financiera y de políticas de gestión.
- Políticas de Reaseguro conservadoras.
- Satisfactoria calidad crediticia del banco matriz.

Riesgos

- Dependencia comercial al canal bancario.
- Altas exigencias operacionales, coherentes con estándares de la entidad matriz.
- Presión por la maduración de proyecto desarrollado.
- Nuevas exigencias regulatorias y de conductas de mercado.

Analista: Eduardo Ferretti P.
eduardo.ferretti@feller-rate.cl
(562) 22757-0423

Solvencia	A-py
Tendencia	Estable

PERFIL DE NEGOCIOS

Proyecto de negocios se inicia en 2019 apalancado en la banca minorista desarrollada por su matriz, Banco Familiar.

Propiedad

Familiar Seguros se constituye en agosto del año 2018, y es autorizada a comercializar pólizas a partir del día 22 de abril de 2019, previa revisión por parte del regulador del nivel operacional, informático y dotación.

La aseguradora pertenece a Banco Familiar 99,5% y a Fundadores SA, con una participación del 0,5%. Esta última es accionista de Banco Familiar. El Banco invirtió en la aseguradora unos 9.950 millones de Gs.

Banco Familiar posee una satisfactoria calificación, en A+py/Estable por Feller Rate Paraguay, fundamentado en su sólida posición competitiva, tanto en el sector minorista como corporativo. Este último sector de fuerte expansión en 2018.

En cumplimiento a la resolución SS.SG. N°142/12 Feller Rate estima que Familiar Seguros SA mantiene una relación matriz filial fuerte con Banco Familiar comprendiendo de esta forma, un Grupo Financiero, aunque dado su tamaño relativo de mercado, no tendría una implicancia sistémica relevante. El riesgo de contagio de la solvencia de Banco Familiar a la aseguradora está ligado fundamentalmente a su proyecto comercial, sin el cual la aseguradora no existe.

Administración

Estructura y capacidades coherentes con la etapa de puesta en marcha y los desafíos comerciales operativos y financieros del modelo.

Familiar Seguros fue creada en 2018 iniciando sus operaciones comerciales en abril de 2019. Para ello se diseñó una organización de tamaño y capacidades coherentes con los requerimientos de su plan de negocios de mediano plazo, organización que estaba constituida a la fecha de inicio de sus operaciones. Sus principales ejecutivos cuentan con amplia experiencia en la industria. Cuenta además con el apoyo de un Directorio de amplio conocimiento bancario. Se contempla, además, la configuración de un panel de diversos comités, de riesgos técnicos, de Inversiones, de Control Interno y de Cumplimiento.

El perfil financiero y de gestión de riesgos del Banco se debiera reflejar a través de su desempeño futuro, en el perfil de políticas de riesgos, de gestión de activos, y de calidad de la cobranza que va a ir caracterizando a la aseguradora. En esta etapa tan inicial sólo se cuenta con los manuales y políticas respectivas, más la situación financiera del cierre de junio 2019.

Dada su corta historia el marco de procesos de controles internos y de gestión, de requerimientos de información y de auditorías periódicas comenzará a ser visible una vez avanzado el proyecto. No obstante, cuenta con un alto compromiso en gestión de sus comités con participación del directorio señalado. Un factor favorable adicional que aporta la fuerte relación matriz filial entre banco y aseguradora es el compromiso del sector bancario con las regulaciones de lavado de dinero y financiamiento del terrorismo, que forman parte de las obligaciones de las aseguradoras.

Familiar Seguros utiliza la plataforma de seguros de la gran mayoría de la industria (Sebaot) contando con servicio y licencia de uso, para su plataforma de operaciones y sistemas de información y reportes regulatorios. Considerando las complejidades propias del sistema bancaseguros, que caracterizan a una importante porción de las operaciones del mercado asegurador de Paraguay se estima que Sebaot debiera cumplir adecuadamente a las exigencias de esta etapa. SEBAOT forma parte de las plataformas operativas en otras aseguradoras especializadas en ese sector de la intermediación.

Recientemente se realizó el lanzamiento comercial de la aseguradora, con un evento de público conocimiento.

Estrategia

Crecimiento fuertemente ligado al perfil competitivo y de clientes de Banco Familiar. El nivel de actividad económica del país puede incidir en sus proyecciones y desempeño competitivo.

El modelo de negocios de Familiar Seguros se basa en una estrategia de mediano plazo que, en su primer año de operaciones contempla la venta de seguros destinados a dar coberturas a los clientes del banco. De paso colabora a proteger los activos del banco, por créditos de consumo o colocaciones en tarjetas de crédito, dando nuevas fuerzas a su posicionamiento competitivo. Entre sus coberturas se contemplan seguros de cancelación de deudas, seguros de vida colectivo, de desempleo y de hospitalización.

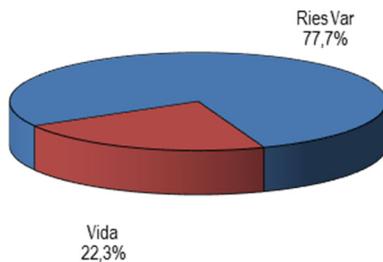
En una segunda etapa competitiva se contempla desarrollar productos para PYMES y corporaciones, clientes del banco, fundamentalmente de seguros de protección patrimonial, tales como Incendio o Caucciones. A futuro, las coberturas patrimoniales contemplarán seguros de incendio hogar, Automóviles, entre otros. Para ello, se requiere de una alta dosis de compromiso de la entidad financiera, para diseñar productos, tarifas y costos competitivos y diferenciadores, que faciliten al banco su colocación y fidelización de clientes. La colocación de Familiar Seguros es efectuada en forma directa.

La capacidad competitiva de la aseguradora está fuertemente apalancada en la fortaleza y crecimiento del banco. El foco de negocios proyectado es plenamente coherente con los productos y capacidades que reporta la aseguradora.

Solvencia	A-py
Tendencia	Estable

Diversificación de Cartera (Prima Directa)

Junio 2019



Posición competitiva

Planes de negocios contemplan una participación de mercado creciente y en línea con el nivel de actividad crediticia del banco.

Considerando el inicio reciente, a junio 2019 la aseguradora cuenta con prácticamente dos meses de actividad productiva, logrando ingresos devengados por Gs 1.300 millones. Un 77% de la producción corresponde a Riesgos Varios (Hospitalización y Desempleo) y el resto a Vida (Cancelación de deudas).

En este primer informe de calificación, la posición competitiva está evaluada en base a sus proyecciones. Para este primer semestre de actividades se esperaba cerrar con ventas por unos Gs2800 millones, para seis meses de actividad. Por ello, sólo dos meses de ventas y Gs1.288 millones de ingresos devengados para una facturación de Gs4.122 millones, son muy favorables.

A junio 2019 el mercado total de seguros que representan el foco de Familiar Seguros alcanza a unos Gs221 mil millones en riesgos varios y a Gs345 mil millones en Vida. Ambas secciones han venido creciendo bastante sostenidamente. Sólo la sección Vida ha mostrado algunos rezagos, reflejo del ritmo de actividad crediticia y económica del consumo interno.

El plan de negocios para su primer año completo de actividades estima alcanzar ingresos por unos Gs23 mil millones, en torno al 4% del segmento objetivo.

Para el año 2020 el desempeño de Familiar Seguros estará apalancado al desempeño de negocios del banco relacionado, expuesto a la actividad económica, comercial y del empleo del país. El foco de clientes del banco es socio económico medio y Pymes de tamaño medio a pequeño. Es decir, cuenta con una amplia base de expansión potencial de operaciones.

Exigencias regulatorias.

En los años recientes la industria ha venido enfrentando diversas exigencias regulatorias, destinadas a dar mayor solidez operacional y garantías en el cumplimiento de sus obligaciones de seguros. En el contexto más actual:

- Altas exigencias en la prevención de lavado de dinero, que pueden generar presiones relevantes en la relación comercial con sus asegurados, particularmente en una economía que se caracteriza por un alto grado de informalidad. Se está a la espera de un pronunciamiento de SEPRELAD, para configurar un marco normativo coherente con la ley.
- El registro de pólizas y notas técnicas tiene como objetivo fortalecer la gestión técnica de las compañías, además del respaldo a la tarificación y suscripción. La industria se caracteriza por un muy diverso perfil de compañías. Por ello, muchas de ellas han enfrentado dificultades para su cumplimiento y se espera contar con mayor flexibilidad de plazos para alcanzar el objetivo.
- El marco normativo de gobierno corporativo asociado a las tecnologías de información permite brindar seguridad y confiabilidad a los asegurados, aseguradoras y al regulador, respecto de la protección de su información, y de los procesos vinculados al ciclo asegurador.

En su conjunto, las normas señaladas obligan a nuevas inversiones y mayores gastos administrativos, afectando en diversa magnitud a los perfiles de entidades que se desempeñan en la industria.

Familiar está trabajando para cumplir estas nuevas exigencias. Al estar alineada a los estándares bancarios, además del soporte operacional directo que le brinda su matriz, las exigencias de gobiernos de TI se encuentran muy ampliamente cubiertas. Respecto de las normas de SEPRELAD la compañía puede apalancarse a las operaciones del mismo banco, sin perjudicar su comercialización. Finalmente, para la presentación de notas técnicas la compañía no cuenta con historial técnico propio, lo que la expone a esperar más tiempo o usar la información histórica de cada cartera.

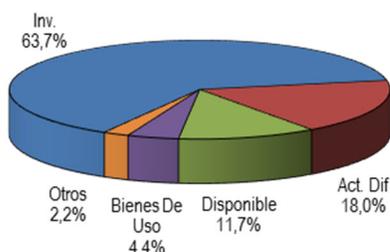
Solvencia	A-py
Tendencia	Estable

PERFIL FINANCIERO

Estructura financiera se proyecta con alto leverage de reservas de riesgos en curso y por obligaciones de la intermediación.

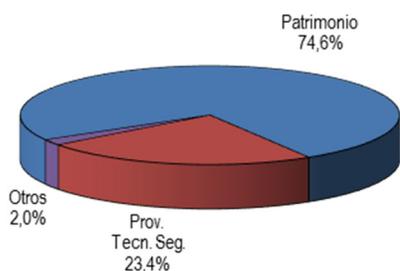
Estructura de Activos

Junio 2019



Estructura de Pasivos

Junio 2019



Estructura Financiera

Proyecto se sustenta en aportes patrimoniales acotados y fundamentalmente sustentados en el desempeño de los retornos anuales.

Al cierre de junio de 2019 el perfil financiero informado por Familiar Seguros recoge una corta etapa de producción y de generación de ingresos y pasivos técnicos. Conforme vaya avanzando el proyecto debiera generarse una base más amplia de reservas de riesgos en curso, de siniestros y de obligaciones de la intermediación. Junto con ello, en sus proyecciones se aprecian activos diferidos relevantes, determinados en base a las normas de devengo de costos por comisiones, principalmente.

La aseguradora se inicia con un aporte de capital de Gs10 mil millones, que le debe permitir enfrentar las pérdidas operacionales de esta primera etapa. Dentro de su primer año de actividad se espera generar resultados en equilibrio. Por ello, no se aprecian nuevos aportes patrimoniales, destinando utilidades anuales futuras a la capitalización necesaria.

El modelo de negocios se basa en una alta responsabilidad en la eficiencia y en la capacidad de lograr una satisfactoria base de ingresos, conforme a l cruce proyectado de la cartera bancaria. Por ello, no se visibilizan inversiones operacionales adicionales relevantes, a las ya efectuadas, al menos en el mediano plazo. Cabe destacar que la aseguradora cuenta con una oficina central de características diferenciadas muy visibles.

A lo largo de los años siguientes se debieran acumular inversiones y disponibilidades, además de pasivos técnicos y de la intermediación. La política de dividendos es activa, y dependerá de la generación de ingresos anuales, destinándose a capitalización una porción de estos resultados.

La base de reservas técnicas de riesgos en curso es su principal pasivo proyectado, y va aumentando en los primeros meses, hasta llegar a una cartera del orden del 60% a 70% de las primas anuales. La reserva de siniestros es menos relevante, y se mantiene muy acotada, basado en una política de pronto pago de siniestros liquidados.

Los activos de Familiar Seguros se componen principalmente de inversiones financieras y caja. Los créditos técnicos son irrelevantes, reconociendo un modelo de cobro mensual, con base en la plataforma de la entidad bancaria. Los activos diferidos están compuestos por gastos de la etapa de puesta en marcha (2018), a amortizar en unos 5 años.

— **SOLVENCIA REGULATORIA**

Con sólo un primer trimestre reportado, su solvencia regulatoria es una medición difícilmente utilizable para proyectar respecto del estado futuro de sus índices de respaldo. El PPNC se ve afectado por los cargos diferidos y por una acotada masa de transacciones con relacionados por Gs175 millones. Con todo, el MSMR está determinado por el capital mínimo todavía, por lo que finalmente cuenta con un superávit satisfactorio, relevante para enfrentar la siguiente etapa de trimestres hasta comenzar a generar equilibrio en resultados. El coeficiente de cobertura de PPNC a MSMR es de 2,19 veces. Respecto del Fondo de Garantía, la aseguradora destina Gs3 mil millones de sus inversiones a ese objetivo, para cubrir el 30% del PPNC, generando un superávit por Gs962 millones.

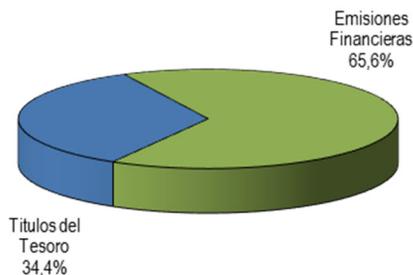
Respecto de la obligación de representatividad, Familiar Seguros destina activos representativos por Gs3.200 millones, a cubrir Fondos Invertibles por Gs2.823 millones, logrando un superávit de Gs376 millones. De paso se acumulan unos Gs1.400 millones en inversiones en bancos y financieras, constitutivos de activos suplementarios. Finalmente, la etapa de dos meses de operaciones y el reciente aporte de capital se reflejan en una alta liquidez.

Como se ha señalado esta posición no es necesariamente replicable en el futuro y dependerá de la disponibilidad de recursos, del crecimiento de sus ingresos y reservas técnicas, de sus políticas de inversiones y, de la gestión del ciclo de sus seguros.

Solvencia	A-py
Tendencia	Estable

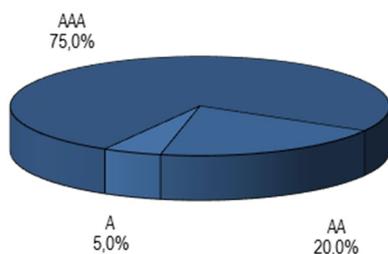
Inv. Representativas de las Reservas

Junio 2019



Perfil Inv. Representativas en Renta Fija

Junio 2019



— **CARTERA DE INVERSIONES**

La política de inversiones de Familiar Seguros está diseñada para dar un adecuado respaldo a las obligaciones regulatorias. Los límites de inversiones son consistentes con la regulación vigente. La inversión en moneda extranjera se justifica en la medida que sea utilizada para cubrir obligaciones en esas monedas. Desde esta perspectiva, Feller Rate espera que a lo largo del tiempo la representatividad de las inversiones transite por un satisfactorio equilibrio en el cumplimiento regulatorio.

A junio 2019 sus inversiones y disponibilidades alcanzaban los G. 11 mil millones, respaldadas por inversiones financieras y caja, principalmente certificados de depósito en entidades bancarias, instrumentos estatales, en guaraníes y dólares. Las inversiones en bienes raíces para uso propio son acotadas a equipo y alhajamiento. La oficina utilizada como casa matriz es arrendada.

Las decisiones de inversión son tomadas por un comité de inversiones con participación del directorio. Dada la relación matricial con el banco se espera administrar una cartera de inversiones de alta calidad crediticia y capacidad de liquidez. La participación en inversiones del propio banco está acotada.

Como se aprecia, la distribución por nivel de riesgo crediticio es muy sólida. La cartera mantiene instrumentos de satisfactoria diversificación por emisores.

Con la excepción del primer año de proyecciones, en adelante, los ingresos financieros generados por sus inversiones no son responsables de los principales generadores del retorno esperado. Las tasas de retorno se estiman entre el 5 y 6% anual. No obstante, podrían bajar marginalmente, en un entorno de activa política monetaria por parte del BCP.

Eficiencia y Rentabilidad

Resultados proyectados se basan en la rentabilidad técnica, más que en ingresos financieros o no operacionales.

Para desarrollar el modelo de bancaseguros se requiere contar con una sólida base operacional, además de explotar una cartera de productos que permita enfrentar altos costos de producción. La siniestralidad debe ser controlada y muy predecible.

Bajo estas características, las proyecciones de rentabilidad del proyecto Familiar Seguros cubren ampliamente estas restricciones. Para su primer ejercicio de doce meses completo se espera alcanzar equilibrio en resultados, logrando cubrir los gastos del proceso inicial. Para su segundo año el modelo contempla gastos de comercialización del orden del 35% de las primas y, tasas de gastos de explotación del orden del 30%. La siniestralidad esperada es del orden del 20%.

En comparación, las principales aseguradoras de bancaseguros del mercado (en régimen de marcha) presentan indicadores del orden siguiente: Siniestralidad neta del 32%, gastos de producción del 50% y, gastos explotación del 15%.

El modelo de negocios de la aseguradora proyecta una satisfactoria rentabilidad futura, con un periodo estimado de unos 24 a 36 meses de recuperación del capital. Ello dependerá fundamentalmente de la capacidad comercial del banco para dar cumplimiento a los objetivos de cruce de cartera y de producción de operaciones de financiamiento. La aseguradora, por su parte, compromete eficiencia y respaldo a las demandas de servicio de los clientes bancarios.

A futuro, la tasa de gastos dependerá de los objetivos de diversificación y crecimiento, tanto apalancado con el banco como en la búsqueda de nuevas oportunidades de distribución de seguros. Sólo alrededor del 20% de la utilidad esperada para su segundo año debiera provenir de ingresos financieros.

Solvencia

A-py

Tendencia

Estable

**DESEMPEÑO DE LA
CARTERA DE RIESGOS**

Satisfactorio desempeño técnico, acorde con el perfil de seguros muy atomizados, retenidos en una alta proporción y de comportamiento predecible.

Resultados técnicos

Perfil de negocios proyectados difiere de la media del mercado. Debiera generar una satisfactoria base de ingresos netos de la operación.

La proyección de rentabilidad técnica de Familiar Seguros es muy sólida y estable en el tiempo. La siniestralidad esperada es acotada, observándose que, a nivel del mercado la siniestralidad de la sección Vida se mueve entre 24% y 30% en tanto que Riesgos Varios oscila entre 25% y 45%, aunque expuesto a perfiles dispersos. Los seguros de hospitalización son renovables anualmente, dando espacio para corregir desviaciones. Desempleo también contiene mecanismos de corrección tarifaria ante ciclos muy desfavorables del mercado laboral. La cartera de Vida se tarifica en base a tablas actuariales, y mecanismos de evaluación de salud, sujeto a los montos expuestos. Por ser carteras colectivas se basan en el desempeño de una masa amplia de asegurados. Los seguros de hospitalización pueden verse afectados por algún sesgo de antiselección, que se espera controlar vía suscripción.

Para esta etapa no se contempla la incursión en otros seguros de mayor complejidad técnica, buscando focalizarse en rentabilidad y eficiencia del modelo proyectado como bancaseguros.

La retención de negocios es muy alta, propio del perfil de operaciones crediticias a las que accede el Banco.

Un modelo de tarificación muy eficiente propicia la competitividad y la selectividad de coberturas según su rentabilidad. Con todo, es necesario reconocer los riesgos que ello conlleva, especialmente respecto de los potenciales cúmulos de clientes bancarios, y de las respuestas que la aseguradora se espera que comprometa. Nuevas normas y exigencias regulatorias sobre los modelos de tarificación, notas técnicas y conductas de mercado pueden incidir en la estructura de costos futuros. Otro riesgo inherente a la bancaseguros con vínculos matriz filial es el sesgo de los potenciales pagos ex gratia.

Reaseguro

Se da inicio al respaldo de reaseguro con Hannover.

La Superintendencia de Seguros de Paraguay mantiene normas específicas sobre el reaseguro que deben aplicar las compañías en relación con el tamaño de su patrimonio, 5% de retención del patrimonio por todo riesgo y 10% en caso de incendio. Se podrá solicitar una modificación a la retención máxima de acuerdo con el procedimiento establecido en la SS.SG. N°102/109.

A esta fecha se cuenta con Hannover como reasegurador global, programa que se basa en combinaciones de contratos proporcionales y de excedente. La aceptación de reaseguro activo es facultativa en esta etapa.

La vinculación de negocios entre el banco, sus clientes y la aseguradora la puede exponer a eventuales litigios por siniestros controvertidos, lo que obliga a mantener una alta transparencia ante eventuales conflictos de interés.

Solvencia
 Tendencia

Septiembre 2019
 A-py
 Estable

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

Resumen Financiero

Cifras en Millones de Guaraníes de cada año

Estado de Situación	Jun-2019
Disponibilidades	1.421
Créditos Técnicos Vígentes	0
Créditos Técnicos Vencidos	0
Inversiones	9.713
Bienes De Uso	528
Activos Diferidos	2.159
Otros Activos	267
Total de Activos	12.103
Deudas Financieras	0
Deudas Asegurados/Coaseg.	0
Deudas Por Reaseguros	15
Provisiones Técnicas De Seguros	2.833
Provisiones Técnicas De Siniestros	101
Utilidades Diferidas	0
Otros Pasivos de Seguros	122
Total de Pasivos	3.070
Capital Social	10.000
Cuentas Pendientes De Capitalización	0
Reservas	0
Resultados Acumulados	0
Resultado Del Ejercicio	-968
Total Patrimonio Neto	9.031

Resumen Financiero

Cifras en Millones de Guaraníes de cada año

Jun-2019

Estado de Resultado

Primas Directas	1.289
Primas Reaseguros Aceptados	0
Primas Reaseguros Cedidos	0
Ajuste de Provisiones Técnicas De Seguros	0
Total de Primas Netas Ganadas	1.288
Siniestros, Prestaciones y Gastos de Liq.	-26
Ajuste de Provisiones Técnicas De Siniestros	-101
Recuperos netos de Reaseguro	0
Total de Siniestros Netos Pagados	-126
Resultado Técnico Bruto	1.162
Gastos de Producción (Neto)	-1.100
Otros Ingresos Por Reaseguros	0
Gastos De Cesión Reaseguros	0
Gastos Técnicos De Explotación	-1.190
Ajuste De Previsiones	0
Resultado Técnico Neto	-1.127
Resultado sobre Inversión	160
Resultado Extraordinario Neto	0
Resultado Neto Antes De Impuesto	-968
Impuesto a la Renta	0
Resultado Neto Del Ejercicio	-968

Indicadores Financieros

Solvencia	
Endeudamiento	0,33
Prima Retenida a Patrimonio	0,14
Representatividad Inversiones	3,40
Operación	
Retención	100,0%
Gastos de Explotación / Prima Devengada	92,4%
Result. de interm. / Prima Devengada	85,4%
Margen Técnico (R° Tecn / PRN)	90,2%
Siniestralidad Neta	9,8%
Rentabilidad	
R° Extraordinario / Result. Antes de Imp.	0,0%
R° Inversiones / Result. Antes de Imp.	-16,5%
Utilidad / Patrimonio	-10,6%

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

- Fecha de calificación: 21 de Octubre de 2019.
- Fecha de publicación: Según procedimiento descrito en la Resolución N° 2 antes citada.
- Tipo de reporte: Informe de Primera Clasificación.
- Estados Financieros referidos al 30.06.2019.
- Calificadora: Feller Rate Clasificadora de Riesgo Ltda.
www.feller-rate.com.py
 Av. Gral Santos 487 c/ Avda. España, Asunción, Paraguay.
 Tel: (595) 21 225485 // Email: info@feller-rate.com.py

Entidad	Calificación Local	
Familiar Seguros SA	Solvencia	A-py
	Tendencia	Estable

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

Mayor información sobre esta calificación en: www.feller-rate.com.py

Metodología y procedimiento de calificación

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

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

Nomenclatura

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

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

Descripción general de la información empleada en el proceso de calificación

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

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

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

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

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