



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS

**ANÁLISIS DE LOS FACTORES FUNDAMENTALES
PARA LA GESTIÓN ADECUADA DE UNA
INSTITUCIÓN DE SEGUROS**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

ACTUARIO

P R E S E N T A:

RAFAEL RAMÓN AUDELO MÉNDEZ



**DIRECTOR DE TESIS:
ACT. ARTURO ROLDÁN LÓPEZ
2010**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS
Secretaría General
División de Estudios Profesionales

Votos Aprobatorios

ACT. MAURICIO AGUILAR GONZÁLEZ
Jefe de la División de Estudios Profesionales
Facultad de Ciencias
Presente

Por este medio hacemos de su conocimiento que hemos revisado el trabajo escrito titulado:

Análisis De Los Factores Fundamentales Para La Gestión Adecuada De Una Institución De Seguros

realizado por **Audelo Méndez Rafael Ramón** con número de cuenta **0-7385432-0** quien ha decidido titularse mediante la opción de tesis en la licenciatura en **Actuaría**. Dicho trabajo cuenta con nuestro voto aprobatorio.

Propietario Act. Ricardo Villegas Azcorra

Propietario Act. Miguel Ángel Torres Ramírez

Propietario Act. Arturo Roldán López
Tutor

Suplente Act. Mauricio Aguilar González

Suplente Act. Irma Evelia Valencia Sepúlveda

Atentamente,

"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"

Ciudad Universitaria, D. F., a 04 de mayo de 2010

EL COORDINADOR DEL COMITÉ ACADÉMICO DE LA LICENCIATURA EN ACTUARÍA

ACT. JAIME VÁZQUEZ ALAMILLA



Señor sinodal: antes de firmar este documento, solicite al estudiante que le muestre la versión digital de su trabajo y verifique que la misma incluya todas las observaciones y correcciones que usted hizo sobre el mismo.
'mln.

FACULTAD DE CIENCIAS
CONSEJO DEPARTAMENTAL
DE
MATEMÁTICAS

Hoja de Datos del Jurado

<p>1. Datos del alumno Apellido paterno Apellido materno Nombre(s) Teléfono Universidad Nacional Autónoma de México Facultad de Ciencias Carrera: Número de cuenta:</p>	<p>1. Datos del alumno Audelo Méndez Rafael Ramón 53-25-04-40 Universidad Nacional Autónoma de México Facultad de Ciencias Actuaría 0-7385432-0</p>
<p>2. Datos del tutor Grado Nombre(s) Apellido paterno Apellido materno</p>	<p>2. Datos del tutor Actuario Arturo Roldan López</p>
<p>3. Datos del sinodal 1 Grado Nombre(s) Apellido paterno Apellido materno</p>	<p>3. Datos del sinodal 1 Villegas Azcorra Ricardo</p>
<p>4. Datos del sinodal 2 Grado Nombre(s) Apellido paterno Apellido materno</p>	<p>4. Datos del sinodal 2 Actuario Miguel Ángel Torres Ramírez</p>
<p>5. Datos del sinodal 3: Grado Nombre(s) Apellido paterno Apellido materno</p>	<p>5. Datos del sinodal 3 Actuario Mauricio Aguilar González</p>
<p>6 Datos del sinodal 4 Grado Nombre(s) Apellido paterno Apellido materno</p>	<p>6 Datos del sinodal 4 Actuario Irma Evelia Valencia Sepúlveda</p>
<p>7. Datos del trabajo escrito. Título</p> <p>Subtítulo No. de páginas Año</p>	<p>7. Datos del trabajo escrito. Análisis de los factores fundamentales para la gestión adecuada de una institución de seguros</p> <p>95 p 2010</p>

A mis padres,

Por el amor, ejemplo, enseñanzas, consejo y todo lo que siempre hicieron por mí para prepararme para la vida.

A mi esposa Eurídice,

Por su amor, comprensión y confianza en mí.

A mis hijas María Fernanda y Ana Paola,

Por la luz y razón que dan a mi vida.

A mis hermanos,

Con mi agradecimiento por el cariño que nos une.

A mis amigos,

Por el aprecio y solidaridad que siempre me han mostrado.

Un agradecimiento especial y de todo corazón a todos los que me animaron y apoyaron en la realización de este trabajo.

“La ciencia es el alma de la prosperidad de las naciones y la fuente de todo progreso”
(Louis Pasteur 1822-1895 Químico y biólogo francés).

“Invertir en conocimientos produce siempre los mejores intereses”
(Benjamin Franklin 1706-1790 Estadista y científico estadounidense)

INDICE

	Página
INTRODUCCION.	7
I. <u>SOLVENCIA Y RENTABILIDAD.</u>	9
1.1 Solvencia	9
1.2 Rentabilidad	14
II. <u>ASPECTOS FUNDAMENTALES DE LA OPERACIÓN.</u>	17
2.1 Comercialización	17
2.1.1 Distribución	
2.1.2 Productos	
2.1.3 Conocimiento del Cliente	
2.1.4 Diferenciación	
2.2 Suscripción	18
2.2.1 Tarificación	
2.2.2 Suscriptores	
2.3 Siniestros	20
2.4 Costo de Operación	20
2.4.1 Costo de Adquisición	
2.4.2 Gastos de Administración	
III. <u>ASPECTOS FUNDAMENTALES ESTRATEGICOS.</u>	22
3.1 Reaseguro	22
3.1.1 Incremento a la Capacidad de Suscripción	
3.1.2 Estabilización de los Resultados de Suscripción	
3.1.3 Protección Contra Siniestros Catastróficos	
3.1.4 Incrementa la Fortaleza Financiera	
3.2 Política de Inversiones	23
3.2.1 Diversificación	
3.2.2 Liquidez	
3.2.3 Calidad	
3.2.4 Valuación	

3.3	Política de Reservas	25
3.3.1	Reservas de Riesgos en Curso	
3.3.2	Reservas por Siniestros Pendientes de Pago	
3.3.3	Reservas por Dividendos	
3.3.4	Reservas por Siniestros Ocurridos no Reportados	
3.3.5	Otras Reservas Técnicas	
3.4	Tecnología	26
3.5	Recursos Humanos	27
3.5.1	Cultura	
3.5.2	Desarrollo Profesional	
3.5.3	Compensaciones, Beneficios e Incentivos	
3.5.4	Evaluación del Desempeño	
IV.	<u>INDICADORES DE GESTIÓN.</u>	29
4.1	Estado de Resultados	30
4.1.1	Primas Cedidas vs. Primas Emitidas	
4.1.2	Primas Retenidas vs. Primas Emitidas	
4.1.3	Incremento de las Reservas de Riesgos en Curso	
4.1.4	Prima Devengada de Retención	
4.1.5	Índice de Prima Devengada de Retención	
4.1.6	Gasto de Adquisición Total vs. Primas de Retención Gasto de Adquisición Total vs. Prima Devengada de Retención	
4.1.7	Índice de Siniestralidad	
4.1.8	Utilidad ó Pérdida Técnica vs. Prima Devengada de Retención	
4.1.9	Índice de Gastos de Administración	
4.1.10	Índice Combinado	
4.1.11	Incremento de Otras Reservas Técnicas	
4.1.12	Utilidad ó Pérdida Bruta vs. Prima Devengada de Retención	
4.1.13	Utilidad o Pérdida de Operación vs. Primas de Retención Utilidad o Pérdida de Operación vs. Prima Devengada de Retención Utilidad o Pérdida de Operación vs. Primas Emitidas	
4.2	Balance General	35
4.2.1	Activo	
	a) Inversiones	
	b) Inversiones para Obligaciones Laborales al Retiro	
	c) Disponibilidad	
	d) Reaseguradores	
	e) Otros activos	

4.2.2 Pasivo	
a) Reservas Técnicas	
b) Acreedores	
c) Reaseguradores	
d) Reserva para Obligaciones Laborales al Retiro	
e) Otros pasivos	
4.3 Índice Mixto	39
4.3.1 Deudores por prima (Activo) vs Primas emitidas (Estado de Resultados)	
<u>V. PROGRAMA DESARROLLADO PARA LA CONSTRUCCIÓN Y OBTENCIÓN DE LOS ÍNDICES DE GESTIÓN.</u>	40
5.1 Requerimientos e Instrucciones para el Manejo del Programa	40
5.2 Obtención de los Índices de Gestión	42
5.3 Habilidad del Programa para Analizar Otras Compañías o Modificar el Periodo de Observación	44
CONCLUSIONES.	46
ANEXOS.	48
1 Índices de Gestión de Estado de Resultados	48
2 Índices de Gestión de Balance General	66
3 Índices de Gestión Mixtos	85
GLOSARIO DE SEGUROS.	89
BIBLIOGRAFIA.	94
PROGRAMA EJECUTABLE EN FORMATO EXCEL.	95

Introducción

Una de las principales preocupaciones de las compañías de seguros es como prosperar, salir adelante y mantenerse así a través del tiempo en este complejo negocio.

Con una competencia cada día más fuerte y los tiempos actuales de globalización, fusiones y adquisiciones, los aseguradores de hoy necesitan hacer un alto en el camino para revisar los puntos más importantes de su negocio.

Es muy importante entender el desarrollo y la dinámica actual de los mercados, es indispensable incrementar la capacidad de adaptación para enfrentar los cambios en estos tiempos. Implementar nuevas estrategias y mantenerse actualizados será necesario para conseguir, en el largo plazo un desarrollo sustentable.

Durante muchos años, suscribir y seleccionar adecuadamente los riesgos, así como, operar eficientemente aunado a un manejo excelente del capital, fueron los factores fundamentales para construir a través del tiempo una compañía sólida, solvente y fuerte. Las compañías que han sido conservadoras y que han llevado a cabo estas prácticas han resultado ser las que prosperan. Sin embargo, la habilidad que desarrollen para adaptar estos principios básicos a los tiempos y cambios actuales será crucial para ganar en el futuro.

Ante esta situación, las compañías de seguros se ven en la necesidad de contar con profesionales bien capacitados y con las habilidades suficientes de enfrentar esos retos. Para una aseguradora es muy difícil evaluar las exposiciones al riesgo si no tiene una idea muy clara de lo que es adecuado en tarifas. Además deben de poder interpretar la información que proviene de las pérdidas, también requieren de un conocimiento de las tendencias de las mismas y como financiarlas o manejarlas, así como establecer las políticas de reservas de la compañía, etc., por lo tanto es ahí donde el Actuario tiene un campo inmenso de desarrollo siempre y cuando sea capaz de adaptarse y desarrollarse dentro de la organización.

Actualmente, las habilidades que del Actuario demandan las aseguradoras, no son las mismas que en el pasado. En su inicio, las actividades de un Actuario estaban enfocadas exclusivamente a la aplicación del cálculo actuarial para la elaboración de tarifas, el manejo estadístico de la información y la valuación de reservas. Ahora, el Actuario es un profesionalista que tiene cabida en cualquier área donde gracias a su formación matemática y a su capacidad de análisis es requerido. Hoy no es extraño encontrar Actuarios trabajando en áreas de, suscripción, finanzas, administración, comercialización, sistemas, siniestros, reaseguro, etc.

Particularmente, en el mercado mexicano de seguros, en los últimos treinta años, el Actuario pudo desarrollarse en forma natural ya que fue capaz de adaptarse, administrando y trabajando en equipo con otros profesionistas de diversas disciplinas para llevar a sus

empresas a obtener buenos resultados, logrando colocarse en puestos clave de dirección en empresas tanto de capital mexicano como de capital extranjero.

El incremento en la frecuencia de catástrofes, inundaciones, terremotos, el cambio climático, la crisis hipotecaria de suprimió en 2008 en Estados Unidos, aunado a la volatilidad del mercado bursátil, a la caída de las tasas de interés en los países industrializados y a los malos resultados técnicos de los años anteriores, el mercado mundial de seguros cambió y los Actuarios tienen que tomarlo en cuenta. Las grandes pérdidas de las compañías aseguradoras y reaseguradoras que participaban en los riesgos afectados, ocasionaron que algunas de ellas fueran a la bancarrota, otras se retiraran dejando de suscribir seguros de daños y la mayoría tuvieron que replantear su estrategia de negocios y de supervivencia coincidiendo en volver a los principios básicos del seguro y de cualquier negocio, es decir, tener resultados positivos.

Naturalmente, lo anterior afectó y sigue afectando a nuestro país, México es un país en desarrollo y en materia de seguros, sobre todo en los de daños, requiere del reaseguro para manejar las coberturas de riesgos que por su tamaño y exposición propia o catastrófica demanda la suficiencia de capital necesaria para hacer frente a sus obligaciones.

El presente trabajo, tiene como objetivo el analizar los factores fundamentales que una compañía de seguros debe cuidar y vigilar para salir adelante, crecer y permanecer en el mercado a través del tiempo.

Si bien es cierto que no se trata de otorgar la receta mágica que solucione todos los problemas de una aseguradora, a través de diversos estudios que se han llevado a cabo en el ámbito internacional observando a las compañías más prósperas, ha quedado demostrado que aquellas que siguen ciertas prácticas han sido las triunfadoras.

El Actuario de hoy debe tener una visión más amplia de lo que conforma el negocio de seguros y tiene que conocer los aspectos fundamentales y las herramientas que le permitan involucrarse en el funcionamiento, operación y planeación estratégica de una aseguradora.

Los temas que se desarrollarán más adelante tales como la solvencia, rentabilidad, operación, suscripción, estrategias de inversión y administración son de vital importancia para que el Actuario pueda conocer y monitorear la situación de una compañía de seguros, permitiéndole tomar las medidas necesarias para llevarla con éxito hacia el futuro.

CAPÍTULO I

Solvencia y Rentabilidad

1.1 Solvencia

La principal actividad de una compañía de seguros es asumir los riesgos que le son transferidos por sus asegurados. Esto combinado con un manejo e inversión adecuada de los activos, de las reservas (las cuales provienen y son creadas de las primas que los asegurados pagan por anticipado al asegurador) y de los fondos propios de capital, hacen que el negocio asegurador sea complejo y requiera de gran capacidad, conocimientos y profesionalismo para entenderlo y manejarlo. La transferencia del riesgo en sí, representa para el asegurador lo que se conoce como “Riesgo Técnico o de Suscripción” y cuestiona si el asegurador tendrá la habilidad de hacer frente a todas las obligaciones que se derivan de los contratos de seguros (pólizas) suscritos por él, principalmente el pago de siniestros y asimismo, continúe con la operación del negocio. Realizar inversiones inadecuadas de sus activos o tomar riesgos de exposición tal que pongan en peligro la existencia misma de las compañías hace indispensable el constituir suficientes fondos propios de capital (**solvencia**) para ser usados como amortiguador en caso de cualquier fluctuación inesperada de los resultados.

La solvencia de una compañía es importante por las siguientes razones:

1. Las primas son pagadas por anticipado, pero el periodo de protección se extiende hacia el futuro. Si una compañía va a la quiebra y un siniestro futuro no es liquidado, la prima que fue pagada por la protección no sirvió, por lo que es indispensable monitorear cuidadosamente la fortaleza de las compañías, para asegurar que las reclamaciones serán cubiertas.
2. Si las compañías fracasan y los siniestros no son pagados, los asegurados quedarían expuestos a una gran inseguridad financiera. Por ejemplo, en caso de un evento catastrófico las pérdidas podrían ser tan cuantiosas que no serían cubiertas y el asegurado podría quedar financieramente en la ruina, por lo tanto, como siempre existe esta exposición de los asegurados, beneficiarios o terceros que tengan derecho a la indemnización, las compañías aseguradoras deben ser solventes.
3. Cuando las compañías son insolventes, también se tienen ciertos costos sociales y económicos. Por ejemplo, la pérdida de trabajo de los empleados, la reducción de los impuestos sobre primas y otros que se pagaban al Estado, la pérdida o el congelamiento de los valores garantizados de las pólizas de seguros de vida a largo plazo de los asegurados, la pérdida del patrimonio de los accionistas, etc.

Las actividades de las compañías de seguros en todo el mundo están sujetas, en mayor o menor medida, a supervisión por las autoridades financieras con el fin de proteger al consumidor. En los últimos años, la desregulación de precios y el control de productos

han recalcado la importancia de contar con un monto mínimo de fondos de capital por parte de las compañías de seguros como margen de solvencia.

Un estudio realizado por una Compañía Suiza acerca de las causas de insolvencia, mostró que en los Estados Unidos de América, la crisis de los años ochenta, que el sector asegurador tuvo que enfrentar con motivo de las reclamaciones en el ramo de Responsabilidad Civil Productos, así como los daños ocasionados por el Huracán Andrew en 1992, provocaron que el número de insolvencias se disparara en un periodo de diez años. En Gran Bretaña, una cadena de catástrofes naturales, al final de los años ochenta y el mercado con primas a la baja al principio de los noventa, ocasionaron grandes pérdidas, dando como resultado una ola de insolvencias. Aún en años en los cuales los resultados de la mayoría de los mercados han sido satisfactorios, en algunos casos si se desglosaran los resultados y las bases de capital también podrían conducirnos a insolvencias. En contraste con el mercado Americano y el del Reino Unido, el mercado Alemán (el cual ha sido fuertemente regulado desde los años treinta) no ha sufrido insolvencia alguna. Francia también ha experimentado insolvencias, particularmente durante la crisis de los seguros de daños de los años noventa.

Analizando los activos de una compañía aseguradora así como sus pasivos y obligaciones, podríamos determinar su solvencia o insolvencia, ya que el balance puede mostrar lo siguiente:

1. La pérdida de valor de los activos e inversiones. Por ejemplo, una drástica caída del mercado de valores, cambios en las tasas de interés o incumplimientos de los emisores de títulos de renta fija.

2. El Riesgo Técnico (incremento de obligaciones):

- a. **Riesgo fortuito:** Alta siniestralidad aleatoria que puede incrementar las reclamaciones, no obstante que la distribución de pérdidas fue estimada correctamente. Por ejemplo, una mayor frecuencia de huracanes en una región.
- b. **Riesgo de error:** El cálculo de la prima sobre las bases de una estimación incorrecta de la distribución de pérdidas. Por ejemplo, incremento en las reclamaciones del ramo de automóviles pues no se tomó en cuenta la aplicación de un deducible menor.
- c. **Riesgo de cambio:** La distribución de pérdidas cambia durante el periodo contratado o después durante la liquidación de las mismas. Por ejemplo, aumento tanto en el número como en el importe de las reclamaciones por responsabilidad civil de productos farmacéuticos.

El riesgo técnico puede manifestarse por sí mismo durante el periodo de cobertura o de liquidación de siniestros (riesgo de cambio de reservas).

Los riesgos técnicos son la principal causa de insolvencias en el mercado Americano. La **Tabla 1**, nos muestra datos de la agencia calificadora A.M. Best sobre las causas de 683

insolvencias en Estados Unidos de América entre 1969 y 1998. Los problemas más comunes fueron las reservas de primas insuficientes (en México llamadas reservas de riesgos en curso), el rápido crecimiento y los eventos catastróficos. Cuando menos 41% de todas las insolvencias son atribuidas a riesgos técnicos.

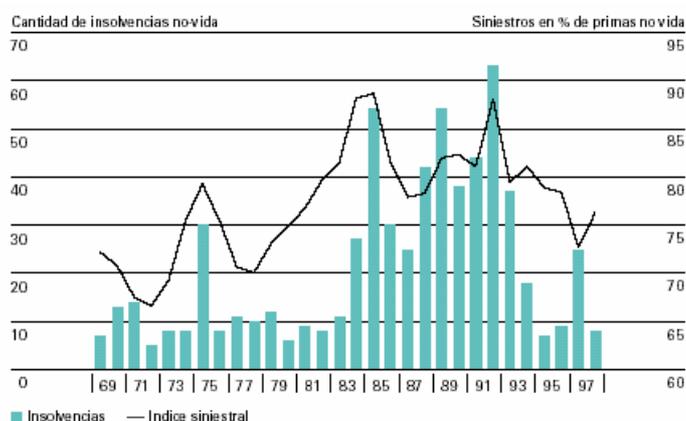
Tabla 1
Causas principales de insolvencia en EEUU, de 1969 a 1998

Causas principales de insolvencia	Insolvencias	en %	
Reservas/primas insuficientes	143	22%	Riesgos
Marcado crecimiento	86	13%	técnicos
Siniestros catastróficos	36	6%	41%
Activos sobrevalorados	40	6%	Riesgos del
Reaseguros incobrables	22	3%	activo 13%
Compañías asociadas	26	4%	
Cambio comercial significativo	28	4%	
Fraude	44	7%	
Varios	44	7%	
No identificado	169	26%	
Total	638	100%	

Fuente: A.M. Best

Otros estudios también han confirmado que el riesgo técnico es el mayor factor de influencia en la frecuencia de insolvencias. La **Gráfica 1**, ilustra la conexión entre insolvencias y el índice de siniestralidad de las compañías de seguros de daños Americanas. También muestra claramente que el número de insolvencias tiende a dispararse cuando la siniestralidad es alta.

Gráfica 1
Riesgo técnico e insolvencia

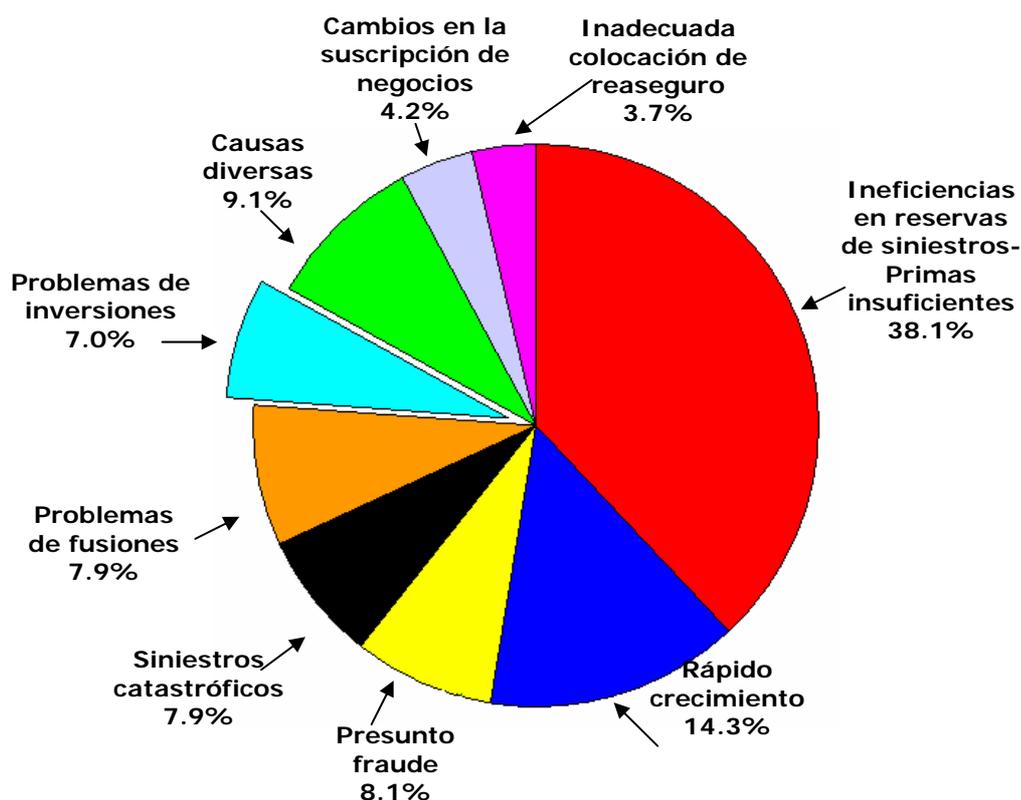


Fuente: A.M. Best

Un sondeo estadístico efectuado en el mercado de seguros Europeo reveló que las insolvencias y problemas recientemente han ocurrido tanto en compañías de seguros regionales pequeñas como en grandes grupos de aseguradores. Las aseguradoras más afectadas, son las nuevas y con rápido crecimiento. Sin embargo, en Francia de 12 casos de insolvencias entre 1990 y 1998, solo una fue atribuida a rápido crecimiento. Cinco casos fueron resultado de la insolvencia de su casa matriz en el extranjero. Dos compañías fueron insolventes como resultado de fraude, otras dos debido a reservas insuficientes, y una como resultado de una estrategia de reaseguro inadecuada.

En los Estados Unidos de América durante el periodo que se indica en la grafica siguiente, se declararon insolvencias en algunas compañías, siendo la causa principal la estimación insuficiente de las reclamaciones recibidas, seguida de las compañías con un rápido crecimiento:

Razones de Quiebra de Aseguradoras, 1969-2008



Fuente: A.M. Best: 1969-2008 Impairment Review, Special Report, Apr. 6, 2008

En consecuencia, podemos decir que los riesgos técnicos de primas, reservas, estimaciones de siniestros insuficientes y forzar un rápido crecimiento, son las principales causas de

insolvencia de las aseguradoras. Controlar la solvencia es responsabilidad inexcusable en primer lugar, de la alta dirección y del Consejo de Administración de cada compañía y en segundo lugar, de las autoridades encargadas de supervisar a las compañías de seguros para detectar oportunamente cualquier problema de quiebra o insolvencia. En la práctica la regulación establece un monto mínimo de fondos de capital que las compañías deben tener. Si la compañía tiene menos que el mínimo requerido, deberán establecerse medidas de supervisión hasta regularizar la situación.

La solvencia de una aseguradora tiene que construirse a través de los años generando reservas y fondos para sustentar su desarrollo y hacer frente a eventos, a reclamaciones o circunstancias difíciles de prever. En el negocio de seguros, como en cualquier otro negocio, es indispensable ganar dinero y las compañías exitosas lo saben perfectamente, por que también saben que la única manera de ser solventes es que tienen que ser rentables.

1.2 Rentabilidad

En cualquier negocio o actividad económica, la responsabilidad primordial de la dirección es la de obtener utilidades y el ser rentable se convierte entonces, en su principal indicador de éxito.

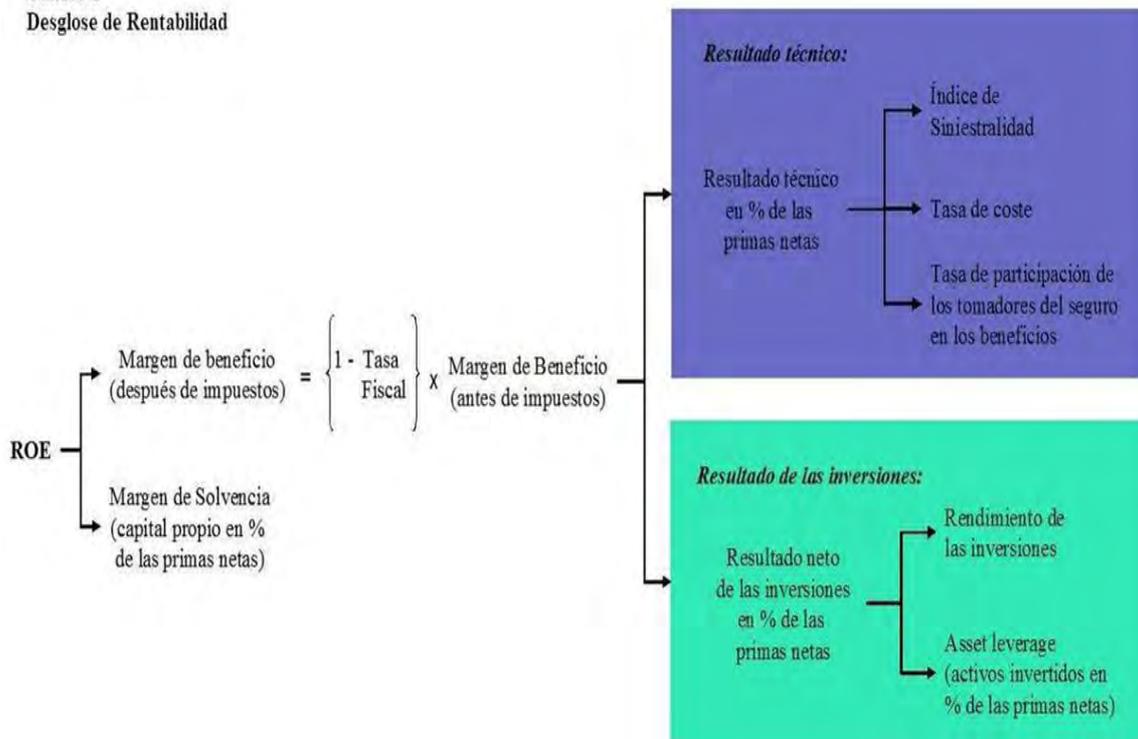
Si un individuo o grupo de individuos invierte un capital en un negocio, sin lugar dudas, su primera expectativa es que el resultado de su inversión sea positivo y autosuficiente para generar, tanto los dividendos esperados, como el crecimiento y permanencia en el futuro de la empresa. Este resultado es lo que internacionalmente se conoce como ROE “Return on equity” y que aquí llamaremos “Retorno sobre Capital (RSC)”.

Para analizar los factores clave dentro del negocio de seguros, es indispensable dividir el RSC en sus componentes fundamentales. Las utilidades se determinan en primer lugar, por el resultado técnico (el cual proviene de la tarificación de los productos, la selección de riesgos, los siniestros y los gastos administrativos y de comercialización) y, en segundo lugar, por el rendimiento de las inversiones, que depende de la asignación y manejo de los activos. Es importante señalar que las estrategias fiscales y la solvencia también influyen en la eficiencia o retorno sobre el capital.

El **Cuadro 1** muestra que el RSC de una aseguradora se ve determinado por las utilidades obtenidas después del pago de impuestos por unidad de primas netas (o margen de utilidades) y el monto de capital propio utilizado para financiar o garantizar la exposición al riesgo de cada unidad de prima (solvencia). El margen de utilidades antes de impuestos multiplicado por uno menos la tasa de impuesto sobre la renta a compañías, nos lleva al margen de beneficio final (después de impuestos). La tasa impositiva será la aplicable de acuerdo a la legislación de cada país.

El margen de utilidades antes de impuestos es la suma del resultado técnico y del resultado de las inversiones. Este último se determina por el total del rendimiento de las inversiones (rendimiento relativo, incluyendo plusvalías de capital realizadas) multiplicado por lo que se conoce como “asset leverage” que son los activos invertidos en porcentaje de las primas netas. El resultado técnico, en porcentaje de primas netas, depende del índice de siniestralidad, del porcentaje de gastos y la tasa de dividendos pagados a los asegurados si los hay.

Cuadro 1
Desglose de Rentabilidad



El capital de inversión proviene de dos fuentes principales:

- a) Las reservas técnicas que se generan con la actividad aseguradora.
- b) Los fondos de los accionistas que se conservan como capital de riesgo.

Las reservas técnicas revisten una importancia particular. Dado que las primas se reciben antes que se paguen los siniestros, se dispone de un lapso de tiempo durante el cual los fondos pueden ser invertidos para generar rendimiento. La extensión de dicho periodo varía según el tipo de negocio y puede ser de muchos años en el caso de los ramos con siniestros de larga duración, tales como el de responsabilidad civil. En la contabilidad de las compañías ello se refleja en el monto de las reservas técnicas. La evolución del financiamiento mediante las reservas técnicas generalmente se compara sobre la base del coeficiente de reservas técnicas (reservas técnicas como porcentaje de las primas netas).

A través de los años, ha quedado demostrado que el resultado de las inversiones y el resultado técnico de las aseguradoras están estrechamente relacionados. Los buenos resultados de las inversiones permiten a las compañías absorber las pérdidas técnicas sin riesgo de sufrir pérdidas generales. Una de las razones de esta relación es que tanto las decisiones en materia de tarificación como los resultados de las inversiones se ven directamente afectados por las tasas de interés. Además, el rendimiento de las inversiones ejerce un efecto indirecto de dichas decisiones; con un buen rendimiento, el cálculo de las primas y el resultado técnico tienden a verse reducidos, pues las compañías buscan incrementar su participación de mercado.

Cuando el resultado de las inversiones aumenta vertiginosamente, el resultado técnico tiende a empeorar. En cierta medida, esta es una relación directa. Dado que las compañías basan sus decisiones de tarificación en las actualizaciones periódicas de las tasas de interés pronosticadas, las tarifas bajan cuando las tasas de interés suben. Las primas niveladas de tarifa han de reflejar el valor presente de indemnizaciones futuras estimadas junto con recargos por gastos de adquisición, de administración y los costos de capital. Cuanto más alto es la tasa de interés, más fuerte es el efecto de descuento y más baja es la prima de tarifa.

Una política de tarificación agresiva, es decir, cuando se bajan las primas drásticamente en los periodos en que los rendimientos son elevados es llamada “cash-flow underwriting” (se suscriben negocios sin importar mucho el precio, pero se obtienen primas que se traducen en recursos para invertirlos). Gracias a los buenos resultados de las inversiones, las aseguradoras pueden aplicar esta política en los nuevos negocios, asumiendo así pérdidas más elevadas sin riesgo de sufrir pérdidas generales. Probablemente, este es el vínculo más estrecho entre el rendimiento mejorado de las inversiones y el débil resultado técnico. Es importante señalar la gravedad de una política de suscripción o tarificación agresiva, sobre todo en periodos prolongados de alta inflación, ya que muchas veces se pasa por alto que las tasas de interés incluyen la restitución del poder adquisitivo del dinero por lo que, en su caso, solo deberá considerarse el interés real.

Los resultados técnicos siguen un patrón cíclico, determinado por factores externos que afectan la capacidad del sector asegurador, tales como eventos catastróficos, caídas de las tasas de interés o la volatilidad de las bolsas de valores. Los factores internos influyen también en los ciclos, por ejemplo el hecho de que las compañías procuren obtener participación de mercado cuando los resultados financieros son sólidos. Sin embargo, cuando existe incertidumbre acerca del rendimiento de las inversiones y/o las pérdidas acumuladas en el tiempo son elevadas, las compañías procuran elevar más la rentabilidad, mejorando la suscripción. Después de un prolongado periodo de primas bajas (mercado blando), las primas comienzan a aumentar (mercado duro). Estos ciclos tienen una duración aproximada de seis años y evolucionan en forma sincronizada en los países y en cierta medida en todos los ramos, ya que por la naturaleza del seguro existe una fuerte interrelación mundial a través del reaseguro.

CAPÍTULO II

Aspectos Fundamentales de la Operación

El comprender completamente los procesos de operación de una aseguradora es lo que distingue a una compañía exitosa de las que fracasan. Las mejores aseguradoras son las que han podido desarrollar estrategias que continuamente logren obtener resultados positivos y crecimiento arriba del promedio. Específicamente, esas compañías tienen las siguientes características:

2.1 Comercialización

Este es uno de los aspectos críticos que una compañía debe manejar para lograr un crecimiento sostenido en el largo plazo. Para mantener y desarrollar ventajas competitivas es indispensable un programa de comercialización que incluya:

2.1.1 Distribución

El éxito de una compañía está directamente relacionado con el éxito de sus canales de distribución. Desarrollar la capacidad continua del control sobre la distribución es sin lugar a dudas una ventaja importante en el mercado. Las compañías realizan la venta de seguros a través de tres formas:

- a) Venta con intermediarios.- Consiste en realizar la venta de seguros recurriendo a los de agentes o a través de corredores (brokers).
- b) Venta directa.- Algunas compañías lo hacen a través de correo, vía Internet, centros de atención telefónica (call centers), mediante sucursales, tiendas de seguros, anuncios en los periódicos u otros medios.
- c) Venta llamada “Banca-seguros”.- En muchos países es muy común la venta de seguros a través sucursales bancarias, los bancos o grupos financieros que también poseen aseguradoras, aprovechan sus propias redes o bien, las propias aseguradoras buscan tener algún acuerdo con los bancos para comercializar sus productos. Esto ha tenido gran crecimiento, particularmente en los seguros personales.

Actualmente, en algunos mercados de Europa, Latinoamérica y en nuestro país, la venta a través de “Banca-seguros” ha ocasionado gran preocupación entre las compañías con venta tradicional, es decir, la gran mayoría que vende a través de intermediarios por lo que se han visto forzadas a desarrollar estrategias para incrementar o retener a sus agentes o brokers tratando de obtener sus negocios. ¿Qué sucederá en el futuro? Podríamos especular pero, sin lugar a dudas, las compañías necesitarán incrementar sus habilidades para crecer, ya que hay dos formas de desaparecer; perdiendo dinero o participación de mercado.

2.1.2 Productos

El desarrollo e innovación de productos y mantener precios competitivos son determinantes para subsistir en los mercados. La intuición, conocer a los competidores, la capacidad de adaptación, tener información, crear nuevas coberturas, detectar nuevas necesidades de protección, así como establecer facilidades o nuevas formas de pago son factores indispensables para crecer y permanecer en la industria del seguro.

2.1.3 Conocimiento del Cliente

Es importante determinar el segmento del mercado al que se pretende penetrar, escoger a los clientes y saber perfectamente como desean ser atendidos. Esto minimizará los gastos y maximizará los recursos destinados hacia la calidad del servicio. El desarrollar segmentos individuales por tipo de cliente, soportados por estudios de mercado que nos indiquen las tendencias o hacia donde se dirige la propensión de compra o preferencias del cliente, es indispensable para maximizar la eficiencia. Las compañías deben de ser muy eficientes en el manejo de su información para tener clientes integrales aprovechando y desarrollando la venta cruzada de sus productos. También, es fundamental la satisfacción del cliente cuidando la calidad y oportunidad en el servicio cubriendo las expectativas del mismo para procurar la lealtad y retención que les permitan conservarlo en el futuro. Hoy en día el principio básico para conocer al cliente es escucharlo y saber lo que desea, para lo cual, se han desarrollado muchas herramientas (encuestas, muestreos, grupos focales, etc.) para medir la satisfacción del cliente, poder identificar las tendencias del mercado y saber hacia donde hay que enfocar los esfuerzos para brindar lo que el cliente desea.

2.1.4 Diferenciación

Cualquier compañía tiene que trabajar muy fuerte para distinguirse de sus competidoras. Construir una excelente reputación, crear una imagen intachable y tener un buen nombre, toma muchos años, pero sin duda en el largo plazo es indispensable para subsistir. Adicionalmente, también deberá desarrollar la capacidad de innovación en sus productos, la capacidad de adaptación a los nuevos tiempos y sobretodo ofrecer productos con diferencias tangibles para que puedan ser percibidas y que excedan las expectativas del cliente.

2.2 Suscripción

El principal elemento técnico dentro de la operación de una aseguradora es el relacionado con el manejo eficiente de la suscripción y tarificación de riesgos.

2.2.1 Tarificación

Generalmente actuarios o especialistas en seguros con conocimientos apropiados son los responsables de determinar las primas de seguros, usando la información estadística para estimar los gastos y siniestros futuros y por supuesto cuidando que estas sean competitivas. Como casi siempre existe un periodo de tiempo entre el pago de la prima y el pago de las pérdidas, es posible obtener en ese lapso un producto financiero por lo cual la prima resultante será el valor presente de las pérdidas, gastos y utilidades esperadas. Es importante recordar, lo que se menciona cuando hablamos de rentabilidad, que la experiencia a través del tiempo, nos ha mostrado que ante una fuerte competencia o cuando hay altas tasas de interés, existe una fuerte tendencia a otorgar grandes descuentos con el fin de incrementar la participación de mercado y/o tener mayor flujo de efectivo (cash-flow underwriting), con lo cual se incrementa la exposición a posible errores de tarificación que puedan llevar a grandes pérdidas, incluso a la insolvencia. En consecuencia, una adecuada política de precios requiere de conocimiento, de una gran base de datos, de un manejo conservador de las tasas de interés y de la información estadística de pérdidas.

2.2.2 Suscriptores

Son los especialistas en seguros cuya principal función es seleccionar y determinar bajo que términos y condiciones será emitida la póliza de seguros. El suscriptor debe contar con toda la información necesaria acerca del riesgo para poder medir el potencial de pérdida, incluyendo el riesgo moral ya que si este existe es preferible no suscribirlo, pues la experiencia nos dice que no hay precio suficiente para cubrirlo. La selección de riesgos es un factor fundamental en el negocio del seguro. Las compañías más exitosas han tenido que formar y entrenar suscriptores en diferentes campos (ingenieros, abogados, actuarios, médicos, contadores, etc.) que sean expertos en seleccionar y establecer adecuadas cuotas, términos y condiciones para cada tipo de riesgo.

Adicionalmente, deben tener especial cuidado en tanto las coberturas como los textos de las pólizas sean claras y comprensibles. Los buenos suscriptores constantemente están recibiendo retroalimentación de las áreas de siniestros para mejorar su experiencia y conocimiento. Para los grandes riesgos o especiales, el proceso de suscripción suele ser bastante complejo por lo que también es necesario un conocimiento profundo del tema de reaseguro ya que es requerido para determinar el nivel adecuado de la retención de la compañía para asumir el riesgo. También, es importante señalar que muchas aseguradoras que han sido exitosas en sus propios mercados, han fracasado cuando intentaron suscribir negocios del mercado internacional de reaseguro (por ejemplo, algunas compañías Australianas a finales de los años noventa). Para tener éxito en el negocio de reaseguro es indispensable desarrollar un conocimiento especial sobre los mercados locales a los que se quiere llegar. También hay que conocer las condiciones, situación y ambiente del negocio local, la diversificación, las exposiciones catastróficas y contar con un gran capital y apoyos de retrocesión.

2.3 Siniestros

El manejo de las reclamaciones es otro factor importante en la gestión aseguradora. El contar con profesionales tanto internos como externos, expertos en el ajuste y manejo de las reclamaciones es vital para las compañías, ya que la experiencia que se requiere de los mismos, varía dependiendo de la naturaleza de los siniestros y de las pérdidas. Determinar el monto de algunos siniestros puede requerir de meses de cuidadoso manejo técnico y/o investigaciones legales. El control de las pérdidas es indispensable por lo que hay que implementar acciones inmediatas para reducir el monto de las mismas, incluyendo las recuperaciones y salvamentos si los hay. Una adecuada y conservadora política en la estimación y fijación del monto de las pérdidas debe establecerse para que los estados financieros reflejen las responsabilidades y los resultados reales de la compañía. Una buena reputación y diferenciación con respecto a la integridad, honestidad, y servicio de calidad, rápido y eficiente tiene que irse creando con acciones y respuestas oportunas. Es conveniente recordar, la percepción que tienen los asegurados, en el sentido, de que las aseguradoras siempre tratan de evitar el pago de los siniestros. Por lo tanto, es esencial desarrollar la habilidad de pagar correctamente, cubriendo las expectativas de los asegurados, incluso cuando el pago del siniestro es declinado.

Además, como ya se mencionó anteriormente, la retroalimentación entre las área de siniestros y suscripción es necesaria para compartir las experiencias acerca de alcances de coberturas, textos de las pólizas, frecuencia de siniestros de un mismo asegurado, problemas de interpretación o legales, riesgo moral inclusive hasta fraudes. Con respecto a este último tópico, el fraude contra una aseguradora se le denomina a cualquier acción que una persona o grupo de personas perpetran en contra de ella con el fin de obtener una ganancia ilícita. El fraude puede ser cometido por los asegurados, por terceros afectados, por beneficiarios del seguro o incluso por profesionales contratados por los que reclaman. También, los agentes de seguros o los funcionarios y empleados pueden cometer fraudes. El fraude en seguros puede ser clasificado como “Grave” o “Leve”. Al fraude grave se le conoce cuando existe una intención deliberada, ya sea que se provoque o invente un accidente, daño, robo, incendio u otro tipo de pérdida, que pudiera estar cubierto bajo una póliza de seguros. El fraude leve, el cual algunas veces es llamado “fraude oportuno”, ocurre cuando un asegurado o beneficiario del seguro exagera las pérdidas de un siniestro real o reclamación legítima. En un estudio reciente realizado en la Unión Americana por la National Insurance Crime Bureau, acerca del fraude en seguros, muestra que más del 10% de las reclamaciones de los seguros de daños son fraudulentas. Lo anterior cuesta a los norteamericanos cerca de 30 mil millones de dólares cada año. Por lo tanto, las compañías deben de considerar cuidadosamente este problema universal y tomar todas las medidas pertinentes para prevenirlo y combatirlo.

2.4 Costo de Operación

Las mejores empresas entienden y manejan sus costos a un nivel muy detallado. Ellas saben bien que tienen que estar al tanto de los gastos de adquisición y administración y aprovechar cualquier oportunidad para reducirlos.

2.4.1 Costo de Adquisición

Compuesto principalmente por las comisiones de agentes y corredores, así como los bonos e incentivos que las compañías de seguros les pagan para motivarlos a representar y vender seguros solo para una compañía. Como es un costo variable, en la mayoría de los casos es un porcentaje de la prima. Adicionalmente, para que las compañías sean competitivas, es importante que este costo se encuentre dentro de los parámetros del mercado. Además, habrá que tomarse en cuenta que si se desea generar negocios para lograr un posicionamiento y crecimiento sustentable, será indispensable en incurrir en otros gastos de comercialización tales como: publicidad, distribución directa o canales alternativos de venta. Es conveniente mencionar, que también existen otros componentes de este costo, como son; los gastos de exámenes médicos a los asegurados, los gastos de investigación o los de inspección de riesgos, así como los costos de reaseguro de exceso de pérdida y las comisiones pagadas o percibidas por negocios de reaseguro proporcional tomado o cedido respectivamente.

2.4.2 Gastos de Administración

Estos gastos comprenden cualquier desembolso necesario para la gestión de las aseguradoras. Por ejemplo: La nómina de personal, la renta de oficinas, sistemas operativos, equipo de cómputo u oficina, papelería, gastos en telecomunicaciones, correo, electricidad, etc. Las compañías tienen que ser competitivas, por lo tanto, tienen que ser obsesivas y austeras con los gastos para incrementar la eficiencia y rentabilidad. También se vuelve crítico el buscar nuevos sistemas automatizados, tecnologías y/o procedimientos que permitan ahorros sustanciales en la operación y es esencial revisar a menudo los presupuestos, para detectar cualquier desviación o gastos innecesarios o exagerados.

CAPÍTULO III

Aspectos Fundamentales Estratégicos

La experiencia, competencia, y la eficiencia de la administración, aunado a la capacidad y calidad de las políticas para medir el desempeño de la misma, son factores determinantes para ejecutar los planes de negocios y alcanzar el éxito en cualquier compañía. El negocio de seguros esta basado fundamentalmente en la confianza y en la responsabilidad social que implica el cumplimiento de las obligaciones, por lo que una gestión prudente y conservadora juega un papel más importante que en otros sectores.

Las mejores compañías han comprendido que un buen desempeño de la operación diaria, no es suficiente para garantizar el futuro y continuidad de la institución, por lo que es necesario poner especial atención, establecer estrategias y tomar las mejores decisiones en los siguientes tópicos:

3.1 Reaseguro

El objetivo básico del reaseguro es la dispersión del riesgo buscando compartir; tanto las responsabilidades que se generan por el cobro de las primas, como las pérdidas posibles con la industria del seguro mundial. A través del reaseguro, una aseguradora puede limitar las pérdidas de sus pólizas suscritas, dependiendo de las obligaciones que haya asumido su reasegurador para indemnizarlo. El reaseguro se hace indispensable y su demanda se incrementa cuando la cartera de una compañía esta formada por riesgos heterogéneos, ya sea por su tamaño, tipo y exposición a riesgo, pues permite conseguir la compensación estadística que necesita una aseguradora, igualando u homogeneizando los riesgos que componen su cartera de riesgos asegurados mediante la cesión de parte de ellos al reasegurador. En el caso de carteras de riesgos homogéneos, también es necesario ya que puede haber “picos” en algunas sumas aseguradas o bien la exposición a catástrofes es alta o recurrente. Definir apropiadamente el programa de reaseguro, es decir, determinar por cada ramo o línea de seguro el tipo de contrato de reaseguro más adecuado de acuerdo a la visión de corto, mediano y largo plazo, así como negociar los mejores términos y condiciones de cada contrato, es una de las mayores responsabilidades de los funcionarios de las compañías.

Establecer la **retención** adecuada y determinar la **capacidad** óptima, dependerá de la forma y estrategia que cada compañía adopte para manejar el riesgo (por ejemplo, un riesgo individual o la exposición catastrófica) en cada ramo o tipo de seguro. Los buenos aseguradores saben que es crucial como y a donde deben dirigirse para “colocar” su reaseguro. Ellos saben que es esencial encontrar el mejor “security”, es decir, seleccionar prudentemente en el mercado a reaseguradores sólidamente capitalizados y altamente calificados por las agencias de calificación de valores mundialmente reconocidas (Standard & Poor’s, A.M. Best, etc.). Porque, primero, en caso de un gran siniestro o una tremenda pérdida catastrófica, ellos necesitan cerciorarse que el reasegurador va a pagar (o a sobrevivir), y segundo, no hay que olvidar que, práctica y legalmente, ellos tienen la

obligación directa del pago a los asegurados, por lo que es indispensable que recobren inmediatamente los importes indemnizados evitando así tener que financiarlos. Además, de lo antes expuesto, es conveniente mencionar a continuación, algunas de las razones y ventajas de utilizar el reaseguro:

3.1.1 Incremento a la Capacidad de Suscripción

El reaseguro incrementa la capacidad del asegurador para emitir pólizas cubriendo sumas aseguradas más grandes que las que él pudiera aceptar por sí mismo. Una práctica prudente y conservadora, sugiere límites de retención sobre cualquier potencial de pérdida de acuerdo al capital del asegurador. Este punto es vital para que compañías pequeñas y medianas puedan competir con grandes aseguradoras, satisfaciendo las necesidades de protección de sus clientes.

3.1.2 Estabilización de los Resultados de Suscripción

El reaseguro estabiliza los resultados generales de suscripción, permitiendo a las compañías pasar las pérdidas a los reaseguradores en años malos a cambio de compartir utilidades en los años buenos. Una aseguradora, también puede limitar sus pérdidas durante un determinado periodo (por ejemplo, un año), reasegurándolas en exceso de un monto predeterminado.

3.1.3 Protección Contra Siniestros Catastróficos

El reaseguro protege a las aseguradoras en caso de grandes eventos catastróficos, contra grandes pérdidas que en un cierto momento pudieran acumularse por siniestros tanto de origen natural (por ejemplo, terremoto o huracán), como originados por el hombre (por ejemplo, huelgas). Es conveniente mencionar que la protección contra pérdidas catastróficas está directamente relacionada con la estabilización de los resultados de suscripción, ya que estas son las principales causas de inestabilidad de las compañías de seguros.

3.1.4 Incrementa la Fortaleza Financiera

El reaseguro provee una forma de financiamiento para las compañías de seguros. Cuando reaseguran sus pólizas, las aseguradoras transfieren una porción de la prima no devengada al reasegurador, y reciben a su vez de éste, una comisión por reaseguro cedido. Como resultado, el capital de la compañía cedente crece en un monto igual a la comisión de reaseguro cedido. Esta operación de reaseguro es conocida internacionalmente como “surplus relief” (superávit de alivio), y por supuesto, ayuda a las aseguradoras a financiar y soportar su crecimiento.

3.2 Política de Inversiones

Las primas de seguros, netas de los gastos de operación pagados conjuntamente con el capital y los fondos excedentes, son invertidas en una variedad de diferentes tipos de

inversiones hasta que son requeridas para pagar los siniestros. Es muy importante considerar que cualquier activo que se tenga, deberá ser muy productivo. Cuanto más grandes sean los activos productivos, más grandes serán los resultados de las inversiones. También es necesario señalar que, una compañía puede tener serias dificultades financieras si llegase a invertir fuertemente en valores de alto riesgo o especulativos que más tarde pudiesen ocasionar graves pérdidas, o si invierte en papeles que no estén calzados tanto en tiempo, como en tasa de interés con respecto a las obligaciones o pasivos contraídos. A continuación mencionaremos algunas de las características que debe tener una política de inversiones prudente y conservadora.

3.2.1 Diversificación

Una cartera de inversiones debe ser adecuadamente diversificada para prevenir cualquier concentración excesiva de un solo tipo de valores. Una inadecuada dispersión de inversiones, puede ocasionar una alta volatilidad en el resultado de las mismas. Además, una alta concentración de inversiones que no son realmente bursátiles o con baja bursatilidad, es decir cuya venta sea difícil o requiera de tiempo cuando se necesite liquidez, puede indicar también un incremento del riesgo con respecto al propio valor que puedan tener este tipo de inversiones.

3.2.2 Liquidez

El portafolio de inversiones debe ser estructurado de tal forma, que proporcione la liquidez o flujo de efectivo indispensable para cumplir con las responsabilidades frente a los asegurados. Además, deberá contarse con activos suficientes, convertibles fácilmente en efectivo y cuidando que cuando sea necesaria su venta, no se tengan posibles pérdidas ocasionadas por los cambios del mercado.

3.2.3 Calidad

Cuidar el riesgo de crédito o insolvencia, involucra tener calidad en la inversión. En la medida que la calidad del emisor decrezca, la probabilidad de obtener tanto el retorno esperado, como de recobrar el capital principal también decrece. Es importante recordar que a mayor tasa de retorno mayor riesgo de insolvencia.

3.2.4 Valuación

Los activos invertidos son generalmente valuados dependiendo de sus características propias de cada tipo de inversión. En México, las autoridades a través de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, han establecido reglas claras y detalladas para valuar los distintos tipos de inversión. En el caso de bienes inmuebles, dependerá del valor que le asigne el perito calificado para tal fin, debiendo revisarse, dicho valor, cuando menos cada dos años, para estar ciertos que refleja adecuadamente los precios del mercado. Para valores o bonos de renta fija, dependerá de la tasa ofrecida y del riesgo del emisor o en su caso, al igual que las acciones comunes o acciones de sociedades de inversión que son bursátiles dependerá del valor del mercado y para aquellas acciones de empresas no

bursátiles, su valor será de acuerdo al valor contable que refleje los últimos estados financieros auditados. De todas maneras, compete a cada compañía estar atenta con sus inversiones previendo cualquier alteración que perjudique su valor.

3.3 Política de Reservas

Las reservas técnicas representan los cimientos de una compañía de seguros fuerte y sólida. Los grandes aseguradores y reaseguradores líderes, a través de los años, han desarrollado la habilidad de estimar como “ahorros”, de una manera prudente y conservadora, las provisiones necesarias para hacer frente a las obligaciones derivadas de sus contratos de seguro. Debido al tamaño de estas responsabilidades, ellos saben muy bien que es indispensable tener fondos suficientes para cubrirlos. Estos fondos deberán ser activos productivos (inversiones), ya que en el largo plazo, podrán ser usados como capital para apalancar el crecimiento de la empresa o bien para enfrentar responsabilidades futuras, malos tiempos, o bien permitirán manejar con mayor facilidad los ciclos del mercado de reaseguro (blando-duro) optimizando el nivel de retención de la compañía. Obviamente, solo hay una forma de crear reservas y de tener los fondos para cubrirlos: Rentabilidad. Existen muchos ejemplos de compañías de seguros líderes a nivel internacional, que han ahorrado muchísimo dinero de esa manera. Ellos han sido rentables y también, han sabido aprovechar las ventajas de algunos países, cuyas políticas fiscales promueven el ahorro interno y permiten el fortalecimiento de su sector asegurador mediante la creación de reservas técnicas adicionales. Entre los principales tipos de reservas podemos mencionar:

3.3.1 Reservas de Riesgos en Curso

En los seguros de daños y accidentes llamadas también, reserva de primas netas no devengadas, pues son aquellas que tienen por objeto hacer frente a los riesgos que permanecen en vigor al cierre contable de un ejercicio económico. La constitución de esta reserva para seguros cuya vigencia es igual o menor a un año, se debe realizar para cada póliza, con la parte de la prima neta no devengada. La prima neta no devengada se calcula como la parte proporcional de la prima, respecto al tiempo que falta por transcurrir para el término de la vigencia de la póliza. En México a partir del 2003, la regulación exige que a las primas netas no devengadas se les aplique un “factor de suficiencia” más la parte no devengada de los gastos de administración. El factor de suficiencia tendrá que ser calculado mediante un método actuarial y deberá ser registrado y aprobado por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. En los seguros de vida, dado que las obligaciones son a mediano o largo plazo existe la denominada reserva matemática, misma que se calcula también por métodos actuariales.

3.3.2 Reservas por Siniestros Pendientes de Pago

Esta reserva se constituye con los saldos de las obligaciones derivadas de reclamaciones recibidas por la compañía y que por alguna razón no han sido indemnizadas. Cuando se origina un siniestro, la compañía debe constituir, de acuerdo a la estimación del ajustador o perito, la provisión o reserva para liquidar el siniestro en el futuro al término del ajuste

del mismo. También, dentro de esta reserva, deben incluirse otros gastos ligados al siniestro, como son los gastos de ajuste, intereses por mora y penalizaciones, entre otros.

3.3.3 Reservas por Dividendos

En algunos ramos como en el de vida o automóviles, las compañías suelen ofrecer, como parte atractiva de sus productos, dividendos a sus asegurados, dependiendo de los resultados obtenidos al final de la vigencia de las pólizas. En esos casos, deberán estimar al cierre del ejercicio en cuestión, tanto el importe total de los dividendos pendientes de pago, como las provisiones correspondientes al periodo devengado.

3.3.4 Reservas por Siniestros Ocurridos no Reportados

Conocidas mundialmente como “IBNR” (Incurred but not reported) son las reservas que han de constituirse para hacer frente a los siniestros realmente ocurridos en cada ejercicio pero que aún no han sido comunicados a la compañía antes del cierre del mismo. El cálculo de esta reserva deberá realizarse con base en la experiencia que en ejercicios anteriores y para cada tipo de siniestros tenga la propia compañía.

En México la regulación establece reglas, separando por un lado, la constitución y valuación de la reserva para obligaciones pendientes por cumplir por siniestros ocurridos y no reportados y de la reserva de gastos de ajuste asignados al siniestro y por el otro, la constitución de reserva para las obligaciones pendientes de cumplir de siniestros respecto de los cuales los asegurados no han comunicado valuación alguna, están pendientes de valorar o bien, cuando se prevea que puedan existir obligaciones de pago futuras adicionales derivadas de un siniestro previamente valuado. Para este fin cada compañía deberá registrar ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, el método actuarial correspondiente para el cálculo de las reservas citadas.

3.3.5 Otras Reservas Técnicas

Bajo este rubro, vale la pena mencionar aquellas reservas que se constituyen para enfrentar posibles desviaciones de siniestralidad, ya sea por frecuencia o por severidad, y en algunos países como en México, existen las Reservas Catastróficas una, para enfrentar el riesgo de terremoto y otra para los riesgos hidrometeorológicos y la Reserva Especial de Contingencia para cierto tipo de seguros en los cuales no se tiene experiencia, para cubrir cualquier desviación de los supuestos asumidos.

3.4 Tecnología

Las aseguradoras líderes, hacen uso de la tecnología de punta para apalancar su crecimiento, reducir sus costos, eficientar su operación e inclusive, dar valores agregados a sus productos. La empresa de seguros es un negocio cuya principal materia prima es la información. Tener una gran base de datos es fundamental para crear y manejar una buena estadística que nos permita conocer la experiencia del pasado y así simular, estimar y valorar los siniestros futuros para tarificar los riesgos. La operación es indispensable que

se encuentre soportada por una capacidad de sistemas automatizados suficiente, buscando no solamente reducir los costos y eficientar la administración, sino que los procesos sean de calidad, y orientados a mejorar el servicio al cliente, al desarrollo de nuevos productos y a nuevos canales de comercialización. Sin embargo, es muy común que las inversiones que se realizan, tanto en “hardware” como en “software” a veces resultan excesivas si se compara objetivamente el costo-beneficio de las mismas, o bien, se requiere de un plazo sumamente largo para recuperar o hacer productiva dicha inversión, y se olvida que la depreciación de los montos invertidos en tecnología es sumamente acelerada por la obsolescencia que produce el avance de la misma.

3.5 Recursos Humanos

Las mejores empresas de servicios financieros, en particular los buenos aseguradores, saben perfectamente y sin lugar dudas que el principal activo que ellos tienen es su gente. A través de los años, siempre se han preocupado por desarrollar y comprender el arte de dirigir y manejar sus recursos humanos cuidando siempre los siguientes aspectos.

3.5.1 Cultura

Cultura es la suma de muchos y variados atributos de una organización y su gente: La forma como ellos actúan (valores); como se comunican (comunicación); quienes son sus líderes y como los dirigen (liderazgo); y que los diferencia a ellos de otras compañías (singularidad).

3.5.2 Desarrollo Profesional

Una de las prácticas más comunes de las mejores empresas, es la de establecer una estructura interna que permita una carrera de crecimiento, incluyendo planes individuales de crecimiento, entrenamiento especializado o multidisciplinario y apoyando el desarrollo personal, dando a la gente una sensación de movimiento. En las mejores empresas, sus directivos aprenden a identificar y desarrollar a gente talentosa.

3.5.3 Compensaciones, Beneficios e Incentivos

Las buenas compañías otorgan sueldos y percepciones a su personal por arriba del promedio del mercado. Estas compañías también proveen programas de reconocimiento, beneficios competitivos, un buen balance entre trabajo y calidad de vida, y dan incentivos por actuación y resultados. Lo anterior trae como consecuencia percepciones significativamente mayores a los mejores elementos, que aquellos cuyo desempeño se encuentra por abajo del promedio.

3.5.4 Evaluación del Desempeño

Una de las características de los aseguradores exitosos es que saben perfectamente, que es indispensable tener un sistema eficiente de medición orientado a la obtención de resultados. Para alcanzar metas de crecimiento, de productividad, de calidad, de

eficiencia, de costos y de resultados finales, los directivos deben implementar medidas que influyan en las acciones que emprendan los empleados. Asimismo, las medidas deberán estar ligadas a los deseos de la dirección de la empresa, acerca de los procesos internos clave y como las acciones de cada individuo van a afectar el conjunto de los objetivos de la organización. Cada uno de los objetivos deberá ser dividido en metas, que por un lado representen retos, y por otro lado, sean alcanzables y medibles.

Cada meta tiene que ser definida en términos de un indicador de desempeño, y a su vez cada uno de estos debe ser presupuestado y monitoreado. Por ejemplo: Los indicadores financieros pueden estar ligados a puntos tales como liquidez, rentabilidad, solvencia y pruebas de mercado. Esos indicadores pueden ser divididos y las responsabilidades asignadas dependiendo del nivel de ejecución, de tal manera que se pueda dar seguimiento efectivo a cada unidad de negocio y a sus responsables. Por supuesto, los sistemas de información juegan un papel importante, ya que ayudan a los gerentes a controlar esta operación. Los directivos y gerentes, deberán concentrarse en actividades que sean medibles. Las compañías deberán ligar sus objetivos estratégicos a mediciones financieras y operacionales establecidas de antemano, de tal manera que sean claras para todos y puedan ser usadas para medir el desempeño de cada uno de los integrantes de la organización. Posteriormente estos indicadores, también podrán ser usados como instrumento para establecer objetivamente los planes de bonos e incentivos hacia los funcionarios y empleados de la institución. El éxito a largo plazo de una empresa, requiere de los esfuerzos coordinados de todas sus áreas y los indicadores de desempeño son, sin duda, una buena herramienta para lograrlo.

CAPÍTULO IV

Indicadores de Gestión

Después de haber comentado los aspectos fundamentales que intervienen en el manejo objetivo de una compañía de seguros, es indispensable desarrollar las herramientas necesarias que nos permitan dar seguimiento y controlar los factores esenciales para conseguir una gestión exitosa de cualquier empresa de seguros.

A través del tiempo, ha quedado demostrado que el contar con índices o indicadores de gestión son un buen instrumento para conseguir el éxito deseado.

Un índice es una razón o coeficiente de dos magnitudes comparables entre sí, que sirve para señalar, identificar y especialmente para evaluar y comparar la evolución de las mismas en el tiempo o en el espacio. Los índices sirven para fijar metas y rumbos de acción y permitirán medir los avances particularmente al compararlos contra algunos estándares, rangos razonables o valores ideales.

Cualquier empresa debe contar con elementos básicos de información que son generados por medio de los registros contables tanto en su Estado de Resultados como en su Balance, en donde se refleja el desempeño del negocio en un determinado periodo de tiempo. El caso de una compañía aseguradora no es la excepción y para dar seguimiento al desarrollo de la misma en forma práctica y sencilla, le es de gran utilidad manejar en sus informes financieros los índices que le permitan conocer y compararse en cuanto a los niveles de ventas, gastos, reclamaciones, ingresos financieros, utilidades, etc.

Por otro lado, también es de suma preocupación conocer el desarrollo de la compañía a través del tiempo y vigilar el crecimiento o decremento en su nivel de Activos, Pasivos, Capital o el Patrimonio de la misma, así como la penetración y participación en el mercado.

Por lo anterior, los Estados Financieros compuestos por el Estado de Resultados y el Balance serán los documentos básicos de donde se obtendrán los principales Índices de Gestión para seguir la marcha del negocio. A continuación enunciaremos algunos de los principales Índices, con su expresión matemática y una breve descripción del mismo:

4.1 Estado de Resultados:

4.1.1 Primas Cedidas vs. Primas Emitidas.

$$IPC = \sum_{i=1}^m \frac{PC_i}{PT_{n,m}}$$

donde:

IPC	=	Índice de Prima Cedida.
PC	=	Prima Cedida
PT	=	Prima Total Emitida
n	=	Mes de Inicio
m	=	Mes de Término

Este índice refleja como la compañía depende del reaseguro, si el índice es cercano al número uno, implicaría que cede mucho negocio a los reaseguradores, de lo contrario si es cercano al cero quiere decir que no depende mucho del reaseguro. Es importante señalar que en México hay ramos de seguros como el de autos, donde prácticamente la compañía retiene todo el negocio y solo busca reaseguro para protegerse en caso de una catástrofe.

4.1.2 Primas Retenidas vs. Primas Emitidas.

$$IPR = \sum_{i=n}^m \frac{PR_i}{PT_{n,m}}$$

donde:

IPR	=	Índice de Primas Retenidas
PR	=	Primas Retenidas
PT	=	Prima Total Emitida
n	=	Mes de Inicio
m	=	Mes de Término

Este índice, mostrará el nivel de aceptación de riesgo a cuenta propia de la Institución de Seguros, es decir, que no requiere el apoyo de los reaseguradores.

4.1.3 Incremento de las Reservas de Riesgos en Curso

$$IRC = \sum_{i=n}^m \frac{IR_i}{PT_{n,m}}$$

donde:

IRC	=	Índice de Incremento de las Reservas de Riesgos en Curso
IR	=	Incremento de las Reservas de Riesgos en Curso
PT	=	Prima Total
n	=	Mes de Inicio
m	=	Mes de Término

Esta expresión nos muestra el nivel en que la compañía tendrá que alimentar la reserva de riesgos en curso. Una razón del incremento puede ser el importante crecimiento de las primas o una situación de estacionalidad de la cartera.

4.1.4 Prima Devengada de Retención.

$$PD = \sum_{i=n}^m PR_i - \sum_{i=n}^m IR_i$$

donde:

PD	=	Prima Devengada de Retención
PR	=	Prima de Retención
IR	=	Incremento de la Reserva de Riesgos en Curso
n	=	Mes de Inicio
m	=	Mes de Término

Lo anterior nos muestra la porción de prima de retención correspondiente al periodo estricto de seguro transcurrido durante el ejercicio en que se ha asumido la cobertura del riesgo.

4.1.5 Índice de Prima Devengada de Retención.

$$IPD = \sum_{i=n}^m \frac{PD_i}{PR_{n,m}}$$

donde:

IPD	=	Índice de Prima Devengada de Retención
PD	=	Prima Devengada de Retención
PR	=	Prima de Retención

n = Mes de Inicio
 m = Mes de Término

El índice de prima devengada de retención permite evaluar, cuánto de la prima de retención esta completamente devengado dentro del periodo, si es igual a número uno significará que toda la prima ya forma parte del resultado, si es igual o cercano a cero quiere decir que la prima deberá reservarse para hacer frente a futuros siniestros.

4.1.6 Gasto de Adquisición Total* vs. Primas de Retención. Gasto de Adquisición Total* vs. Prima Devengada de Retención.

* Con Cobertura de Exceso de Pérdida, XL.

$$IGA = \sum_{i=n}^m \frac{GA_i}{PR_{n,m}} \text{ ó}$$

$$IGA = \sum_{i=n}^m \frac{GA_i}{PD_{n,m}}$$

donde:

IGA = Índice de Gastos de Adquisición
 GA = Gastos de Adquisición
 PR ó PD = Prima de Retención ó Prima Devengada de Retención
 n = Mes de Inicio
 m = Mes de Término

con:

$$GA = \sum_{i=n}^m CO_i + \sum_{i=n}^m OG_i + \sum_{i=n}^m EP_i - \sum_{i=n}^m CR_i$$

donde:

CO = Comisiones y Compensaciones a Agentes
 OG = Otros Gastos
 EP = Costo de Protección por Coberturas de Exceso de Pérdida (XL).
 CR = Comisiones por Reaseguro Cedido
 n = Mes de Inicio
 m = Mes de Término

Este es un índice muy importante ya que refleja o mide el nivel de comisiones, sobre-comisiones y premios que la compañía esta destinando a su fuerza de ventas respecto a su prima de retención, así como el costo de la cobertura de exceso de pérdida para riesgos

catastróficos y el nivel de las comisiones por el reaseguro cedido obtenidas del reasegurador. Se presentan varias opciones para calcularlo dependiendo de los rubros que componen el gasto de adquisición y a que detalle se quieren observar. Cuanto más cercano a 100%, mayores serán los gastos en este rubro pudiendo afectar la rentabilidad del negocio.

4.1.7 Índice de Siniestralidad

$$ISI = \sum_{i=n}^m \frac{SI_i}{PD_{n,m}}$$

donde:

ISI	=	Índice de Siniestralidad.
SI	=	Siniestros de Retención
PD	=	Prima Devengada de Retención.
n	=	Mes de Inicio
m	=	Mes de Término

Sin duda es el índice más importante, ya que el mayor egreso de una aseguradora es el pago de indemnizaciones, así pues, nos mostrará el nivel de suficiencia de prima con respecto a los siniestros y el reflejo de la política de suscripción, así como el alcance de las coberturas que otorga la Institución de Seguros a sus asegurados. Mientras sea más cercano a 100%, implicará un mayor costo y tendrá que revisarse la suficiencia de la prima pues estará en riesgo la rentabilidad del negocio.

4.1.8 Utilidad ó Pérdida Técnica vs. Prima Devengada de Retención.

$$IUT = \sum_{i=n}^m \frac{UT_i}{PD_{n,m}}$$

donde:

IUT	=	Índice de Utilidad o Pérdida Técnica
UT	=	Utilidad o Pérdida Técnica
PD	=	Prima Devengada de Retención
n	=	Mes de Inicio
m	=	Mes de Término

Este índice permitirá evaluar la eficiencia de la gestión técnica de la compañía ya que a la prima devengada de retención se le disminuyen los gastos de adquisición y los siniestros de retención.

4.1.9 Índice de Gastos de Administración.

$$IGAD = \sum_{i=n}^m \frac{GAD_i}{PT_{n,m}}$$

donde:

IGAD	=	Índice de Gastos de Administración
GAD	=	Gastos de Administración
PT	=	Prima Total
n	=	Mes de Inicio
m	=	Mes de Término

Este es un rubro que se debe tener un control importante ya que muestra la eficiencia de la compañía para administrar el negocio con respecto al nivel de gasto en los insumos que necesita para operar. Por ejemplo: Los sistemas, la renta de inmuebles, luz, comunicaciones, papelería, servicios, la remuneración al personal, etc. Mientras sea más cercano 100%, mayores serán los gastos. Un parámetro adecuado sería compararse con el índice del mercado y estar siempre por debajo de la media.

4.1.10 Índice Combinado.

$$IGA + ISI + IGAD$$

Este índice muestra el total de los costos de la compañía y es la suma de los índices de gastos de adquisición (IGA), siniestralidad (ISI) y gastos de administración (IGAD); relacionado con la operación en la suscripción de pólizas.

La compañía aseguradora sufrirá pérdidas cuando este índice sobrepase el 100%, por lo que se considera un logro operacional cuando éste sea más pequeño que 100%.

El Índice Combinado puede calcularse sobre una base bruta (sobre las primas emitidas) o neta (sobre las primas de retención).

4.1.11 Incremento de Otras Reservas Técnicas

$$IORT = \sum_{i=n}^m \frac{IOR_i}{PT_{n,m}}$$

donde:

IORT	=	Índice de Incremento de Otras Reservas Técnicas
IR	=	Incremento de Otras Reservas Técnicas
PT	=	Prima Total
n	=	Mes de Inicio
m	=	Mes de Término

Este indicador señalará el nivel en que la compañía alimenta el rubro de otras reservas técnicas. Una razón del incremento puede ser el importante crecimiento de las primas de

riesgos catastróficos o una situación de estacionalidad de la cartera. Sin embargo, como se señaló anteriormente, la política de creación de reservas para fortalecer e incrementar la solvencia de la empresa, además de estratégica, es de vital importancia para el futuro y supervivencia de la misma.

4.1.12 Utilidad ó Pérdida Bruta vs. Prima Devengada de Retención.

$$IUB = \sum_{i=n}^m \frac{UB_i}{PD_{n,m}}$$

donde:

IUB	=	Índice de Utilidad o Pérdida Bruta
UT	=	Utilidad o Pérdida Bruta
PD	=	Prima Devengada de Retención
n	=	Mes de Inicio
m	=	Mes de Término

Este índice muestra la eficiencia de la gestión de la compañía después de considerar en cuánto se tendrá que alimentar el rubro de otras reservas técnicas.

4.1.13 Utilidad o Pérdida de Operación vs. Primas de Retención. Utilidad o Pérdida de Operación vs. Prima Devengada de Retención. Utilidad o Pérdida de Operación vs. Primas Emitidas.

$$IUO = \sum_{i=n}^m \frac{UO_i}{P_{n,m}} \text{ con } P = PR \text{ ó } PD \text{ ó } PT$$

donde:

IUO	=	Índice de Utilidad (Pérdida) de Operación
UO	=	Utilidad ó Pérdida de la Operación
PR ó PD ó PT	=	Prima de Retención ó Prima Devengada de Retención ó Prima Emitida
n	=	Mes de Inicio
m	=	Mes de Término

Este índice permite evaluar el resultado de operación antes del resultado integral de financiamiento y de impuestos.

4.2 Balance General

4.2.1 Activo

Se considera como Activo Total a la suma de las inversiones, el circulante y otros activos.

a) Inversiones

$$\frac{\sum_i Inversiones_i}{Activo\ Total}$$

donde:

i = Tipo de inversión: en valores*, préstamos*, inmobiliarias**.

*Es importante mencionar que la estimación para castigos es de naturaleza negativa en el balance.

**Es importante mencionar que la depreciación es de naturaleza negativa en el balance.

Este índice muestra qué proporción de los activos totales de la empresa representan las inversiones, ya sea totales o por tipo. Cuando mayor o más cercano a uno sea el índice, nos indicará que los activos serán más productivos.

b) Inversiones para Obligaciones Laborales al Retiro

$$\frac{Oblig.\ Lab.\ al\ Retiro}{Activo\ Total}$$

Este índice refleja qué proporción de los activos totales de la empresa representan las inversiones en obligaciones laborales al retiro.

c) Disponibilidad

$$\frac{Caja\ y\ Bancos + \sum_i Deudores_i}{Activo\ Total}$$

donde:

i = Tipo de deudor: por primas, agentes y ajustadores, documentos por cobrar, préstamos al personal, otros, estimación para castigos.

Es importante mencionar que la estimación para castigos es de naturaleza negativa en el balance.

Este índice mide qué proporción de los activos totales de la empresa representan ciertos rubros del activo circulante.

d) Reaseguradores

$$\frac{\sum_i \text{Reaseguradores}_i}{\text{Activo Total}}$$

donde:

i = Tipo de participación: Instituciones de Seguros y Fianzas, depósitos retenidos, participación de reaseguradores por siniestros pendientes, participación de reaseguradores por riesgos en curso, otras participaciones, intermediarios de reaseguro y reafianzamiento, participación de reafianzadoras en la Reserva de Fianzas en Vigor, estimación para castigos.

Es importante mencionar que la estimación para castigos es de naturaleza negativa en el balance.

Este índice muestra qué proporción de los activos totales de la empresa representa la participación de reaseguradores y reafianzadores.

e) Otros activos

$$\frac{\sum_i \text{Otros activos}_i}{\text{Activo Total}}$$

donde:

i = Otro tipo de activos como: mobiliario y equipo, activos adjudicados, diversos, gastos amortizables, amortización, productos derivados.

Es importante mencionar que la amortización es de naturaleza negativa en el balance.

Este índice refleja qué proporción de los activos totales de la empresa representan “otros activos”, ya sea totales o por tipo.

4.2.2 Pasivo

Se considera como Pasivo Total a la suma de las reservas técnicas, acreedores, reaseguradores y reafianzadores y otros pasivos.

a) Reservas Técnicas

$$\frac{\sum_i \text{Reservas Técnicas}_i}{\text{Pasivo Total}}$$

donde:

i = Reservas Técnicas: Reserva de Riesgos en Curso, de Obligaciones Pendientes de Contractuales, de Previsión.

Este índice mide qué proporción de los pasivos totales de la empresa representan las reservas técnicas, ya sea por todas o por cada una de ellas.

b) Acreedores

$$\frac{\sum_i \text{Acreedores}_i}{\text{Pasivo Total}}$$

donde:

i = Tipo de Acreedor: Agentes y ajustadores, fondos en administración de pérdidas, acreedores en responsabilidades de fianzas, diversos.

Este índice muestra qué proporción de los pasivos totales representan los acreedores de la empresa, ya sea por todos o por cada uno de ellos.

c) Reaseguradores

$$\frac{\sum_i \text{Reaseguradores}_i}{\text{Pasivo Total}}$$

donde:

i = Tipo de participación: Instituciones de Seguros y Fianzas, depósitos retenidos, otras participaciones, intermediarios de reaseguro y reafianzamiento.

Este índice refleja qué proporción de los pasivos totales de la empresa representa la participación de reaseguradores y reafianzadores.

d) Reserva para Obligaciones Laborales al Retiro

Rva. Oblig. Lab. al Retiro

Activo Total

Este índice mide qué proporción de los pasivos totales de la empresa representan la reserva para obligaciones laborales al retiro.

e) **Otros pasivos**

$$\frac{\sum_i \text{Otros pasivos}_i}{\text{Pasivo Total}}$$

donde:

i = Otro tipo de pasivos como: provisión para la participación de utilidades para el personal, provisión para el pago de impuestos, otras obligaciones, créditos diferidos.

Este índice muestra qué proporción de los pasivos totales de la empresa representan “otros pasivos”, ya sea totales o por tipo.

4.3 Índice Mixto

4.3.1 Deudores por prima (Activo) vs Primas emitidas (Estado de Resultados)

$$IDP = \sum_{i=1}^m \frac{DP_i}{PT_{n,m}}$$

donde:

IDP	=	Índice de Deudor por Prima
DP	=	Deudor por Primas
PT	=	Prima Total Emitida
n	=	Mes de Inicio
m	=	Mes de Término

Este índice muestra qué proporción de la prima total emitida está pendiente de pago sobre pólizas en vigor y a riesgo, y es importante porque aunque es un activo, es totalmente improductivo, lo que nos indica que tenemos que debemos a cobrar a la brevedad posible, de acuerdo a la importancia relativa del monto.

CAPÍTULO V

Programa Desarrollado para la Construcción y Obtención de los Índices de Gestión.

Una vez concluida la descripción de algunos de los indicadores más relevantes, es importante pasar a mostrar el programa que desarrollamos como herramienta para obtener los índices de gestión. En este caso analizamos una compañía del mercado mexicano, la información utilizada es pública y se encuentra a detalle en los Estados de Resultados y Balances que las compañías presentan y se publica a través del organismo de supervisión y control, que es la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. El nombre de la compañía fue cambiado a quedar en La Previsora De México, S. A. y las cifras fueron modificadas por un factor por razones de confidencialidad, sin embargo la razonabilidad de los resultados no fueron alterados.

5.1 Requerimientos e Instrucciones para el manejo del Programa.

Se requiere de:

- Software hojas de cálculo “Excel, versión 2003 en Adelante:
- Abrir el siguiente archivo y seleccionar “INDICES-GESTION INST-SEG.XLS” .
- Navegar entre las diferentes hojas, ya sea del Estado de Resultado, del Balance o la hoja que corresponde a los índices mistos, según sea el caso del índice de su preferencia que desee analizar

Los índices que se muestran en cada pestaña se resumen en la siguiente tabla.

Índice Mixto entre el Balance y el Estado de Resultados	
Pestaña de Excel (Identificación del Índice)	Descripción
MIX ER BAL 001	Índices mixtos entre el Balance y el Estado de Resultados

Índices del Estado de Resultados	
Pestaña de Excel (Identificación del Índice)	Descripción
ER X I-M (A)	Índices del Estado de Resultados
ER X I-M (B)	Índices específico de sobre primas, siniestros y gastos de operación y adquisición. (formato 1)
ER X I-M (B) (PRIMAS)	Índice específico de sobre primas y (formato 2).
ER X I-M (B) (G-ADQU)	Índice específico de sobre gastos de operación y adquisición. (formato 2)
ER X I-M (B) (UTIL)	Índices específico de sobre Utilidad o Perdida de las operaciones. (formato 2)
ER X I-M (B) (I-COMB)	Índices específico de sobre el índice combinado de las operaciones (formato 2)
ER X_OPERACIÓN	Histórico Estado de Resultados
ER X_OPERACIÓN (2)	Comportamiento histórico por operación de la compañía de seguros “La Previsora de México, S.A.” y por rubro del Estado de Resultados
ER X_OPERACIÓN (3)	Comportamiento histórico del estado de resultados por operación de la compañía de seguros “La Previsora de México, S.A.”, agrupación tipo 1
ER X_OPERACIÓN RESUMEN	Resumen tipo 1 Comportamiento histórico del estado de resultados por operación de la compañía de seguros “La Previsora de México, S.A.”, agrupación tipo 2
ER X_OPERACIÓN RESUMEN (2)	Resumen tipo 2 Comportamiento histórico del estado de resultados por operación de la compañía de seguros “La Previsora de México, S.A.”, agrupación tipo 3

Índices del Balance de la Compañía de seguros “La Previsora de México, S.A.” y el Mercado Asegurador.	
Pestaña de Excel (Identificación del Índice)	Descripción
BAL CIA1	Índices del balances
BALANCE INDICES	Comparativo de índices entre el Activo, pasivo y Capital.
BALANCE RESUMEN (INDICES) (2)	Comparativo tipo 2 de los rubros del balance entre la compañía y el mercado
BALANCE RESUMEN (INDICES)	Comparativo tipo 1 de los rubros del balance entre la compañía y el mercado
BAL-CIA RESUMEN	Resumen de los rubros del balance por la compañía.
BAL-MKT-MEX RESUMEN	Resumen de los rubros del balance por el mercado.
BAL-CIA RUBRO	Comportamiento histórico de los rubros por activo, pasivo y capital de la compañía de seguros “La Previsora de México, S.A.”.
BAL-MKT-MEX RUBRO	Comportamiento histórico de los rubros por activo, pasivo y capital del mercado mexicano.
BAL-CIA COMPLETO	Detalle completo del balance de la compañía de seguros “La Previsora de México, S.A.” por año
BAL-MKT-MEX COMPLETO	Detalle completo del balance del mercado mexicano de seguros por año

5.2 Obtención de los Índices.

El manejo de los indicadores es muy sencillo, ya que se hace por medio de cuadros de control y cuadros de listas, como se muestran a continuación, tanto en el manejo de Operación, Unidades Monetarias o rubros tanto del Estado de Resultados, como del Balance, únicamente señalando la opción deseada.

OPERACIÓN: Incendio

- Daños
- Automóviles
- Crédito
- Diversos
- Incendio**

M.N. EN: millones

- unidad
- miles
- millones**
- billones

ACTIVO

- ACTIVO.
- ACTIVO, / INVERSIONES.
- ACTIVO, / INVERSIONES / VALORES Y OPERACIONES CON PRODUCTOS DERIVADOS.**
- ACTIVO, / INVERSIONES / VALORES.
- ACTIVO, / INVERSIONES / VALORES / GUBERNAMENTALES.

Así mismo también cuenta con botones que permiten, identificar y moverse hacia otras hojas, o bien simplemente hacer la impresión de estas.

**PRIMAS
Y
SINIESTROS**

**INDICE
COMBINADO**

UTILIDADES

IMPRIMIR

El programa permite moverse sobre diferentes hojas, para el manejo simple de los diferentes conceptos y aplicaciones financieras en el Balance o en el Estado de Resultados, o una mezcla entre ambos.

Si bien hemos propuesto algunos índices de gestión, la herramienta permitirá comparar los múltiples rubros que se deseen aplicar y satisfacer las diferentes necesidades de quien la consulte, incrementado las oportunidades de analizar diferentes aspectos financieros en materia de las compañías de seguros.

Es importante señalar que en forma automática se muestran los incrementos o variaciones entre un año y otro de cada uno de los rubros que se pretendan comparar.

Finalmente, para un análisis ejecutivo rápido y veraz, la herramienta también incluye el desarrollo gráfico para mostrar primero, la variación o el comportamiento de los valores absolutos de los rubros consultados y segundo, para facilitar la interpretación de las tendencias de mejora o deterioro en los resultados de los índices que se pretendan observar.

Lo anterior se muestra en el anexo respectivo y también se adjunta el programa ejecutable.

Comentarios Aclaratorios:

- a) Para el manejo del programa es importante señalar que cuando se quieran obtener Índices Mixtos, es decir entre el Estado de Resultados y el Balance, solo podrán hacerse sobre el total de las operaciones de todos los ramos ya que si bien el Estado de Resultados se maneja por Ramo, el Balance solo tiene la información global de la compañía.
- b) El programa tiene una opción para obtener el inverso de un índice y dado que en algunos casos no podría tener sentido su aplicación, entonces la razonabilidad del resultado queda a consideración del usuario.
- c) Para la impresión de los resultados del programa es indispensable la conexión directa de la impresora a la computadora, ya que no está habilitada la impresión en Red.

5.3 Habilidad del Programa para analizar otras compañías o modificar el periodo de observación.

Para realizar esta tarea se recomienda bajar los archivos del programa al disco duro de una computadora donde se permita copiar y almacenar las consultas.

Se recomienda la siguiente dirección "C:\Tesis_RRAM\INDICES DE GESTION"

El periodo de observación es fijo de 10 años, se podrá modificar el comienzo y término del mismo o por decisión del usuario podrá tener años no continuos, la herramienta mostrara un mensaje de advertencia.

El usuario podrá cambiar la selección de la compañía, obteniendo la información de la página de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, entrando a la sección de "Información Financiera", posteriormente podrá seleccionar una compañía de su preferencia para obtener los Estados de Resultados, así como el Balance a una fecha determinada y poder bajar la información.

Adicionalmente también se podrán solicitar las información correspondiente a nivel del mercado y bajar la información nuevamente. En todos los casos se recomienda bajar la información a un formato de hoja de cálculo.

Posteriormente podrá vaciar la información de los Estados de Resultados y del Balance de la compañía a analizar y del Mercado según corresponda a los siguientes archivos, los cuales se encuentran en su CD.

“INFORMACION DEL MERCADO - BALANCE.xls”

“INFORMACION DE LA COMPAÑIA - BALANCE.xls”

“INFORMACION DEL ESTADO DE RESULTADOS DE LA COMPAÑIA.xls”

Recomendaciones Importantes:

Se recomienda que se utilice información al cierre del ejercicio, es decir diciembre de cada año.

Los archivos donde podrá grabar la información, para realizar otras consultas, están bajo los nombres antes mencionados, se recomienda no alterar su nombre y ruta ya que se encuentra vinculado al programa de índices de gestión.

Con la finalidad de evitar alteraciones en la herramienta se recomienda bajar la información en archivos de Excel, transferir los datos a las siguientes hojas de cálculo según corresponda, **INFORMACION DEL MERCADO - BALANCE.xls**”, **“INFORMACION DE LA COMPAÑIA - BALANCE.xls”** y **“INFORMACION DEL ESTADO DE RESULTADOS DE LA COMPAÑIA.xls”** posteriormente abrir el programa de **“INDICES-GESTION INST-SEGUROS_V20100606.xls”**.

La información utilizada para el desarrollo de esta herramienta es pública y se encuentra a detalle en los Estados de Resultados y Balances que las compañías presentan y publican a través de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. Los datos podrán descargarse de forma gratuita en la página WEB (www.cnsf.gob.mx).

Los rubros que proporciona la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, pueden cambiar de nombre o ubicación, por lo cual el autor no es responsable de estos cambios; para evitar dificultades se recomienda que el usuario haga una revisión de estos conceptos.

Conclusiones

Durante los últimos años, la industria del seguro ha tenido cambios radicales en su operación. La volatilidad del mercado, la globalización, los avances tecnológicos y la convergencia de los servicios financieros han cambiado para recordar a los aseguradores que es indispensable seguir las prácticas fundamentales del seguro, costando a quienes no lo hacen pérdidas muy grandes incluyendo la quiebra o bancarrota.

En el mundo de los negocios no podemos olvidar algunos aspectos primordiales para la sustentabilidad de los mismos. Los seguros por ejemplo, en algunos casos han sido satanizados porque muchas aseguradoras no han podido satisfacer las expectativas de sus clientes. A veces, la redacción de los términos, condiciones y alcance de cobertura de los contratos de seguros, son confusos, no han sido transmitidos claramente o bien el mismo asegurado prefiere no leerlos o no tratar de entenderlos porque, en algunas ocasiones, así conviene a sus intereses; sin embargo lo que es muy claro, es que el aspecto de solidaridad social y los beneficios que otorga el seguro son innegables.

Hoy en día no podemos imaginar el desarrollo económico de cualquier sociedad en el mundo sin la participación activa de la industria del seguro, lo cual también implica una gran responsabilidad y profesionalismo de quienes administran los recursos a través de una aseguradora. En realidad el seguro no es más que una promesa de pago en caso de que se presente una contingencia convenida, esto conlleva a un acto de fe o de confianza de parte del asegurado o beneficiario hacia la institución aseguradora a través del tiempo, quien a su vez tiene la responsabilidad social del cumplimiento de los compromisos contraídos.

Derivado de lo anterior, la institución se ve obligada a cumplir con dos aspectos fundamentales: Crecer y ser rentable para garantizar su permanencia en el futuro.

- Crecer, porque una empresa que a través del tiempo no puede hacerlo, se va haciendo pequeña y seguramente desaparecerá.
- Ser rentable, porque una empresa al tener una compromiso social esta obligada a tener ganancias. Primero, para cumplir con sus obligaciones con sus clientes. Segundo, porque es indispensable continuar con el negocio para seguir proporcionando empleo a todas las personas que colaboran y dependen económicamente del éxito de la misma. Tercero, porque al fin y al cabo, es un negocio cuyos accionistas arriesgan su capital con la intención de tener ganancias.

Los Estados de Resultados nos muestran el desempeño pasado, pero no son predicciones adecuadas o panacea del desempeño futuro. El hecho de que hoy funcionen bien las cosas no quiere decir que seguirán así en el futuro. Las compañías necesitan buscar el equilibrio entre el desempeño a corto plazo con las oportunidades de crecer en el largo plazo.

Las compañías con mejores prácticas entienden y se adaptan a los tiempos económicos. Ellas comprenden que la rentabilidad proviene de múltiples factores: Manejo e innovación de los productos que venden; vigilan la atención, nivel de servicio y el grado satisfacción de sus clientes y de sus canales de distribución. También incorporan esta perspectiva para obtener ganancias a través de ventas en tiempo real y del manejo adecuado de su operación y de sus finanzas, supervisando su desempeño mediante reportes e indicadores de gestión y alineando todo lo anterior para maximizar sus ganancias y agregar valor a la institución.

Como se puede observar, el objetivo de este trabajo es el de proporcionar, no solamente una herramienta para el manejo de la información financiera de una aseguradora, sino que esta enfocado a conocer la importancia y el peso que tiene cada uno de los factores que deben tomarse en cuenta para la gestión exitosa de la misma.

Los responsables del manejo de una institución de seguros, requieren de herramientas de sencillas en su manejo pero conceptualmente poderosas para la toma de decisiones asertivas y orientadas a las mejores prácticas del negocio pudiéndose extender el uso de este trabajo también para los accionistas, autoridades regulatorias, auditores o personas con interés en esta industria.

Para tener éxito en el futuro, las aseguradoras y sus directivos o líderes, tendrán que aprender, continua y rápidamente, como aplicar su conocimiento acumulado para tener ventajas competitivas, capacidad de adaptación, flexibilidad y disciplina que los diferencien en un mercado donde todos los actores hoy exigen más transparencia y satisfacción de sus expectativas.

ANEXO I

Índices de Gestión

Estado de Resultados

Estado de Resultados: Total de Operaciones de Seguro

ESTADOS DE RESULTADOS POR OPERACIÓN										
SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S.A.										
PRIMIR	MONEDA NACIONAL EN: millones									
OPERACION	Total operación Seguros									
Total operación Seguros	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PRIMAS EMITIDAS	1,007.73	1,211.09	1,669.69	2,098.92	2,382.56	2,994.60	3,378.81	3,992.37	4,429.41	5,810.89
DIRECTO	987.19	1,299.51	1,651.67	2,087.29	2,372.11	2,987.96	3,367.22	3,973.24	4,404.14	5,792.40
TOMADO	20.55	11.58	7.89	11.63	10.45	6.63	11.59	19.13	25.27	20.49
PRIMAS CEDIDAS	236.20	317.79	425.07	569.19	606.97	824.98	922.87	1,223.64	1,330.82	2,107.71
DIRECTO	228.81	317.33	425.07	569.19	606.97	824.99	922.87	1,221.24	1,330.82	2,107.71
TOMADO	7.39	0.45	-	-	-	-0.01	-	2.40	-	-
PRIMAS RETENIDAS	771.54	893.30	1,234.49	1,529.74	1,775.59	2,169.62	2,455.94	2,768.73	3,098.59	3,703.18
DIRECTO	750.37	892.18	1,226.60	1,518.10	1,765.13	2,162.98	2,444.35	2,752.00	3,073.32	3,674.68
TOMADO	13.16	11.12	7.89	11.63	10.45	6.64	11.59	16.73	25.27	28.49
INCREMENTO NETO RVA, RGOS, CUENSO Y FZA. EN VISOR	81.39	45.98	88.07	119.58	67.51	121.06	49.54	143.92	168.30	284.36
DIRECTO	77.34	50.29	119.70	142.23	54.75	160.21	72.47	152.27	159.00	300.68
TOMADO	4.05	-4.31	-31.62	-22.64	-27.24	-38.15	-22.93	-8.35	9.29	-16.31
PRIMA RETENIDAS DEVENGADAS	690.15	947.32	1,146.41	1,410.15	1,708.07	2,049.56	2,406.40	2,624.81	2,930.29	3,418.82
DIRECTO	681.03	931.89	1,106.90	1,375.08	1,670.38	2,002.77	2,371.09	2,599.73	2,914.32	3,374.01
TOMADO	9.12	15.43	39.52	34.28	37.69	46.79	34.52	25.08	16.98	44.81
COSTO NETO DE ADQUISICION	134.93	135.80	189.81	248.40	334.85	400.38	461.34	548.70	584.80	589.92
COSTO NETO DEL DIRECTO	132.26	132.71	187.07	245.23	333.17	397.79	457.04	541.88	574.47	576.88
COSTO BRUTO DEL DIRECTO	184.46	217.17	281.65	354.39	470.62	576.28	658.06	775.17	831.54	923.01
RECUPERACIONES DEL DIRECTO	52.19	84.48	94.57	109.16	137.44	178.49	201.02	233.60	257.07	346.13
COSTO NETO DEL TOMADO	2.67	3.09	2.74	3.17	1.68	2.59	4.30	7.13	10.32	12.05
COMISIONES POR REASEGURO Y REAFITO, TOMADO	2.62	2.93	2.00	2.50	1.68	2.33	4.30	6.79	10.32	11.76
COBERTURA DE EXCESO DE PERDIDA	0.02	-	-	-	-	-	-	-	-	-
OTROS	0.07	0.38	0.74	0.67	0.00	0.26	-	0.34	-	0.29
RECUPERACIONES DEL TOMADO	-	0.12	-	-	-	-	-	-	-	-
COMISIONES POR REASEGURO Y REAFIANZAMIENTO CEDIDO	-	0.12	-	-	-	-	-	-	-	-
OTROS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
COSTO NETO DE SIN. RECL. Y OTRAS OBLIG. CONT.	516.22	684.80	765.44	935.29	1,065.39	1,296.24	1,550.89	1,563.90	1,937.94	2,390.35
COSTO NETO DE SINISTRALIDAD Y OTRAS OBLIG. CONTRACT. RETEN.	516.22	684.55	765.43	935.27	1,065.29	1,296.24	1,550.89	1,562.26	1,937.94	2,390.35
COSTO BRUTO DE SINISTRALIDAD Y OBLIGACIONES CONTRACTUALES	664.33	838.23	1,023.56	1,192.65	1,368.76	1,677.47	2,168.75	1,899.77	3,282.52	3,138.87
SINISTRALIDAD Y OBLIGACIONES CONTRACTUALES RECUPERADAS	136.30	150.02	241.80	239.42	269.03	325.33	562.05	298.33	1,088.85	761.03
SINISTRALIDAD RECUPERADA DE REASEGURO NO PROPORCIONAL	12.81	3.67	16.52	17.97	34.43	55.91	65.76	49.18	257.79	-12.40
RECLAMACIONES RETENIDAS	-	0.05	0.01	0.01	0.09	-	-	1.64	-	-
UTILIDAD (PERDIDA) TECNICA	39.00	126.92	191.16	226.47	307.84	351.94	394.17	522.20	407.56	439.54
DIRECTO	42.51	124.11	164.23	202.95	274.73	303.54	365.65	506.40	406.11	408.67
TOMADO	-3.52	2.82	26.93	23.52	33.11	48.40	28.52	15.00	1.45	30.88
INCREMENTO NETO DE OTRAS RESERVAS TECNICAS	28.19	45.73	31.58	19.67	24.40	13.59	39.81	68.96	120.52	112.11
RESERVA PARA RIESGOS CATASTROFICOS	19.08	24.37	21.89	24.46	28.72	13.46	39.34	68.20	119.24	110.67
RESERVA DE PREVISION	9.08	21.32	9.95	-5.09	-4.44	-	-	-	-	-
RESERVA DE CONTINGENCIA	0.03	0.03	0.04	0.21	0.12	0.09	0.47	0.76	1.28	1.44
OTRAS RESERVAS	-	-	-	-	-	0.06	-	-	-	-
UTILIDAD (PERDIDA) BRUTA	10.81	81.20	159.67	206.90	283.44	338.35	354.36	453.25	287.04	327.44
GASTOS DE OPERACION NETOS	119.79	159.01	213.24	221.77	283.46	298.38	317.43	327.43	392.44	386.12
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y OPERATIVOS	30.26	51.83	78.01	42.61	63.52	51.19	45.45	28.53	70.98	33.79
REMUNERACIONES Y PRESTACIONES AL PERSONAL	86.11	113.61	147.16	189.39	210.21	236.31	259.08	282.30	306.16	338.38
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	3.41	5.00	9.19	10.40	24.78	10.88	12.89	16.60	15.30	13.85
INGRESOS POR ADMINISTRACION DE SERVICIOS CONEXOS VIG (03/2002)	-	12.44	21.11	20.63	15.06	-	-	-	-	-
UTILIDAD (PERDIDA) DE OPERACION	-108.98	-76.81	-53.67	-14.87	-0.02	39.97	36.93	125.82	-105.40	-58.68
RESULT. INTEG. DE FINANCI. PROD. FINANCIEROS	213.17	317.66	199.75	126.93	162.61	140.90	210.69	156.33	301.51	319.59
DE INVERSIONES	156.04	212.56	279.97	244.61	233.50	172.26	171.69	205.00	267.66	257.74
POR VENTA DE INVERSIONES	0.70	85.70	0.46	24.60	3.15	12.40	40.97	13.39	17.73	40.59
POR VALUACION DE INVERSIONES	30.87	-6.83	89.11	-19.97	3.59	20.83	27.54	31.02	74.67	84.43
POR RECARGO SOBRE PRIMAS	21.84	24.19	40.26	37.88	42.92	37.97	43.76	51.10	50.52	94.54
OTROS	3.71	6.79	2.67	6.51	3.91	6.78	3.28	2.19	1.54	6.76
RESULTADO CAMBIARIO	-	-	-14.25	-3.16	-0.41	-12.24	13.02	7.08	0.58	-4.66
RESULTADO POR POSICION MONETARIA	-	-	179.46	165.98	113.22	127.05	84.60	-147.62	-106.14	-147.41
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES DE ISR Y PTU	104.19	249.85	146.08	112.06	162.59	180.87	247.62	282.15	196.10	280.90
PROVISIONES PARA EL PAGO ISR	10.50	2.32	19.78	6.49	1.19	59.90	64.78	62.07	46.60	59.35
PROVISIONES PARA LA PTU	3.09	2.46	17.70	11.33	18.98	17.13	19.05	18.81	15.77	21.52
PARTICIPACION EN EL RESULTADO DE SUBSIDIARIAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	90.60	249.72	108.61	107.22	142.42	103.84	163.78	201.27	133.74	180.04
RESULTADO DE OPERACIONES ANALOGAS Y CONEXAS	-	-	-	-	-	0.72	0.98	0.67	0.19	0.38

Estado de Resultados: Total de Operaciones de Daños

ESTADOS DE RESULTADOS POR OPERACIÓN										
SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S.A.										
PRIMIR	MONEDA NACIONAL EN millones									
OPERACIÓN	Daños									
Daños	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PRIMAS EMITIDAS	701.79	693.54	1,106.02	1,364.78	1,549.39	1,956.61	2,097.84	2,480.29	2,591.30	3,799.99
DIRECTO	692.90	883.82	1,100.12	1,357.37	1,540.81	1,952.59	2,093.10	2,473.23	2,586.70	3,794.32
TOMADO	8.89	9.72	5.90	7.42	8.58	4.02	4.73	7.06	5.60	5.67
PRIMAS CEDIDAS	206.40	297.11	363.52	481.97	479.84	700.07	777.63	1,073.41	1,152.44	1,887.82
DIRECTO	205.40	286.65	363.52	481.97	479.84	700.05	777.63	1,071.01	1,152.44	1,887.82
TOMADO	-	0.46	-	-	-	-0.01	-	2.40	-	-
PRIMAS RETENIDAS	495.39	606.43	742.50	882.81	1,069.55	1,256.53	1,320.21	1,406.87	1,438.86	1,912.17
DIRECTO	486.50	597.17	736.60	875.40	1,060.97	1,252.51	1,315.47	1,402.22	1,433.26	1,906.50
TOMADO	8.89	9.26	5.90	7.42	8.58	4.02	4.73	4.65	5.60	5.67
INCREMENTO NETO RVA, RGOS, CURSO Y FZA. EN VIGOR	61.92	29.76	29.91	61.91	63.06	11.85	-23.75	29.34	30.16	175.16
DIRECTO	60.50	30.99	60.34	65.85	61.00	51.36	2.35	43.27	30.22	175.47
TOMADO	1.41	-1.23	-30.43	-23.94	-29.02	-39.51	-26.10	-13.93	-0.07	-0.31
PRIMA RETENIDAS DEVENGADAS	433.48	576.67	712.59	820.90	1,006.45	1,244.69	1,343.95	1,377.53	1,408.71	1,737.02
DIRECTO	426.00	566.18	676.26	789.55	968.89	1,201.16	1,313.12	1,358.95	1,403.05	1,731.03
TOMADO	7.48	10.49	36.34	31.35	36.60	43.53	30.84	18.58	5.67	5.99
COSTO NETO DE ADQUISICIÓN	80.38	79.81	102.24	122.74	163.07	202.18	235.39	238.10	242.90	258.44
COSTO NETO DEL DIRECTO	77.86	77.32	100.54	120.31	161.89	200.77	234.08	236.39	241.26	256.61
COSTO BRUTO DEL DIRECTO	124.12	139.74	178.10	214.93	280.08	361.23	400.38	447.18	466.97	555.63
RECUPERACIONES DEL DIRECTO	46.23	62.42	77.56	94.62	118.18	160.47	168.30	210.75	226.61	295.02
COSTO NETO DEL TOMADO	2.49	2.50	1.70	2.43	1.18	1.42	1.32	1.71	1.54	1.83
COMISIONES POR REASEGURO Y REPARTO TOMADO	2.51	2.61	1.70	1.95	1.16	1.16	1.32	1.37	1.54	1.54
COBERTURA DE EXCESO DE PERICIA	-0.02	-	-	-	-	-	-	-	-	-
OTROS	-	-	-	0.47	-	0.26	-	0.34	-	0.28
RECUPERACIONES DEL TOMADO	-	0.12	-	-	-	-	-	-	-	-
COMISIONES POR REASEGURO Y REAFIANZAMIENTO CEDIDO	-	0.12	-	-	-	-	-	-	-	-
OTROS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
COSTO NETO DE SIN. REAL. Y OTRAS OBLIG. CONT.	303.87	384.53	439.22	525.19	601.42	797.91	814.39	721.25	820.87	1,163.68
COSTO NETO DE SINISTRALIDAD Y OTRAS OBLIG. CONTRÁCT. RETEN.	303.87	384.53	439.22	525.19	601.42	797.91	814.39	721.25	820.87	1,163.68
COSTO BRUTO DE SINISTRALIDAD Y OBLIGACIONES CONTRACTUALES	425.65	520.36	633.77	698.70	811.03	1,074.06	1,277.25	902.62	1,968.89	1,688.88
SINISTRALIDAD Y OBLIGACIONES CONTRACTUALES RECUPERADAS	110.54	132.16	189.39	166.17	200.50	260.92	454.14	176.73	917.16	578.70
SINISTRALIDAD RECUPERADA DE REASEGURO NO PROPORCIONAL	11.25	3.67	5.15	7.33	9.11	15.24	8.72	4.54	230.86	-13.50
RECLAMACIONES RETENIDAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD (PERDIDA) TÉCNICA	49.24	112.33	171.13	172.97	242.00	244.60	294.17	418.18	344.94	324.88
DIRECTO	48.86	111.17	145.03	150.92	208.97	197.29	266.34	401.82	345.02	322.62
TOMADO	0.37	1.16	26.10	22.05	33.03	47.31	27.82	16.36	-0.07	2.27
INCREMENTO NETO DE OTRAS RESERVAS TÉCNICAS	26.48	41.67	30.10	18.64	19.26	13.50	39.34	68.20	119.24	110.67
RESERVA PARA RIESGOS CATASTRÓFICOS	19.08	24.37	21.69	24.46	28.72	13.45	39.34	68.20	119.24	110.67
RESERVA DE PREVISION	7.40	17.20	8.51	-6.82	-8.46	-	-	-	-	-
RESERVA DE CONTINGENCIA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
OTRAS RESERVAS	-	-	-	-	-	0.06	-	-	-	-
UTILIDAD (PERDIDA) BRUTA	22.76	70.66	141.02	154.33	222.73	231.10	254.82	349.98	225.71	214.22
GASTOS DE OPERACIÓN NETOS	83.50	102.15	138.39	140.31	190.34	196.17	202.88	208.30	215.77	245.19
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y OPERATIVOS	16.83	33.67	52.16	27.64	37.61	27.87	22.38	13.37	28.00	16.14
REMUNERACIONES Y PRESTACIONES AL PERSONAL	62.23	76.92	99.90	125.55	139.28	160.73	171.68	183.84	177.79	218.06
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	2.44	3.39	6.44	7.17	17.96	7.57	9.82	11.09	9.99	10.00
INGRESOS POR ADMINISTRACIÓN DE SERVICIOS CONEXOS VIG (03/2002)	-	11.84	20.11	20.06	14.31	-	-	-	-	-
UTILIDAD (PERDIDA) DE OPERACIÓN	-60.74	-31.49	2.64	14.03	42.39	34.93	51.95	141.68	9.93	-30.97
RESULT. INTEG. DE FINANCIEROS/PROD. FINANCIEROS	161.84	232.35	140.99	84.39	99.37	97.94	145.47	110.15	193.67	203.07
DE INVERSIONES	116.09	159.60	205.19	172.51	161.69	128.05	117.89	129.39	169.03	162.64
POR VENTA DE INVERSIONES	0.52	50.88	0.34	17.55	2.19	9.00	26.23	8.20	11.27	26.12
POR VALUACIÓN DE INVERSIONES	25.89	-13.03	39.52	-15.48	-6.55	14.06	22.29	23.59	47.16	41.01
POR RECARGO SOBRE PRIMAS	16.60	19.15	30.80	28.07	29.79	28.53	33.20	36.51	36.82	61.29
OTROS	2.75	4.87	1.88	5.14	3.40	4.16	2.26	1.48	0.82	4.34
RESULTADO CAMBIARIO	-	10.88	-3.55	0.35	-6.73	8.88	4.70	1.31	-2.88	1.80
RESULTADO POR POSICIÓN MONETARIA	-	-	133.19	123.76	84.42	94.75	63.08	-92.39	-68.65	-84.14
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES DE ISR Y PTU	101.09	200.86	143.62	98.41	141.77	132.87	197.42	251.83	203.60	172.09
PROVISIONES PARA EL PAGO ISR	3.00	-4.43	13.19	-9.05	-2.82	46.47	55.76	47.73	35.51	39.61
PROVISIONES PARA LA PTU	2.62	1.47	11.67	7.22	12.75	13.03	16.40	14.45	12.00	14.00
PARTICIPACIÓN EN EL RESULTADO DE SUBSIDIARIAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	99.67	203.82	110.76	96.23	131.94	73.37	125.26	189.65	156.09	119.49
RESULTADO DE OPERACIONES ANALOGAS Y CONEXAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Índices Estado de Resultados: Operaciones de Daños

ESTADOS DE RESULTADOS POR OPERACIÓN
SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S.A.

M.N. EN:

OPERACIÓN

INDICE	Indice Combinado (con cobertura exceso de pérdida XL)		Indice Combinado (con cobertura exceso de pérdida XL)		Indice Combinado (sin cobertura exceso de pérdida XL)		Indice Combinado (sin cobertura exceso de pérdida XL)	
	Vs. Primas Retenidas	% Δ	Vs. Primas Devengadas	% Δ	Vs. Primas Retenidas	% Δ	Vs. Primas Devengadas	% Δ
2000	94.41%		107.90%		94.42%		107.90%	
2001	93.41%	-1.06%	98.23%	-8.96%	93.41%	-1.06%	98.23%	-8.96%
2002	91.56%	-1.98%	95.41%	-2.88%	91.56%	-1.98%	95.41%	-2.88%
2003	89.29%	-2.48%	96.02%	0.65%	89.29%	-2.48%	96.02%	0.65%
2004	88.34%	-1.06%	93.87%	-2.24%	88.34%	-1.06%	93.87%	-2.24%
2005	95.20%	7.77%	96.11%	2.38%	95.20%	7.77%	96.11%	2.38%
2006	94.88%	-0.33%	93.21%	-3.02%	94.88%	-0.33%	93.21%	-3.02%
2007	83.00%	-12.53%	84.76%	-9.06%	83.00%	-12.53%	84.76%	-9.06%
2008	88.93%	7.15%	90.83%	7.16%	88.93%	7.15%	90.83%	7.16%
2009	86.67%	-2.54%	95.41%	5.04%	86.67%	-2.54%	95.41%	5.04%

Primas Cedidas vs. Primas Emitidas

ESTADOS DE RESULTADOS POR OPERACIÓN SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S,A,

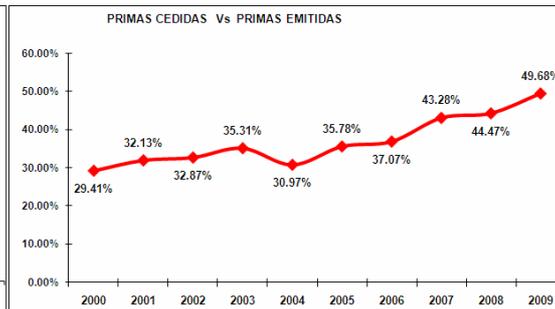
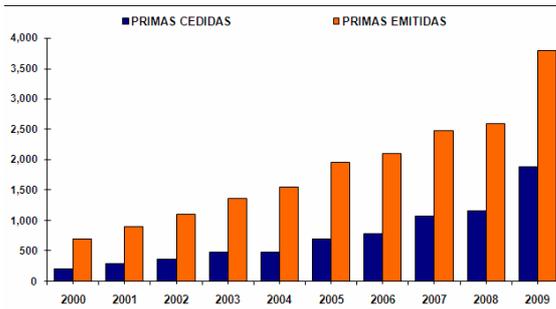
M.N. EN:

OPERACIÓN:

Definición de Índice: PRIMAS CEDIDAS Vs. PRIMAS EMITIDAS

INDICE: PRIMAS CEDIDAS Vs. PRIMAS EMITIDAS

		PRIMAS CEDIDAS									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		206.40	287.11	363.52	481.97	479.84	700.07	777.63	1,073.41	1,152.44	1,887.82
	% Incr.		39.10%	26.61%	32.59%	-0.44%	45.90%	11.08%	38.04%	7.36%	63.81%
PRIMAS EMITIDAS	2000	701.79	29.41%								
	2001	893.54		32.13%							
	2002	1,106.02			32.87%						
	2003	1,364.78				35.31%					
	2004	1,549.39					30.97%				
	2005	1,956.61						35.78%			
	2006	2,097.84							37.07%		
	2007	2,480.29								43.28%	
	2008	2,591.30									44.47%
	2009	3,799.99									49.68%
	% Var INDICE		9.28%	2.29%	7.48%	-12.30%	15.53%	3.60%	16.76%	2.76%	11.71%



Primas Retenidas vs. Primas Emitidas

ESTADOS DE RESULTADOS POR OPERACIÓN SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S,A,

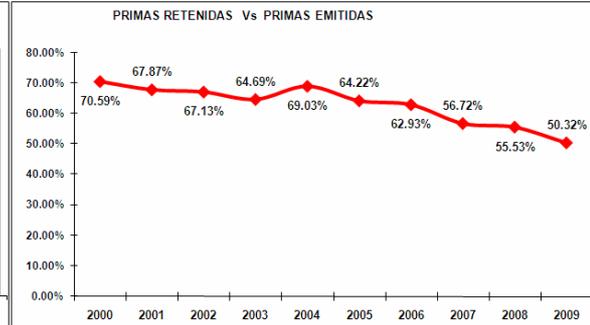
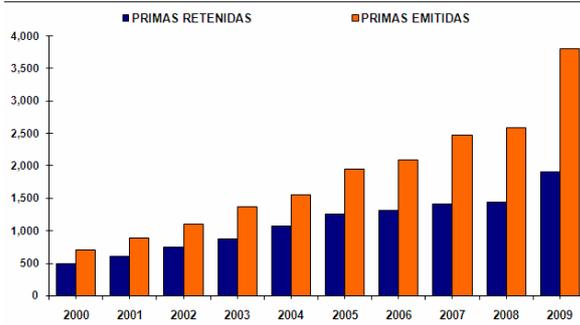
M.N. EN:

OPERACIÓN:

INDICE:

Definición de Índice: PRIMAS RETENIDAS Vs. PRIMAS EMITIDAS

		PRIMAS RETENIDAS									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		495.39	606.43	742.50	882.81	1,069.55	1,256.53	1,320.21	1,406.87	1,438.86	1,912.17
	% Incr.		22.41%	22.44%	18.90%	21.15%	17.48%	5.07%	6.56%	2.27%	32.89%
PRIMAS EMITIDAS	2000	701.79	70.59%								
	2001	893.54	27.32%	67.87%							
	2002	1,106.02	23.78%		67.13%						
	2003	1,364.78	23.40%			64.69%					
	2004	1,549.39	13.53%				69.03%				
	2005	1,956.61	26.28%					64.22%			
	2006	2,097.84	7.22%						62.93%		
	2007	2,480.29	18.23%							56.72%	
	2008	2,591.30	4.48%								55.53%
	2009	3,799.99	46.64%								
	% Var INDICE		-3.86%	-1.08%	-3.65%	6.72%	-6.97%	-2.01%	-9.87%	-2.11%	-9.38%



Primas Retenidas Devengadas vs. Primas Retenidas

ESTADOS DE RESULTADOS POR OPERACIÓN SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S,A,

M.N. EN:

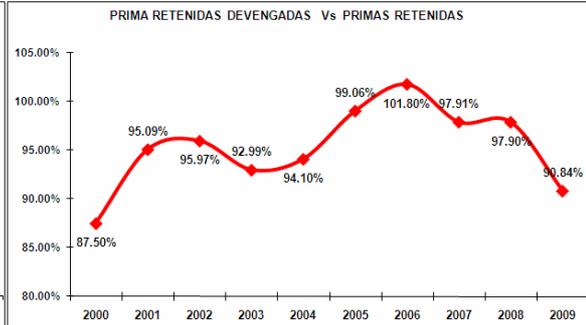
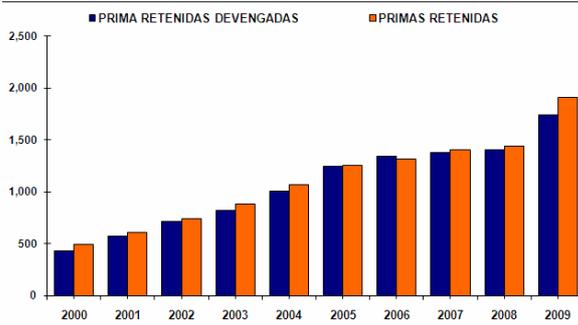
OPERACIÓN:

INDICE:

Definición de Índice:

IMPRIMIR

		PRIMA RETENIDAS DEVENGADAS									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		433.48	576.67	712.59	820.90	1,006.49	1,244.69	1,343.95	1,377.53	1,408.71	1,737.02
	% Incr.		33.03%	23.57%	15.20%	22.61%	23.67%	7.98%	2.50%	2.26%	23.31%
PRIMAS RETENIDAS	2000	495.39	87.50%								
	2001	606.43	22.41%	95.09%							
	2002	742.50	22.44%		95.97%						
	2003	882.81	18.90%			92.99%					
	2004	1,069.55	21.15%				94.10%				
	2005	1,256.63	17.18%					99.06%			
	2006	1,320.21	5.07%						101.80%		
	2007	1,406.87	6.56%							97.91%	
	2008	1,438.86	2.27%								97.90%
	2009	1,912.17	32.89%								
	% Var INDICE		8.68%	0.92%	-3.11%	1.20%	5.26%	2.77%	-3.82%	-0.01%	-7.22%



Costo Neto de Adquisición vs. Primas Retenidas

ESTADOS DE RESULTADOS POR OPERACIÓN SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S,A,

M.N. EN:

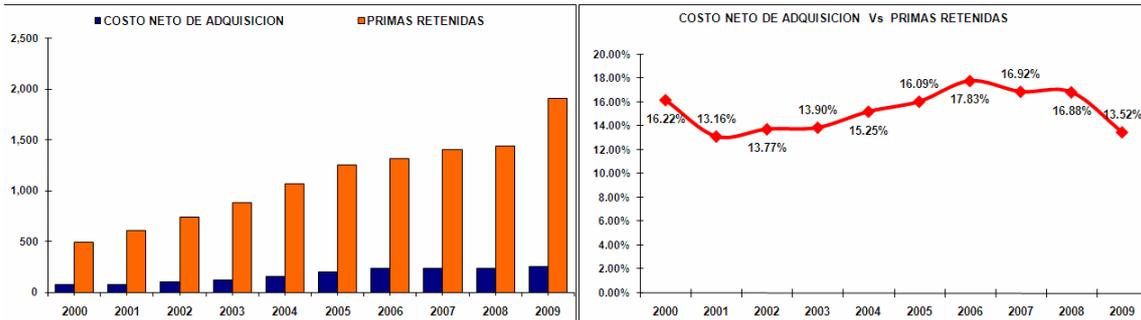
OPERACIÓN:

INDICE:

Definición de Índice:

IMPRIMIR

		COSTO NETO DE ADQUISICION									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		80.38	79.81	102.24	122.74	163.07	202.18	235.39	238.10	242.90	258.44
	% Iner.		-0.70%	28.11%	20.05%	32.86%	23.98%	16.43%	1.15%	2.01%	6.40%
PRIMAS RETENIDAS	2000	495.39									
	2001	606.43	22.41%								
	2002	742.50	22.44%	13.16%							
	2003	882.81	18.90%		13.77%						
	2004	1.069.55	21.15%			13.90%					
	2005	1.256.53	17.18%				15.25%				
	2006	1.320.21	5.07%					16.09%			
	2007	1.406.87	6.56%						17.83%		
	2008	1.438.86	2.27%							16.92%	
	2009	1.912.17	32.89%								16.88%
	% Var INDICE		-18.88%	4.63%	0.97%	9.67%	5.53%	10.81%	-5.08%	-0.25%	-19.94%



Costo Neto de Adquisición vs. Primas Retenidas Devengadas

ESTADOS DE RESULTADOS POR OPERACIÓN SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S,A,

M.N. EN:

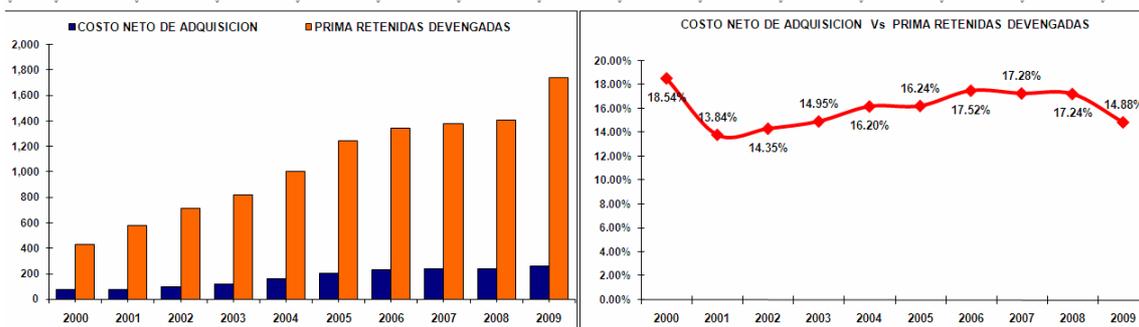
OPERACIÓN:

INDICE:

Definición de Índice:

IMPRIMIR

		COSTO NETO DE ADQUISICION									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		80.38	79.61	102.24	122.74	163.07	202.18	235.39	238.10	242.90	258.44
	% Incr.		-0.70%	28.11%	20.05%	32.86%	23.98%	16.43%	1.15%	2.01%	6.40%
PRIMA RETENIDAS DEVENGADAS	2000	433.48									
			18.54%								
	2001	576.67									
				13.84%							
	2002	712.59									
					14.35%						
	2003	820.90									
						14.95%					
	2004	1,006.49									
							16.20%				
2005	1,214.69										
							16.24%				
2006	1,343.95										
								17.52%			
2007	1,377.53										
									17.28%		
2008	1,408.71										
										17.24%	
2009	1,737.02										
											14.68%
	% Var INDICE		-25.36%	3.67%	4.21%	8.36%	0.26%	7.83%	-1.32%	-0.24%	-13.71%



Costo Neto de Siniestros Reclamaciones y otras Obligaciones vs. Primas Retenidas Devengadas

ESTADOS DE RESULTADOS POR OPERACIÓN SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S,A,

M.N. EN:

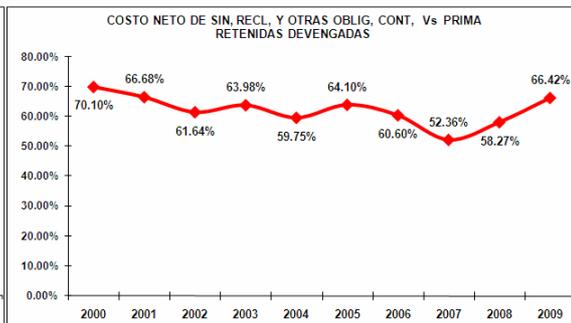
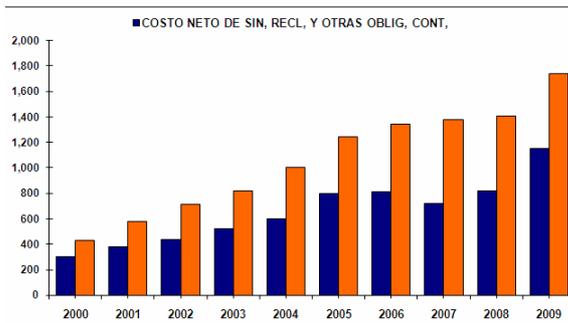
OPERACIÓN:

INDICE:

Definición de Índice: Vs.

IMPRIMIR

		COSTO NETO DE SIN, RECL. Y OTRAS OBLIG. CONT,									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		303.87	384.63	439.22	525.19	601.42	797.91	814.39	721.25	820.87	1,153.68
	% Incr.		26.55%	14.22%	19.57%	14.51%	32.67%	2.07%	-11.44%	13.81%	40.54%
PRIMA RETENIDAS DEVENGADAS	2000	433.48									
	2001	576.67	70.10%								
	2002	712.59	33.03%	66.68%							
	2003	820.90	15.20%	61.64%	63.98%						
	2004	1,006.49	22.61%		59.75%						
	2005	1,214.69	23.67%		64.10%						
	2006	1,343.95	7.98%		60.60%						
	2007	1,377.53	2.50%		52.36%						
	2008	1,408.71	2.26%		58.27%						
	2009	1,737.02	23.31%		66.42%						
	% Var INDICE		-4.88%	-7.56%	3.80%	-6.60%	7.28%	-5.47%	-13.60%	11.29%	13.98%



Utilidad (Pérdida) del Ejercicio vs. Primas Retenidas Devengadas

ESTADOS DE RESULTADOS POR OPERACIÓN SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S,A,

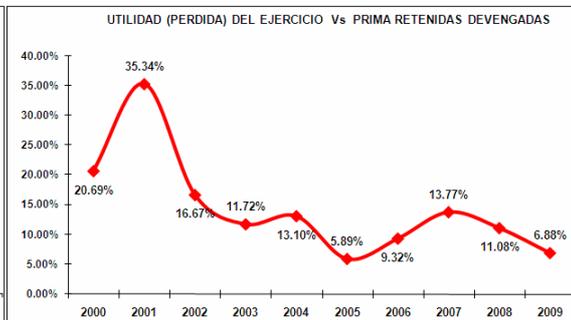
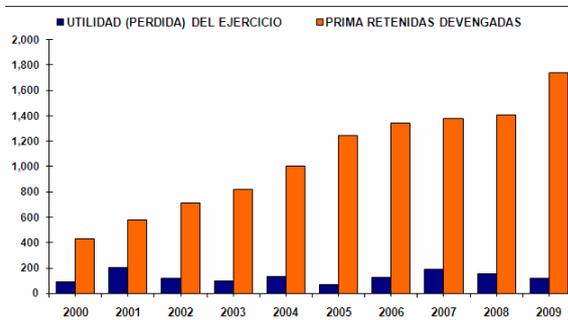
M.N. EN:

OPERACIÓN:

INDICE:

Definición de Índice:

		UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		89.67	203.82	118.76	96.23	131.84	73.37	125.26	189.65	156.09	119.49
	% Incr.		127.29%	-41.73%	-18.96%	37.00%	-44.35%	70.71%	51.41%	-17.69%	-23.45%
PRIMA RETENIDAS DEVENGADAS	2000	433.48									
	2001	576.67	33.03%								
	2002	712.59	23.57%	16.67%							
	2003	820.90	15.20%		11.72%						
	2004	1,006.49	22.61%			13.10%					
	2005	1,244.69	23.67%				5.89%				
	2006	1,343.96	7.98%					9.32%			
	2007	1,377.53	2.50%						13.77%		
	2008	1,408.71	2.26%							11.08%	
	2009	1,737.02	23.31%								6.88%
	% Var INDICE		70.85%	-52.85%	-29.66%	11.74%	-55.00%	68.10%	47.72%	-19.52%	-37.92%



Gastos de Operación Netos vs. Primas Emitidas

ESTADOS DE RESULTADOS POR OPERACIÓN SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S,A,

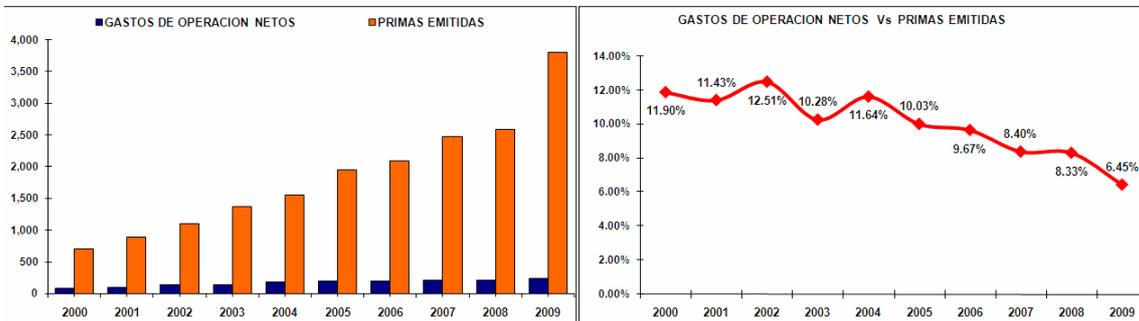
M.N. EN:

OPERACIÓN:

INDICE:

Definición de Índice:

		GASTOS DE OPERACION NETOS										
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
		83.50	102.15	138.39	140.31	180.34	196.17	202.88	208.30	215.77	245.19	
		% Iner.	22.33%	35.48%	1.39%	28.53%	8.78%	3.42%	2.67%	3.59%	13.63%	
PRIMAS EMITIDAS	2000	701.79	11.90%									
	2001	893.54	27.32%	11.43%								
	2002	1,106.02	23.78%	12.51%	10.28%							
	2003	1,364.78	23.40%		10.28%	11.64%						
	2004	1,649.39	13.53%			11.64%	10.03%					
	2005	1,956.61	26.28%				10.03%	9.67%				
	2006	2,097.84	7.22%					9.67%	8.40%			
	2007	2,480.29	18.23%						8.40%	8.33%		
	2008	2,591.30	4.48%							8.33%	6.45%	
	2009	3,799.99	46.64%								6.45%	
		% Var INDICE		-3.92%	9.45%	-17.84%	13.22%	-13.86%	-3.54%	-13.16%	-0.85%	-22.51%



Gastos de Operación Netos vs. Primas Retenidas

ESTADOS DE RESULTADOS POR OPERACIÓN SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S,A,

M.N. EN:

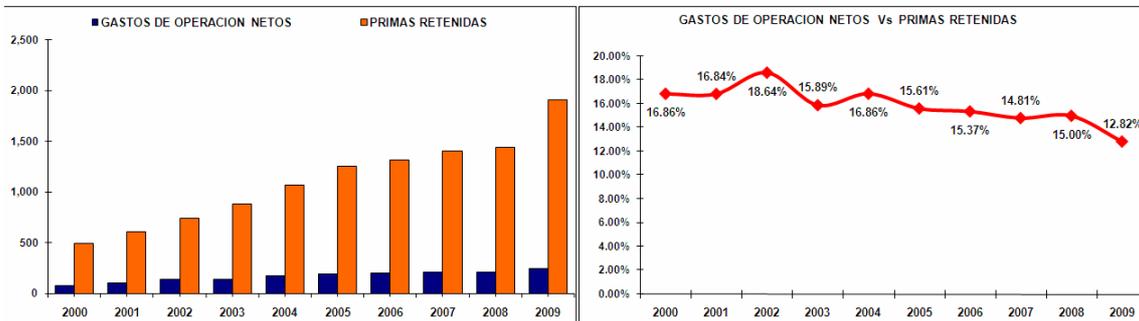
OPERACIÓN:

INDICE:

Definición de Índice:

IMPRIMIR

		GASTOS DE OPERACION NETOS									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		83.50	102.15	138.39	140.31	180.34	196.17	202.88	208.30	215.77	245.19
	% Iner.		22.33%	35.48%	1.39%	28.53%	8.78%	3.42%	2.67%	3.59%	13.63%
PRIMAS RETENIDAS	2000	495.39									
	2001	606.43	22.41%								
	2002	742.50	22.44%	16.84%							
	2003	882.81	18.90%		18.64%						
	2004	1,089.55	21.15%			15.89%					
	2005	1,256.53	17.48%				16.86%				
	2006	1,320.21	5.07%					15.61%			
	2007	1,406.87	6.56%						15.37%		
	2008	1,438.86	2.27%							14.81%	
	2009	1,912.17	32.89%								15.00%
	% Var INDICE			-0.07%	10.65%	-14.73%	6.09%	-7.41%	-1.57%	-3.65%	1.29%



Gastos de Operación Netos vs. Primas Retenidas Devengadas

ESTADOS DE RESULTADOS POR OPERACIÓN SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S,A,

M.N. EN:

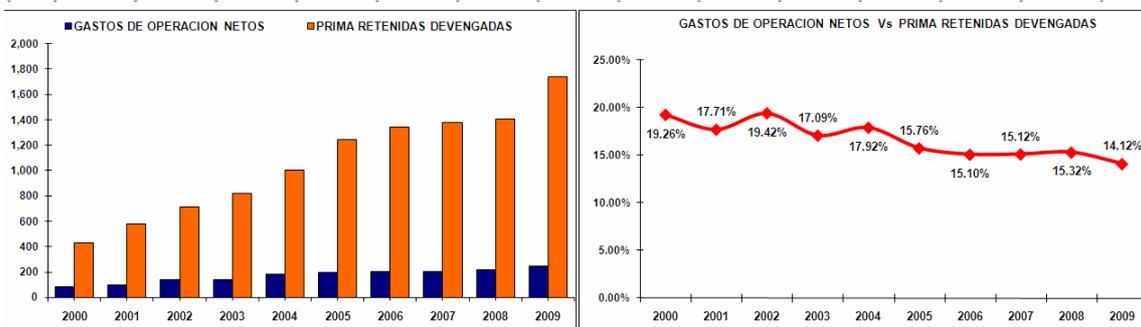
OPERACIÓN:

INDICE:

Definición de Índice:

IMPRIMIR

		GASTOS DE OPERACION NETOS										
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
		83.50	102.15	138.39	140.31	180.34	196.17	202.88	208.30	215.77	245.19	
	% Incr.		22.33%	35.48%	1.39%	28.53%	8.78%	3.42%	2.67%	3.59%	13.63%	
PRIMA RETENIDAS DEVENGADAS	2000	433.48										
			19.26%									
	2001	576.67										
				17.71%								
	2002	712.59										
					19.42%							
	2003	820.90										
						17.09%						
	2004	1,006.49										
							17.92%					
2005	1,244.69											
							15.76%					
2006	1,343.95											
								15.10%				
2007	1,377.53											
									15.12%			
2008	1,408.71											
										15.32%		
2009	1,737.02											
											14.12%	
	% Var INDICE		-8.05%	9.64%	-11.99%	4.83%	-12.04%	-4.22%	0.17%	1.30%	-7.84%	



Incremento Neto de Otras Reservas Técnicas vs. Primas Retenidas Devengadas

ESTADOS DE RESULTADOS POR OPERACIÓN SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S,A,

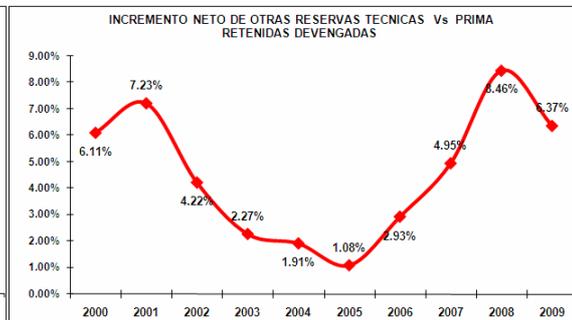
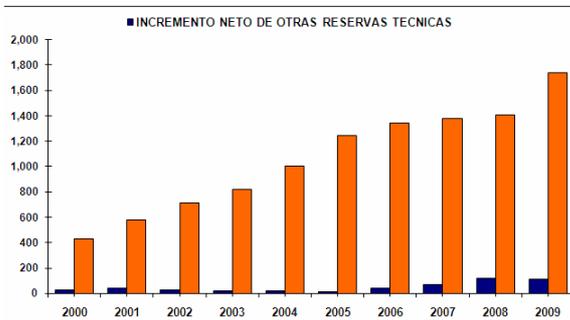
M.N. EN:

OPERACIÓN:

INDICE:

Definición de Índice:

		INCREMENTO NETO DE OTRAS RESERVAS TECNICAS									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		26.48	41.67	30.10	18.64	19.26	13.50	39.34	68.20	119.24	110.67
	% Incr.		57.39%	-27.76%	-38.08%	3.35%	-29.90%	191.35%	73.35%	74.83%	-7.18%
PRIMA RETENIDAS DEVENGADAS	2000	433.48									
	2001	576.67	33.03%								
	2002	712.59	23.57%	7.23%							
	2003	820.90	15.20%	4.22%	2.27%						
	2004	1,006.49	22.61%	1.91%							
	2005	1,244.69	23.67%	1.08%							
	2006	1,343.95	7.98%	2.93%							
	2007	1,377.53	2.50%	4.95%							
	2008	1,408.71	2.26%	8.46%							
	2009	1,737.02	23.31%	6.37%							
	% Var INDICE		18.31%	-41.54%	-46.25%	-15.71%	-43.31%	169.83%	69.12%	70.96%	-24.73%



Incremento Neto de Otras Reservas Técnicas vs. Primas Emitidas

ESTADOS DE RESULTADOS POR OPERACIÓN SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S.A.

M.N. EN:

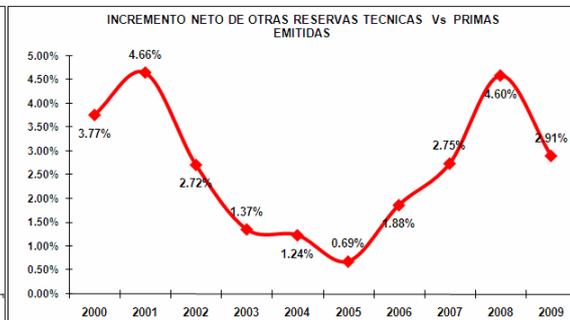
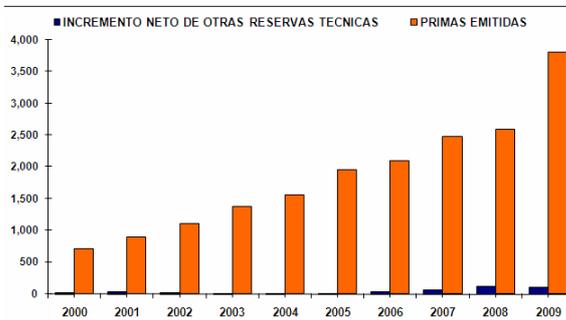
OPERACIÓN:

INDICE:

Definición de Índice:

IMPRIMIR

		INCREMENTO NETO DE OTRAS RESERVAS TECNICAS										
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
		26.48	41.67	30.10	18.64	19.26	13.50	39.34	68.20	119.24	110.67	
	% Incr.		57.39%	-27.76%	-38.08%	3.35%	-29.90%	191.35%	73.35%	74.83%	-7.18%	
PRIMAS EMITIDAS	2000	701.79										
	2001	893.54	27.32%									
	2002	1,106.02	23.78%	2.72%								
	2003	1,364.78	23.40%		1.37%							
	2004	1,549.39	13.53%			1.24%						
	2005	1,956.61	26.28%				0.69%					
	2006	2,097.84	7.22%					1.88%				
	2007	2,480.29	18.23%						2.75%			
	2008	2,591.30	4.48%							4.60%		
	2009	3,799.99	46.64%								2.91%	
	% Var INDICE		23.61%	-41.64%	-49.82%	-8.97%	-44.49%	171.74%	46.62%	67.34%	-36.71%	



Utilidad (Pérdida) Técnica vs. Primas Retenidas Devengadas

ESTADOS DE RESULTADOS POR OPERACIÓN SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S,A,

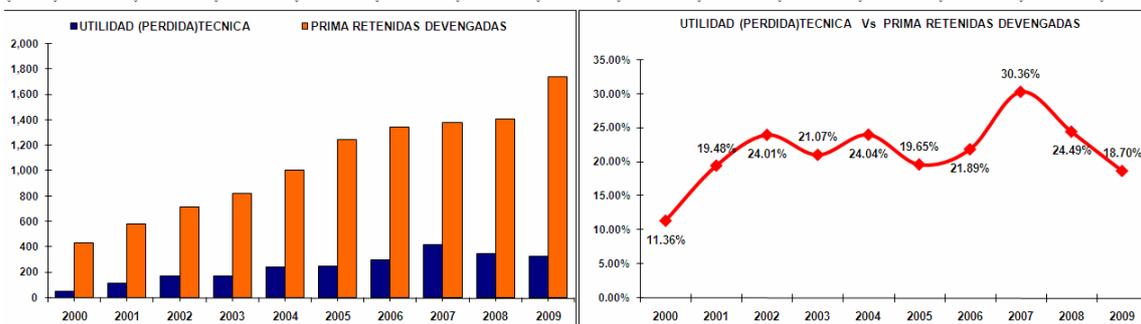
M.N. EN:

OPERACIÓN:

INDICE:

Definición de Índice:

		UTILIDAD (PERDIDA) TECNICA										
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
		49.24	112.33	171.13	172.97	242.00	244.60	294.17	418.18	344.94	324.89	
		% Incr.	128.14%	52.35%	1.08%	39.91%	1.08%	20.26%	42.16%	-17.51%	-5.81%	
PRIMA RETENIDAS DEVENGADAS	2000	433.48	11.36%									
	2001	576.67	33.03%	19.48%								
	2002	712.59	23.57%		24.01%							
	2003	820.90	15.20%			21.07%						
	2004	1,006.49	22.61%				24.04%					
	2005	1,244.69	23.67%					19.65%				
	2006	1,343.95	7.98%						21.89%			
	2007	1,377.53	2.50%							30.36%		
	2008	1,408.71	2.26%								24.49%	
	2009	1,737.02	23.31%									18.70%
		% Var INDICE		71.49%	23.29%	-12.26%	14.11%	-18.27%	11.38%	38.69%	-19.34%	-23.81%



Utilidad (Pérdida) del Ejercicio vs. Primas Emitidas

ESTADOS DE RESULTADOS POR OPERACIÓN SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S,A,

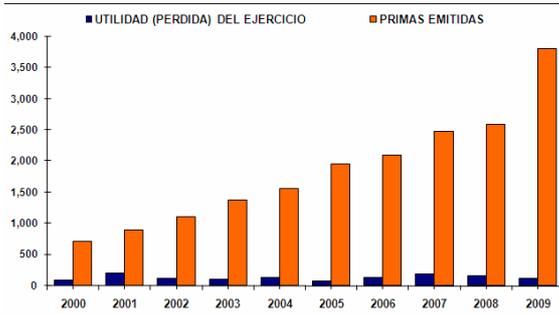
M.N. EN: millones

OPERACIÓN: Daños

Definición de Índice: UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO Vs. PRIMAS EMITIDAS

INDICE: UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO Vs PRIMAS EMITIDAS

		UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		89.67	203.82	118.76	96.23	131.84	73.37	125.26	189.65	156.09	119.49
		% Incr.	127.29%	-41.73%	-18.96%	37.00%	-44.35%	70.71%	51.41%	-17.69%	-23.45%
PRIMAS EMITIDAS	2000	701.79									
	2001	893.54	27.32%								
	2002	1,106.02	23.78%	10.74%							
	2003	1,364.78	23.40%		7.05%						
	2004	1,549.39	13.53%			8.51%					
	2005	1,956.61	26.28%				3.75%				
	2006	2,097.84	7.22%					5.97%			
	2007	2,480.29	18.23%						7.65%		
	2008	2,591.30	4.48%							6.02%	
	2009	3,799.99	46.64%								3.14%
		% Var INDICE	78.52%	-52.93%	-34.33%	20.67%	-55.93%	59.22%	28.06%	-21.22%	-47.80%



ANEXO II

Índices de Gestión

Balance General

Inversiones vs. Reservas Técnicas

INDICES DEL BALANCE GENERAL

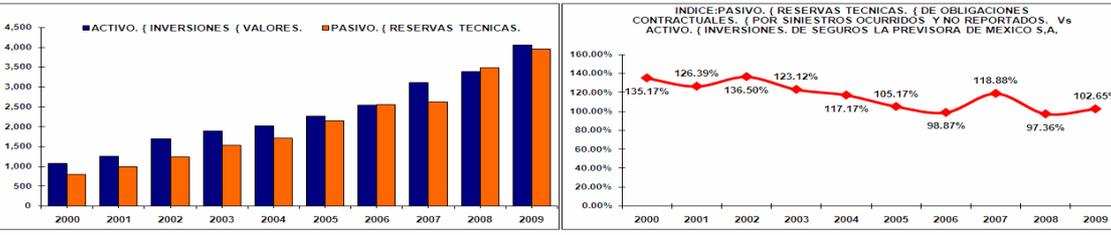
CIFRAS EN M.N.: millones

Definición de Índice: ACTIVO. (INVERSIONES.) Vs. PASIVO. (RESERVAS TÉCNICAS.)

INDICE: ACTIVO. (INVERSIONES.) Vs. PASIVO. (RESERVAS TÉCNICAS.)

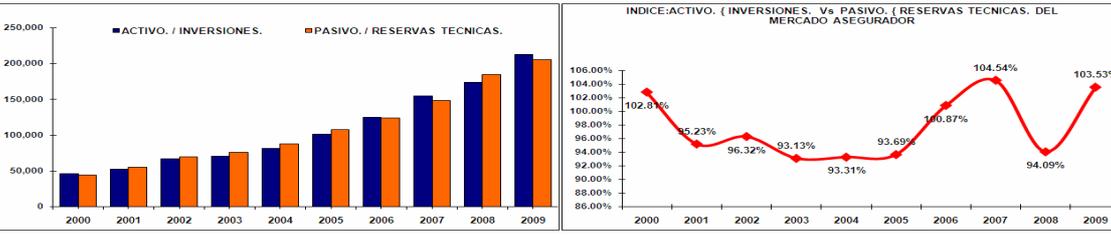
SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S.A.

		ACTIVO. (INVERSIONES.)									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PASIVO. (RESERVAS TÉCNICAS.)	2000	793.03									
	2001	991.36	25.01%								
	2002	1,240.48	25.13%	130.95%							
	2003	1,538.89	24.06%	141.01%	130.27%						
	2004	1,720.02	11.77%		137.25%	124.79%					
	2005	2,148.44	24.91%			119.46%	139.51%				
	2006	2,564.65	19.37%				119.40%	124.28%			
	2007	2,619.65	2.14%						124.28%		
	2008	3,483.71	32.98%							124.28%	
	2009	3,957.04	13.59%								124.28%
% Var INDICE			-5.30%	7.68%	-7.62%	5.36%	-9.08%	-4.27%	16.78%	-14.41%	-4.08%



MERCADO ASEGURADOR

		ACTIVO. (INVERSIONES.)									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PASIVO. (RESERVAS TÉCNICAS.)	2000	44,715.28									
	2001	55,571.75	24.28%								
	2002	69,503.56	25.07%	95.23%							
	2003	76,192.60	9.62%	96.32%	93.13%						
	2004	87,805.33	15.24%		93.31%	93.69%					
	2005	107,838.53	22.82%			100.87%	104.54%				
	2006	123,928.57	14.92%				104.09%	103.53%			
	2007	148,333.70	19.69%						103.53%		
	2008	184,715.19	24.53%							103.53%	
	2009	205,894.23	11.47%								103.53%
% Var INDICE			7.37%	1.16%	-3.31%	0.20%	0.40%	7.66%	3.64%	0.99%	-10.03%



CIA Vs. MKT

		ACTIVO. (INVERSIONES.)									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CIA		1,108.31	1,298.19	1,749.18	2,004.71	2,360.75	2,680.98	3,063.83	3,654.55	4,159.64	4,917.62
MKT		45,972.11	52,921.75	66,948.23	70,959.70	81,935.26	101,035.58	125,004.16	155,067.20	173,805.40	213,156.92
		2.41%	2.45%	2.61%	2.83%	2.88%	2.65%	2.45%	2.36%	2.39%	2.31%

		PASIVO. (RESERVAS TÉCNICAS.)									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CIA		793.03	991.36	1,240.48	1,538.89	1,720.02	2,148.44	2,564.65	2,619.65	3,483.71	3,957.04
MKT		44,715.28	55,571.75	69,503.56	76,192.60	87,805.33	107,838.53	123,928.57	148,333.70	184,715.19	205,894.23
		1.77%	1.78%	1.78%	2.02%	1.96%	1.99%	2.07%	1.77%	1.89%	1.92%

Inversiones y Valores vs. Reservas Técnicas

INDICES DEL BALANCE GENERAL

CIFRAS EN M.N.: millones

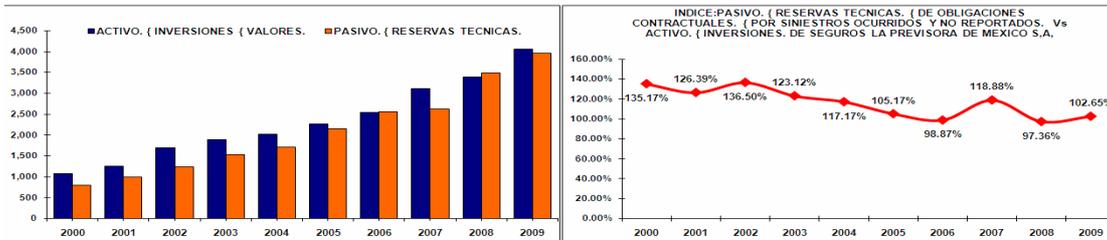
Definición de Índice: ACTIVO. Vs. PASIVO.

ACTIVO. { INVERSIONES { VALORES. Vs. PASIVO. { RESERVAS TÉCNICAS.

INDICE: ACTIVO. / INVERSIONES { VALORES. Vs. PASIVO. / RESERVAS TÉCNICAS.

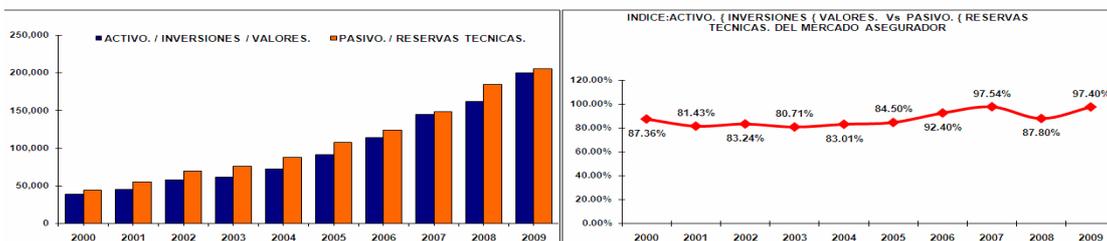
SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S.A.

		ACTIVO. / INVERSIONES { VALORES.										
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
		1.071.97	1.252.93	1.693.22	1.894.65	2.015.38	2.259.52	2.535.74	3.114.11	3.391.71	4.061.72	
		% Iner.	16.88%	35.14%	11.90%	6.37%	12.11%	12.22%	22.81%	8.91%	19.75%	
PASIVO. / RESERVAS TÉCNICAS.	2000	793.03	135.17%									
	2001	991.36	126.39%									
	2002	1.240.48	136.50%									
	2003	1.538.89	123.12%									
	2004	1.720.02	117.17%									
	2005	2.148.44	105.17%									
	2006	2.564.65	98.87%									
	2007	2.619.65	118.88%									
	2008	3.483.71	97.36%									
	2009	3.957.04	102.65%									
		% Var INDICE	-6.50%	8.00%	-9.80%	-4.83%	-10.24%	-5.99%	20.23%	-18.10%	5.43%	



MERCADO ASEGURADOR

		ACTIVO. / INVERSIONES / VALORES.										
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
		39.062.14	45.252.63	57.852.68	61.495.50	72.887.42	91.123.45	114.505.00	144.689.20	162.187.84	200.541.85	
		% Iner.	15.85%	27.84%	6.30%	18.52%	25.02%	25.66%	26.36%	12.09%	23.65%	
PASIVO. / RESERVAS TÉCNICAS.	2000	44.715.28	87.36%									
	2001	55.571.75	81.43%									
	2002	69.503.56	83.24%									
	2003	76.192.60	80.71%									
	2004	87.805.33	83.01%									
	2005	107.838.53	84.50%									
	2006	123.928.57	92.40%									
	2007	148.333.70	97.54%									
	2008	184.715.19	87.80%									
	2009	205.894.23	97.40%									
		% Var INDICE	6.78%	2.22%	3.04%	2.88%	1.79%	9.34%	6.57%	-9.98%	10.93%	

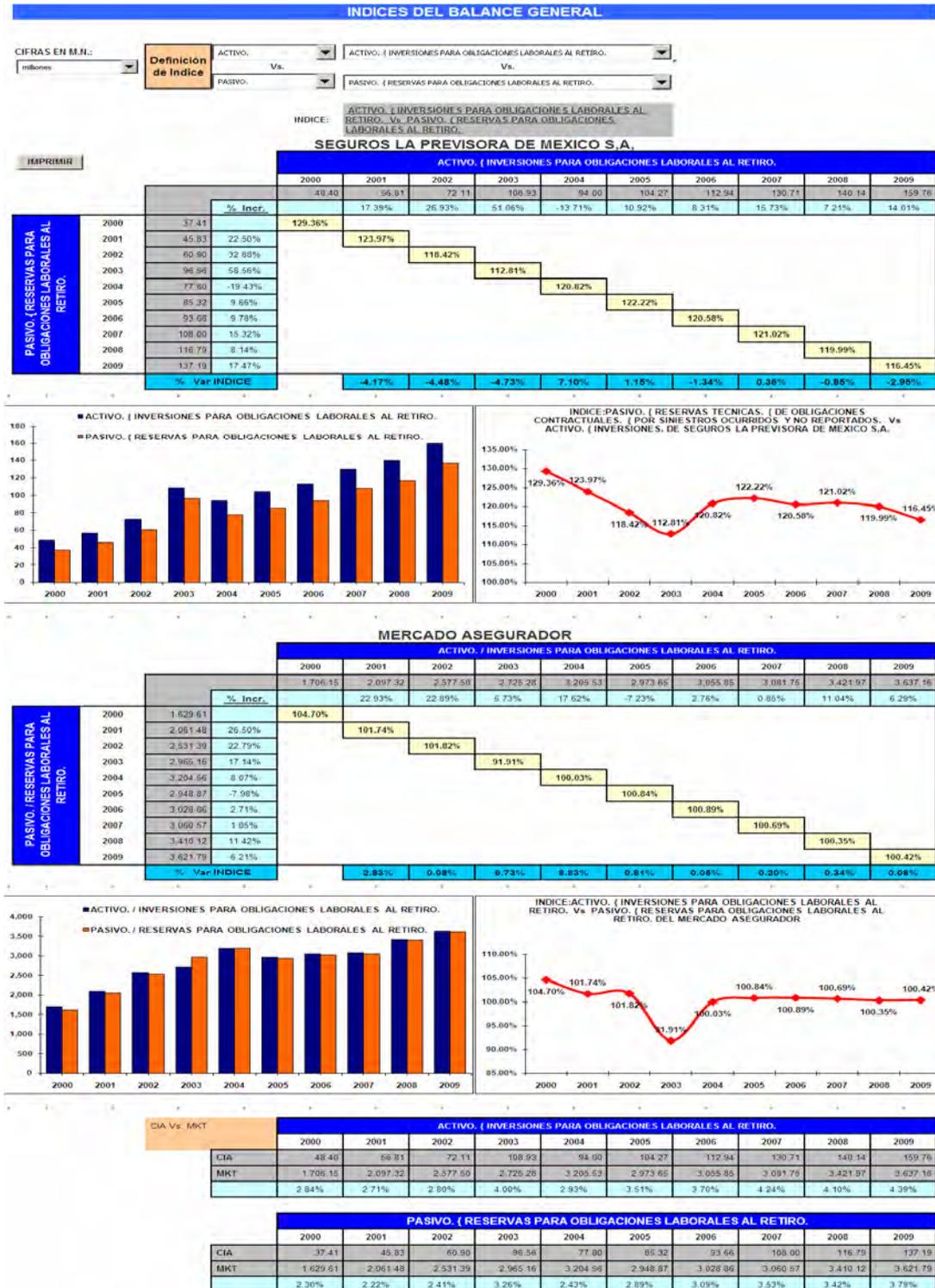


CIA Vs. MKT

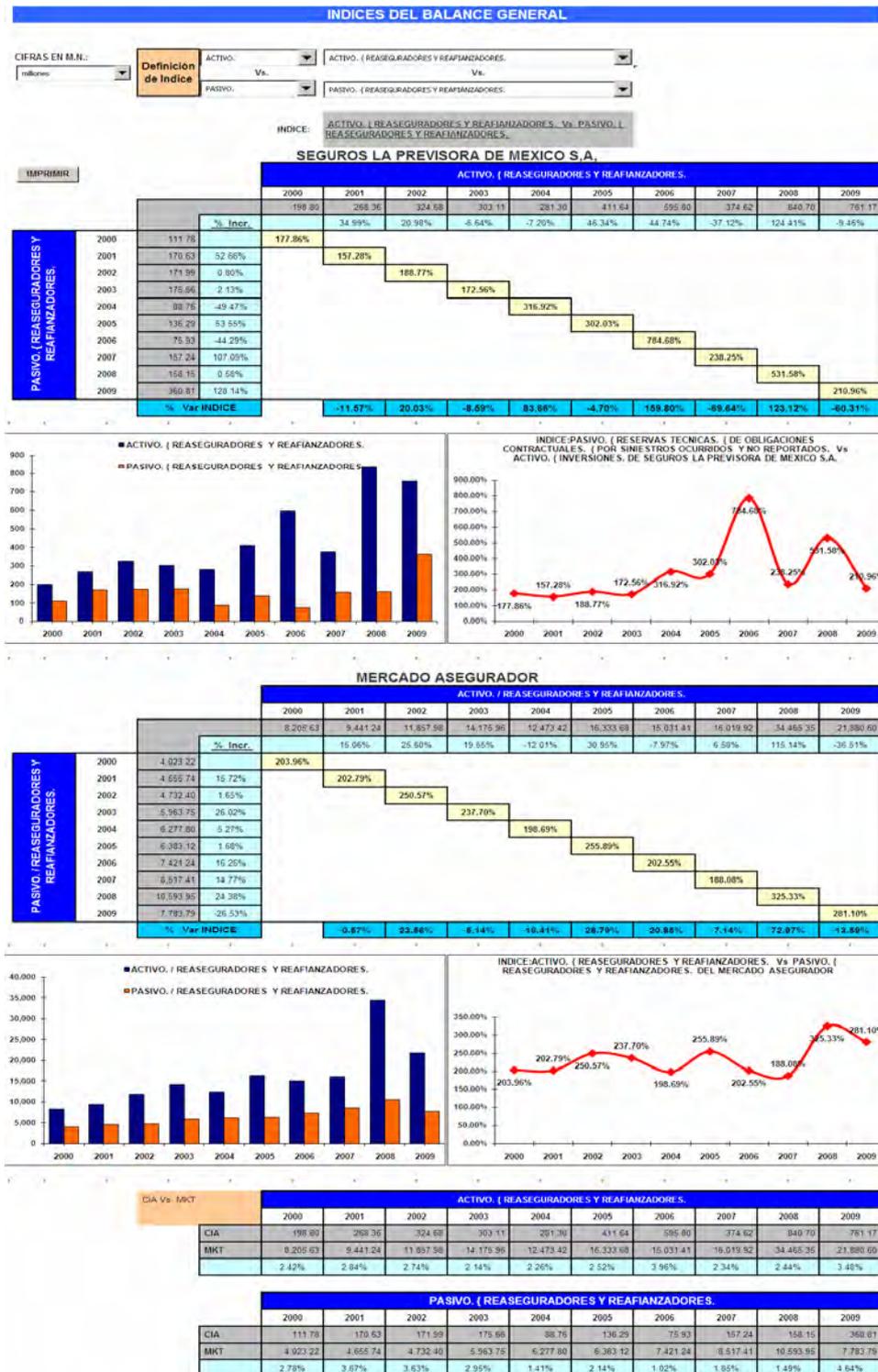
		ACTIVO. / INVERSIONES { VALORES.									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CIA		1.071.97	1.252.93	1.693.22	1.894.65	2.015.38	2.259.52	2.535.74	3.114.11	3.391.71	4.061.72
MKT		39.062.14	45.252.63	57.852.68	61.495.50	72.887.42	91.123.45	114.505.00	144.689.20	162.187.84	200.541.85
		2.74%	2.77%	2.93%	3.08%	2.77%	2.48%	2.21%	2.15%	2.09%	2.03%

		PASIVO. / RESERVAS TÉCNICAS.									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CIA		793.03	991.36	1.240.48	1.538.89	1.720.02	2.148.44	2.564.65	2.619.65	3.483.71	3.957.04
MKT		44.715.28	55.571.75	69.503.56	76.192.60	87.805.33	107.838.53	123.928.57	148.333.70	184.715.19	205.894.23
		1.77%	1.78%	1.78%	2.02%	1.96%	1.99%	2.07%	1.77%	1.89%	1.92%

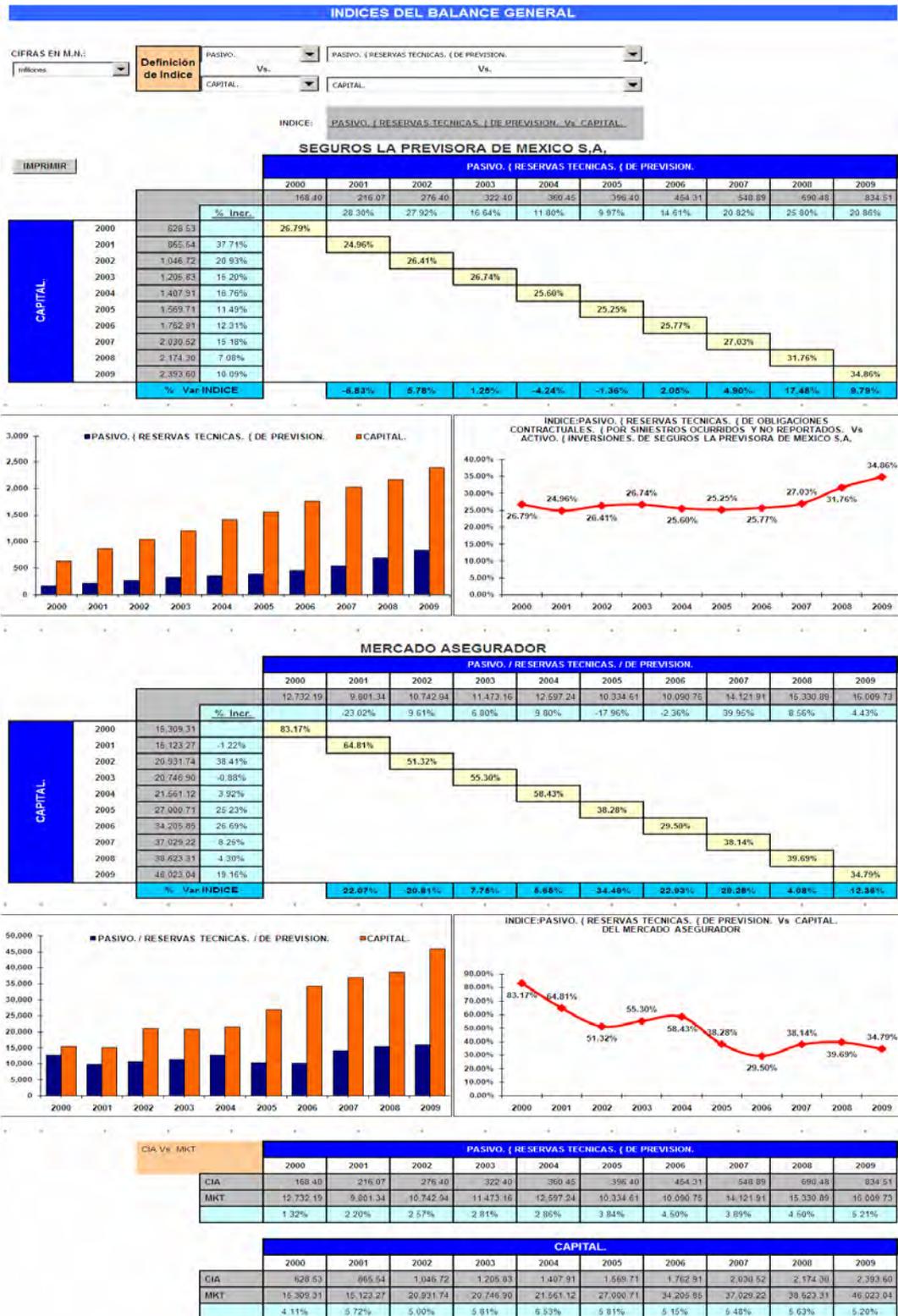
Inversiones para Obligaciones Laborales al Retiro vs. Reservas para Obligaciones Laborales al Retiro



Activo: Reaseguradores y Reafianzadores vs. Pasivo: Reaseguradores y Reafianzadores



Reservas Técnicas y de Previsión vs. Capital



Inversiones vs. Activo

INDICES DEL BALANCE GENERAL

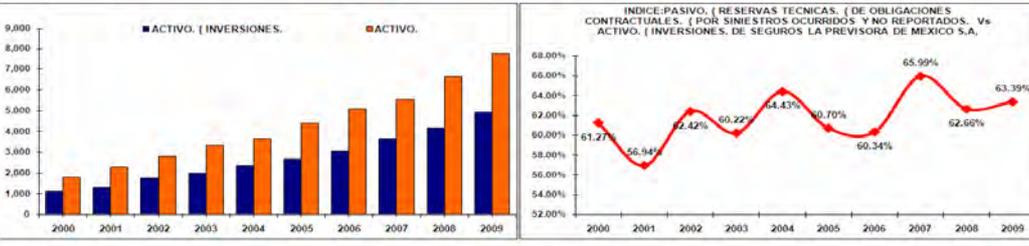
CIFRAS EN M.N.: millones

Definición de índice: ACTIVO (INVERSIONES) Vs. ACTIVO

INDICE: ACTIVO (INVERSIONES) Vs. ACTIVO

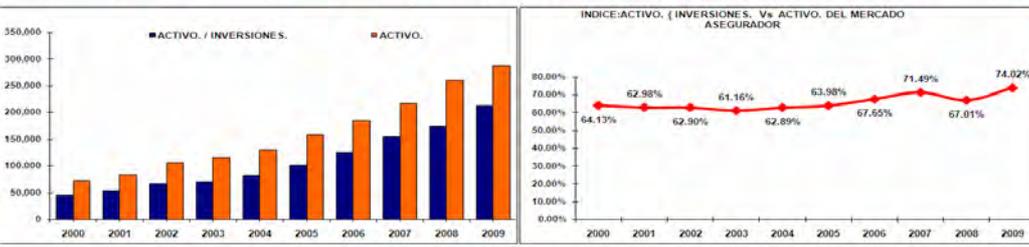
SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S.A.

		ACTIVO (INVERSIONES)									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		1,198.31	1,298.19	1,749.18	2,004.71	2,360.75	2,680.98	3,063.83	3,654.55	4,159.64	4,917.62
	% Incr.		17.13%	34.74%	14.61%	17.76%	13.56%	14.28%	19.28%	13.82%	18.22%
ACTIVO	2000	1,998.88									
	2001	2,279.82	26.03%								
	2002	2,902.27	22.92%	56.94%							
	2003	3,328.71	18.79%	62.42%							
	2004	3,663.81	10.07%	60.22%	64.43%						
	2005	4,416.62	20.55%	60.70%	60.34%	60.22%					
	2006	5,077.78	14.97%	65.99%	62.66%	65.99%	60.34%				
	2007	5,638.46	19.87%	63.39%	62.66%	65.99%	60.34%	65.99%			
	2008	6,638.46	16.86%	63.39%	62.66%	65.99%	60.34%	65.99%	62.66%		
	2009	7,757.81		63.39%	62.66%	65.99%	60.34%	65.99%	62.66%	63.39%	
	% Var INDICE		-7.06%	8.62%	-3.82%	6.99%	-5.79%	-0.60%	9.37%	-5.04%	1.16%



MERCADO ASEGURADOR

		ACTIVO (INVERSIONES)									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		45,972.11	52,921.75	66,948.23	79,859.70	81,935.26	101,035.69	125,004.16	155,067.20	173,805.48	219,156.92
	% Incr.		15.12%	26.50%	8.99%	15.47%	23.31%	23.72%	24.05%	12.08%	22.64%
ACTIVO	2000	71,689.79									
	2001	84,023.83	17.20%								
	2002	106,437.36	26.68%	64.13%							
	2003	116,021.39	9.00%	62.98%							
	2004	130,290.55	12.30%	62.90%	61.16%						
	2005	157,911.98	21.20%	62.89%	61.16%	62.89%					
	2006	184,792.54	17.02%	63.98%	62.89%	63.98%	67.65%				
	2007	216,910.98	17.38%	71.49%	67.65%	71.49%	67.65%	71.49%			
	2008	259,390.96	19.58%	67.01%	67.65%	71.49%	67.65%	71.49%	67.01%		
	2009	287,958.20	11.01%	74.02%	67.01%	74.02%	67.01%	74.02%	67.01%	74.02%	
	% Var INDICE		1.78%	-6.19%	2.76%	2.82%	1.74%	6.79%	6.48%	8.27%	16.47%



CIA Vs. MKT

		ACTIVO (INVERSIONES)									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CIA		1,198.31	1,298.19	1,749.18	2,004.71	2,360.75	2,680.98	3,063.83	3,654.55	4,159.64	4,917.62
MKT		45,972.11	52,921.75	66,948.23	79,859.70	81,935.26	101,035.69	125,004.16	155,067.20	173,805.48	219,156.92
			2.41%	2.45%	2.61%	2.83%	2.88%	2.65%	2.48%	2.36%	2.39%

		ACTIVO									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CIA		1,998.88	2,279.82	2,902.27	3,328.71	3,663.81	4,416.62	5,077.78	5,638.46	6,638.46	7,757.81
MKT		71,689.79	84,023.83	106,437.36	116,021.39	130,290.55	157,911.98	184,792.54	216,910.98	259,390.96	287,958.20
			2.52%	2.71%	2.63%	2.87%	2.81%	2.80%	2.75%	2.55%	2.56%

Disponibilidad, Caja y Bancos vs. Activo

INDICES DEL BALANCE GENERAL
SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S.A.

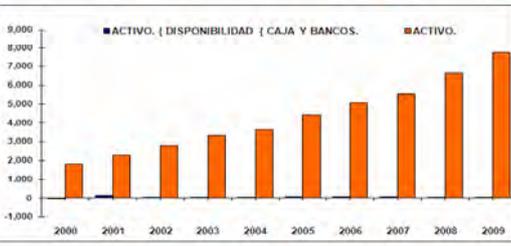
CIFRAS EN M.N.: millones

Definición de índice: ACTIVO: [ACTIVO, (DISPONIBILIDAD / CAJA Y BANCOS.)] Vs. [ACTIVO.]

INDICE: ACTIVO, (DISPONIBILIDAD / CAJA Y BANCOS.) Vs. ACTIVO.

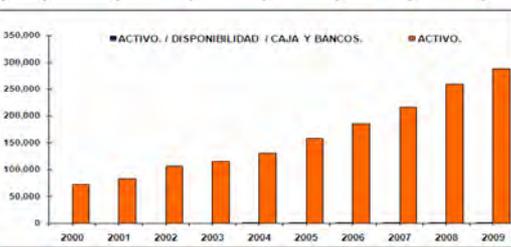
SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S.A.
ACTIVO, (DISPONIBILIDAD / CAJA Y BANCOS.)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ACTIVO	1,908.88	2,279.82	2,802.27	3,328.71	3,663.81	4,416.62	5,077.79	5,538.12	6,638.46	7,757.81
% Incr.	-4.70	139.52	36.90	55.82	50.71	83.58	78.09	88.61	61.03	64.94
% Var INDICE		-3044.16%	-71.91%	43.49%	-9.16%	64.82%	-6.57%	13.48%	-31.13%	6.41%



MERCADO ASEGURADOR
ACTIVO, (DISPONIBILIDAD / CAJA Y BANCOS.)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ACTIVO	71,699.79	84,023.83	106,437.36	116,021.39	130,290.55	157,911.98	184,792.54	216,910.98	259,390.96	287,958.20
% Incr.	432.78	883.78	597.85	593.33	1,211.97	1,543.02	2,291.54	1,211.11	1,619.07	1,124.31
% Var INDICE		57.98%	-12.56%	-0.76%	104.26%	27.32%	48.51%	-47.15%	33.60%	-30.56%



CIA Vs MKT
ACTIVO, (DISPONIBILIDAD / CAJA Y BANCOS.)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CIA	-4.70	139.52	36.90	55.82	50.71	83.58	78.09	88.61	61.03	64.94
MKT	432.78	883.78	597.85	593.33	1,211.97	1,543.02	2,291.54	1,211.11	1,619.07	1,124.31
% Var INDICE		-1.09%	20.26%	6.51%	9.41%	4.18%	6.42%	3.41%	7.32%	3.77%

ACTIVO

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CIA	1,908.88	2,279.82	2,802.27	3,328.71	3,663.81	4,416.62	5,077.79	5,538.12	6,638.46	7,757.81
MKT	71,699.79	84,023.83	106,437.36	116,021.39	130,290.55	157,911.98	184,792.54	216,910.98	259,390.96	287,958.20
% Var INDICE		2.52%	2.71%	2.63%	2.87%	2.81%	2.90%	2.75%	2.55%	2.56%

Deudores vs. Activo

INDICES DEL BALANCE GENERAL
SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S.A.

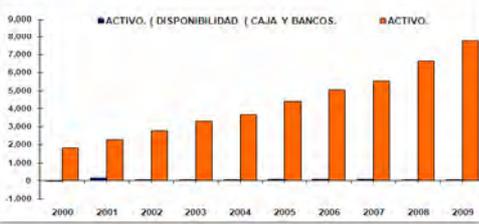
CIFRAS EN M.N.: millones

Definición de Índice: ACTIVO. Vs. ACTIVO. (DEUDORES). Vs. ACTIVO.

INDICE: ACTIVO. / DEUDORES. Vs. ACTIVO.

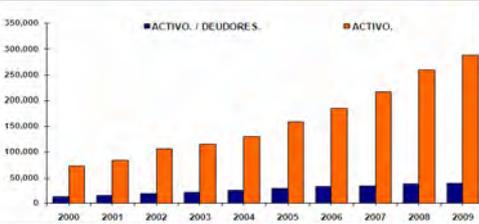
SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S.A.

		ACTIVO. (DEUDORES).									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		417.96	467.96	556.45	788.51	814.75	1,002.44	1,091.16	1,160.20	1,308.31	1,701.58
	% Incr.		11.96%	18.91%	41.70%	3.33%	23.64%	8.95%	6.33%	12.77%	30.66%
ACTIVO.	2000	1,809.88									
	2001	2,279.82	23.11%								
	2002	2,802.27		20.53%							
	2003	3,320.71			19.86%						
	2004	3,663.81				23.69%					
	2005	4,416.62					22.24%				
	2006	5,077.79						22.70%			
	2007	5,539.12							21.49%		
	2008	6,638.46								20.95%	
	2009	7,757.81									19.71%
	% Var INDICE		-11.47%	-3.28%	19.29%	-8.12%	2.06%	-5.32%	-2.51%	-6.92%	11.29%



MERCADO ASEGURADOR

		ACTIVO. / DEUDORES.									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		12,289.57	15,424.11	19,106.10	22,075.53	25,127.05	29,371.33	32,873.51	34,509.62	38,306.80	39,540.19
	% Incr.		25.81%	23.87%	15.56%	13.82%	16.89%	11.92%	4.98%	11.00%	3.22%
ACTIVO.	2000	71,689.79									
	2001	94,023.83	17.10%								
	2002	106,437.36		18.36%							
	2003	116,021.39			17.95%						
	2004	130,290.55				19.03%					
	2005	157,911.98					19.25%				
	2006	184,792.54						18.60%			
	2007	216,910.85							17.79%		
	2008	259,390.96								15.91%	
	2009	287,958.20									14.77%
	% Var INDICE		7.34%	-2.32%	8.90%	1.36%	-9.64%	-4.36%	-10.87%	7.16%	7.52%



CIA Vs. MKT

		ACTIVO. / DEUDORES.									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CIA		417.96	467.96	556.45	788.51	814.75	1,002.44	1,091.16	1,160.20	1,308.31	1,701.58
MKT		12,289.57	15,424.11	19,106.10	22,075.53	25,127.05	29,371.33	32,873.51	34,509.62	38,306.80	39,540.19
			3.41%	3.03%	2.91%	3.57%	3.24%	3.41%	3.32%	3.36%	3.42%

		ACTIVO.									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CIA		1,809.88	2,279.82	2,802.27	3,320.71	3,663.81	4,416.62	5,077.79	5,539.12	6,638.46	7,757.81
MKT		71,689.79	94,023.83	106,437.36	116,021.39	130,290.55	157,911.98	184,792.54	216,910.85	259,390.96	287,958.20
			2.62%	2.71%	2.63%	2.87%	2.81%	2.80%	2.75%	2.55%	2.56%

Otros Activos vs. Activo

INDICES DEL BALANCE GENERAL
SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S.A.

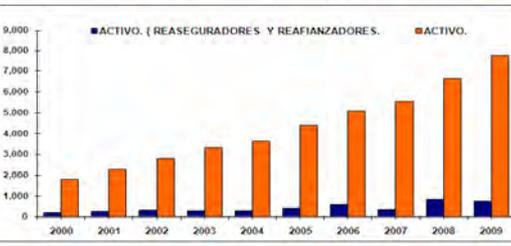
CIFRAS EN M.N.: millones

Definición de índice: ACTIVO. Vs. ACTIVO. (OTROS ACTIVOS. Vs. ACTIVO.)

INDICE: ACTIVO. (OTROS ACTIVOS. Vs. ACTIVO.)

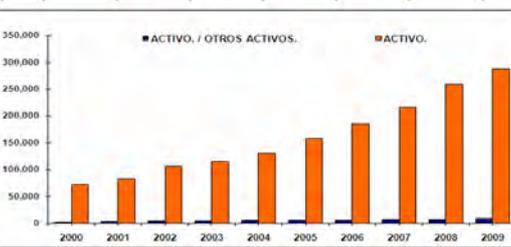
SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S.A.
ACTIVO. (OTROS ACTIVOS.)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ACTIVO	1,808.98	2,279.82	2,802.27	3,328.71	3,663.81	4,418.62	5,077.79	5,538.12	6,538.46	7,757.81
% Incr.		26.03%	22.92%	18.79%	10.07%	20.55%	14.97%	9.07%	13.87%	16.96%
% Var INDICE		-1.12%	-0.80%	-6.60%	-16.31%	78.07%	-11.88%	-12.71%	-17.09%	1.80%



MERCADO ASEGURADOR
ACTIVO. (OTROS ACTIVOS.)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ACTIVO	71,689.79	84,023.83	106,437.36	116,021.39	130,290.55	157,911.98	184,792.54	216,910.98	259,390.96	287,958.20
% Incr.		17.28%	26.68%	9.60%	12.38%	21.20%	17.02%	17.38%	19.58%	11.01%
% Var INDICE		4.34%	4.11%	5.03%	4.73%	4.86%	4.21%	3.54%	3.24%	3.00%



CIA Vs MKT
ACTIVO. (OTROS ACTIVOS.)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CIA	40.11	49.99	60.95	67.63	62.29	133.71	135.96	129.43	128.63	152.73
MKT	3,113.53	3,455.71	5,350.69	5,491.59	6,337.33	6,654.72	6,536.06	7,021.38	7,772.32	8,519.01
%	1.29%	1.45%	1.14%	1.23%	0.98%	2.01%	2.08%	1.84%	1.66%	1.77%

ACTIVO.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CIA	1,808.98	2,279.82	2,802.27	3,328.71	3,663.81	4,418.62	5,077.79	5,538.12	6,538.46	7,757.81
MKT	71,689.79	84,023.83	106,437.36	116,021.39	130,290.55	157,911.98	184,792.54	216,910.98	259,390.96	287,958.20
%	2.52%	2.71%	2.63%	2.87%	2.81%	2.80%	2.75%	2.55%	2.56%	2.69%

Reaseguradores y Reafianzadores vs. Pasivo

INDICES DEL BALANCE GENERAL
SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S,A,

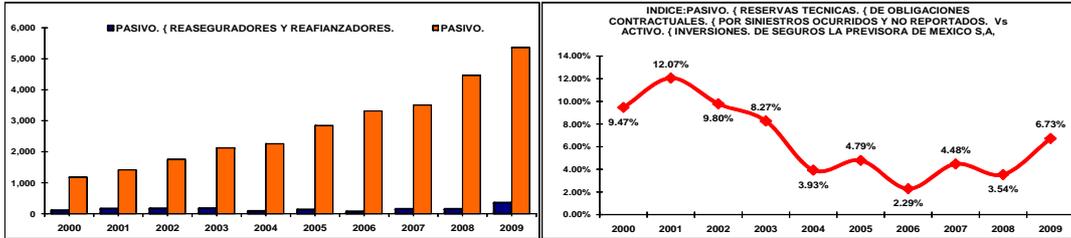
CIFRAS EN M.N.: millones

Definición de índice: PASIVO. Vs. PASIVO. (REASEGURADORES Y REAFIANZADORES. Vs. PASIVO.

INDICE: PASIVO. / REASEGURADORES Y REAFIANZADORES. Vs PASIVO.

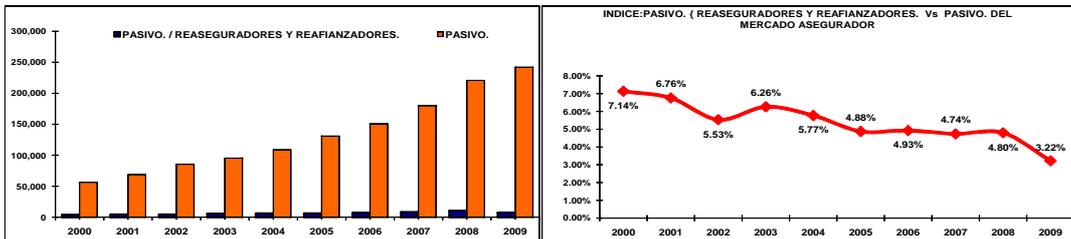
SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S.A.

		PASIVO. (REASEGURADORES Y REAFIANZADORES.									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		111.78	170.63	171.99	175.66	88.76	136.29	75.93	157.24	158.15	360.81
	% Incr.		52.66%	0.80%	2.13%	-49.47%	53.55%	-44.29%	107.09%	0.58%	128.14%
PASIVO.	2000	1,180.35									
	2001	1,414.28	19.82%								
	2002	1,755.56	24.13%	12.07%							
	2003	2,122.88	20.92%	9.80%	8.27%						
	2004	2,255.89	6.27%	3.93%	8.27%	3.93%					
	2005	2,846.92	26.20%	4.79%	8.27%	3.93%	4.79%				
	2006	3,314.87	16.44%	2.29%	8.27%	3.93%	4.79%	2.29%			
	2007	3,507.60	5.81%	4.48%	8.27%	3.93%	4.79%	2.29%	4.48%		
	2008	4,464.16	27.27%	3.54%	8.27%	3.93%	4.79%	2.29%	4.48%	3.54%	
	2009	5,364.21	20.16%	6.73%	8.27%	3.93%	4.79%	2.29%	4.48%	3.54%	6.73%
	% Var INDICE		27.41%	-18.80%	-15.54%	-52.45%	21.68%	-52.15%	95.71%	-20.97%	89.86%



MERCADO ASEGURADOR

		PASIVO. / REASEGURADORES Y REAFIANZADORES.									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		4,023.22	4,655.74	4,732.40	5,963.75	6,277.80	6,383.12	7,421.24	8,517.41	10,593.95	7,783.79
	% Incr.		15.72%	1.65%	26.02%	5.27%	1.68%	16.26%	14.77%	24.38%	-26.53%
PASIVO.	2000	56,380.48									
	2001	68,900.56	22.21%								
	2002	85,505.62	24.10%	7.14%							
	2003	95,274.50	11.42%	6.76%	5.53%						
	2004	108,729.44	14.12%	6.26%	5.53%	6.26%					
	2005	130,911.28	20.40%	5.77%	6.26%	5.53%	5.77%				
	2006	150,586.69	15.03%	4.88%	6.26%	5.53%	5.77%	4.88%			
	2007	179,881.77	19.45%	4.93%	6.26%	5.53%	5.77%	4.88%	4.74%		
	2008	220,767.64	22.73%	4.80%	6.26%	5.53%	5.77%	4.88%	4.74%	4.80%	
	2009	241,935.16	9.59%	3.22%	6.26%	5.53%	5.77%	4.88%	4.74%	4.80%	3.22%
	% Var INDICE		-5.31%	-18.09%	13.10%	-7.76%	-15.55%	1.07%	-3.92%	1.34%	-32.95%



CIA Vs. MKT

		PASIVO. (REASEGURADORES Y REAFIANZADORES.									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CIA		111.78	170.63	171.99	175.66	88.76	136.29	75.93	157.24	158.15	360.81
MKT		4,023.22	4,655.74	4,732.40	5,963.75	6,277.80	6,383.12	7,421.24	8,517.41	10,593.95	7,783.79
		2.78%	3.67%	3.63%	2.95%	1.41%	2.14%	1.02%	1.85%	1.49%	4.64%

		PASIVO.									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CIA		1,180.35	1,414.28	1,755.56	2,122.88	2,255.89	2,846.92	3,314.87	3,507.60	4,464.16	5,364.21
MKT		56,380.48	68,900.56	85,505.62	95,274.50	108,729.44	130,911.28	150,586.69	179,881.77	220,767.64	241,935.16
		2.09%	2.05%	2.05%	2.23%	2.07%	2.17%	2.20%	1.95%	2.02%	2.22%

Otros Pasivos vs. Activo

INDICES DEL BALANCE GENERAL
SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S,A,

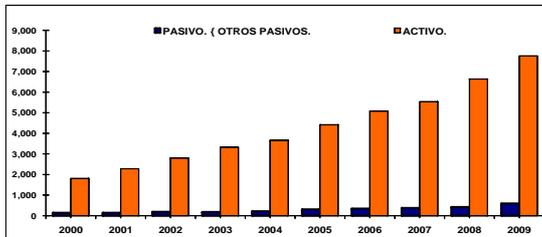
CIFRAS EN M.N.: millones

Definición de índice: PASIVO. / OTROS PASIVOS. Vs. ACTIVO.

INDICE: PASIVO. / OTROS PASIVOS. Vs. ACTIVO.

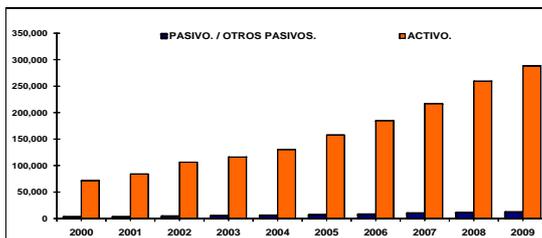
SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S.A.

		PASIVO. / OTROS PASIVOS.									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		150.67	149.29	195.49	189.86	222.57	312.73	350.26	382.09	428.50	597.42
	% Incr.		-0.92%	30.94%	-2.88%	17.23%	40.51%	12.00%	9.09%	12.15%	39.42%
ACTIVO.	2000	1,808.88									
			2,279.82								
				2,802.27							
					3,328.71						
						3,663.81					
							4,416.62				
								5,077.79			
									5,538.12		
										6,638.46	
											7,757.81
	% Var INDICE		-21.38%	6.53%	-18.24%	6.51%	16.56%	-2.58%	0.02%	-6.44%	19.30%



MERCADO ASEGURADOR

		PASIVO. / OTROS PASIVOS.									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		3,244.62	3,446.11	4,631.04	5,257.02	5,994.16	7,196.42	7,987.72	10,231.89	11,109.92	12,159.85
	% Incr.		6.21%	34.38%	13.52%	14.02%	20.06%	11.00%	28.10%	8.58%	9.45%
ACTIVO.	2000	71,689.79									
			84,023.83								
				106,437.36							
					116,021.39						
						130,290.55					
							157,911.98				
								184,792.54			
									216,910.98		
										259,390.96	
											287,958.20
	% Var INDICE		-9.38%	6.09%	4.14%	1.53%	-0.94%	-5.15%	9.13%	-9.20%	-1.41%



CIA Vs. MKT

		PASIVO. / OTROS PASIVOS.									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CIA		150.67	149.29	195.49	189.86	222.57	312.73	350.26	382.09	428.50	597.42
MKT		3,244.62	3,446.11	4,631.04	5,257.02	5,994.16	7,196.42	7,987.72	10,231.89	11,109.92	12,159.85
		4.64%	4.33%	4.22%	3.61%	3.71%	4.35%	4.38%	3.73%	3.86%	4.91%

		ACTIVO.									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CIA		1,808.88	2,279.82	2,802.27	3,328.71	3,663.81	4,416.62	5,077.79	5,538.12	6,638.46	7,757.81
MKT		71,689.79	84,023.83	106,437.36	116,021.39	130,290.55	157,911.98	184,792.54	216,910.98	259,390.96	287,958.20
		2.52%	2.71%	2.63%	2.87%	2.81%	2.80%	2.75%	2.55%	2.56%	2.69%

Reservas Técnicas vs. Inversiones

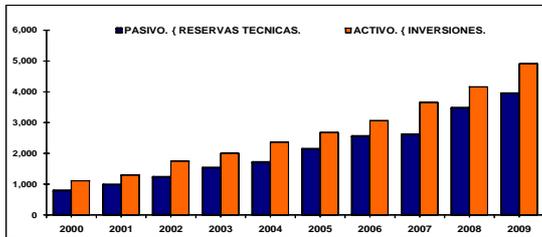
INDICES DEL BALANCE GENERAL
SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S.A.

CIFRAS EN M.N.: millones

Definición de índice: PASIVO. (RESERVAS TÉCNICAS.) Vs. PASIVO. (RESERVAS TÉCNICAS.)
ACTIVO. (INVERSIONES.) Vs. ACTIVO. (INVERSIONES.)

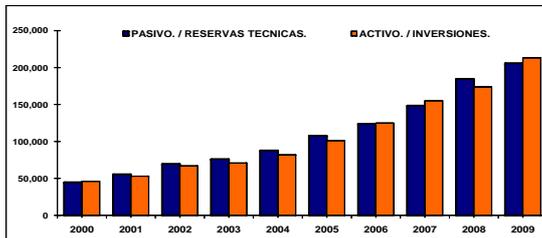
INDICE: PASIVO. (RESERVAS TÉCNICAS.) Vs. ACTIVO. (INVERSIONES.)

		PASIVO. (RESERVAS TÉCNICAS.)									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		793.03	991.36	1,240.48	1,538.89	1,720.02	2,148.44	2,564.65	2,619.65	3,483.71	3,957.04
	% Incr.		25.01%	25.13%	24.06%	11.77%	24.91%	19.37%	2.14%	32.98%	13.59%
ACTIVO. (INVERSIONES.)	2000	1,108.31									
	2001	1,298.19	76.36%								
	2002	1,749.18	34.74%	70.92%							
	2003	2,004.71	14.61%		76.76%						
	2004	2,360.75	17.76%			72.86%					
	2005	2,680.98	13.56%				80.14%				
	2006	3,063.83	14.28%					83.71%			
	2007	3,654.55	19.28%						71.68%		
	2008	4,159.64	13.82%							83.75%	
	2009	4,917.62	18.22%								80.47%
	% Var INDICE		6.72%	-7.13%	8.24%	-5.09%	9.99%	4.46%	-14.37%	16.84%	-3.92%



MERCADO ASEGURADOR

		PASIVO. / RESERVAS TÉCNICAS.									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		44,715.28	55,571.75	69,503.56	76,192.60	87,805.33	107,838.53	123,928.57	148,333.70	184,715.19	205,894.23
	% Incr.		24.28%	25.07%	9.62%	15.24%	22.82%	14.92%	19.69%	24.53%	11.47%
ACTIVO. / INVERSIONES.	2000	45,972.11									
	2001	52,921.75	15.12%	105.01%							
	2002	66,948.23	26.50%		103.82%						
	2003	70,959.70	5.99%			107.37%					
	2004	81,935.26	15.47%				107.16%				
	2005	101,035.58	23.31%					106.73%			
	2006	125,004.16	23.72%						99.14%		
	2007	155,067.20	24.05%							95.66%	
	2008	173,805.40	12.08%								106.28%
	2009	213,156.92	22.64%								
	% Var INDICE		7.96%	-1.13%	3.43%	-0.20%	-0.40%	-7.11%	-3.51%	11.10%	-9.11%



CIA Vs. MKT

		PASIVO. (RESERVAS TÉCNICAS.)									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CIA		793.03	991.36	1,240.48	1,538.89	1,720.02	2,148.44	2,564.65	2,619.65	3,483.71	3,957.04
MKT		44,715.28	55,571.75	69,503.56	76,192.60	87,805.33	107,838.53	123,928.57	148,333.70	184,715.19	205,894.23
			1.77%	1.78%	2.02%	1.96%	1.99%	2.07%	1.77%	1.89%	1.92%

		ACTIVO. (INVERSIONES.)									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CIA		1,108.31	1,298.19	1,749.18	2,004.71	2,360.75	2,680.98	3,063.83	3,654.55	4,159.64	4,917.62
MKT		45,972.11	52,921.75	66,948.23	70,959.70	81,935.26	101,035.58	125,004.16	155,067.20	173,805.40	213,156.92
			2.41%	2.45%	2.61%	2.83%	2.88%	2.65%	2.45%	2.36%	2.31%

Otros Pasivos vs. Pasivo

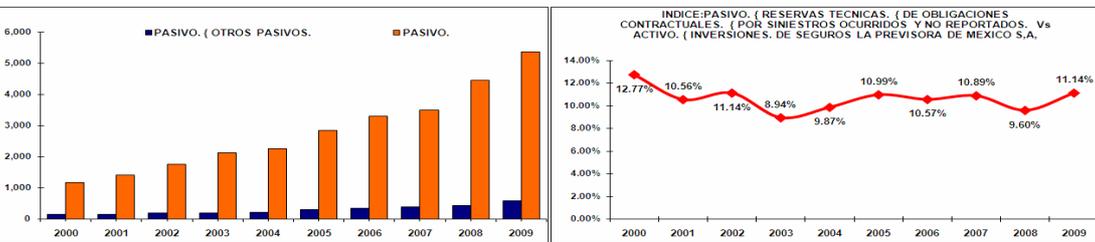
INDICES DEL BALANCE GENERAL
SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S,A,

CIFRAS EN M.N.: Definición de Índice: PASIVO. / OTROS PASIVOS. Vs. PASIVO. / PASIVO.

INDICE: PASIVO. / OTROS PASIVOS. Vs. PASIVO.

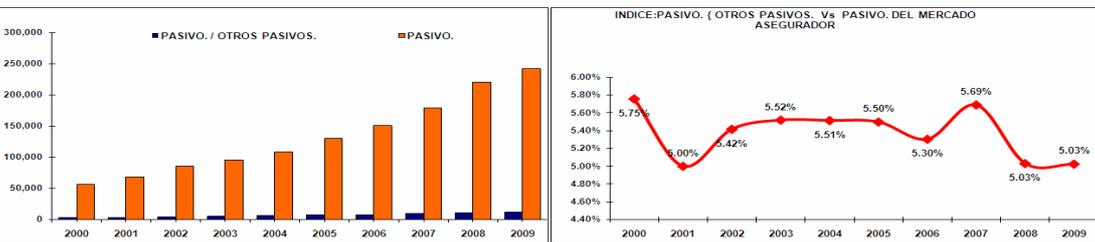
SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S,A,

		PASIVO. / OTROS PASIVOS.									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PASIVO.		150.67	149.29	195.49	189.86	222.57	312.73	350.26	382.09	428.50	597.42
	% Incr.		-0.92%	30.94%	-2.88%	17.23%	40.51%	12.00%	9.09%	12.16%	39.42%
	2000	1,180.35									
	2001	1,414.28	19.82%								
	2002	1,755.56	24.13%	10.56%							
	2003	2,122.88	20.92%	11.14%	8.94%						
	2004	2,255.89	6.27%	9.87%	9.87%	9.87%					
	2005	2,846.92	26.20%	10.99%	10.99%	10.99%	10.99%				
	2006	3,314.87	16.44%	10.57%	10.57%	10.57%	10.57%	10.57%			
	2007	3,507.60	5.81%	10.89%	10.89%	10.89%	10.89%	10.89%	10.89%		
2008	4,464.16	27.27%	9.60%	9.60%	9.60%	9.60%	9.60%	9.60%	9.60%		
2009	5,364.21	20.16%	11.14%	11.14%	11.14%	11.14%	11.14%	11.14%	11.14%	11.14%	
% Var INDICE			-17.30%	5.49%	-19.69%	10.32%	11.34%	-3.81%	3.09%	-11.88%	16.03%



MERCADO ASEGURADOR

		PASIVO. / OTROS PASIVOS.									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PASIVO.		3,244.62	3,446.11	4,631.04	5,257.02	5,994.16	7,196.42	7,987.72	10,231.89	11,109.92	12,159.85
	% Incr.		6.21%	34.38%	13.52%	14.02%	20.06%	11.00%	28.10%	8.58%	9.45%
	2000	56,380.48									
	2001	68,900.56	22.21%	5.00%							
	2002	85,505.62	24.10%	5.42%	5.52%						
	2003	95,274.50	11.42%	5.52%	5.52%	5.52%					
	2004	108,729.44	14.12%	5.51%	5.51%	5.51%	5.51%				
	2005	130,911.28	20.40%	5.50%	5.50%	5.50%	5.50%	5.50%			
	2006	150,586.69	15.03%	5.30%	5.30%	5.30%	5.30%	5.30%	5.30%		
	2007	179,881.77	19.45%	5.69%	5.69%	5.69%	5.69%	5.69%	5.69%	5.69%	
2008	220,767.64	22.73%	5.03%	5.03%	5.03%	5.03%	5.03%	5.03%	5.03%	5.03%	
2009	241,935.16	9.59%	5.03%	5.03%	5.03%	5.03%	5.03%	5.03%	5.03%	5.03%	
% Var INDICE			-13.09%	8.29%	1.88%	-0.09%	-0.29%	-3.51%	7.23%	-11.53%	-0.13%



CIA Vs. MKT		PASIVO. / OTROS PASIVOS.									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CIA		150.67	149.29	195.49	189.86	222.57	312.73	350.26	382.09	428.50	597.42
MKT		3,244.62	3,446.11	4,631.04	5,257.02	5,994.16	7,196.42	7,987.72	10,231.89	11,109.92	12,159.85
		4.64%	4.33%	4.22%	3.61%	3.71%	4.35%	4.38%	3.73%	3.86%	4.91%

		PASIVO.									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CIA		1,180.35	1,414.28	1,755.56	2,122.88	2,255.89	2,846.92	3,314.87	3,507.60	4,464.16	5,364.21
MKT		56,380.48	68,900.56	85,505.62	95,274.50	108,729.44	130,911.28	150,586.69	179,881.77	220,767.64	241,935.16
		2.09%	2.05%	2.05%	2.23%	2.07%	2.17%	2.20%	1.95%	2.02%	2.22%

ANEXO III

Índices de Gestión Mixtos

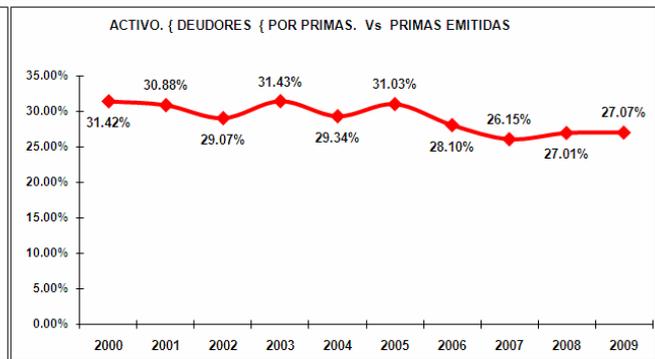
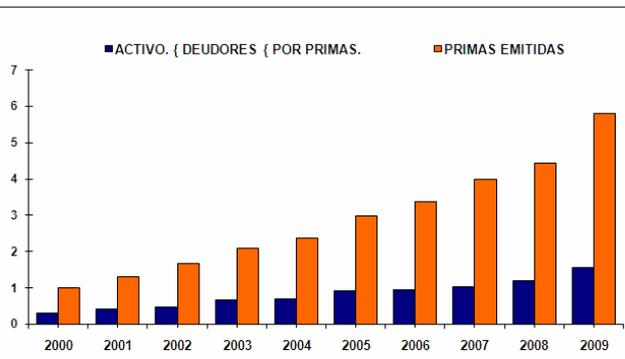
Deudores por Primas vs. Primas Emitidas

ESTADOS DE RESULTADOS POR OPERACIÓN Vs. BALANCE GENERAL

SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S,A,

M.N. EN: **Definición de Índice** ESTADO DE RESULTADOS Vs. PRIMAS EMITIDAS
 OPERACIÓN: BALANCE ACTIVO. Vs. ACTIVO. { DEUDORES { POR PRIMAS.
 INDICE: OPERACIÓN INVERSA ACTIVO. { DEUDORES { POR PRIMAS. Vs. PRIMAS EMITIDAS.

		ACTIVO. { DEUDORES { POR PRIMAS.									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		0.32	0.40	0.48	0.66	0.70	0.93	0.95	1.04	1.20	1.57
	% Incr.		27.89%	19.16%	36.74%	5.95%	32.96%	2.18%	9.93%	14.61%	31.47%
PRIMAS EMITIDAS	2000	1.01	31.42%								
	2001	1.31	30.10%	30.88%							
	2002	1.66	26.58%	29.07%	29.07%						
	2003	2.10	26.47%	31.43%	31.43%						
	2004	2.38	13.51%	29.34%	29.34%	29.34%					
	2005	2.99	25.69%	31.03%	31.03%	31.03%					
	2006	3.38	12.63%	28.10%	28.10%	28.10%	28.10%				
	2007	3.99	18.16%	26.15%	26.15%	26.15%	26.15%	26.15%			
	2008	4.43	10.95%	27.01%	27.01%	27.01%	27.01%	27.01%	27.01%		
	2009	5.81	31.19%	27.07%	27.07%	27.07%	27.07%	27.07%	27.07%	27.07%	
	% Var INDICE		-1.70%	-5.86%	8.12%	-6.66%	5.78%	-9.44%	-6.96%	3.30%	0.21%



PRIMAS EMITIDAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	1.01	1.31	1.66	2.10	2.38	2.99	3.38	3.99	4.43	5.81
ACTIVO. { DEUDORES { POR PRIMAS.	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	0.32	0.40	0.48	0.66	0.70	0.93	0.95	1.04	1.20	1.57

Utilidad (Pérdida) Técnica vs. Capital

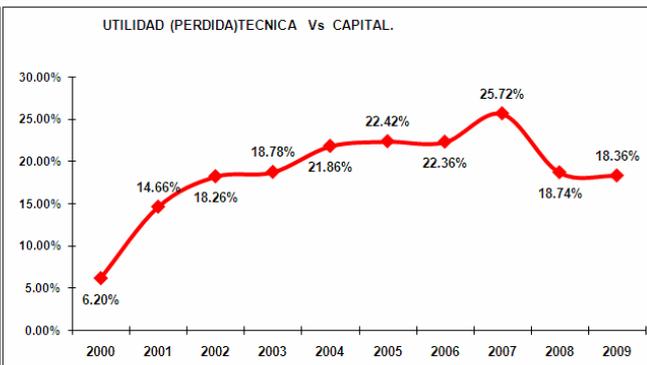
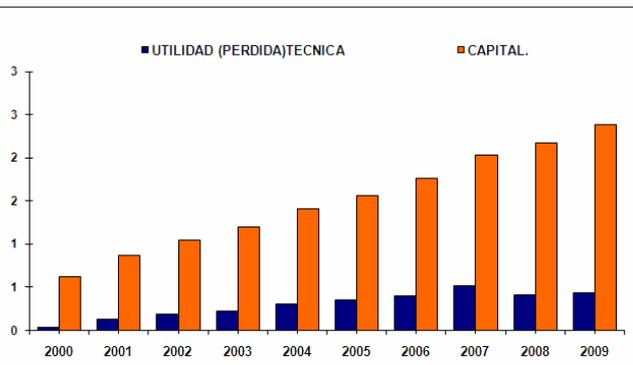
ESTADOS DE RESULTADOS POR OPERACIÓN Vs. BALANCE GENERAL

SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S,A,

M.N. EN: **Definición de Índice** ESTADO DE RESULTADOS UTILIDAD (PERDIDA)TECNICA Vs. BALANCE CAPITAL. CAPITAL. OPERACIÓN INVERSA

OPERACIÓN: INDICE:

		UTILIDAD (PERDIDA)TECNICA									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		0.04	0.13	0.19	0.23	0.31	0.35	0.39	0.52	0.41	0.44
		% Incr.	225.49%	50.61%	18.48%	35.93%	14.33%	12.00%	32.48%	-21.95%	7.85%
CAPITAL.	2000	0.63	6.20%								
	2001	0.87	37.71%	14.66%							
	2002	1.05	20.93%	18.26%							
	2003	1.21	15.20%	18.78%							
	2004	1.41	16.76%	21.86%							
	2005	1.57	11.49%	22.42%							
	2006	1.76	12.31%	22.36%							
	2007	2.03	15.18%	25.72%							
	2008	2.17	7.08%	18.74%							
	2009	2.39	10.09%	18.36%							
		% Var INDICE	136.36%	24.54%	2.84%	16.42%	2.54%	-0.28%	15.02%	-27.11%	-2.03%



	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
UTILIDAD (PERDIDA)TECNICA	0.04	0.13	0.19	0.23	0.31	0.35	0.39	0.52	0.41	0.44
CAPITAL.	0.63	0.87	1.05	1.21	1.41	1.57	1.76	2.03	2.17	2.39

Productos Financieros vs. Inversiones

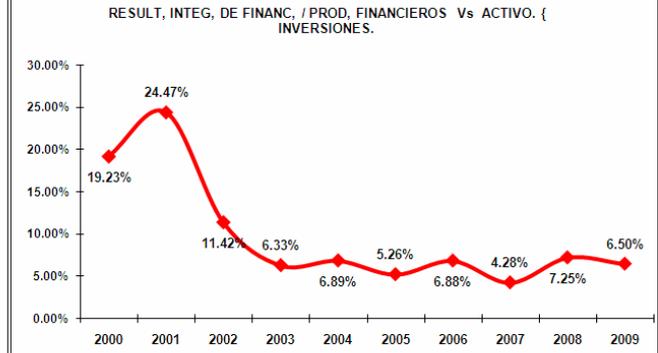
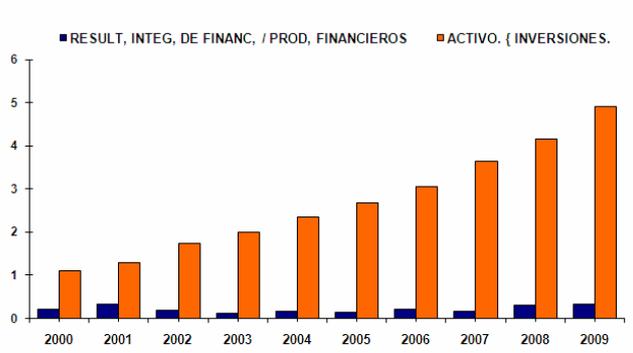
ESTADOS DE RESULTADOS POR OPERACIÓN Vs. BALANCE GENERAL

SEGUROS LA PREVISORA DE MEXICO S,A,

M.N. EN: **Definición de Índice** ESTADO DE RESULTADOS RESULT, INTEG, DE FINANC, / PROD, FINANCIEROS Vs. BALANCE ACTIVO. ACTIVO. { INVERSIONES. OPERACIÓN INVERSA

OPERACIÓN: INDICE: RESULT, INTEG, DE FINANC, / PROD, FINANCIEROS Vs ACTIVO. { INVERSIONES.

		RESULT, INTEG, DE FINANC, / PROD, FINANCIEROS									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
		0.21	0.32	0.20	0.13	0.16	0.14	0.21	0.16	0.30	0.32
		% Incr.	49.02%	-37.12%	-36.45%	28.11%	-13.35%	49.53%	-25.80%	92.87%	6.00%
ACTIVO. { INVERSIONES.	2000	1.11	19.23%								
	2001	1.30	17.13%	24.47%							
	2002	1.75	34.74%	11.42%							
	2003	2.00	14.61%	6.33%							
	2004	2.36	17.76%	6.89%							
	2005	2.68	13.56%	5.26%							
	2006	3.06	14.28%	6.88%							
	2007	3.65	19.28%	4.28%							
	2008	4.16	13.82%	7.25%							
	2009	4.92	18.22%	6.50%							
		% Var INDICE	27.22%	-53.33%	-44.55%	8.79%	-23.70%	30.84%	-37.79%	69.45%	-10.34%



	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
RESULT, INTEG, DE FINANC, / PROD, FINANCIEROS	0.21	0.32	0.20	0.13	0.16	0.14	0.21	0.16	0.30	0.32
ACTIVO. { INVERSIONES.	1.11	1.30	1.75	2.00	2.36	2.68	3.06	3.65	4.16	4.92

GLOSARIO DE SEGUROS

ACTUARIO

Es el titulado académico profesional cuya función es la de resolver las cuestiones e índole financiera, técnica, matemática y estadística de las empresas de seguro.

AGENTE

Es la persona física o jurídica que, estando vinculada a una entidad aseguradora mediante un contrato de agencia de seguros, se dedica a la mediación o producción de seguros y a la conservación de la cartera conseguida, mediante las gestiones comerciales y administrativas precisas para la obtención de los contratos de seguro que la integran y su mantenimiento en vigor.

ANUALIDAD

Es el periodo de doce meses por el que se contratan, normalmente, las pólizas de seguro. Se denomina prorrogable cuando tácitamente se renueven los contratos de seguro al término de la primera anualidad.

ARBITRAJE

Determinación por peritos imparciales del valor de los bienes o de la extensión del daño. Es la fórmula prevista normalmente en las pólizas de seguro para resolverlas diferencias entre el asegurador y el asegurado respecto a la valoración de un siniestro.

ASEGURADO

Es la persona, titular del interés sobre cuyo riesgo se toma el seguro. En el sentido estricto, es la persona sobre la cual recae la cobertura del seguro.

ASEGURADOR

Es la empresa que asume la cobertura del riesgo, previamente autorizada a operar como tal.

AUDITORÍA

Es el sistema de inspección de las cuentas, situaciones, estados, balances y procedimientos operativos de la empresa de seguros, con el fin de comprobar si su situación económico-financiera real es coincidente con sus datos contables.

BENEFICIARIO

Persona física o jurídica, a favor de quien se extiende la póliza, normalmente se utiliza en los seguros de vida y de accidentes personales.

CADUCIDAD

Son pérdidas de derechos por incumplimiento de cargas y obligaciones, como consecuencia de lo previsto en esta ley. Puede ser por cargas y obligaciones anteriores o posteriores al siniestro.

CÁLCULO DE PROBABILIDADES

Es la técnica que, por medio de estudios estadísticos, permite determinar, con relativa exactitud, el grado de probabilidad de que se produzca un siniestro entre un gran número de riesgos.

CAPITAL

En lenguaje empresarial, se da este nombre al conjunto de dinero y otros activos que necesita una sociedad para operar y llevar a cabo sus actividades de producción y distribución de sus productos y/o servicios.

CAPITAL ASEGURADO

Se llama así al monto pagadero en caso de siniestro previamente estipulado en las condiciones de póliza.

CEDENTE

Asegurador directo que cede el riesgo o parte de él a otra entidad llamada reasegurador.

COASEGURO

Es cuando la cobertura de un riesgo se comparte entre dos o más aseguradores, estableciéndose una relación contractual entre cada coasegurador y el asegurado.

COBERTURA

Es lo establecido por escrito en el contrato de seguro o póliza de seguros, donde se establecen las condiciones generales, particulares, detalle del bien asegurado, costo, etc., que sirven para establecer y enunciar todos los derechos y obligaciones de las partes contratantes.

CONTRATO

Pacto o convenio entre dos o más partes por el que se obligan sobre un material o cosa determinada, y a cuyo cumplimiento pueden ser compelidos.

CONTRATO DE SEGURO

Hay contrato de seguro cuando el asegurador se obliga mediante el pago de una prima o cotización a resarcir un daño o cumplir la prestación convenida si ocurre el evento previsto.

CONTRATANTE

Es todo ente susceptible de adquirir derechos y contraer obligaciones, debiendo tener capacidad legal para contratar. Puede ser cualquier persona física o jurídica.

DAÑO

Es la pérdida personal o material producida a consecuencia directa de un siniestro. Parte del beneficio económico que corresponde al titular de cada acción de una compañía anónima de seguros.

ENDOSOS

Son todas las modificaciones, inclusiones, exclusiones y correcciones que se realizan en un contrato de seguro.

ENTIDAD ASEGURADORA

Nombre con el que se designa, en general, a la empresa o sociedad dedicada a la práctica del seguro.

INDEMNIZACIÓN

Es la cantidad que, contractualmente, está obligado a pagar el asegurador en caso de producirse siniestro garantizado por la póliza de seguro.

INTERÉS TÉCNICO

Porcentaje mínimo de rentabilidad que un asegurador garantiza en las bases técnicas de cada modalidad del seguro de vida.

OBJETO (DEL SEGURO)

Es la compensación del perjuicio económico sufrido por el patrimonio a consecuencia de un siniestro sobre él cuando permanezca detenido por incidencias de la circulación.

PÓLIZA

Es el instrumento probatorio por excelencia del contrato celebrado entre el asegurado y el asegurador. Es aconsejable antes de celebrarlo, leer todas las cláusulas contenidas en el mismo, para tener una información completa de sus términos y condiciones. En él se reflejan las normas que de forma general, particular o especial regulan la relación contractual convenida entre el asegurador y el asegurado.

PRIMA

Aportación económica que ha de satisfacer el asegurado a la entidad aseguradora en concepto de contraprestación por la cobertura de riesgo que éste le ofrece.

REASEGURADO

Se llama así a la empresa aseguradora que ha cedido un riesgo o un conjunto de ellos a otra empresa de seguros o reaseguros mediante un contrato de participación en dichos riesgos.

REASEGURADOR

Es la empresa que da o acepta una cobertura de reaseguro.

REASEGURO

Es la operación de seguros realizada por el asegurador, por la que transfiere parte de los riesgos asumidos al reasegurador, pero es el único obligado con respecto al asegurado o tomador del seguro.

RECARGO ADMINISTRATIVO

Monto que aplican las aseguradoras sobre las primas y según el ramo técnico de que se trate.

RECARGO FINANCIERO

Porcentaje que aplican las aseguradoras sobre las primas, para financiar el pago de la póliza de seguros.

RECARGO

Aumento de la prima que se cobra al asegurado para poder asumir riesgos mayores de lo normal (riesgo agravado).

RESERVAS

Es la provisión constituida por las compañías aseguradoras para atender las obligaciones contraídas con sus asegurados.

RETENCIÓN

Es la parte del riesgo que la compañía aseguradora retiene para sí, cediendo el excedente a la compañía Reaseguradora.

RETROCESIÓN

Reasegurador que cede el riesgo o parte de él a otro reasegurador.

RIESGO

Contingencia o posibilidad de que suceda un daño, desgracia o contratiempo.

Siniestro eventual garantizado por las compañías de seguros mediante el pago de una prima.

RIESGOS CATASTRÓFICOS

También conocidos como extraordinarios, son aquellos producidos por fenómenos de la naturaleza, terrorismo, motín o tumulto popular.

SEGURO

Jurídicamente hablando es un instituto por el cual el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima a abonar, dentro de los límites pactados, un capital u otras prestaciones convenidas, en caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura. El seguro brinda protección frente a un daño inevitable e imprevisto, tratando de reparar materialmente, en parte o en su totalidad sus consecuencias. El seguro no evita el riesgo, resarce al asegurado, en la medida de lo convenido, de los efectos dañosos que el siniestro provoca derivados del contrato.

SINIESTRO

Es la concreción del riesgo tal como ha sido previsto en el contrato, cuyo acaecimiento genera la obligación de indemnizar en el asegurador.

SUMA ASEGURADA

Monto máximo por el cual una aseguradora fija su responsabilidad frente al asegurado y debe estar expresada en el contrato de seguro. Pueden estar expresadas en distintos tipos de moneda.

VIGENCIA

Período por el cual se contrata el seguro, y es obligación que figure en la póliza o contrato de seguro.

Bibliografía

Skipper, Harold D. *Internacional Risk and Insurance*. McGraw-Hill Companies, 1997

Miccolis, Jerry. *Risk Value Insights*. Tillinghast – Towers Perrin

Swiss Re. *Sigma No. 1/2000*. Zurich: Swiss Re, 2000

Swiss Re. *Sigma No. 5/2001*. Zurich: Swiss Re, 2001

Kaplan, Robert S. y Norton, David P. *The Balanced Scorecard*. USA: President and Fellows of Harvard College, 1996

Vincent J. Giovinazzo. *Goals vs. Performance Indicators*

A.M. Best. *Best's Insurance Reports*. USA: A.M. Best

National Association of Insurance Commissioners. *Financial Analysis Handbook*. USA: NAIC

Loma. *Retention/Attraction Strategy*. Lutheran Brotherhood

Mc Ness, Donal E. *Achieving Profit Improvement and Growth*. Towers Perrin

Insurance Information Institute. *Fact Book 2002*

CNSF. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

<http://www.cnsf.gob.mx>

http://www.cnsf.gob.mx/informacionfin/if_seguros.aspx

PROGRAMA EJECUTABLE EN FORMATO EXCEL
(ARCHIVO ADJUNTO EN EL DISCO)