

# Ohio National Seguros de Vida S.A. (Ohio)

## Informe Semestral

### Ratings

Tipo Instrumento	Clasificación Actual	Clasificación Anterior
Institución	A- (pe)	A-(pe)

Con información financiera a junio 2018.  
 Clasificaciones otorgadas en Comités de fecha 17/09/2018 y 15/03/2018.

### Perspectiva

Estable

### Indicadores Financieros

(S/. MM)	Jun-18	Dic-17	Jun-17
Activos	291	276	269
Pasivos	179	164	166
Primas Totales	78	145	73
Primas Ganadas Netas	77	143	71
U. Neta	2	21	16
ROAA (%)	1%	8%	12%
ROAE (%)	3%	21%	34%
Ratio Combinado (%)	103%	88%	83%

Fuente: SBS

### Metodologías Aplicadas

Metodología de Clasificación de Empresas de Seguros - Enero 2017

### Analistas

Chelsea Medina  
 (511) 444 5588  
[chelsea.medina@aai.com.pe](mailto:chelsea.medina@aai.com.pe)

Hugo Cussato  
 (511) 444 5588  
[hugo.cussato@aai.com.pe](mailto:hugo.cussato@aai.com.pe)

### Fundamentos

Apoyo & Asociados ratificó la clasificación de institución de 'A-' a Ohio National Seguros de Vida S.A., con perspectiva estable. La clasificación se fundamenta en:

**Fuerte vinculación operativa con su grupo asegurador:** Ohio National Perú tiene como principal accionista (99.98%) a ON Netherlands Holdings B.V., la misma que tiene participación sobre Ohio National Seguros de Vida S.A. en Chile a través de ON Global Holdings LLC y su subsidiaria Ohio Nacional Sudamérica S.A. El Grupo Ohio se especializa en dar cobertura de seguros de vida con productos financieros principalmente en EEUU; así, su principal compañía operativa Ohio National Life Insurance cuenta con un sólido perfil crediticio internacional, y su vinculada en Chile cuenta con una clasificación de riesgo de 'AA(cl)' por FitchRatings. Desde el inicio de sus operaciones, Ohio Perú ha evidenciado una fuerte vinculación operativa con su relacionada en Chile, la misma que cuenta con una adecuada gestión técnica de los seguros previsionales, por su experiencia en el mercado chileno, y aporta su *expertise* a la filial peruana. Si bien no existe un soporte financiero explícito del Grupo hacia la operación en Perú, Apoyo & Asociados toma en cuenta la alta integración con las políticas y directrices de la matriz y el plan de negocios de la Compañía a futuro, dadas las perspectivas del mercado peruano.

**Limitado riesgo operativo y política de inversión conservadora:** Dados los parámetros técnicos definidos por su grupo controlador y las características operativas del ramo con el que Ohio inició operaciones en Perú, se cuenta con una cartera de severidad acotada, lo que limita el nivel de riesgo asumido. Asimismo, la Compañía cuenta con una estructura organizacional simple y una estructura de gasto mínima que permite un adecuado nivel de eficiencia operativa coherente con el modelo de negocio.

Por otro lado, se considera que la Política de Inversión de Ohio Perú mantiene criterios conservadores: prioriza instrumentos de renta fija de alta calidad crediticia y mantiene una limitada exposición a inversiones de renta variable e inversiones inmobiliarias, entre otras. Asimismo, se considera relevante la experiencia en la gestión de portafolios de su grupo controlador, el mismo que dicta los lineamientos generales de inversión para la operación peruana.

**Expectativas positivas y oportunidades en el mercado de seguros previsionales:** Dado que la economía local muestra signos de recuperación gradual, se espera que la producción de primas de seguros previsionales continúe con la tendencia positiva demostrada en los últimos años, de la mano del mayor número de afiliados activos al Sistema Privado de Pensiones y del aumento del ingreso promedio de la población.

La Clasificadora reconoce el potencial de Ohio para desarrollar líneas de negocios adicionales en Perú, en tanto el mercado asegurador peruano es uno

de los de menor penetración de la región y ha mostrado un importante crecimiento en los últimos años (CAGR 2013- 2017 de 5.5%).

**Concentración y volatilidad esperada en la producción de primas y siniestros, pero expuesta a riesgo acotado:** Ohio Perú concentra actualmente el 100% de su primaje en el ramo de seguro de invalidez y sobrevivencia previsional, por lo que la estructura de negocios de la compañía y la continuidad de la producción en esa línea de seguros depende de la adjudicación de la próxima licitación. Así, su rentabilidad se puede ver materialmente afectada por la volatilidad en la producción y siniestros asociados a su único rubro.

No obstante, la Clasificadora considera que la gestión de dichos seguros es estable y de riesgo acotado por parámetros técnicos definidos, los mismos en los que la aseguradora cuenta con experiencia a través de su accionista controlador. Cabe señalar que el Grupo Ohio tiene dentro de su plan de negocios en Perú, el desarrollo de otros productos de vida en el corto y mediano plazo, lo cual otorgaría mayor diversificación y en consecuencia, mayor estabilidad a los ingresos de la Compañía bajo el supuesto del mantenimiento de criterios técnicos de riesgo.

## ¿QUÉ PUEDE GATILLAR LA CALIFICACIÓN?

Dado que el rating de Ohio Perú se encuentra altamente ligado al perfil de riesgo de su casa matriz (Ohio National Financial Services EEUU) a través de Ohio Internacional Holdings Cooperatief y ON Netherlands Holdings B.V.; un cambio en el perfil crediticio de la misma podría gatillar la clasificación.

La clasificación podría verse favorecida en el mediano a largo plazo por una mayor estabilidad en la producción de primas conjuntamente con una mayor diversificación de ingresos, sin que la base patrimonial se vea afectada y de este modo garantizar la sostenibilidad de la Compañía.

Por otro lado, la participación en nuevas líneas de negocio que no vayan acompañados de un desempeño técnico adecuado y de una mayor base de capital; cambios en la regulación de seguros que afecten negativamente los planes de negocio de Ohio Perú; un cambio en la política de inversiones que permita mayor toma de riesgo; o, un incremento significativo de los gastos operativos proyectados, podrían afectar negativamente la calificación asignada.

## ■ Hechos de importancia

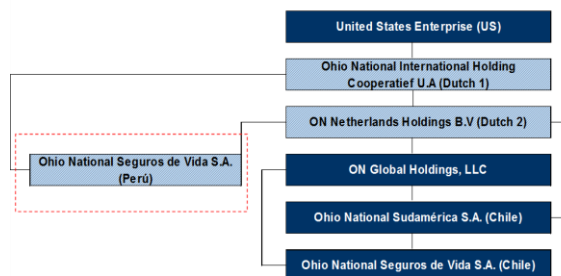
En marzo del 2018 se hizo pública la comunicación de la Política de Dividendos 2018, en la cual se acordó que los dividendos serían pagados exclusivamente de las utilidades líquidas del ejercicio, luego de la constitución de las Reservas que señale la Ley, o de las utilidades retenidas. Es así como la Junta General de Accionistas, por unanimidad, decidió efectuar una distribución de Dividendos a favor de los señores accionistas, por la suma de S/ 3'082,210.53 y pasó a formar parte del capital suscrito a junio 2018 luego del pago de impuestos por dividendos. Este monto ascendió a S/ 2'928,100.00.

Asimismo, se designó como Director de la Sociedad al señor Carlos Fernando da Costa Almeida de Paiva Nascimento, identificado con Pasaporte Brasileiro N° YC080120, con la finalidad de completar el Directorio elegido en la Junta General de Accionistas para el periodo 2016 – 2018.

## ■ Perfil

Ohio National Seguros de Vida S.A. (Ohio Perú u Ohio) es una subsidiaria de ON Netherlands Holdings B.V.; siendo esta última una compañía accionista de las inversiones en Latinoamérica (ON Global Holdings, LLC a través de su subsidiaria Ohio National Sudamérica S.A. – Chile). Ohio National (ON) es un grupo enfocado en ofrecer productos financieros de seguros de vida, con presencia principalmente en EEUU mediante su compañía Ohio National Life Insurance Company, la misma que cuenta con un sólido perfil crediticio internacional de *investment grade* (no clasificada por FitchRatings). A junio 2018, Ohio National Perú contaba con un patrimonio de aprox. S/ 111.8 millones.

El grupo internacional se encuentra fortaleciendo su participación en Latinoamérica, expandiendo sus operaciones también a Brasil. A la fecha, ON Sudamérica concentra sus operaciones principalmente en Chile, a través de la compañía Ohio National Seguros de Vida S.A. (Ohio Chile), la misma que cuenta con una clasificación de riesgo internacional de BBB por FitchRatings, y mantiene una cartera diversificada en los ramos de vida tradicional y previsional (rentas vitalicias y AFP). Así, cabe mencionar que las operaciones en Perú ha sido soportadas desde el principio por la plataforma de la operación chilena y dirigida por sus principales ejecutivos, de modo que se ha podido aprovechar el expertise técnico desarrollado en dicho mercado.



Fuente: Ohio National

En agosto del 2013, Ohio Perú recibió el Certificado de Autorización de Organización por parte de la SBS para operar como compañía de seguros en el Ramo de Seguros de Vida (Resolución SBS 5066-2013). La Compañía se constituyó exclusivamente para participar en la licitación del seguro de invalidez y sobrevivencia (SIS) del Sistema Privado de Pensiones (SPP), bajo el marco de la Reforma del SPP en Perú. Desde esa fecha la compañía ha participado en todas las licitaciones del SIS, siendo adjudicada con dos tramos en la primera licitación y con uno en cada uno de los siguientes procesos. En la última licitación que cubre desde el 1 de enero del 2017 hasta el 31 de diciembre del 2018, Ohio participó con una tasa de 1.38%, superior a la del promedio (1.36%).

Dado su enfoque inicial de negocio monoproducto y al tener una normativa específica que establece la operativa de las primas y siniestros, Ohio no tiene la necesidad de contar con sucursales ni fuerza de ventas, presentando una estructura organizacional liviana y flexible, estructura que además se complementa con la asesoría de otras empresas. No obstante, en la probable eventualidad de desarrollar nuevas líneas de negocio, Ohio requerirá de una estructura organizacional mayor, lo que generaría costos y gastos adicionales y, dependiendo de la escala que se alcance, podría afectar sus indicadores de desempeño. Asimismo, el Departamento de Invalidez y Sobrevivencia (DIS) regulado por la SBS, se encarga del proceso de cobro, pago de siniestros y cálculo de las reservas técnicas de cada una de las adjudicatarias de la licitación.

Si bien Ohio Chile no tiene una vinculación patrimonial directa con Ohio Perú, la clasificación incorpora el soporte operativo entregado por el Grupo Ohio, principalmente mediante Ohio Chile, compañía que demostró un fuerte compromiso en la puesta en marcha de la operación peruana, compartiendo marca y participando activamente en la operación desarrollada tanto a nivel de dirección como de gestión. Si bien Apoyo & Asociados considera el soporte operativo y técnico del Grupo evidenciado en la alta integración de las

políticas y directrices del grupo controlador; el análisis no considera la disposición de soporte patrimonial directo. Por otro lado, el desarrollo observado del Grupo en Latinoamérica también ha sido tomado en cuenta en el análisis.

Dada la concentración de la cartera en los seguros SIS, Apoyo & Asociados considera que la Compañía enfrenta un alto grado de volatilidad en términos de primaje. No obstante, este riesgo operativo se encuentra acotado por parámetros técnicos que permiten cierto grado de predictibilidad en sus operaciones.

Por otro lado, la Clasificadora considera favorable que Ohio Perú piense desarrollar líneas de productos complementarias que generen sinergias con el modelo y con la experiencia de la compañía, siempre que cuente con el capital necesario que le permita hacer frente a los costos y gastos adicionales requeridos para la implementación de estructura organizacional mayor.

## ■ Estrategia

La estrategia de la Compañía está basada fundamentalmente en:

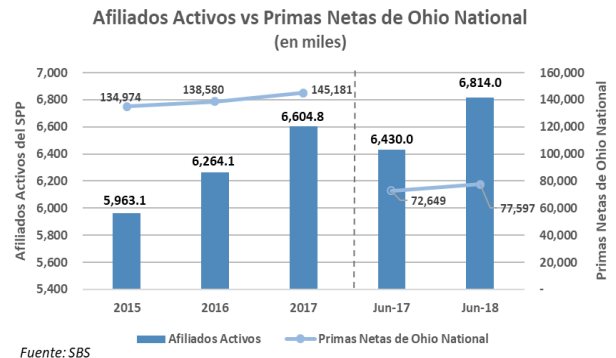
- (i) **Especialización en seguros previsionales:** La Compañía se apoya del conocimiento técnico en los seguros del SIS de su vinculada Ohio Chile, lo que le permite contar con políticas y procedimientos claramente definidos. Así, la Compañía busca replicar en Perú el modelo de negocios de su vinculada.
- (ii) **Mantenimiento de una política conservadora de inversiones acorde con el apetito de riesgo del Grupo:** La política prioriza instrumentos de renta fija de alta calidad crediticia y considera una limitada exposición a inversiones de renta variable e inmobiliarias; siendo su prioridad cumplir adecuadamente con sus obligaciones técnicas en términos de calce de plazos y monedas. Asimismo, las directrices vienen dadas desde su casa matriz.
- (iii) **Aprovechamiento de la experiencia del Grupo Ohio, tanto en seguros de vida como en la región:** Dada la aún baja penetración del mercado asegurador peruano, la Compañía espera poder incursionar en nuevos negocios que le permitan lograr una mayor diversificación de su cartera.

## Análisis Financiero

### ■ Producción y Siniestralidad

A junio del 2018, Ohio National registró primas netas por S/ 77.6 millones, lo cual significó un incremento del 6.8%

respecto de junio 2017. Lo anterior es consecuencia del mayor número de afiliados activos al Sistema Privado de Pensiones (+6.0%) y, en menor medida, del aumento del ingreso promedio de la población, el cual fue registrado en S/ 1,573 para Lima Metropolitana respecto de junio 2017 (+2.1%) según el INEI.



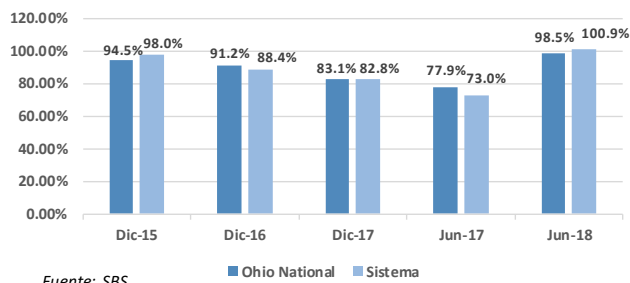
El nivel actual de primas suscritas a la fecha, de acuerdo con la tercera licitación del SIS, corresponde a la administración de una banda con una tasa de 1.38% (promedio del sistema previsional 1.36%); anteriormente, 1.33% en el segundo contrato del 2015-2016.

Por otro lado, el sector de seguros previsionales ha registrado un crecimiento importante en los últimos años (CAGR 2013-2017 de 8.4%), dinamizado principalmente por el incremento en el número de afiliados activos del SPP y en la tasa promedio cotizante del SIS. Respecto de lo anterior, la tasa cotizante se vio influenciada por condiciones del mercado y ajustes regulatorios: cambios en las tablas de mortalidad, menores tasas de interés de mercado y cambio en la frecuencia de aportes al SIS, entre otros.

A junio 2018, la producción de seguros previsionales del sistema alcanzó los S/ 537.3 millones y representó el 8.8% del mercado de seguros y el 18.1% de los Ramos de Vida. De lo anterior, cabe señalar que la producción del SIS registró un incremento de 5.3% respecto de similar periodo en el 2017. La Clasificadora espera que bajo el marco de la reforma del SPP, la producción de seguros previsionales continúe incrementándose por el mayor número e ingreso promedio de los asegurados.

Por otro lado, la Compañía presentó un ratio de retención de primas (primas retenidas / primas totales) de 99.5% a junio 2018, por encima del 97.7% registrado a junio 2017 y del 43.0% mostrado en el sistema de seguros previsionales. Lo anterior se explica por la experiencia de la compañía en este tipo de negocios, a la par del conocimiento técnico de la compañía en la gestión de este tipo de negocios.

## Siniestralidad Retenida de Seguros Previsionales



Fuente: SBS

Respecto del índice de siniestralidad retenida (siniestros retenidos / primas retenidas), la Compañía registró un 98.5% (100.9% para el sistema), lo cual presenta un notable incremento frente a junio 2017 (77.9%). Lo mencionado es resultado del incremento de los siniestros netos (+50.4%), el cual fue bastante mayor al incremento de primas netas suscritas (+6.8%).

Cabe señalar que la siniestralidad del mercado de Seguros Previsionales tuvo un importante incremento durante el primer semestre debido a la disminución de la Tasa de Reservas Técnicas por Siniestros, lo cual impactó directamente en las Reservas del mismo. En línea con lo anterior, se espera que los indicadores de siniestralidad continúen con dicha tendencia a lo largo del año.

Es preciso mencionar que Ohio National se encuentra evaluando la posibilidad de replicar el expertise del grupo Ohio Financial Services en seguros de vida y desarrollar líneas de negocio para dicho ramo en el mercado local, dada su estrategia de diversificación de primas. En línea con lo mencionado, actualmente se encuentran en el proceso de evaluación de nuevos productos. La Clasificadora estima que esta acción favorecerá el sano crecimiento de la Compañía en tanto pueda diversificar las fuentes de ingreso y siniestralidad con tarifas adecuadas a los riesgos suscritos.

## ■ Resultados

A junio de 2018 los siniestros incurridos netos se incrementaron de manera considerable (+37.5%) lo que aunado a la política de mayor retención (98.5%) impactó materialmente el resultado técnico, el cual fue negativo (lo que no se producía desde el 2014).

Así, al primer semestre de 2018 Ohio National obtuvo primas netas por S/ 77.6 millones (+6.8% respecto de junio 2017), de las cuales retuvo el 99.5% (S/ 77.2 millones), con lo que la prima neta ganada se incrementó en 8.8%. En paralelo, la compañía registró siniestros por S/ 79.8 millones (+50.4%

respecto de junio 2017) e ingresos por siniestros cedidos por S/ 3.7 millones, lo que produjo un resultado técnico bruto de S/ 1.2 millones. Tras aplicársele Gastos Técnicos, se obtuvo una pérdida técnica de S/ 0.4 millones.

Dado que la siniestralidad se ve afectada por las reservas y costos asociados al pago de siniestros, de acuerdo con la introducción de diferentes cambios normativos desde la primera licitación (cambios metodológicos de reservas, introducción de un mayor período de coberturas para hijos de beneficiarios, cambios en el registro de prima devengada, entre otros), el modelo actual del SIS no resulta completamente comparable con el inicial en términos de resultados.

Cabe señalar, dado el esquema de proceso centralizado a través del DIS, la Aseguradora no registra gastos por comisiones a la fecha. Consecuentemente, el indicador de Gastos de Administración más Comisiones entre Primas Totales (4.5%) se compara favorablemente con el promedio del mercado de seguros previsionales (13.8%) a junio 2018.

A junio 2018, Ohio National registró una mayor carga de gastos técnicos el cual se situó en S/ 1.6 millones (+264.6%) y se compuso por el gasto asociado a los servicios prestados por el DIS. Por otro lado, el ratio combinado empeoró considerablemente pasando de 82.8% a junio del 2017 a 103.0% en similar periodo en el 2018.

Respecto del margen técnico (resultado técnico / primas totales), este se situó en -0.51%, el cual a pesar de haberse deteriorado materialmente respecto de junio 2017, se compara favorablemente respecto del promedio del sistema previsional (-8.9%).

A junio 2018 los gastos administrativos se incrementaron ligeramente respecto de junio 2017 (+1.5%), asociados a mayores gastos de alquiler y servicios de terceros. En cuanto al resultado de inversiones, éste aumentó en 38.9% respecto de junio 2017, alcanzando los S/ 5.7 millones explicado por un mejor desempeño de las inversiones (en particular mejor valorización de inversiones disponibles para la venta) a la vez que menores gastos asociados (-18.8%). De esta manera, el resultado de operación descendió a S/ 1.8 millones (-88.7% respecto de similar periodo en el 2017).

A junio del 2018, el resultado neto de la Compañía alcanzó los S/ 1.7 millones, con lo cual se registró un ROAA y un ROAE de 1.24% y 3.24%. En este sentido, el desempeño sobre los activos fue 18.7% superior al promedio de la Industria previsional aunque debe señalarse que Ohio es una empresa de nicho con una escala acotada. Respecto del



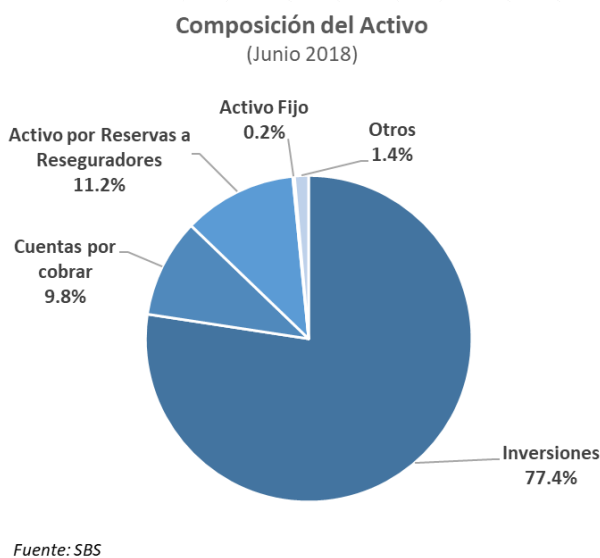
ROAE este fue menor en 66.7% explicado por el menor desempeño relativo de la compañía.

La Clasificadora reconoce los esfuerzos de la compañía asociados al crecimiento logrado. No obstante, el riesgo de volatilidad en producción y la siniestralidad del Sistema Previsional son importantes. En ese sentido, se espera que la introducción de nuevos negocios en línea con la relativa madurez del modelo de Ohio permitan mitigar el riesgo de eventos de no adjudicación de tramos de licitación SIS y de esta manera obtener resultados que reflejen menor volatilidad.

### ■ Activos e Inversiones

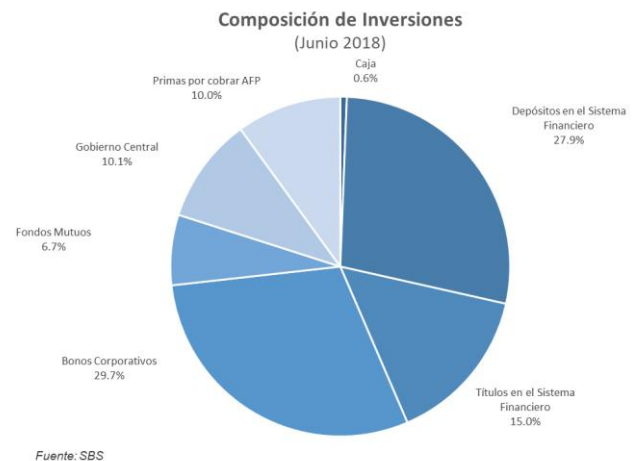
A junio del 2018, el stock de activos de Ohio National ascendió a S/ 291.2 millones (+5.7% respecto del 2017).

Respecto de los activos corrientes, éstos aumentaron en 4.2% respecto del 2017, principalmente explicado por el crecimiento de Valores Negociables (+12.8%) y Caja (+7.4%). Cabe señalar que a junio del 2018, las inversiones líquidas (caja-bancos y valores negociables) representaron el 36.8% del total de activos (35.3% a diciembre 2016), porcentaje que se encuentra muy por encima del obtenido por el sistema (8.9%). Lo anterior es consecuencia del crecimiento en el primaje, el requerimiento propio del riesgo previsional y la preparación gradual para el desarrollo de nuevos negocios, lo cual requiere de un nivel de liquidez mayor que el de años previos. Así, a junio del 2018, la liquidez corriente y efectiva se registraron en 0.94x y 0.29x, respectivamente (1.17x y 0.23x para el sistema).



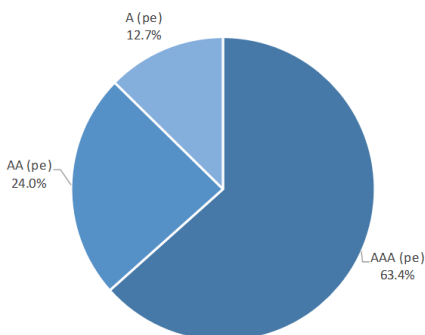
Por otro lado, la porción no corriente del activo se incrementó en 7.6%, lo que se explica por el aumento de las inversiones en valores (+6.3%).

A junio del 2018, la Compañía contaba con un portafolio de inversiones elegibles totales de S/ 251.3 millones (+7.8% respecto de diciembre 2017). El portafolio estuvo constituido en su mayoría por instrumentos de renta fija (54.8%). Esto está en línea con la política de inversiones de Ohio, la cual prioriza instrumentos de renta fija de alta calidad crediticia. Cabe señalar que el 10.0% del portafolio está compuesto por primas por cobrar a las AFP de muy bajo riesgo crediticio asociado pero cuya liquidez relativa es diferente del resto del portafolio.



Apoyo & Asociados considera que la política de inversión de Ohio, la cual es definida bajo las directrices de su matriz, contempla parámetros conservadores en cuanto al riesgo crediticio que puede asumir y la relativa liquidez de sus instrumentos.

La Clasificadora estima que el perfil crediticio medio del portafolio de Ohio se sitúa alrededor de la categoría AA(pe). Por otro lado, se observa una concentración (100%) en riesgos locales, lo cual podría ser una desventaja en periodos de alta volatilidad del mercado local. No obstante, Apoyo & Asociados reconoce que la prioridad de la Compañía está en contar con una cartera con bajo riesgo crediticio y buscar un adecuado calce de moneda, tasa y plazo de activos y pasivos.

**Inversiones Elegibles Totales Según Riesgo Crediticio**  
 (Junio 2018)


Fuente: Ohio National

Por otro lado, la porción del portafolio de inversiones destinada a cubrir los requerimientos regulatorios de obligaciones técnicas (activos elegibles aplicados) ascendió a S/ 247.2 millones, con lo que la Compañía registró un superávit regulatorio de S/ 66.5 millones y una cobertura de obligaciones de 1.49x.

**Activos Elegibles versus Obligaciones Técnicas**  
 (En S/. Miles)

	Dic-15	Dic-16	Dic-17	Jun-17	Jun-18
(A) Activos Elegibles Aplicados	189,347	149,514	230,052	201,531	247,236
(B) Obligaciones Técnicas	150,854	106,175	168,883	135,021	193,529
(B.1) Reservas Técnicas	92,706	81,893	120,375	105,259	142,455
(B.2) Primas Diferidas	-	-	-	-	-
(B.3) Práctica Insegura	-	-	-	-	-
(B.4) Patrimonio de Solvencia	43,072	17,987	35,932	22,046	37,833
(B.5) Fondo de Garantía	15,075	6,295	12,576	7,716	13,241
(B.6) Req Pat Ef. Riesgo de Crédito	-	-	-	-	-
(B.5) Req Pat Ef. Adicional Ciclo Econ.	-	-	-	-	-
<b>Superávit = (A) - (B)</b>	<b>38,493</b>	<b>43,339</b>	<b>61,169</b>	<b>66,510</b>	<b>66,510</b>
<b>Ratio (A) / (B)</b>	<b>1.26</b>	<b>1.41</b>	<b>1.36</b>	<b>1.49</b>	<b>1.49</b>

Fuente: SBS

## ■ Reaseguros

Apoyo y Asociados considera que el esquema de reaseguro empleado por la Compañía permite mitigar la exposición del patrimonio frente a posibles desviaciones de siniestralidad que podrían debilitar los indicadores de solvencia.

A junio 2018, Ohio registró un aumento en el índice de retención de 99.5% (97.7% a junio 2017), porcentaje notablemente mayor al promedio del sistema previsional (43.0%) en línea con la estrategia de mayor retención para el contrato vigente. De esta manera, a la fecha mantienen un contrato de reaseguro con Arch Re y Scor Global Life, el cual es proporcional.

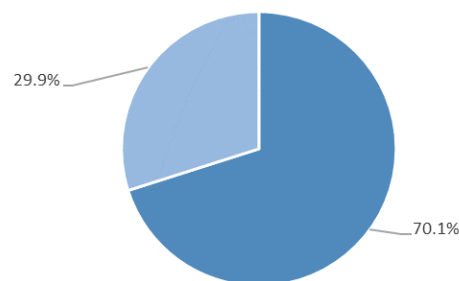
**Ohio National - Principales Reaseguradores (Jun-2018)**

Reasegurador	Reino Unido	Clasificación
Arch RE		A+ (IFS)
Scor Global Life		AA-
Ohio National Seguros de Vida S.A.		BBB (IFS)

Fuente: Ohio National

## ■ Apalancamiento y Capitalización

A junio 2018, el total de pasivos de la Compañía ascendió a S/ 179.3 millones (+9.2% respecto de diciembre 2017). Este incremento se debió fundamentalmente por el aumento de las reservas técnicas por siniestros, las cuales a ascendieron a S/ 169.8 millones (+10.7% respecto del cierre del 2017). Cabe resaltar que el cálculo del mismo está a cargo del DIS; sin embargo, Ohio complementa lo anterior con su propia metodología de cálculo de reservas, la misma que hace uso de la experiencia de su vinculada a nivel global.

**Reservas Técnicas**  
 (Junio 2018)


Fuente: SBS

Por su parte, la Compañía registró un patrimonio a junio 2018 de S/ 111.8 millones (S/ 111.4 millones al cierre del 2017). Lo anterior se explica principalmente por mayores resultados acumulados registrados a junio 2018 (+168.8% respecto del 2017). Es preciso mencionar que a junio 2018, se efectuó una distribución de dividendos en favor de los accionistas por el monto de S/ 2.9 millones, el cual también contribuyó de manera favorable al incremento del capital de la compañía.

En cuanto al soporte de Ohio, Apoyo & Asociados toma en cuenta que el plan de negocios del grupo, considera relevante la presencia en el mercado peruano, dadas las perspectivas de este último. Si bien el Grupo cuenta con importantes planes de desarrollo en la región, no se esperan aportes adicionales, a menos que éstos sean requeridos por la regulación local o por el crecimiento del negocio.

Cabe señalar que el nivel de apalancamiento de la Compañía aumentó, de 1.5x en diciembre 2017 a 1.6x a junio del 2018. Esto se explica por el efecto del incremento de reservas técnicas por siniestros, cuyo aumento en valor absoluto fue mayor al del patrimonio de la Compañía. Es importante mencionar que el indicador alcanzado se encuentra favorablemente por debajo de lo registrado por el sistema (5.8x).

Respecto del apalancamiento operativo del negocio, la prima neta ganada a patrimonio fue de 1.44x a junio 2018 (0.92x al cierre del 2017). Lo anterior se explica por la mayor retención del periodo. Así, la Clasificadora espera que el mayor apalancamiento operativo del negocio continúe acompañado de un adecuado fortalecimiento del patrimonio y/o una estructura de reaseguro que le permita registrar holgura operativa.

**Requerimientos Patrimoniales**  
(En \$/. Miles)

	Dic-15	Dic-16	Dic-17	Jun-17	Jun-18
(A) Patrimonio Efectivo	75,159	82,387	87,687	87,687	102,102
(B) Requerimiento Patrimonial	58,148	24,262	48,508	29,762	51,074
(B.1) Patrimonio de Solvencia	43,072	17,987	35,932	22,046	37,833
(B.2) Fondo de Garantía	15,075	6,295	12,576	7,716	13,241
(B.3) Riesgo Crediticio	-	-	-	-	-
(B.4) Req Pat Ef. Adicional Ciclo Econ.	-	-	-	-	-
(C) Endeudamiento	1,429	1,330	2,489	3,444	1,925
<b>Superávit 1 = (A) - (B)</b>	<b>17,011</b>	<b>58,105</b>	<b>39,179</b>	<b>57,925</b>	<b>51,028</b>
<b>Superávit 1 = (A) - (C)</b>	<b>73,731</b>	<b>81,057</b>	<b>85,198</b>	<b>84,243</b>	<b>100,177</b>
<b>A/B</b>	<b>1.29</b>	<b>3.39</b>	<b>1.81</b>	<b>2.95</b>	<b>2.00</b>
<b>A/C</b>	<b>52.61</b>	<b>61.93</b>	<b>35.23</b>	<b>25.46</b>	<b>53.05</b>

Fuente: SBS

La regulación local señala los requerimientos de capitalización en base a la metodología del margen de solvencia. Así, una aseguradora es solvente en la medida en que está en capacidad de satisfacer sus obligaciones con sus asegurados, reflejado en el cociente entre patrimonio efectivo y los requerimientos patrimoniales (constituido por el patrimonio de solvencia, el fondo de garantía y la porción destinada a cubrir los riesgos crediticios). A junio 2018, el indicador de solvencia de la Compañía fue de 2.0x superior a la media del sistema (1.53x), lo que se explica por el alto nivel de capitalización y los relativamente menores requerimientos patrimoniales frente a otros tipos de riesgos considerando que la compañía sólo ofrece coberturas previsionales.

De esta forma, dado el volumen actual de negocios (con la administración de un solo tramo de seguros previsionales), la empresa cuenta con una importante holgura patrimonial. No obstante, la Clasificadora espera que ésta pueda reducirse gradualmente conforme la empresa incursione en nuevas líneas de negocio que requerirán de dicho excedente de capital.



**Resumen Financiero**
**Ohio National**

(Miles de Soles)

<b>BALANCE GENERAL</b>	<b>Jun-18</b>	<b>Jun-17</b>	<b>Dic-17</b>	<b>Dic-16</b>	<b>Dic-15</b>
Caja y Bancos	52,075	36,907	48,478	21,203	15,718
Valores Negociables	55,154	60,289	48,911	79,436	2,024
Cuentas por Cobrar por Primas	26,608	26,128	25,354	24,037	22,067
Cuentas por Cobrar por Reaseguro	606	3,091	538	4,992	6,966
Cuentas por Cobrar Diversas	32,136	46,956	36,615	71,094	69,671
Inversiones en Valores	119,978	89,515	112,894	62,844	164,829
Inversiones en Inmuebles	0	0	0	0	0
Activo Fijo	530	595	554	523	622
Otros Activos	4,080	5,122	2,209	6,554	4,815
<b>Activos Totales</b>	<b>291,167</b>	<b>268,602</b>	<b>275,553</b>	<b>270,683</b>	<b>286,712</b>
Reservas Técnicas	169,767	151,333	153,361	152,891	162,162
Reservas por Siniestros	169,767	151,333	153,361	152,891	162,162
Siniestros	118,994	109,706	107,260	106,640	123,210
Ocurridos y no Reportados	50,774	41,627	46,101	46,250	38,952
Cuentas por Pagar por Reaseguro	7,627	12,872	8,420	29,244	45,122
Otras Cuentas por Pagar	507	519	1,110	511	867
Otros Pasivos	1,418	970	1,278	819	561
<b>Pasivos Totales</b>	<b>179,319</b>	<b>165,694</b>	<b>164,168</b>	<b>183,465</b>	<b>208,713</b>
Capital Pagado	100,000	97,072	97,072	97,072	97,072
Reservas	2,102	0	0	0	0
Ganancias (Pérdidas) No Realizadas	1,554	1,290	2,676	(469)	(5,033)
Utilidad (Pérdida) Retenida	8,192	4,546	11,637	(9,385)	(14,040)
<b>Patrimonio Total</b>	<b>111,848</b>	<b>102,908</b>	<b>111,385</b>	<b>87,218</b>	<b>77,999</b>

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>	<b>Jun-18</b>	<b>Jun-17</b>	<b>Dic-17</b>	<b>Dic-16</b>	<b>Dic-15</b>
Primas Netas	77,597	72,649	145,181	138,580	134,974
Primas Totales	77,597	72,649	145,181	138,580	134,974
Ajustes de Reservas	0	0	0	0	0
Primas Cedidas	(358)	(1,668)	(2,037)	(67,406)	(65,219)
Primas Ganadas Netas	77,239	70,981	143,144	71,173	69,755
Siniestros Totales	(79,772)	(53,039)	(118,871)	(129,113)	(129,780)
Siniestro Cedidos	3,703	(2,272)	(28)	64,204	63,859
Recuperos y Salvamentos	0	0	0	0	0
Siniestros Incurridos Netos	(76,070)	(55,311)	(118,899)	(64,909)	(65,921)
Ajustes por Riesgos Catastróficos	0	0	0	0	0
Comisiones	0	0	0	0	0
Ingresos (Gastos) Técnicos Netos	(1,564)	(429)	(2,035)	(2,112)	(2,675)
<b>Resultado Técnico</b>	<b>(395)</b>	<b>15,241</b>	<b>22,209</b>	<b>4,152</b>	<b>1,159</b>
Ingresos Financieros	6,421	5,126	10,500	10,727	11,954
Gastos Financieros	(828)	(1,019)	(1,601)	(2,484)	(2,449)
Provisiones para activos no corrientes mantenidos para la ve	0	0	0	0	0
Diferencia en cambio	110	36	55	0	0
Gastos de Administración	(3,508)	(3,456)	(7,570)	(7,095)	(7,824)
<b>Resultado de Operación</b>	<b>1,801</b>	<b>15,927</b>	<b>23,593</b>	<b>5,300</b>	<b>2,840</b>
Ajustes por valor de mercado	0	0	0	0	0
<b>Resultado Antes de Impuestos</b>	<b>1,801</b>	<b>15,927</b>	<b>23,593</b>	<b>5,300</b>	<b>2,840</b>
Impuestos	(62)	0	(2,571)	0	0
Participaciones	0	0	0	0	0
Partidas Extraordinarias	0	0	0	0	0
<b>Resultado Neto</b>	<b>1,739</b>	<b>15,927</b>	<b>21,022</b>	<b>5,300</b>	<b>2,840</b>

Fuente: SBS

<b>INDICADORES FINANCIEROS</b>	<b>Jun-18</b>	<b>Jun-17</b>	<b>Dic-17</b>	<b>Dic-16</b>	<b>Dic-15</b>
<b>Desempeño (%)</b>					
Participación de Mercado (% Primas Totales)	1.3%	1.3%	1.3%	1.2%	1.1%
Indice de Retención	99.5%	97.7%	98.6%	51.4%	51.7%
Indice de Siniestralidad Total	102.8%	73.0%	81.9%	93.2%	96.2%
Indice de Siniestralidad Retenida	98.5%	77.9%	83.1%	91.2%	94.5%
(Gastos de Administración + Comisiones) / Primas Totales	4.5%	4.8%	5.2%	5.1%	5.8%
Resultado Técnico / Primas Totales	(0.5%)	21.0%	15.3%	3.0%	0.9%
Indice Combinado	103.0%	82.8%	88.4%	101.2%	105.7%
Indice Operacional a	95.8%	77.0%	82.1%	89.6%	92.1%
Ingreso Financiero Neto / Primas Ganadas Netas	7.2%	5.8%	6.2%	11.6%	13.6%
ROAA	1.2%	11.7%	7.7%	1.9%	0.9%
ROAE	3.2%	34.4%	21.2%	6.4%	3.8%
<b>Solvencia y Endeudamiento</b>					
Pasivo / Patrimonio (Veces)	1.6	1.6	1.5	2.1	2.7
(Pasivo-Reservas) / Patrimonio (Veces)	0.1	0.1	0.1	0.4	0.6
Reservas / Pasivo (Veces)	0.95	0.91	0.93	0.83	0.78
Obligaciones Financieras / Pasivo (%)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Reservas / Primas Ganadas Netas (%)	104.9%	53.3%	53.6%	107.4%	116.2%
Prima Neta Ganada / Patrimonio (Veces)	1.44	0.99	0.92	0.56	0.61
Patrimonio / Activos (%)	38.4%	38.3%	40.4%	32.2%	27.2%
<b>Requerimientos Regulatorios (Veces)</b>					
Patrimonio Efectivo / Requerim. Patrimoniales	2.0	2.9	1.81	3.4	1.3
Patrimonio Efectivo / Endeudamiento	53.1	25.5	35.23	61.9	52.6
Inversiones Elegibles Aplicadas / Obligaciones Técnicas	1.3	1.5	1.36	1.4	1.3
<b>Inversiones y Liquidez</b>					
Inversiones Líquidas <sup>b</sup> / Reservas (Veces)	0.63	0.64	0.64	0.66	0.11
Inversiones <sup>c</sup> / (Reservas + Deuda Financiera) (Veces)	1.34	1.23	1.37	1.07	1.13
Liquidez Corriente (Veces)	0.94	1.05	0.98	1.10	0.56
Liquidez Efectiva (Veces)	0.29	0.22	0.30	0.12	0.08
Activo Fijo / Activos Totales (%)	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%
Rotación Cuentas por Cobrar (días)	62.6	65.6	63.7	63.3	59.7

<sup>a</sup> Índice Combinado - (Ingresos Financieros Netos / Primas Ganadas Netas)

<sup>b</sup> Caja y Bancos + Valores Negociables

<sup>c</sup> Caja y Bancos + Valores Negociables + Inversiones en Valores + Inversiones en Inmuebles

## **ANTECEDENTES**

Institución:	Ohio National Seguros de Vida S.A
Domicilio legal:	Ca. Las Camelias 256 – Of.401, San Isidro
RUC:	20554816526
Teléfono:	(511) 204 2330

## **RELACIÓN DE DIRECTORES**

David Azzarito	Presidente
José Luis Berrios	Director
Manuel Ortega	Director
José Antonio Miró Quesada	Director
Carlos Fernando da Costa Almeida	Director

## **RELACIÓN DE EJECUTIVOS**

Alfredo Salazar Delgado	Gerente General
Victor De la Cruz Cano	Gerente de Proyectos de Tecnología
Franco Cabanillas	Jefe de Operaciones
Hugo Guevara	Jefe de Inversiones
Liliana Dos Santos	Jefe de Riesgo
Gustavo Rivera	Jefe Actuarial y Planeamiento
Tania Castro	Contador General
Arnaldo Riofrío	Jefe de Tecnología e Información
Raúl Gamarra Silva	Jefe de Auditoría Interna
Shirley Bravo Sánchez	Jefe Legal

## **RELACIÓN DE ACCIONISTAS**

Ohio National Netherlands Holding B.V.	99.98%
Ohio National International Holding Cooperatief U.A.	0.02%

## CLASIFICACIÓN DE RIESGO

**APOYO & ASOCIADOS INTERNACIONALES S.A.C. CLASIFICADORA DE RIESGO**, de acuerdo a lo dispuesto en el Reglamento de Empresas Clasificadoras de Riesgo, aprobado por Resolución SMV N°032-2015-SMV/01 y sus modificatorias, así como en el Reglamento para la clasificación de Empresas del Sistema Financiero y de Empresas del Sistema de Seguros, Resolución SBS N° 18400-2010, acordó la siguiente clasificación de riesgo para **Ohio National Seguros de Vida S.A.:**

	<u>Clasificación</u>
<b>Rating de la Institución</b>	<b>Categoría A-</b>
<b>Perspectiva</b>	<b>Estable</b>

### Definiciones

**CATEGORÍA A:** Muy buena fortaleza financiera. Corresponde a aquellas instituciones que cuentan con una muy buena capacidad de cumplir con sus obligaciones, en los términos y condiciones pactados, y de administrar los riesgos que enfrentan. Se espera que el impacto de entornos económicos adversos no sea significativo.

( + ) Corresponde a instituciones con un menor riesgo relativo dentro de la categoría.

( - ) Corresponde a instituciones con un mayor riesgo relativo dentro de la categoría.

**Perspectiva:** Indica la dirección en que se podría modificar una clasificación en un período de uno a dos años. La perspectiva puede ser positiva, estable o negativa. Una perspectiva positiva o negativa no implica necesariamente un cambio en la clasificación. Del mismo modo, una clasificación con perspectiva estable puede ser cambiada sin que la perspectiva se haya modificado previamente a positiva o negativa, si existen elementos que lo justifiquen.

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

Las clasificaciones de riesgo crediticio de Apoyo & Asociados Internacionales Clasificadora de Riesgo (A&A) no constituyen garantía de cumplimiento de las obligaciones del calificado. Las clasificaciones se basan sobre la información que se obtiene directamente de los emisores, los estructuradores y otras fuentes que A&A considera confiables. A&A no audita ni verifica la veracidad de dicha información, y no se encuentra bajo la obligación de auditarla ni verificarla, como tampoco de llevar a cabo ningún tipo de investigación para determinar la veracidad o exactitud de dicha información. Si dicha información resultara contener errores o conducir de alguna manera a error, la clasificación asociada a dicha información podría no ser apropiada, y A&A no asume responsabilidad por este riesgo. No obstante, las leyes que regulan la actividad de la Clasificación de Riesgo señalan los supuestos de responsabilidad que atañen a las clasificadoras.

La calidad de la información utilizada en el presente análisis es considerada por A&A suficiente para la evaluación y emisión de una opinión de la clasificación de riesgo.

La opinión contenida en el presente informe ha sido obtenida como resultado de la aplicación rigurosa de la metodología vigente correspondiente indicada al inicio del mismo. Los informes de clasificación se actualizan periódicamente de acuerdo a lo establecido en la regulación vigente, y además cuando A&A lo considere oportuno.

Asimismo, A&A informa que los ingresos provenientes de la entidad clasificada por actividades complementarias representaron el 0.5% de sus ingresos totales del último año.

Limitaciones - En su análisis crediticio, A&A se basa en opiniones legales y/o impositivas provistas por los asesores de la transacción. Como siempre ha dejado en claro, A&A no provee asesoramiento legal y/o impositivo ni confirma que las opiniones legales y/o impositivas o cualquier otro documento de la transacción o cualquier estructura de la transacción sean suficientes para cualquier propósito. La limitación de responsabilidad al final de este informe, deja en claro que este informe no constituye una recomendación legal, impositiva y/o de estructuración de A&A, y no debe ser usado ni interpretado como una recomendación legal, impositiva y/o de estructuración de A&A. Si los lectores de este informe necesitan consejo legal, impositivo y/o de estructuración, se les insta a contactar asesores competentes en las jurisdicciones pertinentes.