



SEGUROS AL DÍA SERVICIO DE CONSULTORÍA VIP

Seguros Al Día ha creado su División de Consultoría VIP para apuntalar a las Compañías Aseguradoras en el conocimiento cabal del mercado y sus competidores directos*, analizando los estados contables en forma cruzada y comparada.

En este sentido ponemos a su disposición el informe más completo (o único) del mercado para que pueda evaluar Ud. mismo el posicionamiento de su empresa dentro del mercado asegurador y respecto a sus competidores directos.

También ofrecemos la posibilidad de solicitarnos una evaluación personalizada de su Compañía respecto a otras Compañías de su interés o segmento.

Nuestros informes son trimestrales, mediante suscripción (pago mensual) y distribuidos en tres presentaciones (*Mes 1 -Informe principal, Mes 2 -Informe Auxiliar, Mes 3 -Informe Auxiliar*) de la siguiente manera:

MES 1 (Informe Principal) : Posterior a la publicación de Balances por la SSN/

Formato: a fin de evaluar el mercado en su conjunto y ponderar Cías en función de sus competidores directos, la información o indicadores contenidos en el informe se analizarán desde cuatro dinámicas diferentes:

- General
- Por Compañías
- Por Grupos o segmento*
- Por Rama o riesgos cubiertos

Contenido:

BALANCE GENERAL: ANALISIS CONTABLE/ OPERATIVO

- Capacidad de pago inmediata
- Respaldo/ Encaje
- Eficiencia Operativa o índice de rentabilidad
- Eficiencia en la Administración de Inversiones
- Eficiencia Administrativa
- Mayores Deudores al fisco (en cantidad y porcentaje)
- Capital Inmovilizado
- Liquidez inmediata-Calidad del Activo
- Activos improbables (Premios a Cobrar/ Activos- Créditos/ Activos)
- Ponderación del Resultado Técnico y Resultado Financiero sobre el Resultado del Ejercicio
- Resultado Técnico como reflejo de la Suscripción. (Relación Resultado- Ventas):
¿Crecer en Ventas o cuidar la Rentabilidad?
- Siniestralidad General
- Endeudamiento

*Segmentado por: 1-Calidad de Asegurados- Poder Adquisitivo/ 2- Calidad de productores/ 3- Tarifas y Suscripciones/ 4- Prima Suficiente

ANALISIS DE VENTAS Y PRODUCCION

- Producción General: Primas Emitidas (Total General y por Rama)
- Producción por Compañía: Primas Emitidas x Compañía x Rama x Grupo*
- Participación en el Mercado x Compañía (General/ x Rama/x Grupo*)
- Análisis del Reaseguro: x Rama x Compañía
- Análisis de Comisiones y sueldos: x Rama x Compañía x Grupo*
- Análisis de Inversiones en Publicidad: x Compañía x Rama
- Banca-Seguro: Compañías que operan esta modalidad

- Pago Electrónico: Compañías que operan esta modalidad

ANALISIS DE SINIESTRALIDAD

- Siniestralidad General
- Siniestralidad x Rama x Compañía x Grupo*
- Control de las Aseguradoras sobre la Siniestralidad, prevención de pérdidas y recupero de activos. (Primas Emitidas y Recuperos y Salvatajes versus Siniestros Pagados y Vehículos Siniestrados)
- Siniestros pendientes a/c Aseguradoras y Reaseguradoras: General, x rama x Compañía.

EVALUACION: CONCLUSIONES Y ANALISIS GENERAL

- Estructura Técnica operativa de las Compañías para comercializar en otros riesgos
- Atributos, fortalezas y debilidades de las Compañías en particular y Mercado en general
- Prevención y control de pérdidas
- Etc.

MES 2 (Informe Auxiliar)

- Análisis Comparado con trimestres anteriores
- Profundización sobre las 3 ramas más expuestas del mercado asegurador: AUTOS/ RC/ CAUCION
- Cruce de información con datos del mercado.
- Distribución por Provincias: Seguros/ Compañías/ Operadores/ Nivel de Robo
- Toda información que nuestro Equipo de Profesionales considere de interés para las Compañías

MES 3 (Informe Auxiliar)

- Análisis Comparado con otros mercados
- Informe Macroeconómico por reconocida Economista
- Toda información que nuestro Equipo de Profesionales considere de interés para las Compañías

ESTAMOS TRABAJANDO PARA QUE CADA SUSCRIPTOR PUEDA ACCEDER A UNA PLATAFORMA PERSONALIZADA Y DISEÑAR SUS PROPIOS PARAMETROS Y RELACIONES ESTRUCTURALES