OHIO NATIONAL SEGUROS DE VIDA Y REASEGUROS S.A.

Informe con EEFF[1] al 30 de junio de 2025
Periodicidad de actualización: Semestral

Fecha de comité: 22 de setiembre de 2025
Sector Seguros – Vida, Perú

Equipo de Análisis

Gustavo Egocheaga
gegocheaga@ratingspcr.com

Michael Landauro
mlandauro@ratingspcr.com

(511) 208.2530

Fecha de información	dic-20	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	jun-25
Fecha de comité	29/03/2021	18/03/2022	24/03/2023	20/03/2024	21/03/2025	22/09/2025
Fortaleza Financiera	peA-	peA-	peA-	peA-	peA-	peA-
Perspectiva	Estable	Estable	Estable	Estable	Estable	Estable

Significado de la clasificación

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

Estas categorizaciones podrán ser complementadas si correspondiese, mediante los signos (+/-) mejorando o desmejorando respectivamente la calificación alcanzada entre las categorías A y D inclusive.

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

Racionalidad

En comité de calificación de riesgo, PCR decidió ratificar la calificación de Fortaleza Financiera en peA- a la Compañía de Seguros Ohio National Seguros de Vida y Reaseguros S.A. (en adelante "Ohio National" o "la Compañía"), con perspectiva "Estable"; con fecha de información al 30 de junio de 2025. La decisión se sustenta en los márgenes técnicos positivos, adecuados niveles de rentabilidad, estables niveles de cobertura de obligaciones técnicas y patrimonial, y presenta una adecuada diversificación del portafolio de inversiones con una alta calidad crediticia. Asimismo, cabe mencionar que Ohio National no resultó adjudicada para la octava licitación del SISCO, reduciendo significativamente sus primas netas para el corte evaluado. Finalmente, pondera el respaldo integral y *expertise* de su casa matriz, así como la implementación de la estrategia de diversificación de productos en los ramos de Vida Universal y Vida Temporal.

Perspectiva

Estable.

Resumen Ejecutivo

- **Ohio National no resultó adjudicada en la octava licitación del SISCO.** Durante la octava licitación del SISCO (2025-2026), Ohio National no fue adjudicada, interrumpiendo temporalmente su participación en dicho esquema previsional. No obstante, la compañía continúa impulsando su portafolio de productos, como el Seguro de Vida Universal, que combina protección y ahorro, con opción de coberturas adicionales, y el Seguro de Vida Temporal, con protección por plazos definidos (10 a 30 años). Ambos productos son aptos para ofrecer cobertura a socios de negocios.
- **Reducción significativa de primaje.** A junio 2025, se registró una significativa reducción interanual de -92.8% (-S/ 270.6 MM), hasta totalizar S/ 21.0 MM. Este resultado responde principalmente a la salida de la compañía del esquema previsional, tras no adjudicarse ninguna fracción en la octava licitación del SISCO, lo que implicó una reducción significativa de primas frente al mismo periodo del año anterior, cuando mantenía una participación relevante con 2 de las 7 fracciones adjudicadas. En contraste, el segmento de Vida Individual de Largo Plazo mostró un desempeño positivo, con un crecimiento de 28.0% interanual (+S/ 1.3 MM), alcanzando S/ 5.8 MM.
- **Menores niveles de siniestralidad.** A junio 2025, los siniestros de primas netas se redujeron significativamente con una caída interanual de -104.8% (-S/175.4 MM), mientras que los siniestros retenidos netos disminuyeron -106.6% (-S/98.7 MM) hasta -S/ 6.1 MM, debido a la liberación de reservas técnicas de los contratos SISCO que se encuentran en *run-off* y la ausencia de nuevos siniestros, y a la menor exposición de la compañía al segmento

[1] EEFF no auditados.

previsional tras no adjudicarse fracciones en la licitación SISCO. Por otro lado, el Índice de Siniestralidad Directa (ISD) de la compañía fue 49.2%, ligeramente superior al 48.4% de junio 2024, pero por debajo del promedio sectorial del 66.8%, mientras que el Índice de Siniestralidad Retenida (ISR) disminuyó a 44.3% desde 56.1% el año anterior.

- **Adecuados niveles de cobertura y solvencia:** A junio de 2025, la cobertura de obligaciones técnicas de Ohio National fue de 1.3x, alineada con el límite legal pero menor al 1.6x registrado en junio 2024, debido a una reducción de las inversiones elegibles aplicables (IEA). La compañía fortaleció su patrimonio con aportes de capital acumulados de S/ 255.0 MM, incluyendo S/ 118.9 MM en 2025, mientras que los requerimientos patrimoniales bajaron a S/ 28.3 MM (-49.7%), y el patrimonio efectivo aumentó a S/ 262.0 MM (+48.5%), resultando en una amplia cobertura patrimonial de 9.3x (jun-24: 3.1x). Las obligaciones están respaldadas por patrimonio sólido, inversiones líquidas y apoyo de la casa matriz.
- **Adecuados niveles de rentabilidad.** A junio de 2025, Ohio National registró una fuerte caída en primas ganadas netas totalizando S/ 11.4 MM (-93.1%), mientras que los siniestros netos también disminuyeron significativamente totalizando S/ 6.1 MM (-106.6%). Como resultado, la compañía tuvo un resultado técnico bruto positivo de S/ 17.3 MM, aunque -75.5% menor que el año anterior. El resultado técnico neto fue S/ 15.3 MM, con un margen técnico de 107.9%. Siguiendo esa misma línea, la utilidad neta cayó -74.2% a S/ 15.2 MM, y los indicadores ROE y ROA disminuyeron a 38.5% y 14.6%, respectivamente (jun-2024: 69.2% y 16.2%)
- **Política de reaseguros que cubre los contratos SISCO.** A junio 2025, la aseguradora cuenta con contratos proporcionales con reaseguradoras de prestigio. Para el caso de los contratos SISCO 1, 2, 3 y 4, estos únicamente se encontraban reasegurados parcialmente, mientras que el SISCO 5 se encuentra reasegurado al 78%. A partir de marzo 2022, dada la alta siniestralidad generada en el periodo, la compañía suscribió un contrato de reaseguros con Ohio National Chile para la cobertura del 100% de los siniestros correspondientes al SISCO 1, 2, 3 y 4. En ese sentido, la compañía se encuentra reasegurada por la totalidad de siniestros que se puedan generar del SISCO a futuro. Para el SISCO 6, se encuentran reasegurados en un 47.5% y para el SISCO 7, cuenta con un reaseguro del 45%.
- **Política de inversiones conservadora.** La cartera de inversiones de Ohio National se encuentra adecuadamente diversificada, tiene baja exposición al riesgo cambiario y; está compuesta por instrumentos de alta calidad. Para la cartera del SIS, exige una composición de 90% en instrumentos AAA a AA y 10% en A local, con una tolerancia de +/- 5 puntos porcentuales. En el caso de Vida Individual, se proyecta 80% en instrumentos AA o superiores y 20% en A para emisiones locales; mientras que, para emisiones internacionales, se distribuye 50% en grado de inversión o superior y 50% en BB- o mejor, con igual margen de variación. Las inversiones por debajo de grado de inversión se limitan a emisiones internacionales de empresas peruanas.
- **Soporte y *expertise* de su matriz.** Ohio National Mutual Holdings (ONMH) es una compañía estadounidense con más de cien años en operaciones de seguros previsionales y es propietaria de Ohio National Financial Services, quien agrupa a las compañías aseguradoras. En el 2022, ONFS dio a conocer la transacción estratégica de ONMH con Constellation Insurance Holdings, *holding* financiero estadounidense de amplia trayectoria y posicionamiento del sector asegurador, asimismo se produjeron cambios estructurales para promover su integración con Constellation Insurance Holdings y acelerar su estrategia de crecimiento, por lo que Ohio National Financial Services, pasó a denominarse "Constellation Insurance, Inc.". A la fecha de emisión del presente informe, la compañía posee una calificación internacional de "A-" con perspectiva positiva.

Factores clave

Los factores que podrían impactar de manera favorable a la calificación son:

- Mayor participación dentro del mercado a través de la diversificación de su cartera de productos de pólizas.
- Mejora sostenida de sus indicadores de siniestralidad a través de una mayor producción de primas.
- Fortalecimiento continuo en los niveles de cobertura de requerimientos patrimoniales.

Los factores que podrían impactar de manera negativa a la calificación son:

- Deterioro de los indicadores de siniestralidad que requieran un sustancial incremento del patrimonio efectivo.
- Cambios en la legislación sobre el Sistema Privado de Pensiones que impliquen un impacto negativo en las nuevas licitaciones para el SISCO.
- Deterioro en los niveles de cobertura de requerimientos patrimoniales.
- Pérdidas operativas de manera sostenida.

Metodología utilizada

La opinión contenida en el informe se ha basado en la aplicación de la "Metodología de calificación de riesgo de obligaciones de compañías de seguros vida (Perú)" vigente, la cual fue aprobada en Sesión 04 de Comité de Metodologías con fecha 18 de octubre de 2022.

Información utilizada para la clasificación

- **Información financiera:** Estados Financieros Auditados 2019 – 2024 y EEFF SBS a jun-2025.
- **Riesgo Crediticio y Reaseguros:** Plan de Reaseguros, Manuales, Información SBS.
- **Riesgo de Inversiones:** Política de Inversión, Plan anual e información SBS.
- **Riesgo de Solvencia y Liquidez:** Informe de cumplimiento de requerimientos patrimoniales, manuales, información SBS.

Limitaciones y Limitaciones Potenciales para la clasificación

- **Limitaciones encontradas:** No se encontró limitación alguna en la información remitida.
- **Limitaciones potenciales**: (i) Reducción de la tasa de reserva por parte del regulador, ii) Incremento de la siniestralidad, dada la alta concentración en el rubro de los seguros previsionales e iii) Inestabilidad de ingresos asociado al menor primaje que pueda ocasionar no participar en futuras licitaciones del SISCO.

Hechos de Importancia

- Con fecha 15 de agosto de 2025, se comunica la presentación de los EE.FF por el periodo julio 2025.
- Con fecha 29 de abril de 2025, se comunica la presentación de los EE.FF por el periodo marzo 2025. En ese contexto, la sociedad se pronuncia respecto a observaciones realizadas sobre su hecho de importancia del 28 de abril, relacionado con el aumento de capital acordado en la Junta Obligatoria Anual del 14 de marzo de 2025 y la emisión de acciones liberadas (87.36798257%). Se aclara que no se ha definido una distribución de acciones con efectos de fecha de registro según el Reglamento aprobado por la Resolución CONASEV Nº 069-2006-EF/94.10. Por tanto, se confirma que la fecha de registro es el 16 de mayo de 2025 y la de entrega, el 19 de mayo de 2025, tal como fue informado previamente.
- Con fecha 14 de marzo de 2025, se aprobó aumentar el capital social de la Sociedad de S/ 136.1 millones a S/ 255 millones, mediante la capitalización de S/ 118.9 millones provenientes de las utilidades distribuibles del ejercicio. El remanente de dichas utilidades, equivalente a S/ 0.15, se destinará a la cuenta de resultados acumulados.
- Con fecha 14 de marzo de 2025, se comunicaron mediante JGA los siguientes puntos: i) Modificación de Estatuto Social por Variación de Cap. Social, Patrimonio y/o Cta. de Acc. de Inv.; ii) Cambio de Denominación, Objeto y/o Domicilio Social; iii) Elección o Remoción de Directores; iv) Aprobación de la Gestión Social (EEFF y Memoria); v) Política de Dividendos; vi) Distribución o Aplicación de Utilidades, vii) Designación de Auditores Externos de la Compañía para el ejercicio 2025; viii) Delegación al Directorio de las facultades referidas en los artículos 184° y 299° de la Ley N° 26702.; ix) Aprobación de la Modificación de la Estructura de Poderes y Revocatoria de Poderes; x) Autorización a uno o más representantes de la Compañía de Seguros para la formalización de los acuerdos que se adopten.
- Con fecha 30 de enero de 2025, se comunica la presentación de los EE.FF por el periodo diciembre 2024.

Contexto Económico

A junio del 2025, la economía peruana registró un crecimiento de 3.8% los últimos doce meses. Según INEI, esta mejora se explicó por el dinamismo de casi todos los sectores, con excepción de financieros y seguros que registró una caída del 0.07%. Los sectores que lideraron este crecimiento fueron agropecuario (+4.3%), pesca (+5.8%), manufactura (+4.8%), construcción (3.9%), comercio (3.9%) y transporte (6.6%).

Al primer semestre del 2025, el sector agropecuario tuvo un buen desempeño principalmente por la actividad agrícola impulsada por la producción de aceituna, cacao y palta, ante mayores niveles de superficie sembrada y mejores condiciones climáticas. El sector pesca mostró un incremento en su producción por el mayor tonelaje capturado de especies tanto de origen marítimo y continental, destinados al consumo humano indirecto y de uso industrial. Respecto a la manufactura, su crecimiento estuvo asociado a la mayor producción de ramas de elaboración y conservación de pescados, refinación de petróleo y el subsector fabril. En cuanto a construcción, este aumentó en línea con el consumo interno de cemento y al avance físico de obras. El sector comercio estuvo impulsado por las ventas al por mayor, por su lado, el sector transporte tuvo un mayor dinamismo derivado de sus tres componentes aéreo, marítimo y terrestre.

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS PERÚ

INDICADORES	2020	2021	2022	2023	2024	1S-2025	2025 (E)***	2026 (E)***
PBI (var. % real)	-11.0%	13.6%	2.7%	-0.6%	3.3%	3.8%	3.1%	2.9%
PBI Minería e Hidrocarburos (var. %)	-13.4%	7.5%	0.35%	8.2%	2.0%	1.8%	0.3%, 4.0%	2.3%, 3.6%
PBI Manufactura (var. %)	-12.5%	18.6%	1.0%	-6.7%	3.9%	4.8%	4.1%, 2.5%	1.8%, 2.9%
PBI Elec. & Agua (var. %)	-6.1%	8.5%	3.9%	3.7%	2.4%	2.0%	2.8%	2.7%
PBI Pesca (var. % real)	4.2%	2.8%	-13.7%	-19.8%	24.9%	5.8%	8.6%	-3.1%
PBI Construcción (var. % real)	-13.3%	34.5%	3.0%	-7.9%	3.6%	3.9%	3.8%	2.0%
Inflación (var. % IPC) *	2.0%	6.4%	8.5%	3.2%	2.0%	1.7%	2.2%-2.3%	2.2%-2.5%
Tipo de cambio cierre (S/ por US$) **	3.60	3.97	3.81	3.71	3.77	3.54	3.70	3.73-3.75

Fuente: INEI-BCRP / **Elaboración**: PCR
**Variación porcentual últimos 12 meses*
**SBS, tipo de cambio contable. Proyecciones: Encuesta de Expectativas BCRP jun-2025.
***BCRP, Reporte de Inflación de jun-2025. Las proyecciones de minería e hidrocarburos están divididas, respectivamente, así como el de manufactura en primaria y no primaria respectivamente.

El BCRP[2] proyecta que la economía tendrá una expansión de 3.1% en 2025, menor a lo estimado en el reporte de mar-2025 debido a un menor crecimiento esperado en los sectores de minería e hidrocarburos, ello alineado a condiciones climáticas más estables respecto al 2024 y una menor producción del hierro. Por el contrario, se prevé se estimule el gasto privado y, con ello, las actividades no primarias. Para el 2026, el producto crecería 2.9% considerando que las condiciones favorables se mantengan y un escenario de estabilidad política durante las elecciones generales de 2026.

[2] Reporte de inflación jun-2025

Asimismo, el BCRP proyecta que la inflación sería de 1.8% para el 2025 y 2.0% para el 2026, manteniéndose en el rango meta y que responde a la reversión de los efectos de choque de oferta, una actividad económica en niveles potenciales y expectativas de inflación decrecientes hacia nivel medio del rango meta.

El balance de riesgos para la proyección de inflación se mantiene neutral. Los riesgos para la proyección incluyen principalmente las siguientes contingencias: (i) choques financieros por la mayor incertidumbre sobre el impacto de las medidas económicas de EE.UU., el debilitamiento del tipo de cambio, salida de capitales debido que los inversionistas buscarían recomponer sus portafolios con mejores perfiles de retorno y riesgo; (ii) altos niveles de endeudamiento en varias economías, dificultaría el ajuste de sus presupuestos fiscales y deuda pública; (iii) choques de demanda externa por un menor crecimiento esperado global que podría reducir la demanda de nuestros principales productos de exportación y (iv) el próximo periodo electoral, elevaría la incertidumbre política y social que podría influir en el riesgo país, variación de tipo de cambio y/o salida de capitales.

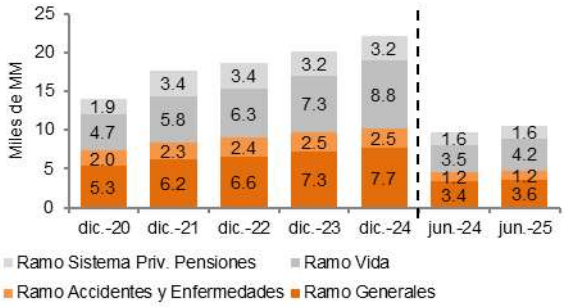
El déficit fiscal acumulado (últimos 12 meses) se registró en -2.6% a junio del 2025 (dic-2024: -3.5%), debido principalmente al mayor registro de ingresos corrientes, en términos nominales, por la recaudación de impuesto a la renta, impuesto general a la venta e ingresos no tributarios, en línea con la recuperación económica. Por su lado, los gastos corrientes se incrementaron, en menor medida, en las tres instancias de gobiernos por gastos en formación de capital y honramiento de garantías de Petroperú.

Sistema de Seguros

Primas

A junio 2025, las Primas de Seguro Netas (PSN) del mercado asegurador totalizaron S/ 11,464 MM, mostrando un crecimiento interanual de +8.2% (+S/ 869 MM). En detalle, las primas del ramo Vida representan el 58.0% del total, mientras que el ramo Generales y Accidentes y Enfermedades representan el 30.8% y 11.2%, respectivamente. La participación del ramo vida se mantiene en línea con su promedio histórico pero superior al año anterior (jun-24: 54.7%), en detrimento de la participación del ramo Generales, debido a mayores primas de exclusivamente de seguros de vida.

EVOLUCIÓN DE LAS PRIMAS NETAS



Fuente: SBS / **Elaboración:** PCR

El ramo Accidentes y Enfermedades presentó una variación porcentual de +4.6% a nivel interanual (+S/ 56.5 MM) explicado por el incremento de primas en asistencia médica por +5.3% (+S/ 43.6 MM), SOAT por +7.4% (+S/ 17.8 MM), y de accidentes personales en +1.0% (+S/ 1.5 MM).

Sin embargo, la producción de primas netas del ramo Generales presentó una ligera contracción interanual de -1.2% (-S/ 43.3 MM), asociado principalmente a la caída de primaje en incendio y terremoto. Por otro lado, productos como Todo Riesgo para Contratistas tuvieron un mejor desempeño en el primer semestre representando un incremento de +12.4% (+S/ 63.7 MM), así como fianzas (+26.0%; +S/ 51.6 MM), y vehículos (+5.5%; +S/ 41.3 MM).

Finalmente, el incremento de primas en el ramo Vida estuvo explicada por las mayores suscripciones del producto Renta Particular (+56.3%; +S/ 623.6 MM), Vida Individual de Largo Plazo (+40.7%; +S/ 341.5 MM) y Desgravamen (+6.4%; +S/ 76.3 MM). En cuanto al ramo del Sistema Privado de Pensiones, presentó una ligera reducción interanual de -13.8% (-S/ 223.3 MM), explicado principalmente por menores primas por pensiones de sobrevivencia en -35.4% (-S/ 125.6 MM) y seguros previsionales (-10.4%; -S/ 108.1 MM).

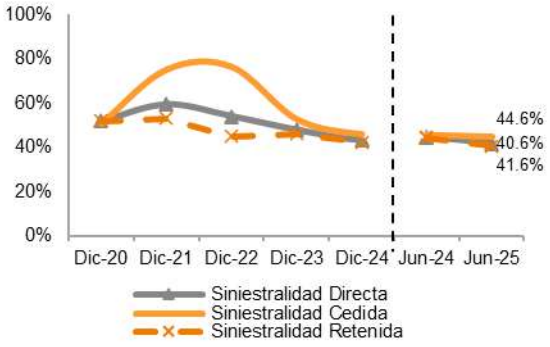
Siniestralidad

A junio 2025, la siniestralidad del sector asegurador peruano presentó un ligero incremento, llegando a totalizar S/ 4,919 MM (+0.8%; +S/ 40.9 MM), debido principalmente por la mayor siniestralidad registrada en el ramo Vida con S/ 2,578 MM (+6.1%; +S/ 147.8 MM) y en el ramo Accidentes con S/ 811 (+11.4%; +S/ 83.0 MM), mientras que se observa una contracción en el ramo Generales, el cual se ubicó en S/ 1,530 MM (-11.0%, -S/ 189.9 MM).

La siniestralidad del ramo Vida totalizó S/ 2,578 MM (+6.1%; +S/ 147.8 MM), y el incremento es explicado principalmente por el nivel de siniestros registrados en el subramo del Sistema Privado de Pensiones, el cual se ubicó en S/ 1,537 MM (+13.7%; +S/ 185.1 MM), dado los seguros previsionales que registraron un aumento del +37.1% (+S/ 168.5 MM), y los siniestros en el producto Renta Particular, el cual se ubicó en S/ 347.1 MM (+12.2%; +S/ 37.8 MM). Finalmente, se registra un incremento de siniestros relacionados al ramo Accidentes y Enfermedades, la variación es debido principalmente a siniestros relacionados con el producto Asistencia Médica el cual totalizó S/ 595.7 MM (+13.6%; +S/ 71.4 MM) seguido de SOAT con S/ 178.9 MM (+9.3%; +S/ 15.2 MM).

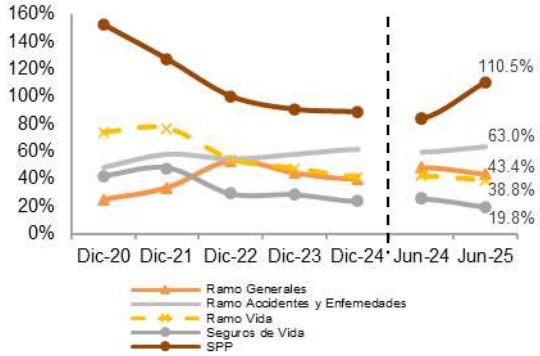
El índice de siniestralidad directa (ISD), es decir, el porcentaje de utilización de primas directas en el pago de siniestros directos se ubicó en 41.6% a jun-2025, mostrando una reducción respecto de jun-2024 (44.3%). Esta mejora en el ISD se debe principalmente a un crecimiento superior de las primas netas en comparación con el aumento de los siniestros, además esto se deriva también a una reducción interanual en el ISD del ramo Generales que se ubicó en 43.4% (jun-2024: 48.1%) y el ramo Vida en 38.8% (jun-2024: 42.0%). No obstante, el ramo de Accidentes y Enfermedades presentó un comportamiento contrario, mostrando un incremento en el ISD, ubicándose en 63.0% (jun-2024: 59.2%).

INDICE DE SINIESTRALIDAD DIRECTA, RETENIDA Y CEDIDA (ANUALIZADO)



Fuente: SBS / **Elaboración:** PCR

INDICE DE SINIESTRALIDAD DIRECTA POR RAMO (ANUALIZADO)



Fuente: SBS / **Elaboración:** PCR

Inversiones y solvencia

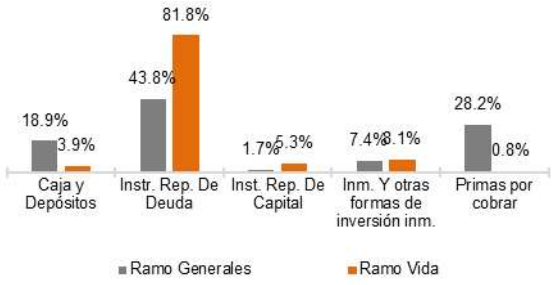
A junio 2025, las inversiones elegibles aplicadas (IEA) representaron el 95.2% del total de las inversiones, el 3.8% corresponde a inversiones no elegibles y el 1.0% restante a inversiones elegibles no aplicadas. En ese sentido, las IEA mostraron un crecimiento de +5.1% (+S/ 8,373 MM), respecto de dic-24, mientras que las IENA mostraron un incremento de +64.6% (+S/ 466.1 MM); sin embargo, las inversiones no elegibles se redujeron un -9.6% (-S/ 256.1 MM). El total de inversiones elegibles del sector asegurador sumó S/ 72,337 MM, mostrando un crecimiento interanual de +5.7% (+S/ 3,392 MM), explicado principalmente por el mayor nivel de efectivo (+61.7%, +S/ 1,729 MM), y de instrumentos representativos de deuda (+3.2%, +S/ 1,717 MM). A detalle, las cuentas que presentaron una variación positiva fueron: instrumentos de capital (+3.3%; +S/ 110.4 MM), inversión inmobiliaria (+4.8%, +S/ 263.5 MM), primas por cobrar (+2.4%, +S/ 86.1 MM), mientras que otras inversiones representó una caída de -27.0% (-S/ 4.4 MM), respecto a las cifras mostradas en diciembre 2024.

Respecto a la composición del portafolio de las inversiones elegibles aplicadas (IEA) se concentraron principalmente en instrumentos representativos de deuda (76.8%) y el resto del portafolio se dividió entre inversión inmobiliaria (7.8%), efectivo y depósitos (5.9%), primas por cobrar (4.5%) e instrumentos representativos de capital (4.9%).

Por su parte, las obligaciones técnicas sumaron S/ 67,033 MM, presentando un crecimiento de +6.0% (+S/ 3,809 MM), respecto de dic-24, debido principalmente al mayor requerimiento de reservas técnicas (+3.0%, +S/ 1,640 MM), y la constitución de los pasivos por garantía por S/ 2,020 MM, asimismo, el fondo de garantía creció en +6.6% (+S/ 164.7 MM) y el patrimonio de solvencia en +0.2% (+S/ 7.5 MM). Asimismo, el sector mostró un superávit de inversión de S/ 4,117 MM, derivando en una cobertura de 1.06x, manteniéndose similar a lo registrado en dic-2024 (1.07x).

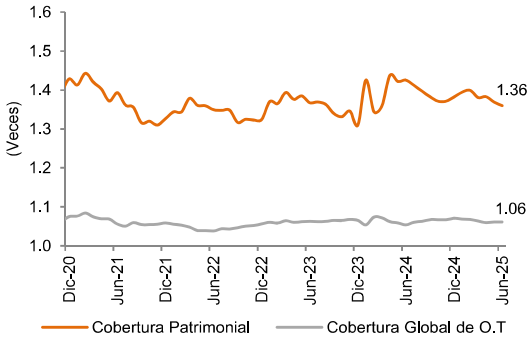
Por otro lado, el patrimonio efectivo del sector se ubicó en S/ 9,333 MM, mostrando un incremento interanual de +3.1% (+S/ 295.7 MM), indicando un mayor soporte de las operaciones del mercado asegurador, mientras que el total de requerimientos patrimoniales resultó en S/ 7,306 MM (+8.0%, +S/ 544.2 MM), es así como la cobertura patrimonial a junio 2025 se ubicó en 1.36x, por debajo a lo registrado en dic-2024 (1.38x).

INVERSIONES ELEGIBLES SEGÚN INSTRUMENTO (%)



Fuente: SBS / **Elaboración:** PCR

COBERTURA PATRIMONIAL (VECES)

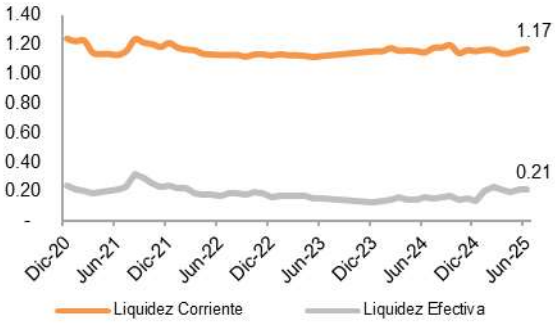


Fuente: SBS / **Elaboración:** PCR

Liquidez

El indicador de liquidez corriente del sector de seguros se ubicó alrededor de 1.17x, ligeramente superior a lo registrado en dic-24 (1.16x). Por el lado de la liquidez efectiva, alcanzó 0.21x, similar frente a lo reportado en dic-24 con 0.14x, lo que demuestra una adecuada capacidad para atender las necesidades de liquidez de corto plazo de las empresas aseguradoras. Además, esto se debe a la mayor constitución de inversiones financieras y mayor nivel de efectivo que incrementaron el activo corriente en mayor proporción que el aumento del pasivo corriente.

EVOLUCIÓN DE LA LIQUIDEZ CORRIENTE Y EFECTIVA



Fuente: SBS / **Elaboración:** PCR

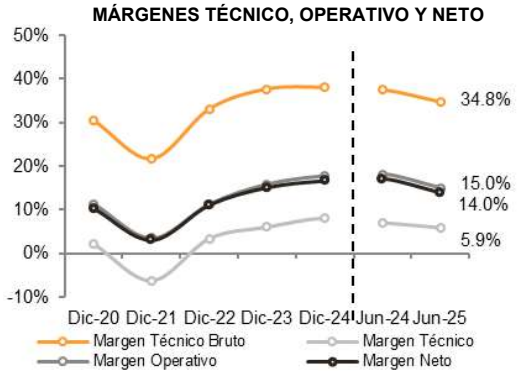
COMPOSICIÓN DEL ACTIVO CORRIENTE (%)

Fuente: SBS / **Elaboración:** PCR

Rentabilidad

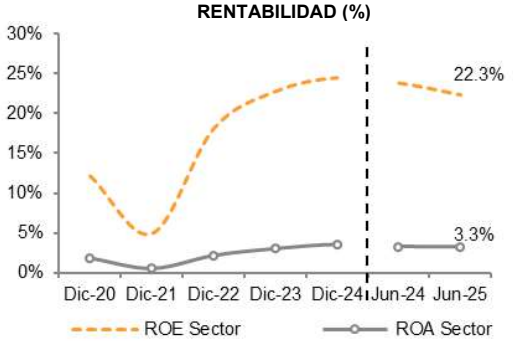
A junio 2025, el resultado técnico resultó se ubicó en S/ 548 MM, registrando una reducción de -4.6% (-S/ 26.3 MM), derivado a que los siniestros incurridos netos se incrementaron un +5.6% (S/ 194.7 MM) y las comisiones netas en +10.5% (+S/ 177.8 MM), respecto de jun-24. Por otro lado, el sector mostró un resultado de inversiones de S/ 2,121 MM, el cual se incrementó en un +0.9% (+S/ 19.5 MM), y gastos de administración de S/ 1,278 MM, los cuales se incrementaron en +6.6% (+S/ 79.0 MM). Esto derivó en un resultado de operación de S/ 1,392 MM, reduciéndose -5.8% (-S/ 85.9 MM) respecto al nivel exhibido en junio 2024.

MÁRGENES TÉCNICO, OPERATIVO Y NETO



Fuente: SBS / **Elaboración:** PCR

RENTABILIDAD (%)

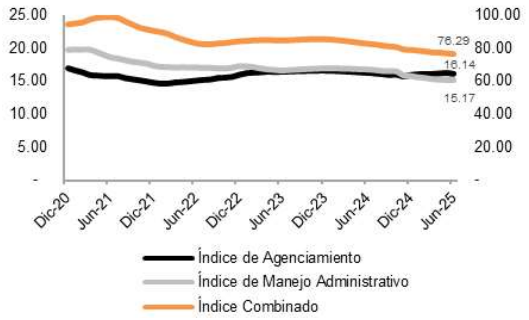


Fuente: SBS / **Elaboración:** PCR

Este resultado, descontando el impuesto a la renta, derivó en una utilidad neta de S/ 1,294 MM (-7.1%, -S/ 99.4 MM). En consecuencia, se registró un ROE de 22.3% y un ROA de 3.3%, ambos menores que diciembre 2024 (ROE: 24.4%, ROA: 3.5%).

Por otro lado, respecto a los principales indicadores de gestión del sector asegurador peruano, se mantuvieron en línea con su comportamiento histórico: índice de manejo administrativo se ubicó en 15.2% (dic-24: 15.8%), índice combinado de 76.3% (dic-24: 78.8%) y el índice de agenciamiento en 16.1% (dic-24: 16.0%).

INDICADORES DE GESTIÓN



Fuente: SBS / **Elaboración:** PCR

Contexto Seguros Previsionales

El 19 de julio de 2012 se publicó la Ley N° 29903, Ley de Reforma del SPP, con el fin de brindar una mayor cobertura, aumentar la eficiencia del sistema mediante menores costos, barreras de entrada de nuevas AFP, y menores comisiones para los afiliados. Tuvo adicionalmente como objetivo obtener una mayor rentabilidad de los Fondos de Pensiones, a través de un sistema de cobro mixto de comisiones, hasta que luego de diez años se logre la transición completa al cobro de comisiones como porcentaje del Fondo del afiliado.

Bajo este esquema, se estableció que los seguros previsionales (seguros de invalidez, sobrevivencia y gastos de sepelio) se otorgarán a empresas de seguros mediante licitación pública, organizada y llevada a cabo por las AFP, quienes se comprometen a recaudar las primas correspondientes a sus afiliados y transferirla al Departamento de Invalidez y Sobrevivencia (DIS), creado en el año 2013 y encargado de la estimación, aceptación y rechazo de siniestros, cálculo de siniestros liquidados y pendientes de liquidación, así como el cálculo de siniestros ocurridos y no reportados.

La centralización mencionada y el esquema de licitación traerían consigo una serie de ventajas para las compañías de seguros involucradas, entre las que destaca una estructura organizacional más sencilla, menores gastos administrativos y la reducción total del gasto por fuerza de ventas, lo que tendría en un principio que repercutir en la reducción de los costos para el afiliado.

La Superintendencia de Banca y Seguros, con el afán de crear un mercado previsional más competitivo, con transparencia de precios y como parte de la reforma del sistema privado de pensiones que permita la reducción del costo promedio de los seguros de invalidez, sobrevivencia y sepelio (SISCO), lanzó su primera licitación pública por un periodo de 15 meses en septiembre 2013. En esta fecha, la tasa cobrada a los afiliados descendió de 1.27% a 1.23%, que en promedio cobraba el mercado.

A este nivel, las compañías involucradas en la primera licitación no lograron cubrir los costos de siniestros que comprendían las operaciones de seguro, pues la prima se estableció muy baja debido a un error de rezago en la información utilizada para el cálculo de sus estimaciones. Con una mejor información, en la segunda licitación se sortearon 7 fracciones y se obtuvo una tasa para los afiliados de 1.33%, mayor al mercado pre-licitación y por encima de la tasa obtenida en la primera subasta. Posteriormente en la tercera licitación en diciembre 2016, la tasa se ubicó en 1.36%. Para la cuarta adjudicación en noviembre 2018, la tasa se redujo ligeramente, cerrando en 1.35%, válidas para los periodos entre enero 2019 y diciembre 2020. Para la quinta licitación en diciembre 2020, la tasa se ubicó en 1.74%.

Durante el 2023, de las compañías que se presentaron a la sexta licitación, llevada a cabo a finales de 2022, solo Ohio National, es la única dirigida a seguros previsionales que obtuvo un tramo de dicha licitación. En ese sentido, la tasa promedio de las primas entre las 4 empresas que fueron seleccionadas se ubicó en 1.84%. (SISCO V: 1.74%) y con 5 franjas en total, en donde Ohio National se adjudicó una franja para un periodo de 1 año con una tasa de licitación de 1.77%.

Para el 2024, se realizó a la séptima licitación del SISCO, la cual se llevó a cabo en setiembre de 2023. En ese sentido, la tasa promedio de las primas entre las empresas que fueron seleccionadas se ubicó en 1.70% con 7 franjas en total, en donde Ohio National se adjudicó con 2 franjas para un periodo de 1 año con una tasa de licitación de 1.69%.

A partir de 2025, correspondiente a la octava licitación del SISCO, los afiliados al Sistema Privado de Pensiones (SPP) pagarán una tasa del 1.37% por el seguro previsional, según lo anunciado por la Asociación de AFP (AAFP). En este proceso participaron seis aseguradoras. Cuatro de ellas cubrieron las siete fracciones licitadas, con Interseguro, La Positiva, Rímac Seguros y Vivir Seguros obteniendo diversas fracciones.

Este ajuste marca una reducción en la tasa del seguro previsional, que pasó de 1.84% en 2023 a 1.70% en 2024, y ahora se establece en 1.37% para el período 2025-2026. El seguro de invalidez, sobrevivencia y sepelio del SPP protege a los afiliados y sus beneficiarios frente a la invalidez (por enfermedad o accidente) o fallecimiento. En caso de invalidez o muerte, el seguro garantiza el pago de pensiones correspondientes y gastos de sepelio. Hasta agosto de 2024, más de 15,000 personas recibían pensiones por invalidez, y más de 118,000 beneficiarios obtenían pensiones de sobrevivencia. La pensión promedio de invalidez es de S/ 1,856, y la de sobrevivencia es de S/ 732.

PRINCIPALES ASPECTOS LICITACIÓN SISCO

Aspectos Resaltantes
- El proceso de licitación se efectúa por toda la cartera de afiliados al SPP.
- La cartera se divide en fracciones, correspondientes al porcentaje del costo del siniestro que deben cubrir.
- La retribución a las adjudicatarias será equivalente a la tasa de prima estipulada en su oferta y según el número de fracciones ganadas.
- Para efectos de la administración u otorgamiento de las prestaciones de invalidez, sobrevivencia y gastos de sepelio, las AFP de modo conjunto deberán suscribir con cada uno de los adjudicatarios contratos de administración.
- El contrato del SISCO puede tener una vigencia de 1 o 2 años.
- La tasa de prima (% de la remuneración asegurable) tendrá carácter uniforme para todos los afiliados y es independiente a la tasa de prima fijada en los contratos de administración bajo la póliza de seguro colectiva.

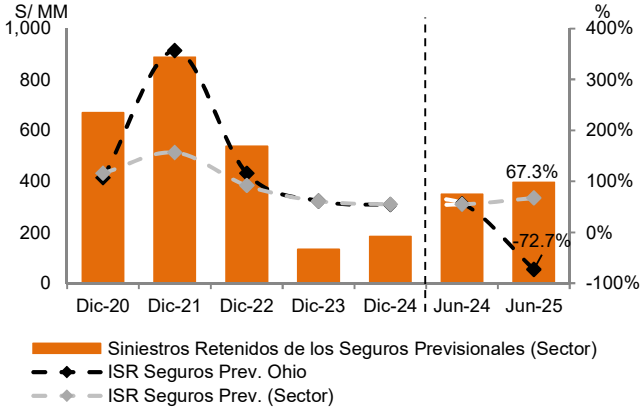
Fuente: Ohio National Seguros de Vida y Reaseguros S.A. / **Elaboración**: PCR

Evolución de Seguros Previsionales

La evolución de las primas por seguros previsionales ha continuado con una tendencia creciente en los últimos 10 años, en línea con el incremento de la remuneración mínima vital, el crecimiento de la PEA, la mayor formalidad empresarial y mayores tasas adjudicadas. En los últimos cinco años, la tasa de crecimiento compuesto anual de las primas de seguros netas para este ramo (SPP) fue de 16.9%, además, la producción al cierre de diciembre 2024 fue de S/ 2,115 MM, ubicándose por encima de lo observado en dic-2023 (S/ 2,076 MM).

Cabe mencionar que en setiembre de 2023 se dieron los resultados de la séptima adjudicación a las empresas ganadoras de la administración de los Riesgos de Invalidez, Sobrevivencia y Gastos de Sepelio en el Sistema Privado de Pensiones para el año 2024 bajo una póliza de seguros colectiva, donde Ohio National obtuvo dos (2) de las siete (7) fracciones adjudicadas con una tasa de 1.69%, mientras que la tasa promedio fue de 1.70%. Para el 2025, se encuentra vigente el SISCO 8 por 2 años, donde Ohio National no resultó adjudicada y se enfocará en los otros productos del ramo vida.

SINIESTRALIDAD SEGURO PREVISIONAL



Fuente: SBS / **Elaboración**: PCR

A junio 2025, el índice de siniestralidad retenida de seguros previsionales de Ohio National Seguros y Reaseguros se ubicó en -72.7% (jun-2024: 56.4%), lo cual responde a una liberación de reservas técnicas previamente constituidas al tratarse de que los contratos del SISCO se encuentran en *run-off, y* mostrando una reducción importante desde el periodo de pandemia hasta la fecha. Por otro lado, el nivel de siniestros retenidos de los seguros previsionales responde principalmente a los mayores niveles de Pacífico Seguros, La Positiva Vida y Rímac.

Análisis de la institución

Reseña

Ohio National obtuvo la autorización de funcionamiento del ente regulador el 14 de mayo de 2014, mediante Resolución SBS N°2886-2014, empezando a operar como empresa de seguros de vida en junio de ese mismo año. Asimismo, el 09 de mayo de 2018, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, la autorizó para que opere adicionalmente como Compañía de reaseguros en el Perú.

La Asociación de AFP (AAFP) realiza periódicamente licitaciones de los seguros de vida e invalidez, sobrevivencia y sepelio bajo póliza colectiva (SISCO), en el que las compañías aseguradoras presentan sus mejores tasas, con el objetivo de ganar al menos una de las fracciones de mercado –de afiliados al SPP– que se ponen a concurso, Ohio National ha sido parte de las empresas adjudicadas que lograron cubrir las fracciones licitadas; por ofrecer una las tasas más bajas en las 7 licitaciones que se han realizado hasta el 2024.

Responsabilidad Social Empresarial y Gobierno Corporativo

Respecto a las prácticas de Responsabilidad Social Empresarial, la Compañía realiza acciones que promueven el desempeño ambiental y la gestión de residuos, las cuales se encuentran enmarcadas en la Política de Sostenibilidad Corporativa y Procedimiento de Buenas Prácticas en materia de Sostenibilidad Corporativa. Asimismo, realiza algunas acciones que promueven la eficiencia energética pero no forman parte de programas formales. Por otro lado, cuenta con una Política de Categorías y Escala Salarial que promueve la igualdad de oportunidades, otorga los beneficios de ley a los trabajadores y cuenta con código de ética y/o conducta.

En torno a las prácticas de Gobierno Corporativo. La Compañía no cuenta con un reglamento para la Junta General de Accionistas; sin embargo, se permite a los accionistas incorporar puntos a debatir en las juntas y delegar votos, dichos derechos no cuentan con un proceso formal. La compañía cuenta con criterios definidos para la selección de directores independientes y realiza el seguimiento y control de potenciales conflictos de interés al interior del Directorio, el cual está compuesto por 5 miembros, con diferentes formaciones y amplio expertise. La empresa elabora sus EEFF de acuerdo con las NIIF emitidas por el IASB, siendo auditados por una empresa de reconocido prestigio. Por otro lado, se verificó que la empresa cuenta con una política de gestión de riesgos y con una política de información, las mismas que son supervisadas por el área de Auditoría Interna, la misma que reporta directamente al Directorio.

Accionariado, Directorio y Plana Gerencial

El Capital Social de la Compañía es de S/ 254,991,898, representado por el mismo número de acciones nominativas de S/ 1.00 cada una, gozando todas de iguales derechos y prerrogativas, íntegramente suscritas y pagadas.

El presidente del Directorio es el Sr. David Azzarito, quien adicionalmente labora como Presidente para América Latina desde julio 2014 en Costellation Insurance. El Sr. Azzarito se ha desempeñado anteriormente en diversos cargos para otras compañías aseguradoras. En cuanto a su plana gerencial, el Sr. Alfredo Salazar, quien asumió el cargo de Gerente General en junio de 2015, tiene amplia experiencia en el sector asegurador peruano, resaltando que se ha desempeñado como Gerente General de otras dos compañías de seguros locales.

COMPOSICIÓN ADMINISTRATIVA (JUNIO 2025)

DIRECTORIO		PLANA GERENCIAL	
David Azzarito	Presidente	Alfredo Salazar Delgado	Gerente General
José Antonio Miró Quesada Ferreyros	Vicepresidente*	Franco Cabanillas Uribe	Jefe de Operaciones
Victor Hugo De La Cruz Cano	Director	Gustavo Rivera Oballe	Jefe Actuarial y Planeamiento
Ramon David Galanes	Director	Hugo Guevara Bardales	Jefe de Inversiones
Carlos Fernando da Costa Almeida de Paiva Nascimiento	Director	Tania Castro Aragón	Contador General
		Liliana Dos Santos de Freitas	Jefe de Riesgos
		Raúl Gamarra Silva	Jefe de Auditoría Interna
		Shirley Bravo Sanchez	Jefe Legal
		David Castro Mendoza	Jefe de Información y Tecnología
		Luis Palomares Armas	Jefe de Desarrollo de Productos

* Director independiente

ACCIONISTAS			
Accionistas	**País**	**Capital**	**Participación**
ON Netherlands Holdings INC.	Países Bajos	254,954,424	99.985%
ON Foreign Holdings, LLC	Países Bajos	37,474	0.015%
Total		**254,991,898**	**100.00%**

Fuente: Ohio National Seguros de Vida y Reaseguros S.A. / **Elaboración:** PCR

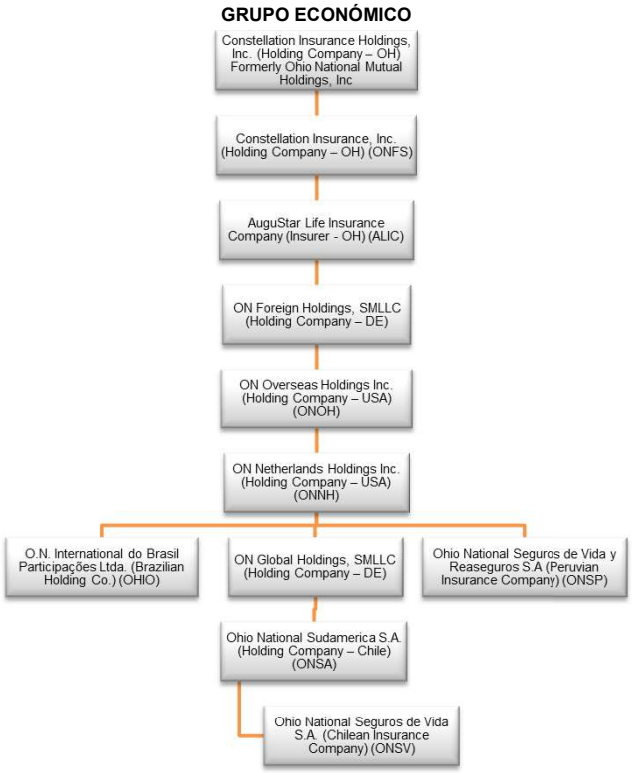
Grupo Económico

Ohio National Mutual Holdings Inc. (en adelante ONMH), es una compañía estadounidense de carácter mutualista que provee a través de sus subsidiarias seguros de vida previsionales. ONMH es propietaria de Ohio National Financial Services (en adelante ONFS), compañía de seguros estadounidense de larga trayectoria fundada en 1909. ONFS pasó a ser una compañía de seguros de carácter mutualista en 1959, y posteriormente en el año 1998 se reorganizó en una compañía holding intermediaria, agrupando compañías líderes en seguros de vida, rentas vitalicias, y servicios financieros, a través de agencias, bancos y otros canales, en EE. UU., Holanda, Chile, Brasil y Perú.

Sin embargo, en marzo de 2022, Ohio National Financial Services dio a conocer la transacción estratégica aprobada por la Junta Directiva de su controlador, Ohio National Mutual Holdings Inc. (ONMH) con Constellation Insurance Holdings, en ese sentido, ONFS pasó de ser una entidad mutual en los Estados Unidos a ser una Sociedad Anónima Cerrada. Es así como, el control de ONFS está a cargo del *holding* financiero estadounidense Constellation Insurance Holdings, con el fin de aprovechar la posición y trayectoria en el mercado norteamericano y, maximizar las oportunidades de crecimiento en la industria de servicios financieros, tanto en EE.UU. como en Latinoamérica.

Constellation Insurance Holdings es una compañía, ubicada en New York. Tiene como objetivo las adquisiciones de aseguradoras de vida y generales con la intención de construir un negocio de seguros altamente calificado y respaldado por capital institucional de largo plazo. Los fundadores y socios de Constellation, CDPQ y OTPP, son dos de los inversionistas institucionales más importantes de Canadá, los cuales gestionan un total de más de CAD $500,000 MM en activos netos, incluidos más de CAD $80.000 MM en inversiones de capital privado.

Asimismo, en noviembre de 2022, se comunicó un anuncio relacionado con Ohio National Financial Services, Inc. respecto a la implementación de cambios estructurales para promover su integración con Constellation Insurance Holdings, Inc. y acelerar la ejecución de la estrategia de crecimiento, por lo que Ohio National Financial Services, Inc., pasó a denominarse "Constellation Insurance, Inc.".



Fuente: Ohio National Seguros de Vida y Reaseguros S.A. / **Elaboración:** PCR

Operaciones y Estrategias

Operaciones

Ohio National entra al mercado peruano tras la primera licitación pública para los seguros de invalidez, sobrevivencia y sepelio (SISCO), en cuya oportunidad se adjudicó dos de las siete fracciones licitadas, a una tasa de 1.23%. Desde entonces, ha participado activamente en las siguientes seis licitaciones del SISCO, destacando por ofrecer tasas competitivas que le permitieron adjudicarse al menos una fracción en cada proceso. En la segunda licitación obtuvo una fracción con una tasa de 1.33%; en la tercera, participó con una tasa de 1.36%; y en la cuarta, logró adjudicación con una tasa de 1.35%. Posteriormente, en la quinta licitación (2021), se adjudicó una fracción con una tasa de 1.74%. En la sexta licitación, correspondiente al periodo 2023, con una tasa de 1.77%. En la séptima licitación (2024), obtuvo dos de las siete fracciones disponibles con una tasa de 1.69%, levemente inferior al promedio (1.70%). Sin embargo, para la octava licitación (2025-2026), Ohio National no resultó adjudicada, marcando una pausa en su participación dentro del esquema previsional.

A pesar de que, para el periodo 2025, Ohio National no logró adjudicarse una de las fracciones licitadas para el SISCO VIII, también cuenta con otros productos, tales como el Seguro de Vida Universal, que ofrece protección y ahorro. Su cobertura principal es la muerte, pero permite ampliar los beneficios contratando coberturas adicionales de invalidez total y permanente, enfermedades graves, entre otros; Seguro de Vida Temporal que presenta una cobertura por un periodo específico que puede ser de 10, 15, 20, 25 o 30 años. Ambos productos pueden ser utilizados para brindar protección a Socios de Negocios.

Estrategia Corporativa

Las competencias alcanzadas de sus operaciones chilenas en los seguros previsionales y el apoyo de su casa matriz, respaldan sus operaciones en el mercado peruano. La Compañía incursionó en el país hace más de diez años, y gracias al esquema de licitación de primas y el manejo operativo ha logrado consolidar resultados positivos en relativamente corto tiempo de iniciar operaciones.

Asimismo, de acuerdo con el plan estratégico 2025-2026, Ohio National Perú se enfoca en fortalecer sus capacidades comerciales y operativas, diversificando su portafolio con nuevos productos. Se busca completar el equipo comercial, reducir costos de seguros (COI), y avanzar en la automatización de procesos para lo cual la Compañía se encuentra ampliando su personal y desarrollando su nueva plataforma. Finalmente, la compañía tiene planificado alcanzar el reconocimiento de la marca entre sus intermediarios como aseguradora *boutique*, lograr un diferenciamiento a través de productos atractivos, mejoras en la productividad, un adecuado portafolio de inversión para realizar coberturas de las reservas de Vida Individual, entregar un flujo fluido de operatividad y acceso en línea a los intermediarios y clientes, conservar una organización flexible y rentable, e implementar un modelo de capital basado en riesgos.

Posición Competitiva

A junio de 2025, el mercado de seguros previsionales alcanzó una participación de 8.1% respecto del total de primas netas del sector asegurador peruano, totalizando S/ 933.4 MM y registrando una contracción interanual de -10.4% (-S/ 108.1 MM). Este resultado refleja una tendencia decreciente frente a años anteriores, tras haber representado el 9.5% del mercado a diciembre 2024, evidenciando una menor ponderación de este ramo dentro del portafolio agregado del sector asegurador. En este contexto, Ohio National mostró una participación de apenas 1.6% dentro del segmento de seguros previsionales a junio 2025, lo que representa una fuerte caída frente al 27.6% registrado en el mismo periodo del año anterior. Esta disminución responde directamente a la no adjudicación de fracciones en la octava licitación del SISCO (2025-2026), lo cual ha significado una interrupción temporal en su presencia en dicho esquema previsional.

Cabe mencionar que en la séptima licitación del SISCO, se estableció una tasa promedio de 1.70%. En este proceso, cuatro aseguradoras se adjudicaron las siete fracciones disponibles: La Positiva con dos fracciones a 1.70%, Ohio National también con dos fracciones a una tasa levemente inferior de 1.69%, Pacífico con dos fracciones a 1.70%, y Vivir Seguros con una fracción a 1.73%.

En la octava licitación del SISCO para el periodo 2025-2026, se adjudicaron las siete fracciones entre cuatro aseguradoras: Interseguro (1 fracción), La Positiva (2 fracciones), Rímac Seguros (2 fracciones) y Vivir Seguros (2 fracciones). Las tasas ofertadas por estas compañías oscilaron entre 1.34% y 1.39%, estableciéndose una tasa promedio de 1.37% para todos los afiliados al SPP.

SECTOR DE SEGUROS PREVISIONALES		
	Jun-24	Jun-25
La Positiva Vida	28.1%	28.9%
Vivir Seguros	13.5%	27.2%
Rímac	1.3%	26.4%
Interseguro	0.4%	13.7%
Pacífico Seguros	29.1%	2.2%
Ohio National Vida	27.6%	1.6%

Fuente: SBS / **Elaboración**: PCR

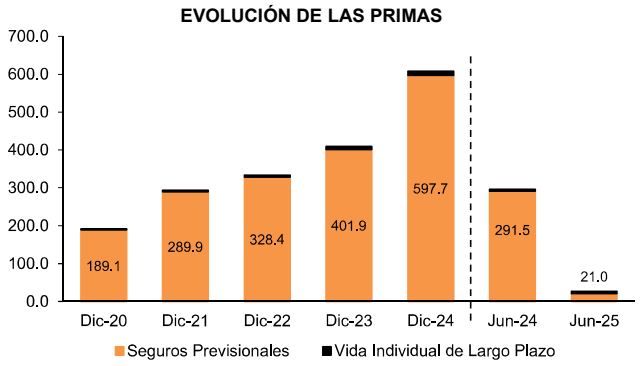
Paralelamente, la compañía continúa desarrollando su línea de Vida Individual de Largo Plazo, un segmento en etapa temprana de maduración, cuya participación en el mercado aún es limitada; sin embargo, forma parte de la estrategia de diversificación y fortalecimiento del portafolio de productos de Ohio National en el mediano plazo.

Desempeño Técnico

Evolución del Primaje

A junio de 2025, las primas netas de Ohio National registraron una significativa reducción interanual de -92.8% (-S/ 270.6 MM), hasta totalizar S/ 21.0 MM. Este resultado responde principalmente a la salida de la compañía del esquema previsional, tras no adjudicarse ninguna fracción en la octava licitación del SISCO (2025-2026), lo que implicó una reducción significativa de primas frente al mismo periodo del año anterior, cuando mantenía una participación relevante con 2 de las 7 fracciones adjudicadas. En contraste, el segmento de Vida Individual de Largo Plazo mostró un desempeño positivo, con un crecimiento de 28.0% interanual (+S/ 1.3 MM), alcanzando S/ 5.8 MM en primas netas, en línea con la estrategia de diversificación de portafolio de la compañía.

En cuanto a las primas cedidas se ubicaron en S/ 6.8 MM, presentando una reducción interanual de -94.5% (-S/ 116.5 MM), generando que las primas retenidas totalicen S/ 14.1 MM, resultando en una reducción de -91.6% (-S/ 154.1 MM), respecto de jun-2024. En ese sentido, los seguros previsionales pasaron a representar el 72.2% (jun-2024: 98.4%) de las primas suscritas, mientras que el 27.8% (jun-2024: 1.6%) restante corresponde al sub-ramo Vida Individual de Largo Plazo.

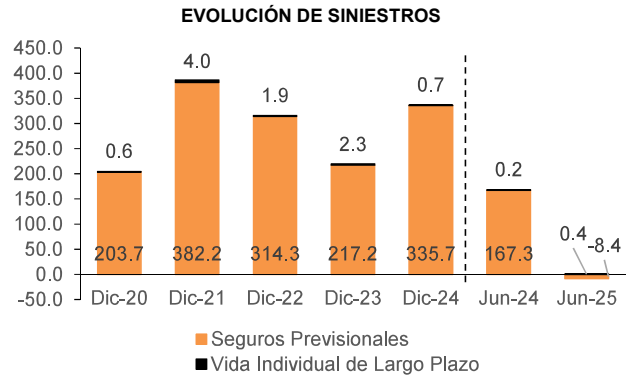


Fuente: SBS / **Elaboración:** PCR

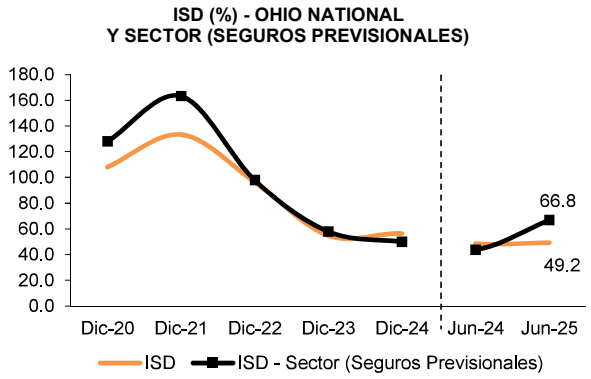
Siniestros

A junio 2025, los siniestros de primas netas totalizaron -S/ 8.0 MM, presentando una reducción interanual de -104.8% (-S/ 175.4 MM). Por otro lado, los siniestros de primas cedidas totalizaron -S/ 1.9 MM, mostrando una reducción interanual de -102.5% (-S/ 76.7 MM). En ese sentido, los siniestros retenidos netos mostraron una caída interanual de -106.6% (-S/ 98.7 MM), ubicándose en -S/ 6.1 MM, lo cual responde a una liberación de reservas técnicas previamente constituidas al tratarse de que los contratos del SISCO se encuentran en *run-off* y se registró un reverso por ausencia de nuevos siniestros.

Cabe mencionar que los siniestros ocurridos con relación al SISCO 1, 2, 3, 4 son cubiertos al 100% por las reaseguradoras, mientras que para el SISCO 5, la cobertura es de 78% al cierre de 2024. Para el SISCO 7, los siniestros se encontraban con el efecto de la mayor base de afiliados que gestionaba la compañía, dado que poseía 2 de las 7 fracciones ofertadas, además el programa cuenta con un reaseguro del 45%.



Fuente: SBS / **Elaboración**: PCR



Fuente: SBS / **Elaboración**: PCR

Por otro lado, el Índice de Siniestralidad Directa (ISD) de la compañía se ubicó en 49.2% a junio de 2025, ligeramente por encima del nivel registrado en junio de 2024 (48.4%), pero considerablemente por debajo del promedio del sector de seguros previsionales, que se situó en 66.8%. En tanto, el Índice de Siniestralidad Retenida (ISR) alcanzó 44.3%, por debajo del 56.1% registrado en el mismo periodo del año anterior y también inferior al promedio del sector, que fue de 67.3%. Estos resultados están en línea con la menor exposición al riesgo previsional que enfrenta actualmente la compañía, tras no adjudicarse ninguna fracción en la octava licitación del SISCO, lo que si bien ha reducido significativamente el volumen de primas respecto a periodos previos también ha implicado una menor carga de siniestros asociados a ese esquema.

Plan de Reaseguros

Ohio National tiene una política de retener el 100% de los riesgos de suscripción y de mercado, y transfiere totalmente el riesgo catastrófico a través de esquemas de reaseguro. En las dos primeras licitaciones del SISCO, el riesgo técnico fue reasegurado con Scor Global Life Reinsurance Company (Primera Licitación) y Ohio National Seguros de Vida – Chile (Segunda Licitación).

A partir de la tercera y cuarta licitación, la compañía asumió directamente el 100% del riesgo técnico. Sin embargo, debido al impacto del COVID-19 y la alta volatilidad en la siniestralidad, en abril de 2022 se suscribió un contrato de reaseguros con su afiliada en Chile, cubriendo el 100% de los siniestros de los contratos del SISCO 1 al 4 desde marzo de 2022.

Para el SISCO 5, la compañía adoptó un enfoque más conservador, reasegurando proporcionalmente con tres reaseguradoras de prestigio, alcanzando una cobertura del 78% al cierre de 2024. Posteriormente, continuó con un esquema proporcional, reteniendo en promedio el 52.5% del riesgo en el SISCO 6 y el 55% en el SISCO 7, mientras reaseguraba el saldo.

Para el año 2025, Ohio National no renovará el contrato de reaseguro catastrófico con Hannover Re, el cual cubría los riesgos de los contratos adjudicados del SISCO VII y los productos de Vida Individual, debido a que la compañía no obtuvo adjudicación en la octava licitación del SISCO (2025-2026), y por tanto no mantendrá exposición a nuevos riesgos previsionales.

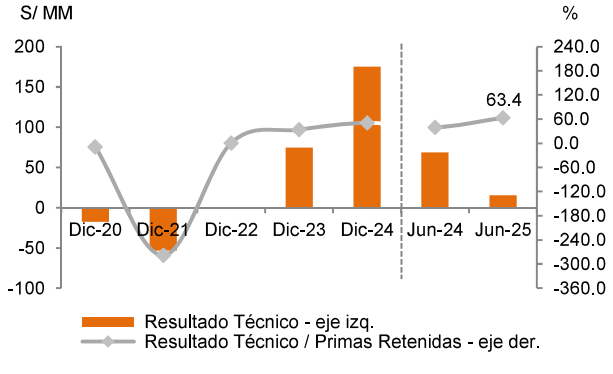
Respecto a sus productos de Vida Individual (Vida Temporal y Vida Universal), la compañía continuará aplicando un esquema de reaseguro proporcional por excedentes, sin esperar cambios para este año.

Margen Técnico

A junio de 2025, las primas ganadas netas de Ohio National totalizaron S/ 11.4 MM, lo que representó una caída interanual de -93.1% (-S/ 154.6 MM). Esta fuerte disminución se explica principalmente por la no adjudicación en la octava licitación del SISCO, lo que contrasta con junio de 2024, cuando la compañía había sido adjudicada con 2 de las 7 fracciones del SISCO 7 y aplicaba una política de reaseguros con menores niveles de cesión. En línea con la menor exposición al riesgo previsional, los siniestros retenidos también mostraron una fuerte reducción, alcanzando los S/ 6.1 MM, lo que implica una variación de -106.6% (-S/ 98.7 MM) respecto al año anterior. Como resultado, la compañía obtuvo un resultado técnico bruto positivo de S/ 17.3 MM, aunque menor al del mismo periodo del año previo (-75.5%, -S/ 53.2 MM).

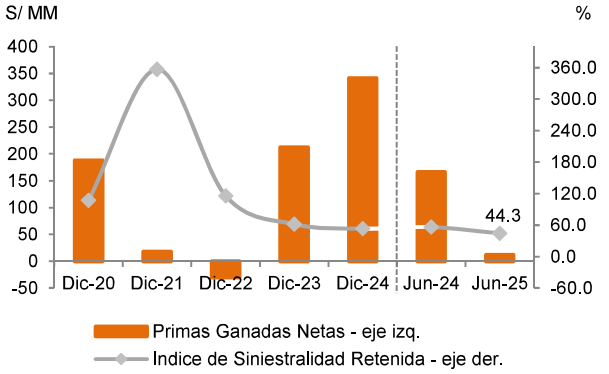
Debido a la naturaleza del negocio, el gasto en comisiones es mínimo. Con ello el resultado técnico fue de S/ 15.3 MM, reduciéndose -77.8% (-S/ 53.6 MM) de forma interanual, junto con un margen técnico[3] de 107.9% (jun-2024: 41.9%).

RESULTADO Y MARGEN TÉCNICO ANUALIZADO



Fuente: SBS / **Elaboración**: PCR

PRIMAS GANADAS NETAS E INDICE DE SINIESTRALIDAD



Fuente: SBS / **Elaboración**: PCR

Desempeño Financiero

Política de Inversiones

La política de inversiones del portafolio **Invalidez y Sobrevivencia (SIS)** se orienta principalmente a la preservación del capital, manteniendo un adecuado equilibrio entre rentabilidad, liquidez, diversificación y calce de plazos. La estrategia se basa en inversiones prudentes, con énfasis en instrumentos de renta fija de corto plazo, por lo que la rentabilidad esperada estará estrechamente ligada a la tasa de política monetaria del BCRP y, en menor medida, a la curva de rendimientos soberanos en soles. El apetito de riesgo está contenido dentro del marco normativo local (SBS N° 1041-2016), y todas las decisiones deben contar con la aprobación del Comité de Inversiones.

En cuanto a restricciones, se establece una fuerte necesidad de liquidez para cubrir pagos de siniestros frecuentes e impredecibles, lo que refuerza la importancia de mantener una porción relevante del portafolio en activos líquidos o equivalentes de caja. Se recomienda una estrategia de *duration matching*, dado que la duración objetivo de la cartera se alinea con los pasivos (aproximadamente 2 años). Las inversiones deben estar denominadas en moneda local (soles) y adquirirse en el mercado peruano, sin restricciones específicas por sector económico, aunque con posibilidad de ajustes según el ciclo económico.

Por último, la composición objetivo de la cartera para el Seguro de Invalidez y Sobrevivencia, según el documento complementario, se distribuye de la siguiente manera: Instrumentos representativos de deuda (35%-65%), certificados de participación en fondos mutuos y fondos de inversión (10%-25%), y efectivo y depósitos (40%-60%), lo cual refleja un enfoque conservador y altamente líquido, en línea con los requerimientos del portafolio.

[3] Resultado Técnico del periodo /Primas Retenidas del periodo.

En cuanto a la política de inversiones del portafolio de **Vida Individual** tiene como principal objetivo superar la tasa de reserva[4], garantizando un adecuado calce de moneda y duración con los pasivos que generan los productos de Vida Universal y Vida Temporal. Esto se enmarca dentro de la capacidad de la compañía para asumir riesgos crediticios, de mercado, y otros, bajo los límites establecidos por la Resolución SBS N° 1041-2016. La gestión activa de los flujos derivados de siniestros y rescates es crítica, especialmente en contextos de alza de tasas, por lo que la liquidez de la cartera es un componente fundamental. Se enfatiza la importancia de monitorear constantemente el riesgo de tasa y de default, de forma que se preserve la viabilidad del producto y la posición competitiva de la aseguradora en el largo plazo.

Las restricciones de inversión apuntan a una estrategia de *duration matching*, considerando plazos de hasta 30 años, pero con flexibilidad para adaptarse a las condiciones del mercado. Las inversiones deben cumplir con los requisitos normativos locales y extranjeros, limitando exposiciones a jurisdicciones sancionadas o de alto riesgo según listas internacionales (OFAC, UE, etc.). Se admite la inversión en deuda soberana y corporativa de países con grado de inversión, principalmente de América Latina, EE. UU., y miembros de la OCDE.

En cuanto a la composición objetivo de la cartera, se establece una distribución conservadora pero diversificada: Instrumentos representativos de deuda (65% - 100%), certificados de participación en fondos mutuos y fondos de inversión (0% - 10%), inversión en inmuebles o formas de inversión inmobiliaria (17% - 35%), y una pequeña proporción en efectivo y depósitos (0% - 5%). Se incluyen además préstamos con garantía de pólizas, hasta por el 100% del valor de rescate. La estructura refleja un enfoque de largo plazo con sensibilidad a la liquidez, volatilidad de tasas y necesidad de generación de valor agregado sobre la tasa técnica.

Portafolio

Ohio National Seguros de Vida y Reaseguros S.A. mantiene un enfoque conservador en la gestión de sus inversiones, priorizando instrumentos de alta calidad crediticia, en línea con las políticas establecidas para cada línea de negocio.

- **Cartera del SIS**: Deberá estar compuesta en un 90% por instrumentos con clasificación de riesgo entre AAA y AA, y en un 10% con clasificación A (local). Se permite una desviación máxima de ± 5 puntos porcentuales respecto a estos niveles.
- **Cartera de Vida Individual**:
  Para emisiones con clasificación de riesgo local: se proyecta una composición de 80% en instrumentos con clasificación AA o superior, y 20% con clasificación A, admitiendo también una variación de ± 5 puntos porcentuales.
  Para emisiones con clasificación de riesgo internacional: se contempla una distribución de 50% en instrumentos con grado de inversión o superior, y 50% en instrumentos clasificados desde BB- hasta justo por debajo del grado de inversión. Se permite una variación máxima de ± 5 puntos porcentuales.

Cabe señalar que las inversiones por debajo de grado de inversión corresponden exclusivamente a emisiones internacionales de empresas peruanas.

PLAN ANUAL DE INVERSIONES 2025 – CARTERA AGREGADA

	Objetivo	Límite Máx.
Cuentas corrientes no restringidas	5.0%	10.0%
Depósitos a plazo	25.0%	35.0%
Otros bonos sistema financiero	8.0%	15.0%
Bonos de empresas sistema no financiero	15.0%	25.0%
Bonos emitidos por estados o gobiernos	25.0%	35.0%
Certificados de depósitos negociables	8.0%	15.0%
Fondos mutuos	5.0%	15.0%
Fondos de inversión	0.5%	3.0%
Otros instrumentos representativas de deuda	5.0%	10.0%
Primas por cobrar AFP	0%	0%
Inversión en inmuebles	3.0%	7.0%
Préstamos con garantías de pólizas de vida	0.5%	0.1%
Otras inversiones	0%	5.0%
Inversiones no elegibles	0%	0%

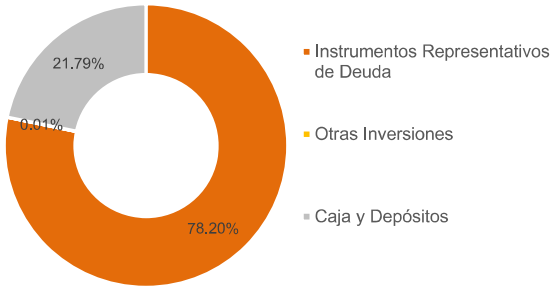
Fuente: Ohio National Seguros de Vida y Reaseguros S.A / **Elaboración**: PCR

A junio 2025, el portafolio se compone de inversiones elegibles aplicadas (IEA) en un 53.7%, el 45.2% en IENA, y el 1.0% restante de inversiones no elegibles. Las IEA sumaron S/ 233.0 MM, tras registrar una reducción interanual de -40.2% (-S/ 156.7 MM), lo cual aunado a la reducción de las obligaciones técnicas que totalizaron S/ 186.1 MM (-22.5%: -S/ 54.1 MM), derivado de menores reservas técnicas de seguros previsionales y menor patrimonio de solvencia, generó un superávit de S/ 47.0 MM (-68.6%, -S/ 102.6 MM). Cabe indicar que la posición en Caja respalda la cartera del SIS y beneficia a la empresa para responder oportunamente a las necesidades de liquidez de los contratos del SISCO.

[4] Tasa correspondiente a la rentabilidad mínima garantizada.

Cabe mencionar que, dentro de las IEA, se mantiene una participación importante de instrumentos de deuda (78.2%), efectivo y depósitos (21.8%), y Primas por cobrar (0.01%).

INVERSIONES ELEGIBLES SEGÚN INSTRUMENTO (%)



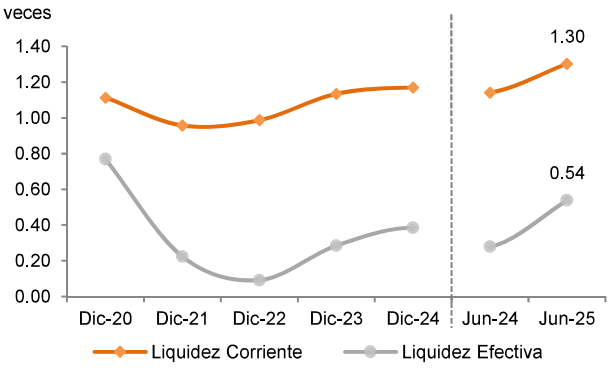
Fuente: SBS / **Elaboración**: PCR

Liquidez

Los indicadores de liquidez de la Compañía han mostrado resultados mixtos al pasar de 1.1x (liquidez corriente) y 0.3x (liquidez efectiva) a jun-24 a registrar un ratio de 1.3x y 0.5x a jun-25, respectivamente. Estas variaciones se deben principalmente al menor nivel de Cuentas por cobrar de las operaciones (-99.1%, -S/ 89.0 MM), y menores reservas técnicas a cargo de reaseguradores (-31.0%, -S/ 65.9 MM). Sin embargo, el nivel de caja mejoró un +23.3% (+S/ 29.6 MM) en términos interanuales, llegando a totalizar S/ 156.8 MM. Cabe mencionar que los activos de Caja y Bancos le permiten a la compañía contar con liquidez para hacer frente a los eventos de siniestralidad y a cualquier escenario de volatilidad relacionada a la coyuntura política del país.

Por el lado del pasivo corriente, llegó a totalizar S/ 291.4 MM, mostrando una reducción interanual de -35.9% (-S/ 163.0 MM), producto de menores reservas técnicas por siniestros de -24.7% (-S/ 94.2 MM).

EVOLUCIÓN DE LA LIQUIDEZ CORRIENTE



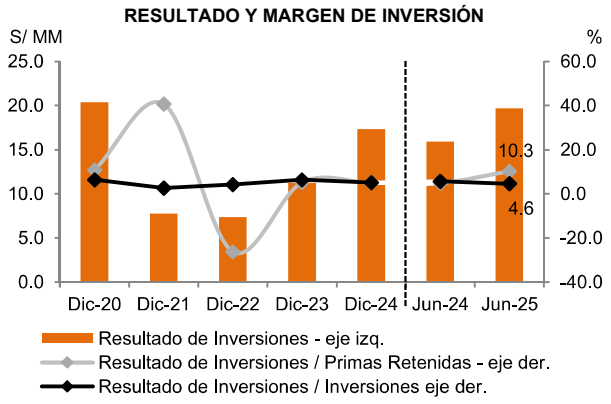
Fuente: SBS / **Elaboración:** PCR

Resultados

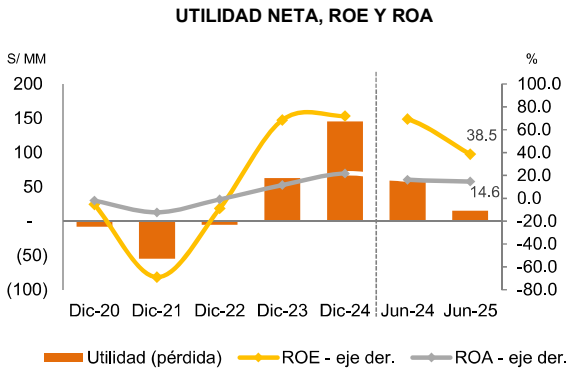
En cuanto al resultado de inversiones de la Compañía, este se ubicó en S/ 9.0 MM, mostrando una variación de +35.7% (+S/ 2.4 MM) respecto a jun-2024. Ello permitió que el rendimiento de las inversiones sobre las primas retenidas anualizadas de Ohio National resulte en 10.3% (jun-24: 4.9%), a pesar de la caída del nivel de primas.

Por otro lado, se observa que el índice de manejo administrativo se ubicó en 9.8% (jun-2024: 5.9%), producto de menores gastos administrativos y al efecto de menores primas retenidas. En detalle, los gastos administrativos ascendieron a S/ 6.9 MM (los cuales incluyen la participación de utilidades para los trabajadores), mostrando una reducción interanual de -19.8% (-S/ 1.7 MM). Asimismo, se mostró un índice combinado en 54.3% (jun-2024: 62.1%), reducción explicada por los menores gastos administrativos y siniestros registrados por la menor exposición al riesgo tras no adjudicarse a la octava licitación del SISCO.

Con todo lo anterior, la utilidad neta, a junio 2025, totalizó S/ 15.2 MM, mostrando un importante reducción interanual de -74.2% (-S/ 43.7 MM). Finalmente, los resultados obtenidos generaron que los indicadores ROE y ROA, pasaran de 69.2% y 16.2% a jun-2024 a registrar ratios de 38.5% y 14.6%, a jun-2025.



Fuente: SBS / **Elaboración**: PCR

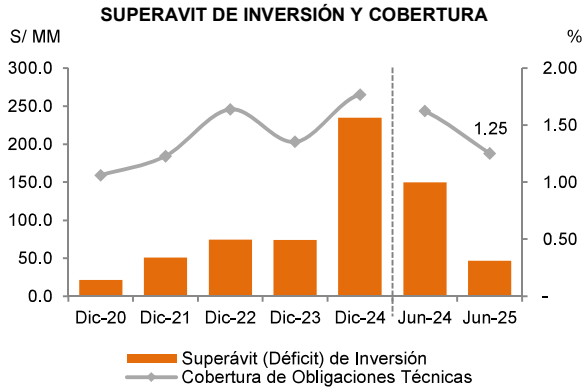


Fuente: SBS / **Elaboración**: PCR

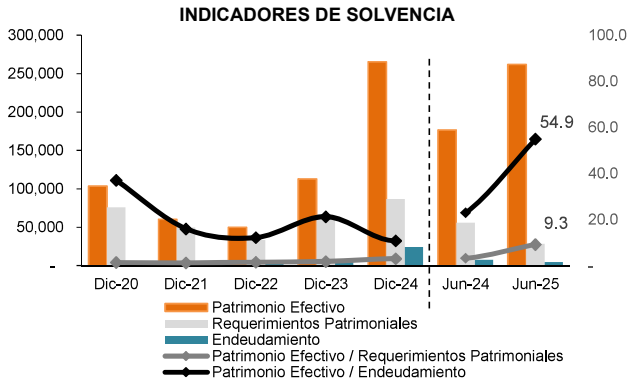
Solvencia y Capitalización

La cobertura de obligaciones técnicas, es decir, el nivel de activos elegibles aplicables entre las obligaciones técnicas de la aseguradora fue de 1.3x, en línea con el límite legal[5] y por debajo al registrado a jun-2024 (1.6x). Al respecto, las reservas técnicas netas del seguro previsional presentaron una reducción del -17.2% (-S/ 29.0 MM) a comparación de jun-2024, aunado a una reducción de las IEA de -40.2% (-S/ 156.7 MM). Cabe destacar la política de fortalecimiento patrimonial mediante la cual, la compañía ha recibido aportes de capital durante el 2021 por un monto de S/ 16.6 MM y S/ 9.5 MM durante el 2022, lo que le permitió mitigar las pérdidas de los ejercicios anteriores. A junio 2025, el capital social totalizó un monto de S/ 255.0 MM, registrando un incremento de +S/ 118.9 producto de la capitalización de utilidades del ejercicio.

Por otro lado, los requerimientos patrimoniales fueron de S/ 28.3 MM (-49.7%, -S/ 28.0 MM interanual), mientras que el nivel de patrimonio efectivo fue de S/ 262.0 MM (+48.5%, +S/ 85.5 MM), lo cual le permitió tener una amplia cobertura patrimonial[6] de 9.3x (jun-2024: 3.1x), producto de la capitalización de utilidades, mayores reservas legales y menores requerimientos. Finalmente, cabe mencionar que las obligaciones de la aseguradora están respaldadas por el patrimonio, una sólida y líquida cartera de inversiones elegibles y el importante respaldo de su casa matriz.



Fuente: SBS / **Elaboración**: PCR



Fuente: SBS / **Elaboración**: PCR

Política de dividendos

La política de dividendos de Ohio National indica que los dividendos se pagarán exclusivamente de las utilidades líquidas del ejercicio luego de la constitución de las Reservas que señale la Ley; de las Reservas Estatutarias, de haberlas, o de las utilidades retenidas, provenientes de balances aprobados por Junta General de Accionistas (JGA). No obstante lo anterior, si la compañía tuviese pérdidas acumuladas, las utilidades del ejercicio se destinarán en primer lugar a absorberlas. Si hubiere pérdidas en un ejercicio, éstas serán absorbidas con las utilidades retenidas, de haberlas.

Salvo acuerdo diferente adoptado por la JGA la Sociedad no distribuirá dividendos. Asimismo, se permitirá también la capitalización de las utilidades del ejercicio en curso, en la porción aplicable, de conformidad con lo establecido en los artículos 184° y 299° de la Ley N° 26702, a fin de que éstas puedan ser consideradas para el cálculo del patrimonio efectivo. La parte de las utilidades que no sea destinada por acuerdo de la Junta Obligatoria Anual al pago de dividendos podrá ser en cualquier momento capitalizada previo acuerdo de JGA, o ser destinada al pago de dividendos en ejercicios futuros.

[5] Límite legal establecido en 1 por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).
[6] Cobertura Patrimonial = Patrimonio Efectivo / Requerimientos Patrimoniales.

Anexo

RESUMEN DE ESTADOS FINANCIEROS E INDICADORES							
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA (S/ MM)	**Dic-20**	**Dic-21**	**Dic-22**	**Dic-23**	**Dic-24**	**Jun-24**	**Jun-25**
Disponible	209.8	99.4	42.7	113.7	187.8	127.2	156.8
Inversiones Financieras (neto)	60.2	62.6	45.8	37.5	70.1	65.4	60.8
Cuentas por Cobrar por Operaciones de Seguros (neto)	29.9	46.1	52.2	63.6	92.9	89.9	0.8
Cuentas por Cobrar a Reaseguradores y Coaseguradores (neto)	0.0	58.8	27.7	24.1	18.4	21.6	14.3
Inversiones en Valores (neto)	72.7	71.6	56.6	76.0	202.6	129.2	216.0
Activo por reservas técnicas a cargo de reaseguradores	0.3	158.2	290.8	211.4	198.3	212.5	146.6
Otros activos	12.1	12.5	18.0	12.9	13.2	11.2	5.0
Total Activos	**384.9**	**509.2**	**533.7**	**539.1**	**783.4**	**656.8**	**600.3**
Cuentas por Pagar a Reaseguradores y Coaseguradores	0.0	112.8	94.4	48.9	65.5	66.6	1.2
Reservas técnicas por siniestros	271.7	328.3	367.6	346.4	399.5	381.6	287.3
Reservas por primas	1.7	3.9	6.4	12.3	17.5	14.8	17.0
Otros pasivos	2.8	3.8	4.1	5.3	25.3	8.2	5.5
Total Pasivos	**276.3**	**448.8**	**472.6**	**412.9**	**507.8**	**471.2**	**311.0**
Patrimonio	**108.7**	**60.4**	**61.2**	**126.2**	**275.5**	**185.7**	**289.3**
Total Pasivos y Patrimonio	**384.9**	**509.2**	**533.7**	**539.1**	**783.4**	**656.8**	**600.3**
ESTADO DE RESULTADOS (S/ MM)							
Primas ganadas netas	187.8	17.4	-30.2	212.4	341.1	166.1	11.4
Siniestros incurridos netos	-202.2	-68.0	32.4	-134.0	-183.8	-92.5	6.1
Resultado Técnico Bruto	**-14.3**	**-50.6**	**2.1**	**76.2**	**153.9**	**70.5**	**17.3**
Comisiones netas	-0.1	-0.1	-0.4	-0.5	-0.3	-0.4	-0.7
Ingresos técnicos	0.0	0.0	0.0	0.0	24.6	0.0	0.0
Gastos técnicos	-3.0	-2.3	-2.0	-2.1	-2.9	-1.3	-1.4
Resultado técnico	**-17.5**	**-53.0**	**-0.2**	**73.6**	**175.3**	**68.8**	**15.3**
Resultado de inversiones	20.4	7.8	7.3	11.2	17.3	6.7	9.0
Gastos administrativos	-10.7	-9.9	-12.5	-14.5	-20.5	-8.6	-6.9
Resultado de operación	**-7.8**	**-55.2**	**-5.4**	**70.3**	**172.2**	**66.9**	**17.4**
Utilidad neta	**-7.8**	**-55.2**	**-5.4**	**62.7**	**145.3**	**58.9**	**15.2**
INDICADORES FINANCIEROS	**Dic-20**	**Dic-21**	**Dic-22**	**Dic-23**	**Dic-24**	**Jun-24**	**Jun-25**
Cobertura (veces)							
Cobertura de Obligaciones Técnicas	1.06	1.23	1.64	1.35	1.77	1.67	1.25
Cobertura de Obligaciones Técnicas de Ramos Generales							
Cobertura de Obligaciones Técnicas de Ramos de Vida	1.06	1.23	1.64	1.35	1.77	1.67	1.25
Solvencia (veces)							
Pasivos/Patrimonio	2.54	7.43	7.73	3.27	1.84	2.54	1.08
Patrimonio Efectivo/ Requerimientos patrimoniales	1.37	1.22	1.50	1.81	3.06	3.13	9.25
Reservas técnicas/Patrimonio Efectivo	2.64	5.50	7.49	3.18	1.57	2.25	1.16
Siniestros Retenidos Anualizado/Patrimonio Contable Promedio	1.39	0.85	-0.54	1.46	0.91	1.15	0.32
Primas retenidas Anualizado/Patrimonio Contable Promedio	1.30	0.24	-0.46	2.38	1.71	2.06	0.73
Gestión							
Índice de siniestralidad directa (%)	108.0	133.2	96.3	54.6	56.3	48.4	49.2
Índice de siniestralidad retenida (%)	107.1	356.7	115.7	61.6	53.1	56.1	44.3
Ratio Combinado (%)	112.8	414.7	69.4	68.5	59.1	62.1	54.3
Periodo promedio de cobro de primas (N° de días)	69	55	55	57	55	56	56
Periodo promedio de pago de siniestros (N° de días)	255	192	256	343	225	313	452
Rentabilidad (%)							
Margen Técnico Bruto	-7.6	-265.5	-7.6	35.0	44.4	41.9	122.3
Margen Técnico	-9.3	-278.2	0.9	33.8	50.6	40.9	107.9
Margen Operativo	-4.2	-289.5	19.4	32.3	49.7	39.8	123.1
Margen Neto	-4.2	-289.5	19.4	28.8	42.0	35.0	107.3
ROE	-5.4	-69.1	-9.0	68.4	71.8	69.2	38.5
ROA	-2.1	-12.3	-1.0	11.5	21.7	16.2	14.6
Liquidez (veces)							
Liquidez corriente	1.11	0.96	0.99	1.13	1.17	1.14	1.30
Liquidez efectiva	0.77	0.22	0.09	0.29	0.39	0.28	0.54
Inversiones (%)							
Resultado de Inversiones Anualizado / Inversiones Promedio	6.38	2.62	4.20	6.42	5.11	5.71	4.59
Resultado de Inversiones Anualizado / Primas Retenidas Anualizadas	10.79	40.74	-26.26	5.17	5.00	4.89	10.25

Fuente: Ohio National Seguros de Vida y Reaseguros S.A. / **Elaboración**: PCR