Dr. Mario Mallorquín 1528 casi Avda. Médicos del Chaco
+595 21 550 300 (R.A.) | Tigo: *2626
Asunción, Paraguay

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Liderazgo y buena imagen de los directivos y ejecutivos	Capacitación acorde a las necesidades de la Compañía para agentes.
Capital Humano comprometido	
Poseer el Sistema SEBAOT	Mayor aplicación de la Gestión Integral de Riesgos.
Capital Económico con el compromiso de sus accionistas	Continuar con el desarrollo de planes comerciales y estratégicos (Renovaciones de cartera, Mayor gama de negocios con los corporativos, Agentes de Agencias, Convenios con Agentes vigentes)
Solvencia frente a compromisos asumidos	
Antigüedad en el mercado con trayectoria	
Presencia de Agencias y CAC en puntos estratégicos	
Contratos de reaseguros con adecuada atomización de riesgos	Control de tiempo de carga de inicio de procesos del área Comercial.
Manuales de Funciones y Procedimientos actualizados constantemente	Fortalecimiento de la aplicación de las mejoras introducidas a la Gestión de PLA/FT.
Nuevos productos que no tiene la competencia (Vida LP)	Fortalecimiento del conocimiento de la herramienta de la Gestión de Calidad y Gestión Integral de Riesgos.
Capacitación constante a colaboradores	
Continuidad de mejoras en gestión de calidad, control interno y gobierno corporativo	Obtención del Régimen Simplificado de PLA/FT.
	Evaluación de proyecto de implementación de aplicativos tecnológicos, web y redes sociales para oferta de productos y atención de siniestros.
Gestión de recupero de siniestros	
La consolidación de la macroeconomía local atrae a nuevos inversionistas y fomenta el desarrollo de seguros de caución y grandes obras de infraestructura.	Escasa diversificación de cartera de clientes corporativos dependencia de secciones de vida colectivo y automóviles.
Mayor penetración en el mercado asegurador en Asunció y Gran Asunción con la nueva estructura comercial.	Fortalecimiento necesario de los procesos internos y estructura de seguimiento de formalización de propuestas y pólizas digitales.
	Limitado crecimiento en la producción y disminución del nivel de primas devengadas, consecuencia de decisiones estratégicas recientes y de la implementación de una nueva política de comercialización.
	Falta de correcta formalización de propuestas y pólizas con personerías jurídicas y pólizas de incendios con corporativos.
	Campañas de MKT y Comunicación para posicionamiento de la marca con un mercado objetivo.
OPORTUNIDADES	**AMENAZAS**
Apertura a nuevos mercados corporativos. Alianzas estratégicas.	Crecimiento de la competencia (Bancos, etc.), fortalecimiento de otras compañías.
Crecimiento de la población como mercado objetivo de la Compañía.	Competencia desleal.
	Dependencia de implementaciones del sistema informático.
Venta integral de varias secciones a actuales asegurados.	Falta de cultura en la población sobre el uso de seguros.
Captación de nuevos agentes.	La adopción de tecnologías digitales por parte de la competencia mejora la eficiencia, la experiencia del cliente y la oferta de productos y servicios.
El mercado de seguros en Paraguay ha mostrado un crecimiento constante en los últimos años, con un aumento del 9% en la emisión de primas.	
	Cambios en el entorno económico y político.
El mercado ha mostrado una rentabilidad positiva, con un crecimiento del 37,86% en la rentabilidad.	Competencia de aseguradoras extranjeras.
	Riesgos climáticos.
Hay espacio para expandir la cobertura de seguros a zonas rurales y a segmentos de la población que actualmente no están asegurados.	Agentes sin sentido de pertenencia hacia la compañía.
	Falta de formalización de propuestas y pólizas digitales, por parte de los asegurados.
Se pueden explorar nuevos productos y coberturas para satisfacer necesidades específicas de los clientes y nichos de mercado.	Nueva ley de compañías de seguros.
	Regulaciones cambiantes y la falta de apoyo por parte de la SIS con las aseguradoras tradicionales.

Aprobado por Comité de Calidad
Fecha:11/08/2026