



Humphreys

CLASIFICADORA DE RIESGO

**Razón reseña:
Reseña anual**

Analistas

Eric Pérez

Hernán Jiménez

Tel. (56) 22433 5200

eric.perez@humphreys.cl

hernan.jimenez@humphreys.cl

SegChile Seguros Generales S.A.

Diciembre 2019

Isidora Goyenechea 3621 – Piso16º
Las Condes, Santiago – Chile
Fono 224335200 – Fax 224335201
ratings@humphreys.cl
www.humphreys.cl

Categoría de riesgo	
Tipo de instrumento	Categoría
Pólizas Tendencia Estados financieros base	AA- En Observación ¹ 30 septiembre 2019 ²

Balance general consolidado IFRS					
M\$ de cada año	dic-17	dic-18	mar-19	jun-19	sep-19
Inversiones ³	4.260.897	4.756.082	4.860.196	5.107.920	5.281.634
Cuentas por cobrar de seguros	259.723	186.145	261.355	194.072	209.663
Participación del reaseguro en las reservas técnicas	540.727	1.027.355	1.031.604	1.061.594	1.130.431
Otros activos	115.261	237.704	223.420	220.671	189.435
Total activos	5.176.608	6.207.286	6.376.575	6.584.257	6.811.163
Reservas técnicas	728.919	1.540.237	1.721.167	1.878.466	1.979.801
Deudas por operaciones de seguros	407.916	814.744	790.670	801.775	763.750
Otros pasivos	208.192	167.533	177.339	162.934	191.745
Total pasivo exigible	1.345.027	2.522.514	2.689.176	2.843.175	2.935.296
Patrimonio	3.831.581	3.684.772	3.687.399	3.741.082	3.875.867
Total pasivos y patrimonio	5.176.608	6.207.286	6.376.575	6.584.257	6.811.163

Balance general consolidado IFRS					
M\$ de cada año	dic-17	dic-18	mar-19	jun-19	sep-19
Prima directa	898.310	1.540.782	359.317	711.617	1.038.659
Prima cedida	624.953	811.554	94.622	163.681	233.123
Prima retenida neta	273.357	729.228	264.695	547.936	805.536
Siniestros netos	5.472	36.713	8.203	19.505	26.364
R. intermediación	-89.879	-191.843	-100.439	-141.541	-218.021
Margen de contribución	174.593	583.892	185.071	383.276	683.374
Costo de administración	571.898	949.603	217.514	410.672	593.772
Resultado operacional	-397.305	-365.711	-32.443	-27.396	89.602
Resultado de inversión	133.953	124.877	44.527	76.954	141.201
Resultado final	-168.409	-145.711	2.627	56.310	191.095

¹ Tendencia anterior: Estable.

² Corresponde a los últimos EEF disponibles en la CMF. Complementariamente, el análisis considera, en cuanto a los datos de mercado, la información de la AACH a septiembre de 2019.

³ Incluye inversiones inmobiliarias e inversiones financieras.

Opinión

SegChile Seguros Generales S.A. (SegChile) es una compañía constituida el 25 de mayo de 2016 y que se inserta en el mercado de seguros generales. De acuerdo con su plan de negocios, se orienta a la línea de seguros masivos.

Las operaciones de **SegChile** se originan en los ramos de seguro de cesantía, accidentes personales y salud con una prima directa de \$ 1.015 millones, \$ 523 millones y \$ 4 millones, respectivamente. El primaje total a septiembre de 2019 alcanzó los \$ 1.039 millones, observándose reservas por \$ 1.980 millones, participación del reaseguro por \$ 1.130 millones y un patrimonio por \$ 3.876 millones.

La perspectiva de la clasificación se modifica desde "Estable" a "En Observación" debido a la compra de la totalidad de las acciones de SegChile por parte de Chubb INA International Holdings Ltd., Agencia en Chile y AFIA Finance Corporation Agencia en Chile. Estas entidades, forman parte del grupo internacional Chubb, que opera en el mercado local a través de una compañía de seguros generales del mismo nombre, clasificado en "Categoría AA" por **Humphreys**.

La clasificación de riesgo en "Categoría AA-" asignada a los contratos de seguros emitidos por **SegChile** se fundamenta en la experiencia que posee el nuevo grupo controlador, tanto a nivel global como dentro del mercado local, y a su buen nivel de solvencia, reflejado en su clasificación "A+" en escala global. Además, la clasificación considera al estructura de control interno que posee la institución que permite mitigar los riesgos propios de la operación.

En forma complementaria, la clasificación se sustenta en el *know how* que posee la administración de la compañía en relación al negocio asegurador. Esto se traduce en altos estándares de control, políticas de riesgos bien definidas y políticas de inversión conservadoras. Cabe considerar, que dentro de la experiencia de la administración destaca, especialmente, que los ejecutivos de la entidad también forman parte de una sociedad aseguradora relacionada, que si bien participa en el segmento de seguros de vida, también se caracteriza por la comercialización y venta a través de canales masivos.

Otro aspecto positivo es la experiencia en la utilización del *software Enlace* que es aplicado por Banchile Seguros de Vida, y que es arrendado a **SegChile** para su uso en la venta y administración de los seguros generales (ver anexo 1).

Sin perjuicio que el comportamiento y el resultado futuro de la compañía determinarán la evolución de la clasificación de riesgo asignada a **SegChile**; en opinión de **Humphreys**, la sociedad está desarrollando un plan de negocio con estándares adecuados, que ha sido consistente con los objetivos planteados.

SegChile está insertado en el mercado de seguros generales, enfocado en la venta de ramos de "seguro cesantía" y "accidentes personales", dirigido a trabajadores dependientes e independientes. En la actualidad, se utilizan los canales de distribución masivos realizando convenios con distintas instituciones que realizan operaciones de crédito, como Cajas de Compensación, Cooperativas, Créditos Automotriz y otras financieras.

En cuanto a la perspectiva de clasificación, se califica “*Estable*” por cuanto se estima que en el corto plazo no se producirán cambios relevantes que pudieren afectar significativamente el estado actual de la compañía. Esto, al margen que se espera que la entidad aseguradora continúe con el proceso de emisión de nuevas pólizas.

Resumen Fundamentos Clasificación

Fortalezas centrales

- Solidez y experiencia del grupo controlador.

Fortalezas complementarias

- Adecuados niveles de control interno.
- Adecuada política de reaseguros.

Fortalezas de apoyo

- Experiencia en el rubro.

Riesgos considerados

- Baja participación de mercado, que afecta negativamente el logro de economías de escala.
- Elevada concentración de su cartera de productos.
- Poca historia de la compañía.
- Resultados operacionales negativos.

Hechos recientes

Resultados 2018

Al cierre de 2018, la compañía generó un primaje directo por \$ 1.541 millones, de los cuales un 68,8% correspondió a pólizas de seguro de cesantía, un 33,9% a pólizas de accidentes personales y el resto a pólizas de salud.

La prima retenida neta alcanzó \$ 729 millones, destacando la venta de las pólizas de accidentes personales, que representaron el 71,7% del primaje retenido total.

La compañía tuvo costos por siniestros de \$ 37 millones durante el período. De esta forma, el margen de contribución de la aseguradora alcanzó a \$ 584 millones, principalmente producto del margen positivo aportado por los seguros de los ramos accidentes personales y seguro de cesantía (67,5% y 32,0%, respectivamente). Por otro lado, la compañía registró un resultado por intermediación anual de \$ -192 millones.

Los costos de administración ascendieron a \$ 950 millones, representando 1,63 veces el margen de contribución.

El resultado de inversiones fue de \$ 125 millones, con lo que se obtuvo un resultado final de \$ -146 millones durante el periodo.

A diciembre de 2018 el patrimonio contable de la compañía ascendía a \$ 3.685 millones.

Resultados septiembre 2019

Al cierre de septiembre 2019, el patrimonio contable de la compañía ascendía a \$ 3.876 millones. La compañía generó un primaje directo por \$ 1.039 millones, de los cuales un 68,8% correspondió a pólizas de accidentes personales, un 30,6% a pólizas de seguro de cesantía y el resto a pólizas de salud.

La prima retenida neta alcanzó \$ 806 millones, destacando la venta de las pólizas de accidentes personales, que representaron el 88,7% del primaje retenido total.

La compañía tuvo costos por siniestros de \$ 26 millones durante el período. De esta forma, el margen de contribución de la aseguradora alcanzó los \$ 683 millones, principalmente producto del margen positivo aportado por los seguros de cesantía y accidentes personales (56,4% y 42,9%, respectivamente). Por otro lado, la compañía registró un resultado por intermediación de \$ -218 millones.

Los costos de administración ascendieron a \$ 594 millones, representando 0,87 veces el margen de contribución.

El resultado de inversiones fue de \$ 141 millones, con lo que se obtuvo un resultado final de \$ 191 millones durante el periodo.

Definición de categoría de riesgo

Categoría AA

Corresponde a las obligaciones de seguros que presentan una muy alta capacidad de cumplimiento en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada en forma significativa ante posibles cambios en la compañía emisora, en la industria a que pertenece o en la economía.

El signo “-” corresponde a aquellas obligaciones de seguros con mayor riesgo relativo dentro de su categoría.

Oportunidades y fortalezas

Solvencia y apoyo del grupo controlador: se encuentra inserta en un grupo económico de elevada solvencia financiera, un alto prestigio y con una importante presencia en distintos negocios a nivel local. A septiembre de 2019 registra un patrimonio de US\$ 10.085 millones y una clasificación de riesgo en “Categoría AA” en escala local.

Control interno: la compañía ha mejorado las instancias de control interno y seguimiento de los riesgos los meses que lleva de vigencia. A la fecha de clasificación la aseguradora realiza comités específicos que se relacionan con los directores, a modo de mantener alineados los objetivos de la entidad con los controles internos de cada departamento. Además, la compañía cuenta con un área de auditoría, la cual se encarga de llevar a cabo el control de las políticas, los procesos y la correcta ejecución de estos.

Política de reaseguros: la sociedad presenta una política de reaseguros que ha sido positiva en el tiempo, ya que posee una cartera de reaseguradores acorde a sus necesidades, siendo su principal reasegurador *Hannover* (reaseguradora alemana). Además, los riesgos son entregados a compañías de adecuada solvencia, clasificadas en grado de inversión.

Experiencia en la industria: la compañía inició sus operaciones en marzo 2017 enfocándose en la industria de seguros generales, lo anterior se suma a la experiencia que tiene Banchile Seguros de Vida S.A. (18 años en el mercado nacional) quienes pertenecen al mismo grupo controlador, lo cual le proporciona el *know how*, economías de escala y el acceso a *softwares* que se utilizan en la industria.

Factores de riesgo

Resultados operacionales: los resultados operacionales de la compañía (medidos como la diferencia entre margen bruto y costos administrativos) han sido negativos durante todos los meses que lleva en funcionamiento la compañía. Así, durante el 2018 el resultado operacional obtuvo una pérdida de \$ 366 millones. Con todo, la situación es explicable para una entidad que lleva menos de dos años de operaciones. Cabe destacar que dicha situación se revirtió durante el tercer trimestre del 2019 donde el resultado alcanzó los \$ 90 millones.

Concentración de márgenes: la firma concentra sus márgenes en pocos segmentos, algunos de los cuales se caracterizan por ser altamente competitivos y presentar un comportamiento asociado, en parte, al desempeño de la economía local. Durante 2018, casi la totalidad del margen de contribución fue aportado sólo por dos ramos (accidentes personales y seguro de cesantía, que aportaron el 67,5%, y 32,0% respectivamente). Así, la compañía expone sus flujos a las fluctuaciones que puedan experimentar estos mercados.

Baja participación de mercado: la compañía presenta una baja presencia en el mercado de seguros, pese a que ésta ha aumentado durante el 2018. Esto resta competitividad a la empresa por la necesidad de alcanzar mayores economías de escala. Actualmente, **SegChile** posee el 0,05% del mercado a nivel global, medido en términos de prima directa. Si bien, la baja escala de operación reduce los resultados en términos absolutos y, por ende, limita su capacidad para invertir en recursos humanos y materiales, aunque en línea al proyecto inicial orgánico. **SegChile** comparte los recursos con Banchile Seguros de Vida S.A., lo que atenúa el riesgo de menores economías de escala con una baja participación de mercado, en comparación a otras compañías de mayor nivel de primaje o insertas en conglomerados internacionales del ámbito del seguro.

Antecedentes generales

Compañía

SegChile fue constituida el día 25 de mayo de 2016 bajo el nombre de SegChile Seguros Generales S.A. El 30 de diciembre de 2016, la Comisión para el Mercado Financiero autorizó su funcionamiento y sus estatutos fueron aprobados por resolución exenta N°5.734. Importante es señalar que las operaciones de la entidad se

apoyan en la sociedad relacionada Compañía de Seguros de Vida Banchile S.A., institución con 18 años de presencia en el mercado de seguros de vida masivos.

El modelo de negocio diseñado por la compañía contempla el uso de canales de venta masivos –cajas de compensación, cooperativas de ahorro y créditos, créditos automotrices e instituciones financieras en general- y directos, para la comercialización de los seguros de cesantía e incapacidad laboral. Su principal segmento objetivo son los demandantes de créditos de las instituciones antes mencionadas, buscando la diversificación a nivel nacional y orientándose a los niveles socioeconómicos C1, C2 y C3.

La sociedad es dirigida por un directorio compuesto por cinco miembros. La estructura organizacional de **SegChile** está conformada por áreas de funciones compartidas con la Compañía de Seguros de Vida Banchile S.A., un área de auditoría exclusiva para la compañía de seguros generales y un proveedor externo que presta, principalmente, servicios de asesoría legal. Dentro de las funciones compartidas se encuentran la gerencia general, la supervisión comercial, la supervisión técnica, el control interno, la gestión de operaciones y servicios y la gestión de recursos humanos. Entre los servicios externos está las asesorías de sistemas para la gestión de productos y de canales de ventas, y la legal, además del control de las inversiones. Cabe señalar, la existencia de directores simultáneos para compañías de seguros generales y de vida.

En cuanto al primaje de la compañía, éste tuvo un aumento significativo en el último periodo, alcanzando al cierre de 2018 un monto de \$ 1.541 millones lo que representa un incremento del 71,5% respecto del periodo anterior, cuando alcanzó \$ 898. En el siguiente gráfico, se muestra la evolución de la prima en los últimos caños:

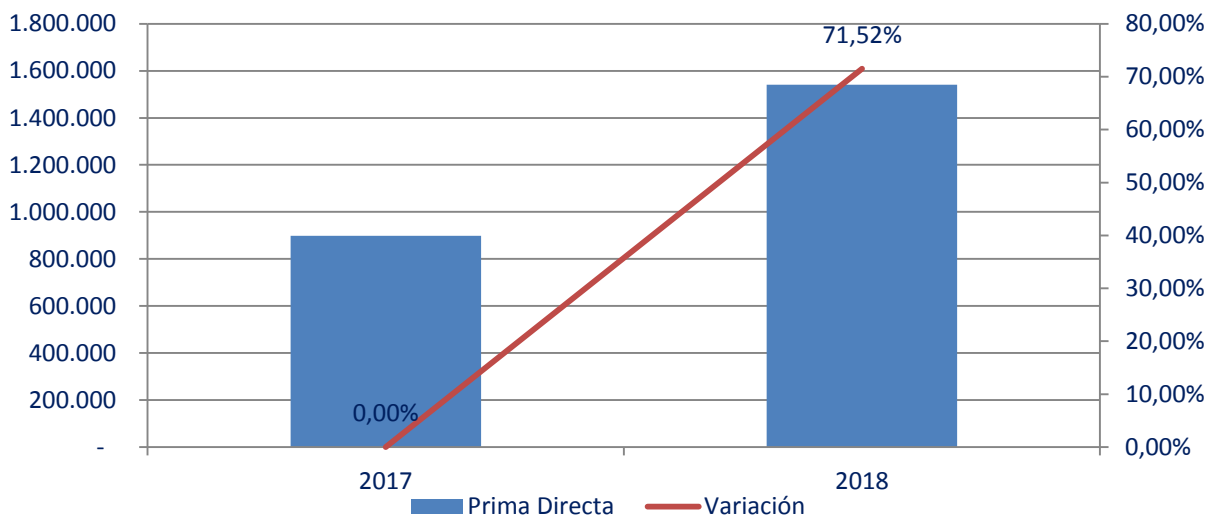


Ilustración 1: Evolución de prima directa

Mix de productos

Durante el año 2019 **SegChile** ha mantenido su foco de ventas en pólizas de seguro de cesantía, accidentes personales y salud. La venta y administración de los seguros se realiza a través del sistema Enlace, el mismo que es utilizado por la Compañía de Seguros de Vida Banchile.

En términos de margen, el ramo de seguro de cesantia es el que tiene mayor importancia para la compañía. A septiembre de 2019 representó el 56,4% del margen de contribución.

La retención relativa por póliza se puede observar en la *Tabla 1*:

Tabla 1: Cartera de Productos
Cartera a septiembre de 2019

Tipo de póliza	Importancia sobre prima directa	Importancia sobre prima retenida	Importancia sobre margen de contribución
Salud	0,6%	0,7%	0,7%
Accidentes personales	68,8%	88,7%	42,9%
Seguro de cesantía	30,6%	10,5%	56,4%

La distribución de la prima directa y retenida por la compañía se muestra en las siguientes ilustraciones:

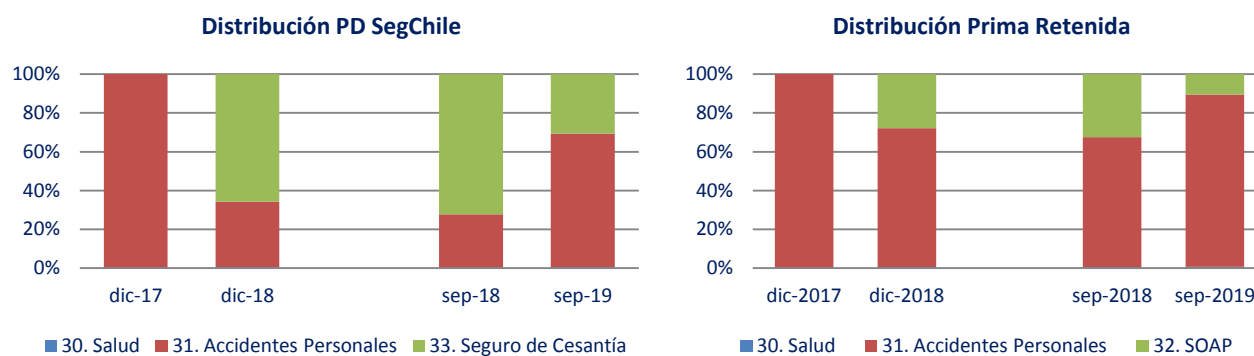


Ilustración 2: Distribución de Prima Directa

Ilustración 3: Distribución de Prima Retenida

Siniestralidad y Resultado Técnico Global

La compañía, en términos globales, ha mostrado bajos niveles de siniestralidad, en torno al 3,5% durante sus dos años de operación siendo el año 2017 el que presentó el nivel más bajo, alcanzando un 2,0%. Los niveles de siniestralidad han sido inferiores al de mercado (explicado por el *mix* de productos).

Durante el 2018, en relación al 2017, la prima retenida neta se incrementó en 166,8%. Los costos de siniestros en tanto aumentaron en 570,9% durante el mismo periodo. Lo anterior, se tradujo en un aumento en los niveles de siniestralidad, desde 2,00% a 5,03% en el periodo de un año.

El resultado técnico de la compañía ha tendido a ser mayor al de mercado durante los periodos analizados. Este indicador pasó de 63,9% a 80,1% entre diciembre de 2017 a diciembre 2018, lo cual se debió principalmente al incremento del margen de contribución.

A septiembre 2019 el nivel de siniestralidad era de 3,3%, lo que significa una disminución de 2,4 puntos porcentuales respecto de la siniestralidad a septiembre 2018. Esto se debe principalmente a un aumento significativo en la prima retenida. En tanto, el rendimiento técnico era de 47,7%, 1,8 puntos porcentuales menos que en septiembre 2018.

A continuación, se muestra la evolución de los indicadores de siniestralidad y rendimiento técnico de los últimos años.

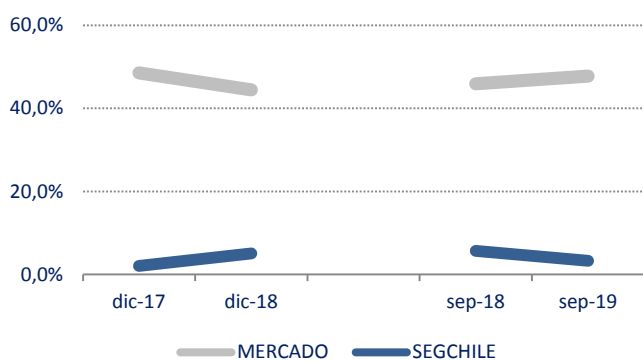


Ilustración 4: Siniestralidad vs Mercado

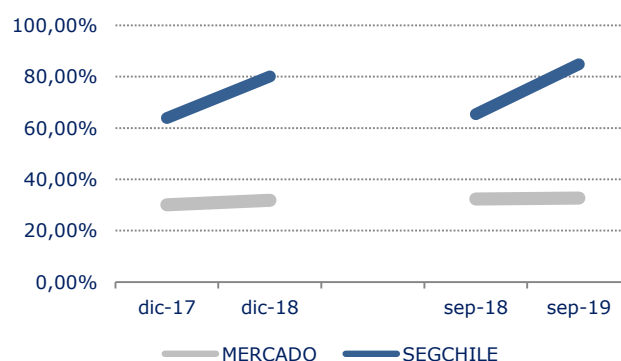


Ilustración 5: Rendimiento técnico vs Mercado

Industria y posicionamiento

A septiembre de 2019, **SegChile** se ha posicionado en términos globales de prima directa, en el mercado de seguros generales, como la trigésima primera compañía con mayor participación de mercado. En la siguiente imagen se puede apreciar la participación de la compañía sobre el mercado durante los últimos dos años:

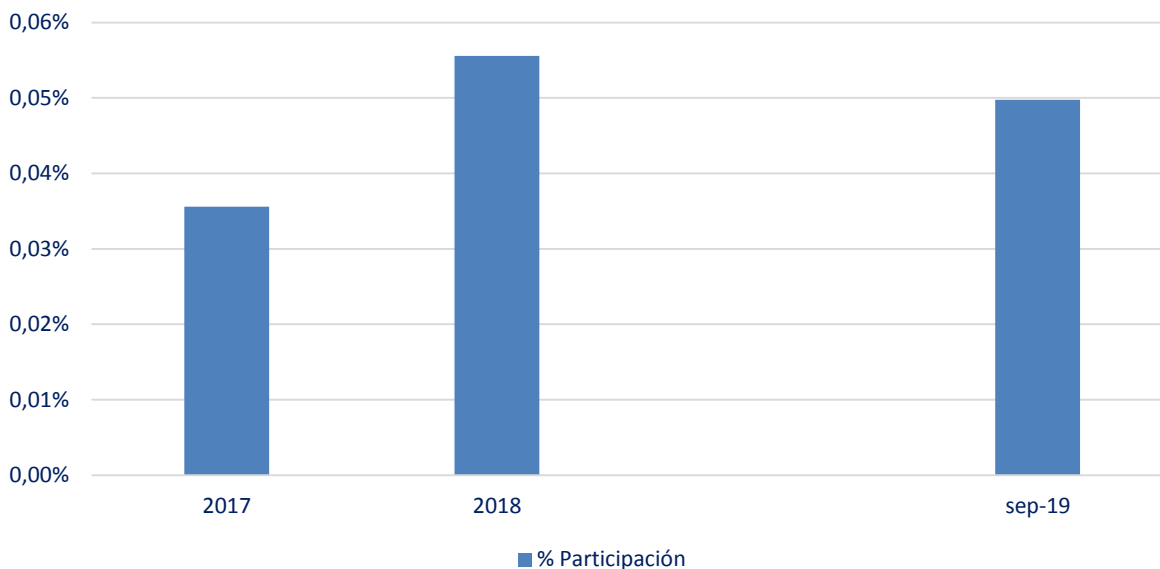


Ilustración 6: Participación de Mercado

Capitales asegurados

A septiembre de 2019, la compañía presentó capitales asegurados brutos por US\$ 47 mil, sobre los que exhibía una retención de 30,1%.

Cabe destacar que, en términos de promedio de capitales asegurados retenidos por póliza, se expone aproximadamente menos del 1% del patrimonio. Adicionalmente, la clasificadora reconoce que junto con la cesión de riesgo, la compañía cuenta con reaseguros de pérdida adicionales.

A la misma fecha, la empresa presentaba 50 pólizas vigentes y 27.716 ítems vigentes. A continuación, se muestra la evolución de los distintos ítems.

Tabla 2: ítems vigentes

Ramo	dic-17	dic-18	mar-19	jun-19	sep-19
Salud	122	1.936	782	521	540
Accidentes personales	3.296	15.336	15.724	18.324	15.868
Seguro de cesantía	2.662	11.634	6.022	6.688	11.308
Total	6.080	28.906	22.528	25.533	27.716

Reaseguro

La política de **SegChile** es colocar sus reaseguros con entidades de elevado prestigio internacional y sólida capacidad de pago, lo cual queda de manifiesto al observar la clasificación de riesgo de estas entidades. A septiembre de 2019, los principales reaseguradores se componen de la siguiente manera:

Tabla 3: Reaseguros

Reaseguradores Extranjeros		
Nombre	% sobre prima cedida	Categoría de riesgo ⁴
Hannover Rück Se	92,50%	AAA
Navigators insurance company	6,54%	AAA
General Reinsurance	0,96%	AAA
TOTAL	100,00%	

Inversiones

A septiembre de 2019, los activos representativos de reserva técnica y patrimonio de riesgo exceden en un 55,2% el mínimo que debe mantenerse de acuerdo con las disposiciones y normativas vigentes. Estos activos se descomponen en 94,2% de inversiones financieras, 1,5% de cuentas por cobrar a asegurados o reaseguradora y un 4,4% a otros. A continuación, se muestra la distribución de las inversiones:

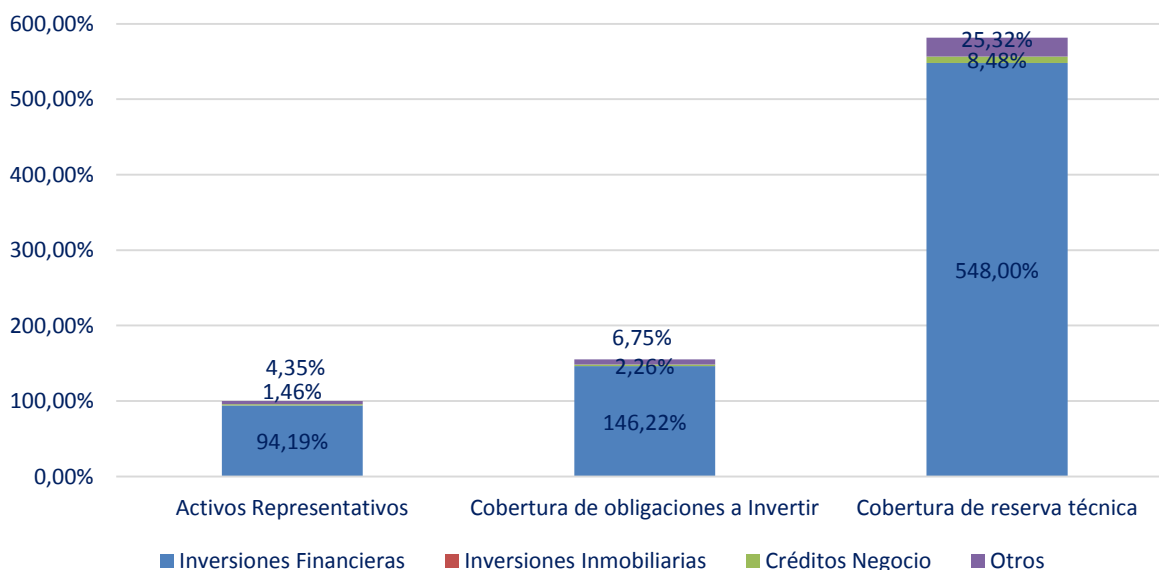


Ilustración 7: Cobertura de inversiones

⁴ Clasificaciones en escala local. Conversión **Humphreys**.

Cartera de productos

Evolución de la prima por ramos

El primaje directo de la compañía, concentrado 100% en el ramo “otros” (segregación CMF), ha presentado un aumento de aproximadamente un 71,5% durante el último periodo, aumento que la sitúa favorablemente en relación con el mercado de seguros generales, el cual creció un 9,9% a la misma fecha. En cuanto a la prima retenida, ésta también presentó un aumento de 166,8% producto del aumento de retención de las pólizas de accidentes personales, principalmente.

A septiembre 2019 la prima directa disminuyó en un 16,8% respecto a septiembre 2018 debido a que el primaje de las pólizas de seguro de cesantía disminuyó un 64,8%. Por otro lado la prima retenida aumentó en un 57,5% principalmente por el aumento significativo del 108,3% en las primas retenidas de las pólizas de accidentes personales.

En el siguiente gráfico se presenta la evolución de ambas primas:

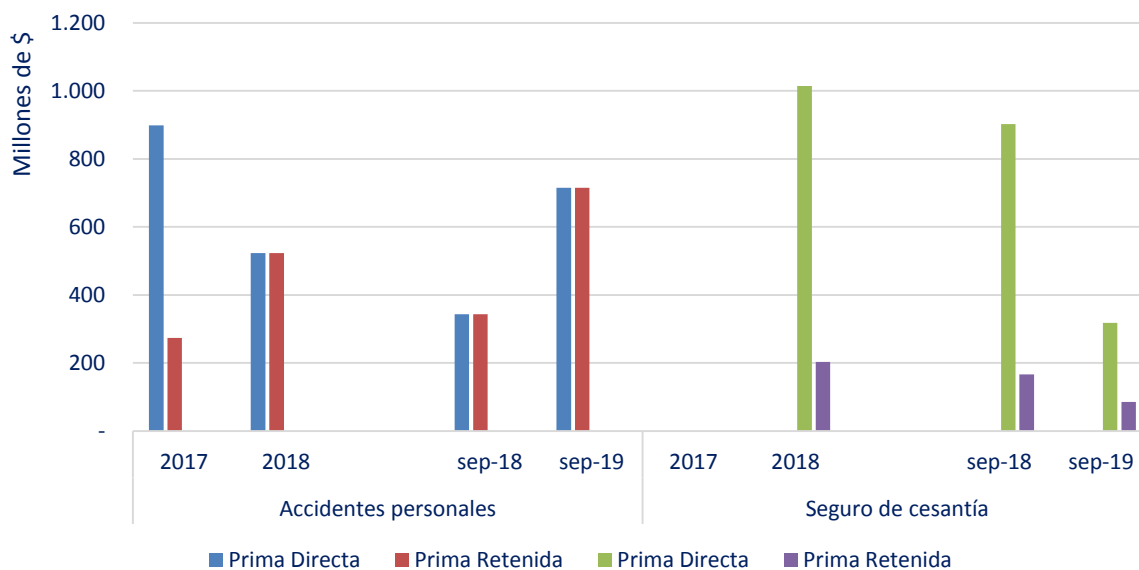


Ilustración 8: Evolución y distribución de prima directa y prima retenida

Posicionamiento de productos

A diciembre de 2018, **SegChile** contaba con una participación de mercado⁵ del 0,06% en términos de prima directa (0,04% a diciembre de 2017), y un 0,1% para el margen de contribución (0,04% en diciembre de 2017).

⁵ Considera datos de seguros generales y de garantía.

A septiembre de 2019 la participación de mercado era 0,05% en términos de prima directa y 0,2% para el margen de contribución. Sin embargo, si la participación se mide por producto, el porcentaje de participación en términos de prima directa asciende a 0,15% para las pólizas de salud, 1,10% para las pólizas de accidentes personales y 0,23% para las pólizas de seguro de cesantía.

Tabla 4: Participación de mercado prima directa

Ramo	dic-17	dic-18	sep-19
Otros	0,11%	0,17%	0,16%
Póliza	dic-17	dic-18	sep-19
Salud	0,00%	0,06%	0,15%
Accidentes personales	0,96%	0,54%	1,10%
Seguro de cesantía	-	0,51%	0,23%
Total	0,04%	0,06%	0,05%

Siniestralidad por productos

En cuanto a la siniestralidad por productos, ésta se ha visto disminuida pasando de 5,03% en diciembre 2018 a 3,27% en septiembre 2019. Esto se debe principalmente al aumento en la prima retenida de las pólizas de accidentes personales. La siguiente imagen muestra las variaciones que ha tenido la siniestralidad en los últimos años.

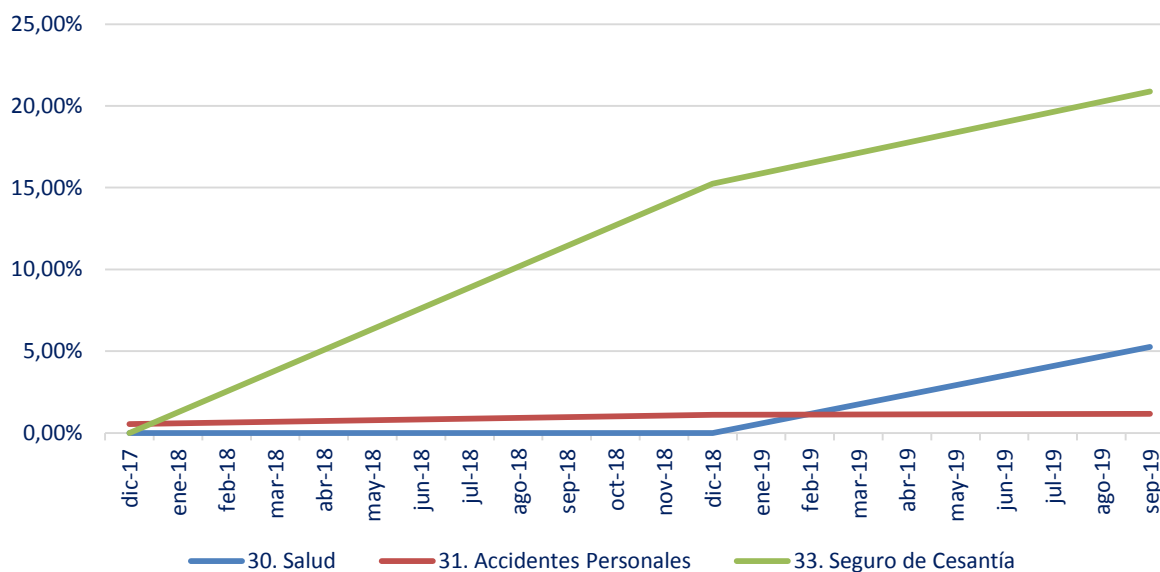


Ilustración 9: Siniestralidad por póliza

Rendimiento por productos

Con respecto al rendimiento técnico, éste tuvo un aumento pasando de 80,07% al cierre de 2018 a 84,83% en septiembre 2019. Este aumento se debe a que, si bien la prima retenida de accidentes personales presentó un aumento significativo en el último periodo, éste fue contrarrestado por una disminución de la prima retenida de seguro de cesantía y el aumento que se dio en el margen de contribución de seguro de cesantía.

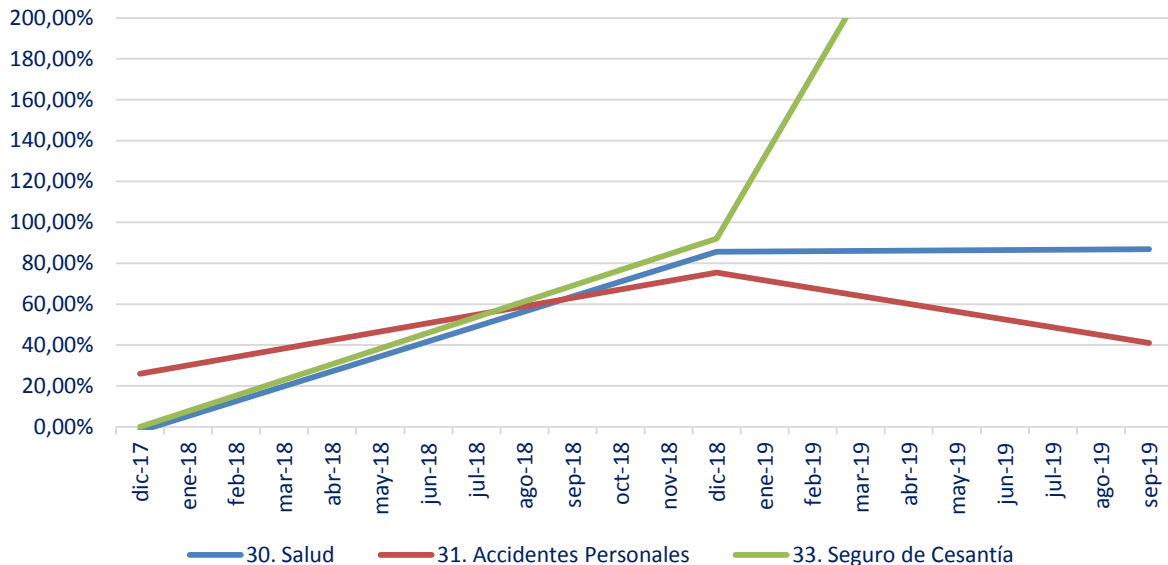


Ilustración 10: Rendimiento técnico por rama

Antecedentes financieros

Generación de caja

Durante los últimos años, los flujos de caja operacionales de la compañía han sido volátiles, registrando un superávit en el último período. Durante el tercer trimestre de 2019, el flujo de caja operacional alcanzó un valor de \$ 939,2 millones. Los siguientes cuadros presentan el flujo de caja de la compañía en los últimos años:

Tabla 5: Evolución de los flujos de caja
Estado de Flujo de efectivo IFRS

M\$ de cada año	Dic-17	Dic-18	Mar-19	Jun-19	Sep-19
Ingreso por prima de seguro y coaseguro	554.508	1.447.103	299.624	743.815	1.079.647
Devolución por rentas y siniestros	-	-	-	-	-
Ingreso por rentas y siniestros reasegurados	-	-	-	-	-
Ingreso por activos financieros a valor razonable	3.458.667	8.538.497	584.193	1.207.518	7.108.319
Intereses y dividendos recibidos	-	-	-	-	-
Otros ingresos de la actividad aseguradora	-	-	-	-	-
Ingresos de efectivo de la actividad aseguradora	4.013.175	9.985.600	883.817	1.951.333	8.187.966
Egreso por prestaciones seguro directo y coaseguro	85.188	52.686	-	-	9.024
Pago de rentas y siniestros	3.025	113.774	32.674	59.139	88.345
Egreso por comisiones seguro directo	5.104	66.597	-	985	2.714
Egreso por activos financieros a valor razonable	5.574.099	10.226.107	2.050.104	1.795.408	6.513.277
Gasto por impuestos	74.495	280.034	35.953	72.788	96.755
Gasto de administración	258.555	542.551	179.799	387.088	538.649
Egresos de efectivo de la actividad aseguradora	6.000.466	11.281.749	2.298.530	2.315.408	7.248.764
Flujo de efectivo neto de actividades de la operación	-1.987.291	-1.296.149	-1.414.713	-364.075	939.202
Otros ingresos relacionados con actividades de inversión	-	-	-	-	-
Ingresos de efectivo de las actividades de inversión	-	-	-	-	-
Otros egresos relacionados con actividades de inversión	-	-	-	-	-
Egresos de efectivo de las actividades de inversión	6.407	24.403	-	-	-
Flujo de efectivo neto de actividades de inversión	-6.407	-24.403	-	-	-
Ingresos por préstamos a relacionados	-	-	-	-	-
Aumentos de capital	3.999.990	-	-	-	-
Ingresos de efectivo de las actividades de financiamiento	3.999.990	-	-	-	-
Egresos por préstamos con relacionados	-	-	-	-	-
Egresos de efectivo de las actividades de financiamiento	-	-	-	-	-
Flujo de efectivo neto de actividades de financiamiento	3.999.990	-	-	-	-
Efecto de las variaciones del tipo de cambio	-9.197	-296	-6	-6	-24
Aumento (disminución) de efectivo y equivalentes	1.997.095	-1.320.848	-1.414.719	-364.081	939.178
Efectivo y efectivo equivalente al inicio del periodo	0	1.997.096	676.249	676.249	676.249
Efectivo y efectivo equivalente al final del periodo	1.997.096	676.249	693.078	312.167	1.615.427

Endeudamiento y posición patrimonial

El indicador de endeudamiento de la compañía, medido como pasivo exigible sobre patrimonio, continúa situándose bajo el mercado, promediando 0,48 veces en los últimos dos años, alcanzando 0,76 para el tercer trimestre de 2019. Si se ajusta por la participación de reaseguro en las reservas técnicas el nivel de endeudamiento alcanza 0,47 a septiembre 2019, por debajo del mercado que alcanza 2,25 en el mismo periodo.

Por otra parte, el patrimonio de **SegChile** ha presentado, al cierre de 2018, una disminución de 3,8% con respecto a diciembre de 2017, alcanzando un valor de MM\$ 3.685, mientras que las pérdidas del periodo, a la misma fecha evaluada, tuvieron una disminución de 13,5% respecto a las pérdidas de diciembre 2017. A septiembre 2019 el patrimonio contable es de MM\$ 3.876 y el resultado del periodo alcanza los MM\$ 191.

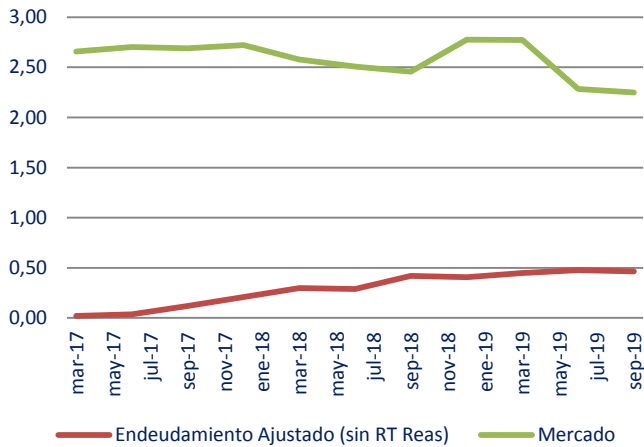


Ilustración 11: Evolución de endeudamiento

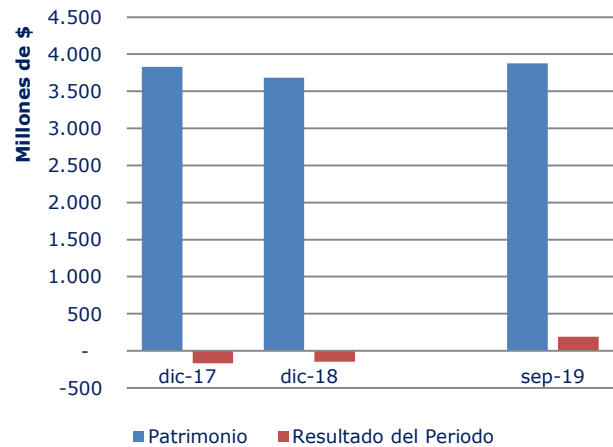


Ilustración 12: Evolución de patrimonio y resultado

Margen y gastos

La relación de los gastos de administración respecto al margen de contribución ha ido disminuyendo desde finales del 2018, alcanzando 0,87 a septiembre 2019; valor que le permite ubicarse por debajo del mercado. En la siguiente imagen, se muestra la evolución de los GAV sobre el margen de contribución:

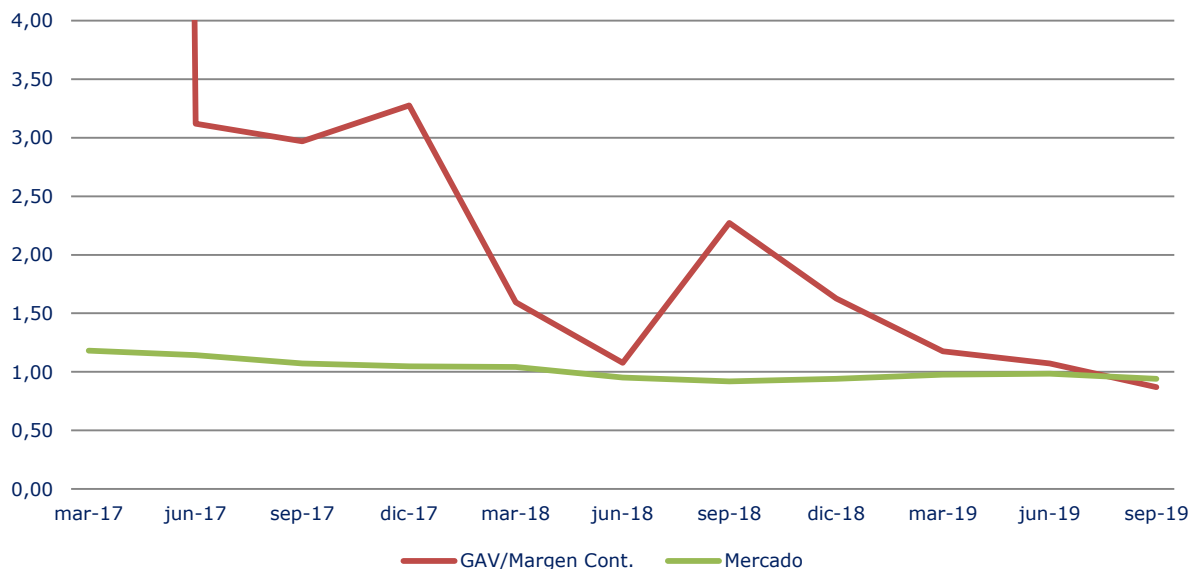


Ilustración 13: SegChile vs Mercado

Ratios

A continuación, se presenta una tabla de los principales *ratios* de **SegChile**, comparada con el mercado:

Tabla 6: Ratios SegChile

SegChile	2017	2018	Sep-19
Gastos adm. / Prima directa	63,7%	61,6%	57,2%
Gastos adm. / Margen contribución	327,6%	162,6%	86,9%
Margen contribución / Prima directa	19,4%	37,9%	65,8%
Resultados Op. / Prima directa	-44,2%	-23,7%	8,63%
Resultado final / Prima directa	-18,7%	-9,5%	18,40%

Tabla 7: Ratios de Mercado

Mercado	2017	2018	Sep-19
Gastos adm. / Prima directa	19,9%	19,3%	20,1%
Gastos adm. / Margen contribución	104,7%	94,1%	94,1%
Margen contribución / Prima directa	19,0%	20,5%	21,4%
Resultados Op. / Prima directa	-0,89%	1,22%	1,26%
Resultado final / Prima directa	1,37%	3,37%	4,99%

"La opinión de las entidades clasificadoras no constituye en ningún caso una recomendación para comprar, vender o mantener un determinado instrumento. El análisis no es el resultado de una auditoría practicada al emisor, sino que se basa en información que este ha hecho pública o ha remitido a la Comisión para el Mercado Financiero y en aquella que ha sido aportada voluntariamente por el emisor, no siendo responsabilidad de la firma evaluadora la verificación de la autenticidad de la misma".

Anexo N°1

Enlace es un sistema que lleva ocho años en el mercado de seguros y está construido con la tecnología .NET en plataforma Web, el que opera sobre una plataforma de servidores Microsoft Windows Server, y con base de datos y middleware de Oracle. Este software nos entrega la seguridad y confianza de poder cumplir con la normativa vigente, como también los estándares que se requieren para entregar un servicio de calidad en el mercado asegurador. Enlace, entre otros elementos contempla:

Módulos para registro de la Venta, los cuales se definen en las siguientes modalidades:

- Digitación directa en pantalla.
- Firma de contratos con huella dactilar (requiere dispositivos especiales).
- Registro por cargas de archivos planos.
- Registro por medio de servicios web (b2b).
- Emisión en línea de documentación del seguro.

Módulo de Suscripción, existen distintas modalidades para suscribir, las cuales se administran por diversas reglas de negocio parametrizables, permitiendo a Enlace realizar las evaluaciones de riesgo en línea al momento de la venta, también por procesos automáticos o de manera manual, dependiendo de las condiciones del producto y del asegurado.

Control de gestión y procesos, Enlace entrega una batería de herramientas de control, para realizar la administración y gestión de cada una de las etapas de los procesos relacionados con la evaluación y aprobación de los seguros, propiciando una comunicación inmediata y expedita con cada uno de los usuarios del sistema, sean usuarios de la compañía que controlan los procesos internos, así como también entrega información en línea y por correos electrónicos a los ejecutivos comerciales involucrados directamente en la venta de productos y sus supervisores, corredores de seguros, u otros involucrados en la asesoría y venta de seguros.

Mantenimiento, cuenta con variados módulos que permiten realizar las siguientes acciones:

- Parametrización de cada producto de seguro, en el cual se indican las características de comercialización de venta, condiciones y documentación que estará disponible, comisiones, requisitos de asegurabilidad, endosos del producto, y los cambios que pueda tener en el tiempo en la tarifa.
- Endosos a las pólizas, en este módulo se registra la historia de cada póliza u operación del cliente.
- Renovación, en este módulo se administran las pólizas que están en condiciones de ser renovadas.
- Despacho, en este módulo se administran los despachos de las pólizas aprobadas, caducadas, renovadas o rechazo a la propuesta.

Cobranza, este módulo permite registrar la recaudación de las pólizas, ya sea de manera directa por la compañía o indirecta a través del canal comercial, administra y genera los procesos de prepagos y devoluciones de prima, cálculo de comisiones y emisión de libros contables.

Pago de siniestros, cuenta con un módulo para realizar la declaración de siniestros en línea, y los elementos para desarrollar la gestión de todo el proceso de liquidación, e información a las entidades regulatorias.

Reservas y reaseguros, módulo que permite gestionar el cálculo de reservas de manera individual y colectiva, generando y administrando la información para los contratos de reaseguro asociados a los productos, estos se encuentran previamente parametrizados para cada uno de ellos.

Capacitación, modulo en línea utilizado para entregar a los ejecutivos comerciales de canales, instrucción en la venta de seguros y utilización de sistema.

Módulo para creación y administración de seguros colectivos enfocados a corredores de seguros, para contratos con empresas.

Interfaz web para sitio en el que los asegurados, socios comerciales y corredores de seguros pueden ingresar y realizar operaciones directamente con el sistema.

Cada canal que gestione la venta de seguros de cesantía con la compañía, deberá contar con una conexión segura vía VPN para conectarse e ingresar al sistema, también deberá entregar la información de los ejecutivos que lo utilizarán.

Se ha desplegado el sitio web para auto-atención de clientes donde cada asegurado de **SegChile** podrá consultar sus contratos individuales vigentes, emitir copias de certificados y realizar endosos de acuerdo al producto adquirido, este nuevo componente automatiza la mayoría de las necesidades que pudiera presentar un cliente resolviendo eventuales requerimientos sin necesidad de llamar telefónicamente al *contact center* de la compañía.

Se ha publicado un nuevo sitio de venta web de productos de la familia de accidentes personales con prima recurrente los que podrán ser contratados de manera directa por internet, además se ha gestionado en conjunto con marketing digital segmentar por grupos de interés, con la utilización de *landing pages* para la venta web de productos de asistencia en viaje y accidentes personales de manera directa a consumidores finales.

SegChile dispondrá de una plataforma de *hardware*, junto a los servicios de comunicaciones y soporte de Tecnologías de Información, entregando a sus canales y usuarios, una disponibilidad de servicios acordes a las necesidades de sus clientes, estos son: *hosting*, internet, comunicaciones de datos, telefonía.