



Humphreys

CLASIFICADORA DE RIESGO

Razón reseña:
Revisión anual

Analistas

Daniel Moreno C.

Hernán Jiménez A.

Tel. (56) 22433 5200

daniel.moreno@humphreys.cl

hernan.jimenez@humphreys.cl

SegChile Seguros Generales S.A.

Diciembre 2018

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	AA-
Tendencia	Estable
EEFF Base	30 de septiembre de 2018

Balance general consolidado IFRS						
M\$ de cada año	jun-17	sep-17	dic-17	mar-18	jun-18	sep-18
Inversiones ¹	3.119.166	3.146.427	4.260.897	4.533.356	4.638.922	4.699.437
Cuentas por cobrar de seguros	22.928	171.894	259.723	192.073	194.583	142.800
Participación del reaseguro en las reservas técnicas	34.310	156.312	540.727	865.578	1.017.928	999.413
Otros activos	19.407	22.161	115.261	154.088	122.947	232.760
Total activos	3.195.811	3.496.794	5.176.608	5.745.095	5.974.380	6.074.410
Reservas técnicas	54.529	239.145	728.919	1.184.187	1.450.392	1.481.552
Deudas por operaciones de seguros	33.599	144.525	407.916	591.347	517.133	869.779
Otros pasivos	62.039	125.276	208.192	207.851	161.899	147.563
Total pasivo exigible	150.167	508.946	1.345.027	1.983.385	2.129.424	2.498.894
Patrimonio	3.045.644	2.987.848	3.831.581	3.761.710	3.844.956	3.575.516
Total pasivos y patrimonio	3.195.811	3.496.794	5.176.608	5.745.095	5.974.380	6.074.410

Estado de resultados consolidado IFRS						
M\$ de cada año	jun-17	sep-17	dic-17	mar-18	jun-18	sep-18
Prima directa	75.614	306.431	898.310	575.594	1.009.345	1.248.162
Prima cedida	48.815	186.188	624.953	394.960	668.131	736.686
Prima retenida neta	26.799	120.243	273.357	180.634	341.214	511.476
Siniestros netos	-	14.068	36.501	41.441	116.698	187.784
R. intermediación	-14.611	-30.188	-89.879	-171.776	-477.904	-127.964
Margen de contribución	21.191	67.598	174.593	220.568	568.152	334.544
Costo de administración	66.103	200.604	571.898	351.649	612.319	760.310
Resultado operacional	-44.912	-133.006	-397.305	-131.081	-44.167	-425.766
Resultado de inversión	101.349	118.902	133.953	31.893	60.066	84.899
Resultado final	45.644	-12.152	-168.409	-69.871	13.375	-254.561

¹ Incluye inversiones inmobiliarias e inversiones financieras.



Fundamento de la clasificación

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 \$ 903 millones, \$ 343 millones y \$ 2 millones, respectivamente. El primaje total a septiembre de 2018 alcanzó los US\$ 1,9 millones, observándose reservas por US\$ 2,2 millones, participación del reaseguro por US\$ 1,5 millones y un patrimonio por US\$ 5,4 millones.

La clasificación de riesgo en "*Categoría AA-*" asignada a los contratos de seguros emitidos por **SegChile** se fundamenta en el apoyo explícito otorgado por su matriz, entidad del grupo Quiñenco, la cual posee la solvencia suficiente para apoyar la liquidez y capitalizar la compañía cuando ésta lo necesite, en particular en sus primeros años de operación cuando el volumen del negocio sea reducido respecto del nivel de gastos fijos que se requiere financiar.

En forma complementaria, la clasificación se sustenta en el *know how* que posee la administración de la compañía y su matriz 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

- Respaldo, 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.

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.

Hechos recientes

Resultados 2017

Al cierre de 2017 la empresa generó un primaje directo por \$ 898 millones concentrados en la rama de otros, la que se distribuyó en \$ 741 millones en seguros de cesantía, \$ 157 millones en accidentes personales y \$ 145 mil en salud. Por su parte, el margen de contribución registrado por la compañía, a diciembre de 2017, alcanzó \$ 175 millones.

Durante 2017 la sociedad registró un costo por siniestros que totalizó \$ 5 millones. Por su parte, los costos de administración fueron de \$ 572 millones.

El resultado de inversión registrado durante 2017 totalizó \$ 134 millones. Producto de lo anterior, el resultado final de la compañía fue negativo de \$ 168 millones.

Resultados al tercer trimestre 2018

Durante el tercer trimestre de 2018 la compañía alcanzó una prima directa de \$ 1.248 millones, 4,1 veces superior al tercer trimestre del año 2017, lo que se fundamenta, principalmente, por un aumento en el primaje de las pólizas habitualmente comercializadas y por la incursión en nuevas líneas de negocios, incrementando de uno a tres los ramos en que la compañía tiene presencia. Por su parte, el margen de contribución alcanzó \$ 334 millones, aumentando 4,9 veces respecto de septiembre de 2018 (\$ 68 millones en esa fecha).

Los costos por siniestros llegaron a \$ 29 millones a septiembre del año en curso (a septiembre de 2017 se registran costos por \$ 2 millones).

Los costos de administración registraron un alza de 3,8 veces, logrando alcanzar \$ 760 millones en el tercer trimestre, debido al incremento en las remuneraciones que crecieron 2,7 veces respecto del mismo período del año 2017.

El resultado de inversión totalizó \$ 84 millones, lo que implica una disminución de 28,6% veces respecto del tercer trimestre de 2017.

Producto de lo anterior, la compañía obtuvo un resultado final negativo de \$ 254 millones, situación inferior a lo obtenido en el mismo trimestre del año 2017, cuando se obtuvieron pérdidas por \$ 12 millones.

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 2018 registra un patrimonio de US\$ 10.450 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.

La retención de prima es inferior a la industria: a septiembre de 2018 se ubicó en 41%, mientras que la retención de la industria alcanzó 68%.

La totalidad de aseguradores presentan un *rating* global igual a "A+".

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 2017 el resultado operacional obtuvo una pérdida de \$ 397 millones y misma situación se vivió durante el tercer trimestre del 2018 donde la pérdida alcanzó los \$ 426 millones. Con todo, la situación es explicable para una entidad que lleva menos de dos años de operaciones.

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 2017, el 100% del margen de contribución fue aportado sólo por dos ramos (seguro de cesantía y accidentes personales, que aportaron el 58,5%, y 41,5% 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 0,07% 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

Propiedad

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. La compañía inició sus actividades con un aporte de capital por \$ 3.000 millones. 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.

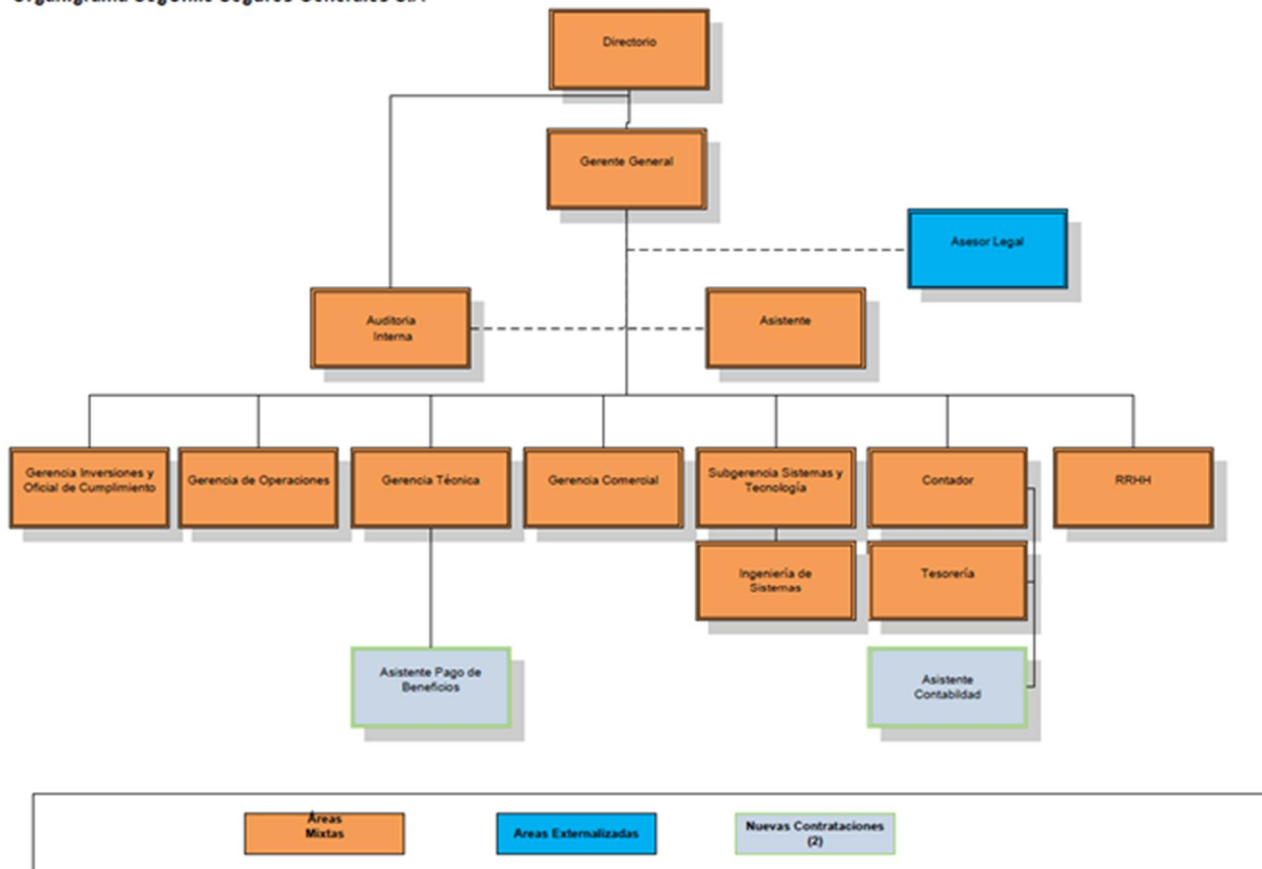
Antecedentes de la propiedad y administración

La propiedad de **SegChile** se concentra en Inversiones Vita S.A. y su directorio está compuesto por cinco miembros que se detallan en el siguiente cuadro:

Nombre	Cargo
Rodrigo Manubens Monteldo	Presidente
Gonzalo Menendez Duque	Director
Martín Rodríguez Guiraldes	Director
Jorge Ergas Heymann	Director
Exequiel Klas	Director

A continuación, se presenta el organigrama de la organización, donde se contrastan los recursos compartidos con Banchile Seguros de Vida, aquellos propios de la compañía y los externalizados:

Organigrama SegChile Seguros Generales S.A



A continuación, se detallan los principales ejecutivos de la compañía:

Nombre	Cargo
Ruperto González Bolbarán	Gerente General
Rodrigo Escudero Vargas	Gerente Comercial
Mario Catrileo Duque	Gerente Técnico
Alfredo Fernandez Núñez	Gerente de Operaciones
José Luis Daroch Bülher	Gerente de Inversiones
Álvaro Petit Solís	Subgerente de Informática y Sistema

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.

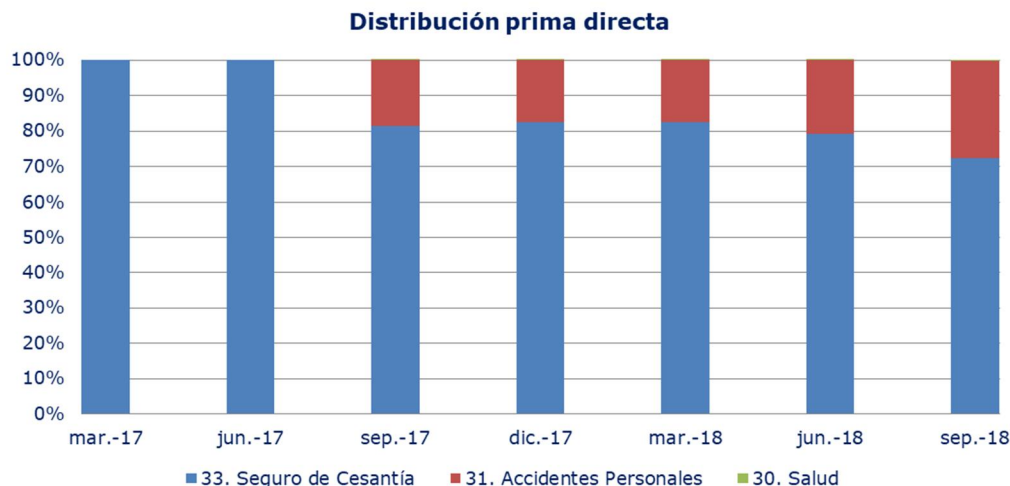
La estructura organizacional de **SegChile** está conformada por áreas de funciones compartidas con la Compañía de Seguros de Vida Banchile S.A., un área de auditoría exclusiva para la compañía de seguros generales y un proveedor externo que presta, principalmente, servicios de asesoría legal. Dentro 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 en ambas compañías.

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. Éste tiene cerca de diez años en el mercado chileno de seguros y se encuentra ampliamente probado en la ejecución y control de los procesos necesarios para para la gestión y operación de una compañía de seguros.

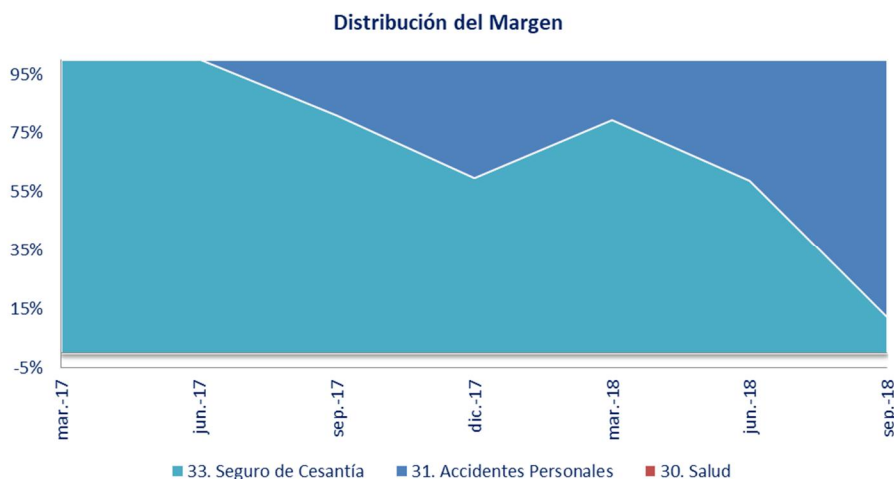
Cartera de productos

El desarrollo de las actividades de la sociedad se ha caracterizado por una clara tendencia a la venta de seguros masivos, con énfasis en los ramos de “Seguro de cesantía”, “Accidentes personales” y “Salud” (a septiembre de 2018 su margen de contribución se compone en 72,3%, 27,5% y un 0,2% respectivamente).

A continuación, se presenta la evolución de la distribución del primaje directo a lo largo del tiempo:



Por su parte el aporte al margen de contribución se enfoca principalmente en accidentes personales, tal como se muestra en el siguiente gráfico:



El ramo de “Seguro de Cesantía” representa el 72,3% de la prima directa y contribuye en un 12,2% en el margen de contribución total de la compañía.

En cuanto a los seguros de “Accidentes Personales”, segundos en importancia dentro de los ramos de la compañía, representan un 27,5% de la prima directa con un margen de contribución por \$ 293 millones (87,7% del margen de contribución total).

Industria y posicionamiento

SegChile es uno de los competidores más pequeños dentro de la industria. A diciembre de 2017 tenía participaciones de 0,04% en términos de prima directa y de 0,04% para el margen de contribución. A septiembre del 2018 la participación de prima directa ascendió a 0,07% y un 0,1% para el margen de contribución.

Ramo	mar-17	jun-17	sep-17	dic-17	mar-18	jun-18	Sep-18
Salud	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,03%	0,04%	0,05%
Accidentes Personales	0,00%	0,00%	0,08%	0,96%	0,40%	0,44%	0,48%
Seguro de cesantía	0,04%	0,08%	0,17%	0,00%	1,08%	0,87%	0,55%
Total	0,00%	0,01%	0,02%	0,036%	0,10%	0,082%	0,065%

Capitales asegurados

La exposición de la compañía, en término de capitales asegurados, se concentra en el ramo de "seguro de cesantía" con \$ 2,4 millones. A nivel agregado, presenta montos asegurados directos por \$ 26,7 millones y de \$ 8,3 millones en términos retenidos. El rubro de accidentes personales totaliza un monto asegurado directo por \$ 15,7 millones, lo cual explica el 58,6% del total, en lo que respecta a los montos asegurados retenidos aporta un 85,2% mientras que seguros de cesantía un 4,3%. Cabe agregar, que junto con la cesión de riesgo, la compañía cuenta con reaseguros de pérdida adicionales.

A septiembre de 2018, la compañía exhibía 23.582 ítems vigentes e igual número de pólizas vigentes.

Reaseguro

La cesión de los riesgos de la compañía se realiza con dos reaseguradoras con clasificación de riesgo internacional "Categoría A+". Los reaseguradores son Hannover (reaseguradora alemana) y General Reinsurance (99,9% y 0,1%, respectivamente del total de la prima cedida).

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.

Inversiones

Durante el año 2017 la compañía disminuyó la cobertura de sus inversiones totales sobre sus reservas técnicas (sin la participación de los reaseguros), llegando a 22,6 veces, el punto más bajo del año, sin embargo este monto sigue siendo muy elevado. Además, cabe mencionar que la compañía comenzó sus operaciones a inicios del 2017 por lo cual se estima razonable el aumento de las reservas a medida que el negocio de la empresa se consolide.

A septiembre de 2018 las inversiones sobre reservas técnicas llegan a 9,62 veces y corresponden principalmente a renta fija (299% de las reservas técnicas) con adecuada clasificación de riesgo. Adicionalmente, cabe señalar que a la misma fecha anteriormente mencionada, la sociedad presentó un exceso sobre la obligación de invertir en inversiones representativas de reservas técnicas y patrimonio de riesgo de un 29,4%.

A continuación, se muestra la evolución de la cobertura de reservas en relación al total de inversiones y su composición por tipo de instrumento. De la misma forma se presenta la distribución por clasificación de riesgo de la cartera de renta fija:



Composición cartera renta fija - Septiembre 2018			
Clasificación	Monto M\$	Porcentaje	Porcentaje acumulado
AAA	3.328.808	78%	78%
AA+	55.868	1%	79%
AA	486.525	11%	91%
AA-	394.097	9%	100%
Total	4.265.298	100%	

Generación de caja

Durante los primeros 24 meses de funcionamiento, el flujo de caja operacional de la compañía ha sido negativo. Durante el tercer trimestre de 2018 alcanzó un valor negativo de \$ 1.459,1 millones.

Los siguientes cuadros presentan el flujo de caja de la compañía en los últimos años:

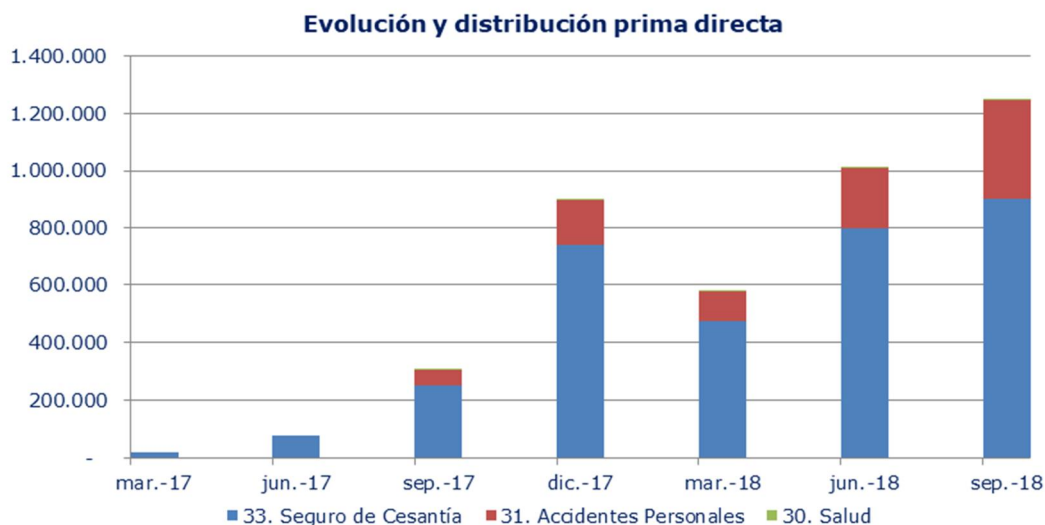
Estado de Flujo de efectivo IFRS				
M\$ de cada año	Jun-17	Dic-17	Jun-18	Sep-18
Ingreso por prima de seguro y coaseguro	62.958	554.508	872.985	1.176.483
Devolución por rentas y siniestros	0	0	0	0
Ingreso por rentas y siniestros reasegurados	0	0	0	0
Ingreso por activos financieros a valor razonable	4.721	3.458.667	6.815.219	7.999.264
Ingreso por activos financieros a costo amortizado	1.512.193	0	0	0
Otros ingresos de la actividad aseguradora	0	0	0	0
Ingresos de efectivo de la actividad aseguradora	1.579.872	4.013.175	7.688.204	9.175.747
Egreso por prestaciones seguro directo y coaseguro	0	85.188	0	52.686
Pago de rentas y siniestros	0	3.025	55.129	93.609
Egreso por comisiones seguro directo	0	5.104	33.204	66.585

Egreso por activos financieros a valor razonable	0	5.574.099	8.799.981	9.814.970
Egreso por activos financieros a costo amortizado	4.424.501	0	0	0
Gasto por impuestos	5.384	74.495	212.633	261.797
Gasto de administración	36.924	258.555	252.671	345.241
Egresos de efectivo de la actividad aseguradora	4.466.809	6.000.466	9.353.618	10.634.888
Flujo de efectivo neto de actividades de la operación	-2.886.937	-1.987.291	-1.665.414	-1.459.141
Otros ingresos relacionados con actividades de inversión	0	0	0	0
Ingresos de efectivo de las actividades de inversión	6.407	0	0	0
Otros egresos relacionados con actividades de inversión	0	0	0	0
Egresos de efectivo de las actividades de inversión	0	6.407	24.403	24.403
Flujo de efectivo neto de actividades de inversión	6.407	-6.407	- 24.403	- 24.403
Ingresos por préstamos a relacionados	0	0	0	0
Aumentos de capital	3.000.000	3.999.990	0	0
Ingresos de efectivo de las actividades de financiamiento	3.000.000	3.999.990	0	0
Egresos por préstamos con relacionados	0	0	0	0
Egresos de efectivo de las actividades de financiamiento	0	0	0	0
Flujo de efectivo neto de actividades de financiamiento	3.000.000	3.999.990	0	0
Efecto de las variaciones del tipo de cambio	0	-9.197	14	-296
Aumento (disminución) de efectivo y equivalentes	119.470	1.997.095	-1.689.803	-1.483.840
Efectivo y efectivo equivalente al inicio del periodo	0	0	1.997.096	1.997.096
Efectivo y efectivo equivalente al final del periodo	106.656	1.997.096	307.293	513.053

Antecedentes financieros

Evolución de la prima

A continuación se presenta la evolución de la prima de la compañía desde marzo del 2017, con valores corregidos a septiembre de 2018. Se puede observar que desde septiembre 2017 a septiembre 2018 hubo un aumento de 4,07 veces de la prima anual, lo que se debió principalmente a mayores ventas en las primas de seguros de cesantía, accidentes personales y salud.



Rendimiento técnico² y siniestralidad

La compañía ha mostrado niveles de siniestralidad³ relativamente estables y bajos, en torno al 3,7% en los últimos trimestres, correspondientes a los períodos de vigencia que tiene la compañía. Los niveles de siniestralidad, han sido inferiores al mercado.

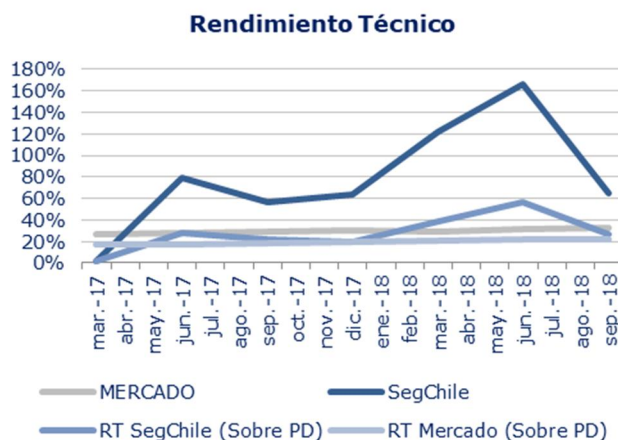
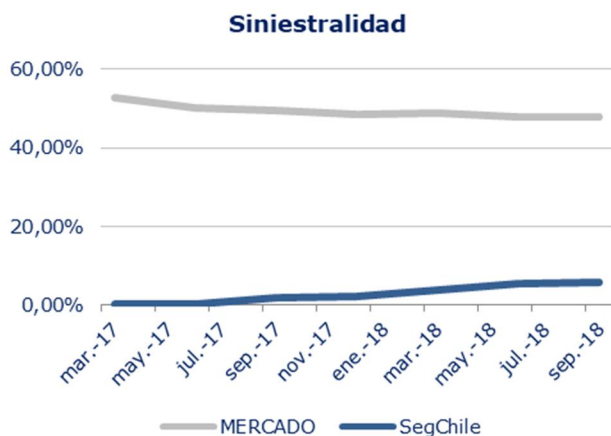
Durante el año 2017, la prima retenida neta alcanzó un valor de \$ 273 millones. Los costos de siniestros, en tanto, fueron de \$ 5,5 durante la misma fecha. Lo anterior se tradujo en una siniestralidad equivalente a un 2,0%. Al tercer trimestre del 2018 la prima retenida total fue de \$ 511 millones y los costos de siniestros \$ 29 millones, dando como resultado una siniestralidad del 5,7%.

El resultado técnico de la compañía ha tendido a ser superior al mercado durante los períodos analizados. Este indicador llegó a 63,9% a fines del 2017, mientras que en lo que va del 2018 ha alcanzado un valor de 65,4%.

A continuación se muestra la evolución de los indicadores de siniestralidad y rendimiento técnico desde marzo 2017 en adelante:

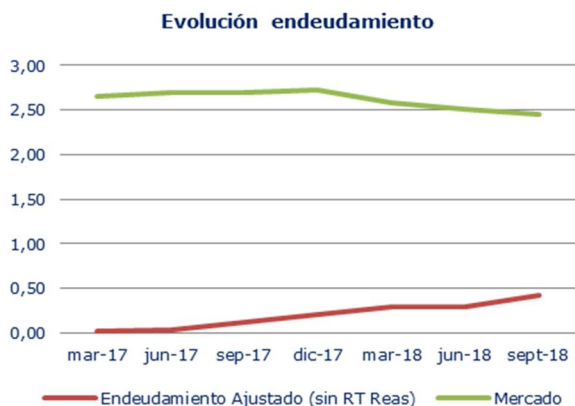
² El rendimiento técnico de las compañías de seguros es calculado como el margen de contribución del período sobre el ingreso de explotación.

³ La siniestralidad ha sido calculada como costo de siniestro sobre prima retenida ganada.



Endeudamiento⁴ y posición patrimonial

Desde el inicio de operaciones, se ha observado que la compañía presenta un indicador de endeudamiento muy por debajo del mercado, en donde a septiembre 2018 ha alcanzado su máximo valor de 0,70 mientras que el mercado llegaba a 3,77 veces. Al ajustar dicho endeudamiento sin la participación del reaseguro en las reservas técnicas, los números disminuyen a 0,42 y 2,46 veces respectivamente.

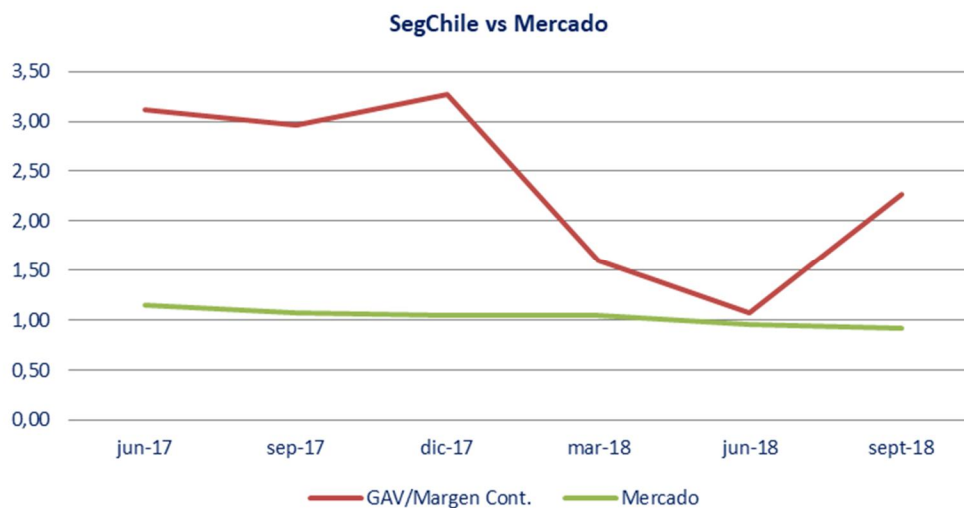


Margen y gastos

La compañía ha presentado un mayor nivel de gastos de administración que el mercado en relación a la prima directa y prima retenida. Al medirse en relación al margen de contribución se puede observar la misma situación, sin embargo dicho indicador ha sido volátil para la compañía.

A septiembre 2018 los gastos de administración de la compañía equivalieron a 2,27 veces su margen de contribución, mientras que el mercado alcanzó 0,92 veces.

⁴ Endeudamiento definido como Pasivo exigible sobre Patrimonio.



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

SegChile	jun-17	sep-17	dic-17	mar-18	jun-18	sep-18
Gastos adm. / Prima directa	87,42%	65,46%	63,66%	61,09%	60,66%	60,91%
Gastos adm. / Margen contribución	311,94%	296,76%	327,56%	159,43%	107,77%	277,27%
Margen contribución / Prima directa	28,03%	22,06%	19,44%	38,32%	56,29%	26,80%
Primas por cobrar / Patrimonio	0,01	0,06	0,07	0,05	0,05	0,04
Resultado final / Prima directa	60,36%	-3,97%	-18,75%	-12,14%	1,33%	-20,39%

Mercado	jun-17	sep-17	dic-17	mar-18	jun-18	sep-18
Gastos adm. / Prima directa	20,15%	19,89%	19,91%	21,05%	20,53%	20,28%
Gastos adm. / Margen contribución	114,40%	107,18%	104,68%	104,11%	95,18%	91,97%
Margen contribución / Prima directa	17,62%	18,56%	19,02%	20,22%	21,57%	22,05%
Primas por cobrar / Patrimonio	1,63	1,66	1,73	1,58	1,51	1,50
Resultado final / Prima directa	0,66%	1,25%	1,37%	1,07%	2,98%	4,20%

"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.