



Humphreys

CLASIFICADORA DE RIESGO

**Razón reseña:
Reseña anual**

A n a l i s t a s

Luis Felipe Illanes Z.

Gonzalo Neculmán G.

Tel. 56 – 22433 5200

luisfelipe.illanes@humphreys.cl

gonzalo.neculman@humphreys.cl

Euroamerica Seguros de Vida S.A.

Septiembre 2015

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- Estable 30 junio 2015

Estado de situación financiera IFRS				
M\$	Dic-12	Dic-13	Dic-14	Jun-15
Inversiones	847.516.000	876.277.100	1.002.175.644	1.059.521.522
Cuentas por cobrar de seguros	9.176.912	9.841.845	9.770.906	7.713.789
Participación del reaseguro en las reservas técnicas	2.136.577	1.709.633	1.184.393	917.279
Otros activos	13.978.234	25.188.379	24.716.365	21.274.429
Total activos	870.671.146	911.307.324	1.037.847.308	1.089.427.019
Reservas técnicas	782.988.118	826.563.927	925.511.283	966.075.464
Deudas por operaciones de seguro	4.426.917	4.361.636	6.013.459	6.049.462
Otros pasivos	12.140.033	18.724.803	20.033.526	23.104.936
Patrimonio	58.316.698	54.079.920	62.117.891	69.765.800
Total pasivos y patrimonio	870.671.146	911.307.324	1.037.847.308	1.089.427.019

Estado de resultados IFRS				
M\$	Dic-12	Dic-13	Dic-14	Jun-15
Prima directa	157.838.204	137.092.872	169.739.037	94.482.910
Prima cedida	6.341.199	2.033.767	1.964.862	1.336.902
Prima retenida	151.497.005	135.059.105	167.774.175	93.146.008
Costo de siniestros	61.998.188	71.520.476	76.601.218	46.241.293
Resultado intermediación	9.433.156	10.606.636	11.940.963	5.295.796
Costo de administración	16.403.209	18.814.768	19.290.717	10.776.254
Resultado de inversiones	61.712.971	39.149.928	58.489.309	28.450.925
Resultado final	9.929.616	4.291.837	10.762.509	6.691.990

Fundamento de la clasificación

Euroamerica Seguros de Vida S.A. (Euroamerica Vida) es una empresa con presencia en los segmentos de rentas vitalicias, seguros tradicionales y AFP. En términos generales, enfoca su estrategia comercial al desarrollo de negocios orientados a satisfacer las necesidades de ahorro, inversión y protección de sus clientes durante todo su ciclo de vida. La compañía cuenta con una larga trayectoria en el mercado asegurador (cerca de 110 años) y su patrimonio está conformado en su totalidad por capitales nacionales.

A junio de 2015 la compañía gestionaba activos por US\$ 1.705 millones, de los cuales US\$ 1.658 millones correspondían a la administración de su cartera de inversión. Por otro lado, mantiene reservas técnicas totales por US\$ 1.512 millones y su patrimonio asciende a US\$ 109 millones. A marzo de 2015, poseía una participación de mercado de 4,5% respecto a la prima directa. Durante el primer semestre de 2015 sus ventas ascendieron a US\$ 148 millones, distribuidas en seguros tradicionales individuales (45,4%), colectivos (29,6%) y previsionales (25,1%).

La clasificación de sus obligaciones en "*Categoría AA-*" refleja que la firma posee una alta capacidad de pago para responder a sus obligaciones, gracias a la existencia de una visión de negocio claramente definida y de una estructura organizacional orientada al cumplimiento de sus objetivos.

Dentro de los elementos positivos se considera, además, la orientación técnica en la administración de activos, por cuenta propia y de terceros, y su adecuado o fuerte posicionamiento en los principales segmentos en los que participa. También se incorpora la experiencia acumulada en la larga trayectoria de la aseguradora como unidad de negocios y el modelo de gestión de riesgos y su área de contraloría interna, que se enmarca dentro de la estrategia de desarrollo definida por el grupo controlador, complementado por un gobierno corporativo que hace uso de diferentes comités para la toma de decisiones. Lo anterior se ve potenciado con una política de inversiones definida y bien estructurada, ejecutada por un grupo interdisciplinario de ejecutivos con experiencia y conocimiento en la materia, que se ha materializado en una cartera de inversión diversificada, con niveles de rentabilidad coherentes con el riesgo asumido y con mediciones constantes a los riesgos en que se encuentra sometido. Asimismo, se observa una automatización adecuada de sus procesos con énfasis en el uso de nuevas tecnologías, incluso por niveles superiores al estándar que presenta el mercado.

La compañía ha definido distintas líneas de negocios para satisfacer su mercado objetivo, utilizando canales de distribución consolidados y competitivos, apoyándose en un equipo profesional con conocimiento de la industria y haciendo un uso adecuado de la tecnología disponible en el mercado.

En particular, reforzando lo ya dicho, se valora el fuerte posicionamiento del seguro colectivo de salud que brinda la compañía.

Desde otra perspectiva, la categoría de riesgo asignada se encuentra acotada por el menor apoyo que la sociedad posee en términos financieros y en materias asociadas a la gestión de riesgos, en comparación con otras compañías del sector que integran importantes grupos aseguradores en el ámbito mundial y con experiencia en mercados más sofisticados. Con todo, se reconoce que el carácter local de la entidad favorece el conocimiento acabado de su demanda y agiliza la toma de decisiones.

Asimismo, dada la fuerte orientación de su negocio hacia la administración de activos propios y de terceros, sus resultados finales quedan expuestos al riesgo crediticio y de mercado de la cartera de activos gestionados, y por ende a su capacidad como organización para administrar dichos riesgos.

La evaluación recoge, además, el hecho de que la aseguradora presenta un nivel patrimonial que ha mostrado un comportamiento creciente en términos reales. No obstante, considera que exhibe niveles de endeudamiento superiores al de sus pares relevantes.

La perspectiva de clasificación se estima *Estable*¹, principalmente, porque no se visualizan en el corto plazo cambios en los factores de relevancia que incidan favorable o desfavorablemente en la clasificación de riesgo de la compañía de seguros.

En el mediano plazo, la clasificación de riesgo podría verse favorecida en la medida que la compañía logre una mayor diversificación de sus ingresos, reduzca significativa y permanentemente sus indicadores de endeudamiento, o tenga acceso a mayores niveles de *know how* y respaldo financiero.

Igualmente, para la mantención de la clasificación es necesario que no se debiliten aquellos aspectos que determinan su fortaleza como entidad aseguradora y, en especial, que se mantenga controlado el nivel de endeudamiento de la compañía volviéndose a los niveles que mostraba en el pasado.

¹ Corresponde a aquellos instrumentos que presentan una alta probabilidad que su clasificación no presente variaciones a futuro.

Resumen Fundamentos Clasificación

Fortalezas centrales

- Estructura organizacional y visión de negocio definida.
- Política de inversiones de riesgo moderado administrada por profesionales de experiencia.

Fortalezas complementarias

- Buen posicionamiento de mercado.
- Larga trayectoria de la compañía.
- Constantes mejoras en el control de riesgos.

Limitantes

- Alto endeudamiento relativo (riesgo controlable).
- Exposición de resultados a rendimiento de inversiones (riesgo susceptible de ser controlado).
- Menor apoyo que grupos pertenecientes a grandes conglomerados internacionales (riesgo moderado).

Definición 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.

“-”: Corresponde a los títulos de deuda con mayor riesgo relativo dentro de su categoría.

Hechos recientes

Hechos recientes

A junio de 2015 el primaje directo de **Euroamerica Vida** alcanzó los \$ 94.494 millones. El 25,1% se originó por seguros previsionales, el 29,6% por seguros colectivos y 45,4% por seguros individuales. En comparación con junio de 2014, la venta presentó un crecimiento 24,3%, producto de una mayor venta en seguros tradicionales que superó en términos absolutos a la disminución que se produjo en el área de rentas vitalicias.

El margen de contribución del primer semestre del presente año fue negativo, con pérdidas por \$ 11.312 millones, influenciado por la elevada importancia de los seguros previsionales dentro del margen de contribución (Seguros previsionales tuvieron un margen de contribución negativo de \$ 13.095 millones). Los

gastos de administración sumaron \$ 10.776 millones, representando el 11,4% de su prima directa. A junio de 2015 aseguradora registró un resultado antes de impuesto positivo de \$ 6.190 millones.

El resultado de inversiones de la compañía, por su parte, registró una variación positiva de 3,2% respecto al primer semestre del año anterior, totalizando \$ 28.451 millones. Así, la compañía presentó un resultado final de \$ 6.692 millones, 135% mayor al resultado obtenido en junio de 2014.

A junio de 2015 la empresa mantenía una relación de endeudamiento, medida como pasivo exigible sobre patrimonio, de 14,62 veces, muy similar a la observada en junio de 2014 (16,31), y que es resultado de su actividad en seguros previsionales (reservas previsionales se mantienen similares a periodo año anterior, con un aumento bastante menor de un 2,6%). El endeudamiento total normativo, por su parte, alcanzó 10,77 veces.

Oportunidades y fortalezas

Visión del negocio: La compañía presenta una clara definición de su negocio, lo cual le ha permitido contar con una gestión comercial efectiva en su segmento objetivo, desarrollar la capacidad de generar nuevos productos con componentes financieros y ofrecer soluciones financieras globales a sus clientes de la mano del resto de las compañías del grupo.

Política de inversiones: **Euroamerica Vida** posee una política de inversión definida y bien estructurada, que se complementa con la interacción de un grupo interdisciplinario de ejecutivos con experiencia y conocimiento en el área financiera y económica, situación que en la práctica -dadas las condiciones imperantes en el mercado- se ha traducido en una cartera de inversiones atomizada y con niveles de rentabilidad considerados aceptables, pese a que se observa una orientación hacia la renta variable superior a la de su industria. La ejecución de la política, además, ha implicado mantener niveles de liquidez acordes con sus necesidades de flujo. A marzo de 2015 la rentabilidad de las inversiones fue de 6,7%, mientras que la rentabilidad del mercado de aseguradoras de vida en su conjunto fue de 5,6% a la misma fecha.

Know how en su negocio principal: La compañía cuenta con ejecutivos que gozan de un adecuado nivel de profesionalismo, experiencia y conocimiento del sector, situación que se traduce en importantes estándares de eficiencia y compromiso con los objetivos de la sociedad. Como complemento importante se puede agregar que **Euroamerica Vida** presenta una larga trayectoria en el mercado asegurador, con presencia de más de 100 años en la industria y una adecuada imagen corporativa.

Énfasis en sistemas: La compañía ha consolidado un importante proceso de automatización de sus sistemas, lo que le ha permitido tomar decisiones sobre la base de información objetiva, así como la agilización de sus procesos. Prueba de esto último ha sido la tecnología proporcionada a sus clientes, especialmente en los ramos colectivos de salud y en las pólizas con ahorro o APV. Adicionalmente, se destaca positivamente la forma en que estos desarrollos han sido incorporados a los modelos de gestión de riesgos,

mediante sistemas de alertas de incidentes que pudiesen afectar el correcto funcionamiento de la aseguradora.

Posicionamiento en seguros colectivos de salud: La sociedad ha logrado consolidar una adecuada estrategia de venta en la comercialización de seguros colectivos de salud, sustentada esencialmente en la calidad de servicio y grado de tecnología que se le otorga a sus clientes. Prueba de ello es que la empresa ha mantenido de manera sostenida, en términos de venta, una posición de liderazgo en los seguros colectivos de salud y en los seguros individuales CUI (la cuota de mercado asciende a 14,2% y 12,9% respectivamente a marzo de 2015)

Factores de riesgo

Respaldo patrimonial: A juicio de *Humphreys*, comparativamente la sociedad posee, en términos financieros y de *know how* en gestión de riesgos, un menor apoyo de su matriz que otras compañías del sector que forman parte de importantes grupos aseguradores en el ámbito mundial y con experiencia en mercados más sofisticados, situación que permite a sus operaciones locales capacitarse a bajo costo y acceder más fácilmente a fuentes de financiamiento para el desarrollo de nuevos productos o fomentar aquellas líneas de negocios más intensiva en capital. Asimismo, los conglomerados aseguradores que operan en mercados más desarrollados tienden a cumplir estándares internacionales en materias de control interno. No obstante, se reconocen las iniciativas implementadas por la organización en materias de gestión de riesgos.

Fluctuación de la cartera de inversiones: Dada la orientación del negocio de la compañía a las soluciones de ahorro e inversión, y específicamente por la relevancia de las rentas vitalicias y los seguros con ahorro dentro de su cartera, sus márgenes de contribución tienden a ser negativos, y parte importante de sus resultados se generan como producto de las inversiones. Así, sus resultados finales quedan expuestos al riesgo crediticio y de mercado de la cartera de activos gestionados. Como atenuante a este factor, se reconoce la orientación y la experiencia del *holding* en la administración de activos por cuenta propia y de terceros. Es así como la cartera de inversiones presenta una mayor fluctuación² que el mercado.

Endeudamiento: En comparación a su industria, la aseguradora presenta indicadores de endeudamiento más altos a los que alcanza el mercado de vida en su conjunto, el que a marzo de 2015 presenta una relación de endeudamiento promedio de 9,60 veces. No obstante, se mantiene dentro de los límites legales, y alcanza niveles coherentes con los objetivos de la compañía. A junio de 2015, su endeudamiento, medido como deuda sobre patrimonio alcanzó a 14,62 veces.

² la desviación estándar de la rentabilidad de las inversiones en los últimos seis semestres para la compañía alcanza un valor de 1,02%, mientras que el mercado en su conjunto alcanza una desviación de 0,39%.

Antecedentes generales

Historia y propiedad

La compañía nació en 1900 bajo el nombre de Compañía de Seguros de Vida La Sudamericana para, en 1962, constituirse como Sud América de Chile Compañía de Seguros de Vida. En la actualidad se llama **Euroamerica Seguros de Vida S.A.** El patrimonio de la sociedad está conformado en su totalidad por capitales nacionales y controlada por Euroamerica S.A. (99,99%), empresa de propiedad de la sucesión del señor Benjamin Davis Clarke, que participa también en los negocios de compra de facturas, inmobiliario, corretaje de bolsa y asesorías financieras.

La administración de la compañía se encuentra integrada a la estructura corporativa de su grupo controlador, compartiendo con sus empresas relacionadas los servicios de fiscalía, contraloría, área de estudios y de inversiones, entre otros. Por otra parte, cuenta con una estructura técnica y comercial propia y consolidada, que le ha permitido alcanzar un sólido posicionamiento en sus principales segmentos de interés.

El directorio de la compañía está compuesto por cinco miembros que sesionan mensualmente, quienes entregan a la sociedad su experiencia y visión de negocio, participando en las decisiones más relevantes de la planificación y diseño de políticas estratégicas.

Nombre	Cargo
Nicholas Davis Lecaros	Presidente
Carlos Muñoz Huerta	Vicepresidente
Nicolas Gellona Amunategui	Director
Jorge Lesser García Huidobro	Director
Jose Fernando De Gregorio Rebeco	Director

Visión del negocio

Euroamerica Vida, en términos generales, enfoca su estrategia comercial en el desarrollo de negocios orientados a satisfacer las necesidades de ahorro, inversión y protección de sus clientes durante todo su ciclo de vida. Para dar cumplimiento a ello ha definido, en términos gruesos, tres áreas de negocios: rentas vitalicias, ahorro y protección (pólizas individuales), y servicios para empresas (pólizas colectivas). En forma anexa, la compañía ha definido un negocio financiero y otro inmobiliario.

En cuanto a su segmento objetivo, la firma se define como una empresa orientada a las personas y las empresas. En el segmento de las personas –principalmente seguros con ahorro– se enfoca en hombres y mujeres entre 30 y 60 años, pertenecientes a los segmentos socioeconómicos ABC1, C2 y C3, mediante agentes de venta, corredores o asesores de inversión. En tanto, en el área corporativa se orienta a satisfacer las necesidades de empresas grandes y medianas, directamente o a través de corredores. Por su parte, en el

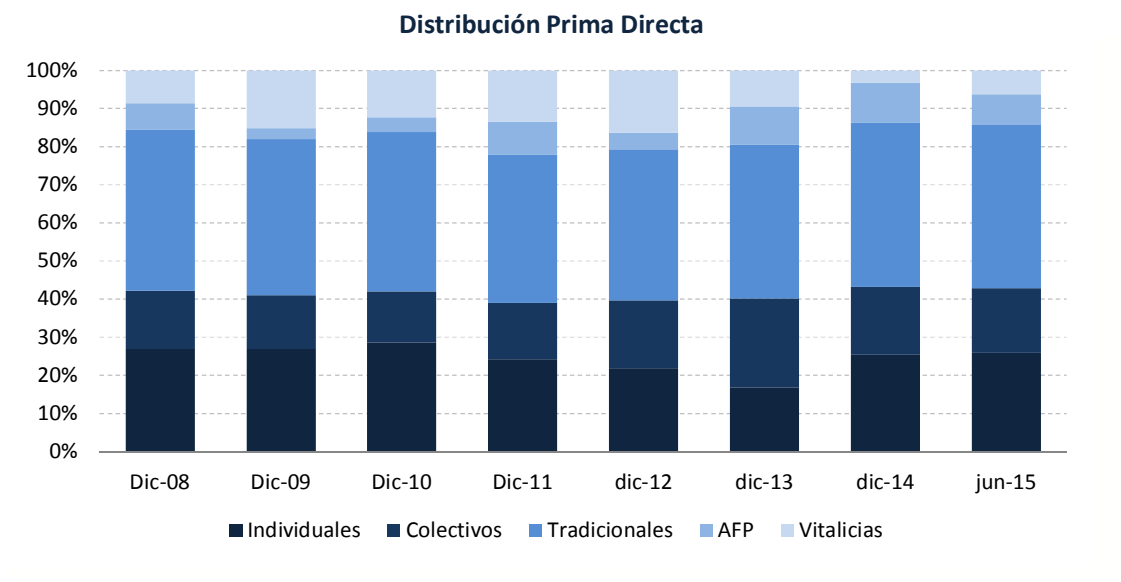
segmento previsional orienta la comercialización de sus productos a personas pertenecientes a los niveles ABC1 y C2, a través de asesores previsionales o directamente.

La compañía comercializa sus productos a lo largo de todo Chile, existiendo la casa matriz en la Región Metropolitana y 19 sucursales a lo largo del país.

Desempeño cartera de productos

Euroamerica Vida mantiene un portafolio de productos diversificado (dentro del estándar del mercado chileno), con presencia tanto en ramos tradicionales como previsionales. Durante el primer semestre de 2015 los seguros tradicionales generaron la mayor parte de la venta (74,9%), mientras que los previsionales representaron cerca del 25,1%, lo cual comparado a misma fecha año anterior se observa un aumento de un 45% en la prima directa agregada.

La compañía ha desarrollado una vasta experiencia en los seguros con ahorro, lo que se ha traducido en una elevada importancia de los seguros de AFP dentro de su portafolio de productos (14,1% de la prima directa a junio de 2015). Otras coberturas relevantes dentro de su cartera son los seguros individuales CUI y los seguros colectivos de salud, los que generaron 40,1% y 23,3%, respectivamente, de la prima a junio de 2015, manteniendo la importancia que tradicionalmente han tenido dentro de su generación de ingresos. A continuación se presenta, la evolución y distribución de su primaje:



Seguros individuales:

Dentro de la línea de los seguros individuales, **Euroamerica Vida** comercializa una amplia gama de coberturas, aunque orientándose principalmente a seguros con CUI, salud y Rentas Privadas (estas coberturas generaron un 40,1% y 1,2% y un 2,4% de las ventas totales de la empresa según información a junio de 2015). Durante el primer semestre de 2015 el primaje directo del ramo de seguros individuales

ascendió a \$ 42.875 millones. A marzo 2015 posee un total de 114.356 clientes (asegurados) de seguros individuales, lo que equivale al 8,3% del total de clientes.

Se reconoce de forma positiva que su portafolio de seguros con ahorro genera una menor presión sobre los ratios de endeudamiento que otros negocios desarrollados, ya que se encuentran asociados a una cartera de inversiones por cuenta de terceros (generando ingresos a la aseguradora por concepto de administración), permitiéndole un crecimiento eficiente en términos de uso de capital. Entre los factores que han generado un desempeño favorable para esta línea de productos se tienen el poseer un adecuado volumen de asegurados, un apropiado apoyo del reaseguro, y canales de distribución acordes al negocio.

La cartera de seguros individuales incluye una amplia masa de asegurados (86.003 ítem vigentes a junio de 2015), que se concentra en la póliza "seguro cuenta única" con 32.041 ítem vigentes

Los riesgos asumidos por esta cartera se encuentran altamente atomizados. Los montos asegurados promedio por póliza se mantienen en niveles razonables que no exponen de manera excesiva el patrimonio de la compañía (a junio de 2015 cada asegurado en seguros individuales representaba un 0,00% del patrimonio).

Seguros colectivos:

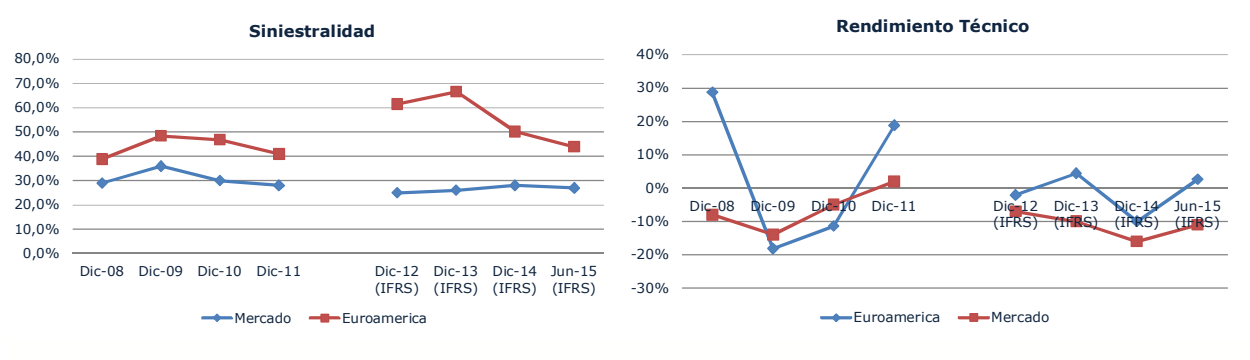
En este segmento la compañía comercializa productos orientados principalmente a los ramos salud, Seguros cuenta Unica de Inversión y protección familiar, los que a junio de 2015 concentraban, respectivamente, el 23,3%, 1,7% y 1,7% del total de la prima directa de la compañía. A junio 2015 tiene un total de 1,26 millones de personas aseguradas de seguros colectivos lo que equivale al 90,1% del total de clientes.

A junio de 2015 la prima directa en seguros colectivos ascendía a UF 1,12 millones. En términos relativos, su primaje directo alcanza una cuota de mercado en torno al 11,8%. Por otra parte, ha presentado una posición de liderazgo en el segmento de coberturas colectivas de salud (a marzo de 2015 alcanza una participación de mercado del orden del 14,4%).

Durante todo el período evaluado la cartera de seguros colectivos, en términos de siniestralidad y de rendimiento técnico, exhibe un desempeño inferior al que presenta la industria en su conjunto, lo que se explicaría, en parte, por el alto peso relativo de los seguros de salud en la venta total (línea de negocio con bajo margen dentro del *mix* de productos de la industria). No obstante, en el segmento de salud la empresa presenta un desempeño que es similar al de la industria en dicho nicho.

Siniestralidad y Rendimiento Técnico:

A junio de 2014, la siniestralidad³ de la cartera de seguros individuales y de colectivos ha mostrado indicadores de 29,7% y 81,6% respectivamente, en relación al rendimiento técnico⁴, a la misma fecha la compañía muestra ratios de -22,6% para los primeros y 4,9% para los segundos. El siguiente gráfico muestra la evolución del indicador.



Rentas Vitalicias:

En lo que respecta a la comercialización de seguros previsionales, la compañía ha presentado a junio de 2015 una cuota de mercado del orden del 2,6% en términos de reservas previsionales.

El negocio de seguros previsionales tiene una alta relevancia dentro de sus obligaciones. De hecho, según información a junio de 2015, el 59,2% de sus reservas técnicas corresponde a previsionales. Dicha proporción es menor a la que se observa a nivel agregado de la industria de vida (aportan el 85% de las reservas técnicas a mar 2015).

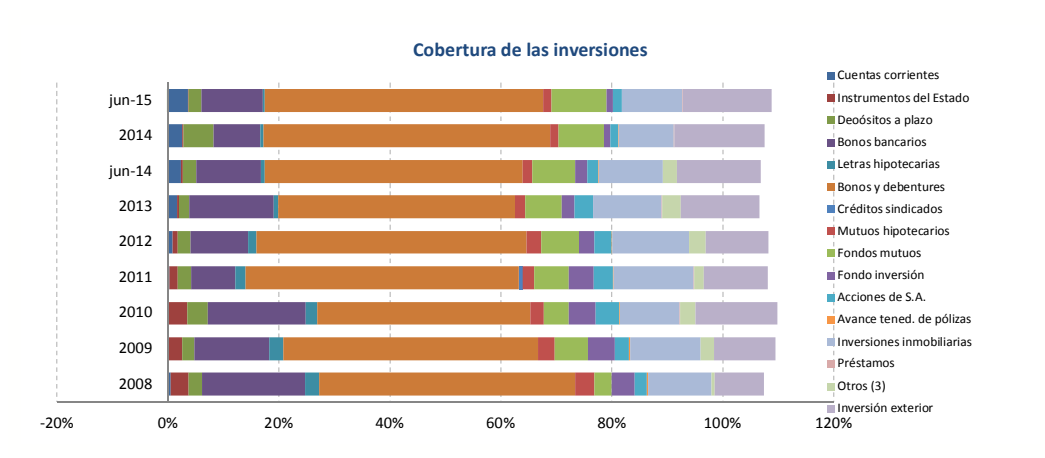
En términos de cobertura de reservas, a la fecha de clasificación la compañía presenta un exceso de inversiones respecto de las reservas totales de 10%, con un ratio un poco mayor a lo exhibido en el pasado y situándose en niveles inferiores a las cifras que presenta el mercado de seguros de vida en su conjunto (12% a marzo de 2015).

Indicadores Euroamerica	Dic-07	Dic-08	Dic-09	Dic-10	Dic-11	Dic-12	Dic-13	Dic-14	Jun-15
Inversiones sobre reservas téc.	1,1	1,07	1,09	1,1	1,09	1,08	1,07	1,08	1,10
Reservas previsionales / res. téc.	80%	81%	76%	72%	72%	69%	67%	61%	59,2%

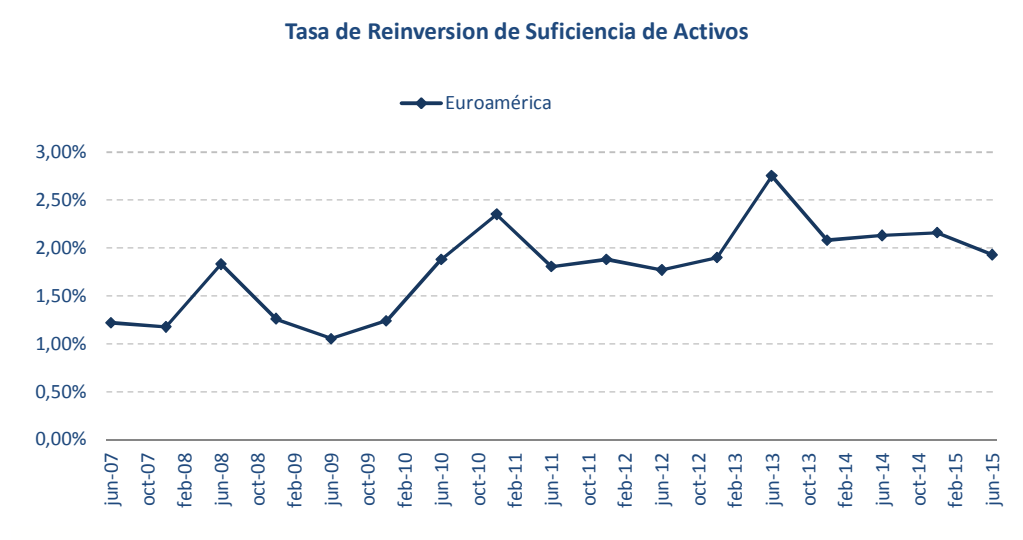
Indicadores Mercado Vida	Dic-07	Dic-08	Dic-09	Dic-10	Dic-11	Dic-12	Dic-13	Dic-14	Mar15
Inversiones sobre reservas téc.	1,13	1,12	1,14	1,15		1,12	1,12	1,11	1,12
Reservas previsionales / res. téc.	90%	90%	88%	87%		87%	87%	86%	85,4%

³ Bajo IFRS la siniestralidad es medida como costo de siniestro sobre prima retenida.

⁴ Bajo IFRS el rendimiento técnico es medido como margen de contribución sobre prima retenida.



En cuanto a la tasa de reinversión de la compañía, a junio de 2015 correspondía a un 1,93% anual presentando una baja el indicador con respecto al mismo periodo año anterior cuando se situó en 2,13%:



La estructura de calce presenta niveles sólo aceptables, presentando descalces tanto en los tramos más cortos como en los más largos.

Inversiones

Su cartera de inversión se concentra en instrumentos de renta fija (65%), emitidos, principalmente por bonos de corporaciones (46%) e instituciones financieras (10%), existiendo, además, una proporción en fondos (9%), en el exterior (15%) y en posiciones inmobiliarias (10%), todo lo cual se encuentra alineado con la política de inversiones definida previamente por la aseguradora. Cabe destacar que este portafolio

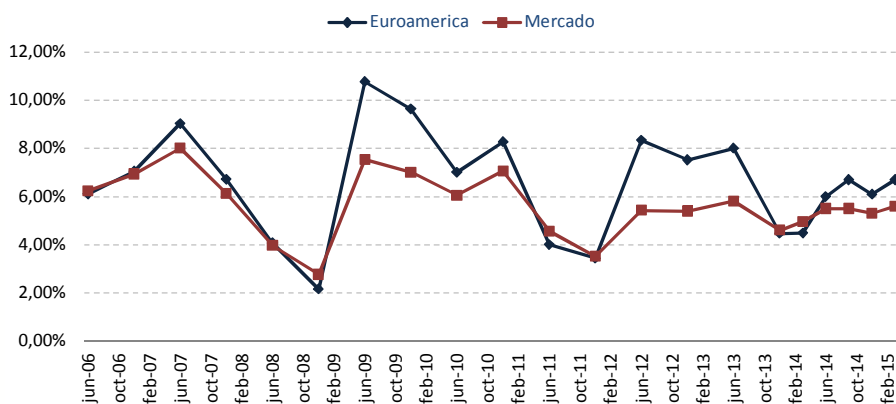
incluye un porcentaje relevante que corresponde a los recursos CUI⁵, generada por su cartera de seguros con ahorro.

Jun-15	Euroamerica	TOTAL CIAS. DE SEGUROS DE VIDA
Instrumentos del Estado	0,2%	3,3%
Depósitos a plazo	2,1%	2,2%
Bonos bancarios	10,2%	13,7%
Letras hipotecarias	0,3%	1,9%
Bonos y debentures	46,2%	32,2%
Créditos sindicados	0,0%	1,2%
Mutuos hipotecarios	1,4%	8,9%
Acciones de S.A.	1,5%	1,1%
Fondos mutuos	9,2%	3,7%
Fondo inversión	1,0%	1,7%
Inversión exterior	14,8%	13,6%
Cuentas corrientes	3,3%	0,4%
Avance tened. de pólizas	0,0%	0,1%
Inversiones inmobiliarias	10,0%	14,3%
Préstamos	0,1%	1,4%
Otros (3)	-0,2%	0,3%
TOTAL	100,00%	100,00%

Si bien su portafolio ha presentado un desempeño histórico superior al de la industria, durante 2011 estuvo levemente bajo los niveles de rentabilidad mostrados por el mercado, registrando mayor volatilidad que el resto de la industria. Esta situación es atribuible a una política definida por la compañía, cuyo perfil apunta a mantener una concentración importante de su cartera en inversiones en el extranjero y en instrumentos de renta variable en relación al mercado, y particularmente en fondos mutuos. Durante el último año la tendencia se ha revertido en relación a los instrumentos de renta variable, pero la cartera de inversiones en el exterior ha aumentado.

5 De acuerdo a las disposiciones vigentes en la Norma de Carácter General N° 132 y la circular N° 1.595 de la SVS, las compañías de seguros de segundo grupo deben constituir inversiones agrupadas bajo Cuenta Única de Inversión (CUI), para aquellos seguros en que se convenga una cuenta de inversión a favor del asegurado y que no esté sujeta su disponibilidad a la ocurrencia del siniestro. Entre las coberturas que se encuentran sujetas a la constitución de este tipo de reserva se consideran los seguros flexible, otros con ahorro y APV.

Rentabilidad de las inversiones



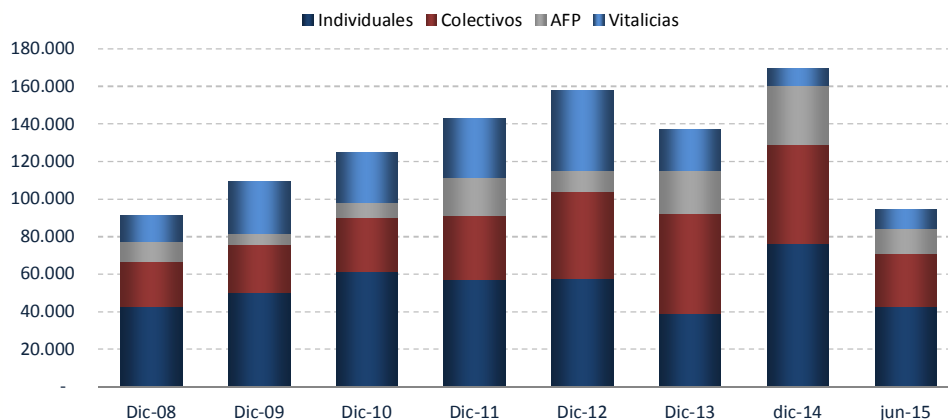
Análisis financiero

Evolución de la prima

La evolución de la prima directa fue en constante ascenso hasta el año 2012 empujado fuertemente por el crecimiento en el primaje de "rentas vitalicias" y de los "seguros tradicionales", para posteriormente en el año 2013 mostrar una baja en el primaje de "rentas vitalicias" (variación de un -49% con respecto a diciembre de 2012) y en el primaje de "seguros individuales" (variación de -32% con respecto a mismo periodo año anterior). Conjuntamente entre el periodo 2012 y 2013 el primaje directo total desciende en un 13%. Entre diciembre de 2013 y diciembre de 2014, la prima directa aumenta en un 23,9%, principalmente debido al aumento en los seguros tradicionales individuales en un 96%, sopesando la baja en los seguros tradicionales colectivos de un 1,3%. En cuanto a los seguros previsionales, el primaje directo de las rentas vitalicias se redujo en 55,7%, mientras que los seguros de AFP aumentaron en cerca de 36%.

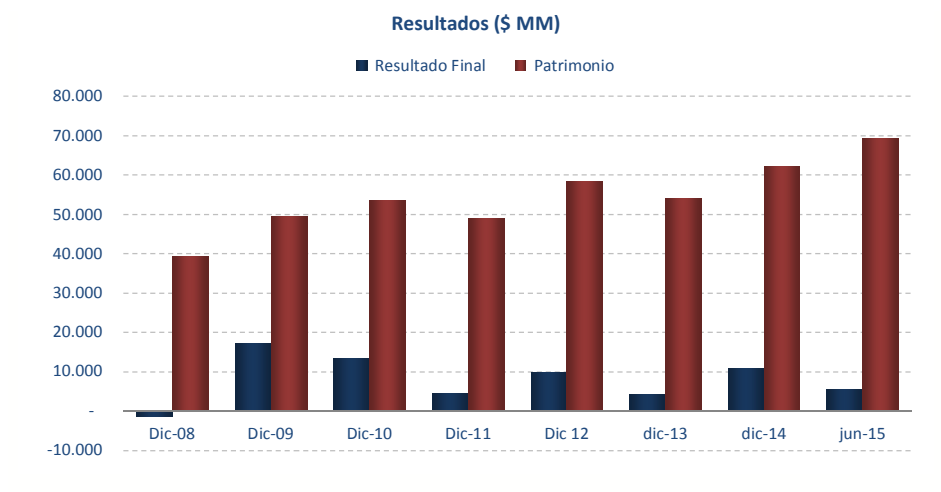
A continuación se presenta la evolución del primaje de la aseguradora:

Prima Directa (\$MM)



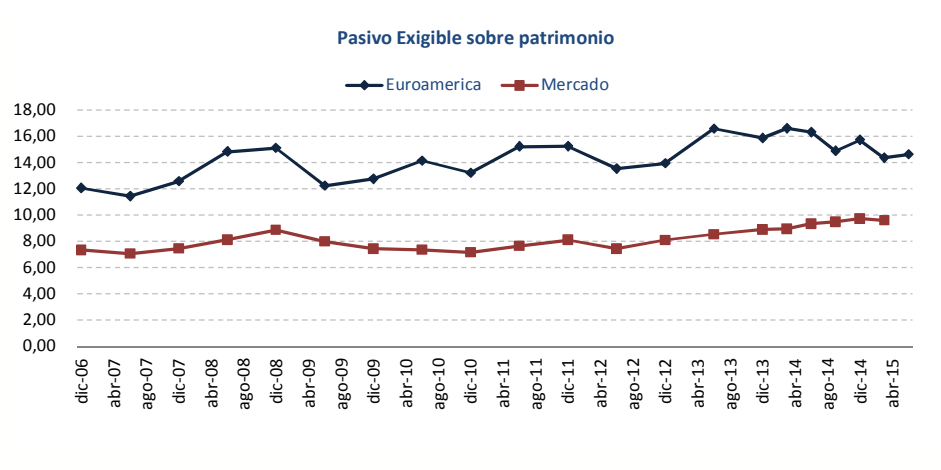
Endeudamiento y posición patrimonial

En los últimos seis años el patrimonio de **Euroamerica** ha mostrado una tendencia al alza, registrando un crecimiento nominal de 75,8% entre diciembre de 2008 y junio 2015. El incremento patrimonial viene dado por la generación de utilidades propia del negocio. El siguiente gráfico muestra la evolución que ha tenido el patrimonio de la compañía en los últimos ocho años:



En el caso particular de 2011, la empresa ha registrado una disminución patrimonial, asociada al reparto de dividendos ocurridos, asimismo la baja patrimonial el año 2013 obedece al retiro de utilidades realizada por los socios de la compañía.

El nivel de endeudamiento de la empresa, como pasivo exigible sobre patrimonio, se ha mantenido sobre los niveles mostrados por el mercado. El nivel de endeudamiento ha pasado de una relación de 12,05 veces en diciembre de 2006 a niveles de 16,60 veces en junio de 2013 (16,57 en junio de 2013). En el siguiente gráfico se muestra la evolución del endeudamiento, medido en términos de pasivo exigible:



No obstante, se reconoce que parte relevante de sus reservas técnicas se genera por la cartera de seguros con ahorro, la que refleja inversiones por parte de terceros. Así, su endeudamiento total normativo a junio de 2015 alcanzó a 10,77 veces, mientras que el endeudamiento financiero se encuentra en 0,64 veces el patrimonio.

Indicadores de eficiencia

En relación con los gastos de administración sobre la prima directa, **Euroamerica** presenta sostenidamente mejores rendimientos que la media de la industria de seguros de vida. En términos de resultados, la empresa presenta utilidades finales relativas a sus ventas más moderadas que su industria, pero con una volatilidad más baja.

Euroamerica	Dic-07	Dic-08	Dic-09	Dic-10	Dic-11	Dic-12	Dic-13	Dic-14	Jun-15
Gasto Ad./ Prima Directa	9%	11%	10%	10%	11%	10%	14%	11%	14%
Gasto Ad. / Margen Contribución	-63%	-550%	-39%	-43%	-406%	-40%	-52%	-25%	-76%
Margen Cont / Prima Directa	-14%	-2%	-26%	-24%	-3%	-26%	-26%	-45%	-18%
Result. Final/ Prima Directa	7%	-2%	16%	11%	3%	6%	3%	6%	14%

Mercado	Dic-07	Dic-08	Dic-09	Dic-10	Dic-11	Dic-12	Dic-13	Dic-14	Jun-15
Gasto Ad./ Prima Directa	19%	18%	20%	18%	17%	14%	14%	14%	13%
Gasto Ad. / Margen Contribución	-177%	-229%	-165%	-426%	934%	-197%	-140%	-80%	-89%
Margen Cont / Prima Directa	-11%	-8%	-12%	-4%	2%	-7%	-10%	-18%	-15%
Result. Final/ Prima Directa	10%	-6%	16%	15%	4%	10%	6%	8%	9%

"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 éste ha hecho pública o ha remitido a la Superintendencia de Valores y Seguros 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."