

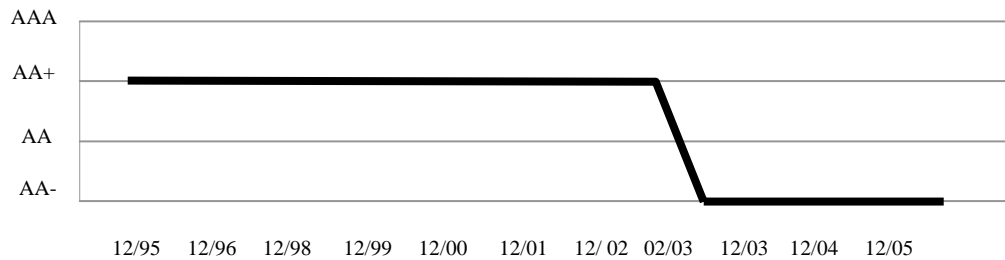


Royal & Sun Alliance Seguros (Chile) S.A.

Abril 2006

Categoría de Riesgo y Contacto¹			
Tipo de Instrumento	Categoría	Contactos	
Pólizas de Seguros	AA-	Socio Responsable	Alejandro Sierra
Perspectivas de Riesgos	Favorable	Gerente a Cargo	Aldo Reyes D.
Clasificación Anterior	AA+	Analista	Sergio Mansilla R.
Otros Instrumentos	No Hay	Teléfono	56-2-204 72 93
		Fax	56-2-223 49 37
		Correo Electrónico	sergio.mansilla@humphreys.cl
		Sitio Web	www.humphreys.cl
EE.FF de Base	31 de diciembre de 2005	Tipo de Reseña	Reseña Anual

Clasificación Histórica **Pólizas de Seguros**



Cifras Relevantes					
Estado de Resultado (Miles de dólares)	Año 2005	Año 2004	Año 2003	Año 2002	Año 2001
Margen Contribución	21.309	20.463	19.290	13.723	11.592
Prima Directa	86.285	78.733	77.677	75.710	68.583
Prima Retenida	50.091	42.694	39.247	28.081	32.519
Siniestros Retenidos	-22.128	-15.022	-14.548	-13.481	-15.030
Resultado Intermediación	257	233	3.324	3.531	-399
Gastos de Administración	-24.574	-20.838	-19.496	-12.584	-12.061
Resultado Operacional	-3.265	-375	-205	1.139	-469
Resultado Final	-3.283	-2.287	196	1.197	688
Retención	58,1%	54,2%	50,5%	37,1%	47,4%
Margen Contribución / Prima Retenida	42,5%	47,9%	49,2%	48,9%	35,6%
Siniestros / Prima Retenida	-44,2%	-35,2%	-37,1%	-48,0%	-46,2%
R. Intermediación / Prima Retenida	0,5%	0,5%	8,5%	12,6%	-1,2%
Gastos Administración / Prima Directa	-28,5%	-26,5%	-25,1%	-16,6%	-17,6%
Gastos Administración / Prima Retenida	-49,1%	-48,8%	-49,7%	-44,8%	-37,1%
Resultado Final / Prima Retenida	-6,6%	-5,4%	0,5%	4,3%	2,1%
Resultado Final / Margen Contribución	-15,4%	-11,2%	1,0%	8,7%	5,9%

¹ Moody's Investors Service, Inc. ("Moody's") owns a minority interest in Clasificadora de Riesgo Humphreys Limitada ("Humphreys") and does not control the management or ratings activity of Humphreys. Moody's is not responsible or liable in any way for any ratings issued by Humphreys. Unless otherwise specified, Moody's is not responsible for any research or other information provided by Humphreys.



Cifras Relevantes

Balance (Miles de dólares)	Año 2005	Año 2004	Año 2003	Año 2002	Año 2001
Activos	72.963	75.059	70.935	60.165	61.332
Inversiones	23.594	29.337	26.965	16.607	17.086
Deudores Asegurados	40.225	40.687	37.585	39.721	39.354
Deudores Reaseguros	5.363	3.911	5.332	3.185	3.572
Reservas Técnicas	44.800	46.665	42.525	36.696	37.124
Patrimonio	18.090	18.972	19.533	16.195	15.953
Activos / Reservas Técnicas	1,63	1,61	1,67	1,64	1,65
Inversiones / Reservas Técnicas	0,32	0,39	0,38	0,28	0,28
Deudores Asegurados / Activos	55,13%	54,21%	52,99%	66,02%	64,17%
Deudores Reaseguro / Activos	7,35%	5,21%	7,52%	5,29%	5,82%
Pasivo Exigible / Patrimonio	3,03	2,96	2,63	2,72	2,84
Reservas Técnicas / Patrimonio	2,48	2,46	2,18	2,27	2,33

Opinión

Fundamento de la Clasificación

Royal & Sun Alliance Seguros (Chile) S.A. es una sociedad que en términos de venta está orientada, fundamentalmente, a las líneas de negocios de incendio (49%), vehículos (23%) y misceláneos (19%). En términos individuales, los principales productos comercializados son los seguros de terremoto (25%), vehículos motorizados G1 (12%) e incendio (12%). Por su parte, los productos que más contribuyen al margen de la compañía son los seguros de terremotos (33%), otros seguros (12%) e incendio (11%).

La compañía forma parte del grupo *Royal & Sun Alliance Insurance Plc*, grupo asegurador cuya casa matriz se encuentra ubicada en el Reino Unido y mantiene operaciones en más de 55 países del mundo. En la actualidad *Moody's Investors Service* ha clasificado a la compañía en *Categoría Baa1* (en escala internacional).

Las fortalezas que sirven de fundamento a la clasificación de riesgo² de sus contratos de seguros en "*Categoría AA-*", son:

- Adecuado apoyo que le brinda su matriz;
- Calidad y capacidad de su política de reaseguro;
- Elevada participación de mercado;
- Amplia cartera de clientes; y
- Cultura organizacional.

En contraposición, la clasificación reconoce los siguientes riesgos a los cuales se ve enfrentado la entidad:

- Baja diversificación de sus ingresos;
- Resultados finales débiles y moderado rendimiento técnico de la cartera de vehículos;
- Cambios al interior de la organización derivados de la fusión;
- Necesidad de consolidación de los sistemas y de los controles internos.

² La opinión de las entidades clasificadoras no constituye en ningún caso una recomendación para contratar, terminar o mantener una póliza de seguro de una compañía. El análisis efectuado no es el resultado de una auditoría practicada a la compañía evaluada, sino que se basa en información pública remitida a la Superintendencia de Valores y Seguros y en aquella que voluntariamente aportó la compañía, no siendo responsabilidad de la clasificación la verificación de la autenticidad de la misma.

La “*Categoría AA-*” refleja la buena capacidad que tiene la compañía para responder a las obligaciones asumidas, producto de contar con una sólida política de reaseguros (destaca la cesión que se realiza con el mismo grupo) y con un accionista que, además de traspasar conocimiento y ejercer control sobre sus operaciones, otorga el respaldo financiero necesario para desarrollarse dentro de un mercado competitivo. Además, por contar con fortalezas institucionales y de negocio que le permiten enfrentar de buena manera eventuales cambios internos o en el entorno de la compañía.

Desde otra perspectiva, la categoría de riesgo se encuentra contraída por cuanto pese a los avances realizados en materia de los sistemas de información, en nuestra opinión, aún no se encuentran consolidados y reflejan en términos comparativos un desarrollo menor al que se observa en empresas líderes en este aspecto. Situación similar sucede con el desarrollo de las funciones de control de gestión y control interno (en lo referente a capacidad, independencia, estructuración y formalización). Con todo, no se desconoce el control que ejerce la casa matriz y todos los adelantos que internamente ha llevado a cabo la administración.

Asimismo, la clasificación también considera la elevada importancia del ramo terremoto sobre el margen operacional de la compañía, la elevada volatilidad de sus resultados finales y los elevados niveles de siniestralidad que presenta la cartera de vehículos.

En comparación con otras compañías de similar clasificación, **Royal & Sun Alliance Seguros (Chile) S.A.** presenta características similares en términos de calidad de la propiedad, participación de mercado y preocupación por dar apoyo tecnológico a la gestión y control de los negocios. Asimismo, como desfavorables se observan, en términos de margen de contribución, la elevada dependencia que se tiene del ramo de terremoto (concentra en torno al 33% del margen total de la compañía) y en un horizonte de largo plazo, la elevada volatilidad de sus resultados.

Las perspectivas de la clasificación se estiman como “*Favorables*”³, debido a la percepción positiva que, en términos de negocios, debiera generar la fusión de las carteras de productos de ambas compañías. En nuestra opinión, la operación aludida permitirá incrementar la base clientes de **Royal & Sun Alliance Seguros (Chile) S.A** y, con ello, mejorar el acceso a mayores economías de escala y la distribución de los riesgos asumidos, lo cual repercutiría en forma favorable en la rentabilidad y generación de caja de la compañía.

Sin perjuicio de lo anterior, como contraparte, los desafíos de la fusión dicen relación con la capacidad para retener al máximo la cartera de clientes de las compañías fusionadas y, en forma paralela, llevar a cabo una rápida y efectiva integración del personal y de los sistemas de las empresas, de manera de minimizar los costos – tangibles e intangibles - inherentes a este tipo de procesos.

En el mediano plazo, la clasificación de riesgo podría verse favorecida en la medida que su administración pueda revertir con éxito, las variables que inciden en el deterioro de sus resultados, así como, en la medida que alcance una mayor diversificación de sus ingresos. También, sería positivo que las funciones de control y sistematización de los procesos se adecuen a los estándares que alcanzan las empresas líderes en esta materia.

Asimismo, para la mantención de la clasificación, se hace necesario que la compañía establezca sus resultados en el largo plazo y que no debilite aquellos aspectos que determinan su fortaleza como institución.

³ Corresponde a aquellos instrumentos que podrían ver mejorada su clasificación como consecuencia de la situación o tendencia mostrada por el emisor.



Cifras Relevantes

El primaje directo de la compañía a diciembre de 2005 alcanzó los MM\$ 44.221 (alrededor de 86 millones de dólares) y representó un aumento nominal de casi el 1% respecto de igual período del año anterior. En términos de volumen, los ramos que mostraron mayor dinamismo fueron los seguros de vehículos g1 (23%) y otros seguros (44%). En contraposición, los productos que evidenciaron un menor desempeño fueron los seguros de terremoto (-13%) e incendio (-6%).

Por su parte, la prima retenida ascendió a MM\$ 25.672, implicando un aumento de casi 8% y alcanzó un nivel de retención de 58% (54% en 2004).

En términos de pólizas emitidas, durante el año 2005 se observó una caída de 20% en relación con el año anterior (447.677 en 2005 y 562.268 en 2004). Por su parte, en el mismo período el primaje promedio por pólizas vigentes aumentó en un 10%, pasando de \$ 108.139 en diciembre de 2004 a \$ 119.335 en diciembre de 2005.

En cuanto a los costos por siniestros, éstos sumaron MM\$ 16.314 en términos directos y MM\$ 11.341 en términos netos, implicando incrementos de 35% y 29%, respectivamente, en comparación con igual período anterior. En términos de siniestralidad global retenida, esta alcanzó una relación de 64% durante el año 2005, mientras que en el año 2004 alcanzó un algoritmo de 36% (lo que significa un incremento de 78%).

Por su parte, si bien los resultados de intermediación han implicado un flujo positivo para la compañía estos han caído de manera importante a durante los últimos tres años, pasando de MM\$ 1.974 en el año 2003 a MM\$ 132 en el año 2005. En términos relativos, la relación entre el resultado de intermediación sobre la prima directa alcanzó durante el año 2005 una relación de 0,3%, mientras que en el año 2003 obtuvo un algoritmo de 4%.

Respecto a los costos de administración, éstos ascendieron a MM\$ 12.594, experimentando un aumento en términos nominales de 8% en comparación con igual período anterior. En términos relativos, los gastos de administración sobre prima directa alcanzaron una relación de 28% durante el año 2005 mientras que en el año 2004 alcanzó un nivel de 26%.

A su vez, el producto de inversiones también tuvo un incremento de 45%, situándose en M\$ 261 en el año 2005 (MM\$ 179 en el 2004).

Con todo, la compañía obtuvo un margen de contribución de M\$ 10.921 (4% menos que en diciembre de 2004). Por su parte, el resultado final fue de una pérdida de M\$ 1.683, cifra que se compara desfavorablemente con lo acontecido en igual período anterior, en donde también se obtuvo una pérdida de MM\$ 1.275.

Hechos Recientes

Durante el año 2005 y en el marco de la estrategia de crecimiento del Grupo Royal & SunAlliance en Latinoamérica, Royal & Sun Alliance Chile adquiere la Compañía de Seguros Generales Cruz del Sur S.A. La compra se realizó con aportes de sus accionistas.

Según la administración de la compañía, la fusión de ambas compañías les permitirá posicionarse como líderes en la industria de seguros generales en Chile, alcanzando una participación de mercado en torno al 20%. La fusión entre Royal & SunAlliance Chile y Cruz del Sur buscará crear una plataforma de servicio centrada en el cliente, así como, permitirá ampliar la red de sucursales en Chile.

Por su parte, en términos operativos, la administración contempla un plan de fusión con un horizonte de 5 años y cuyo accionar contempla la definición de tres etapas (toma de control, integración y transformación). Asimismo, la nueva compañía fusionada utilizará los sistemas que actualmente ocupa **Royal & Sunalliance**.

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.

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

Oportunidades y Fortalezas

Apoyo Matriz: *Royal & Sun Alliance Insurance Plc.*, es un importante grupo asegurador del Reino Unido, con operaciones en más de 55 países del mundo. En opinión de *Humphreys*, se puede apreciar un esfuerzo real por parte de la matriz por traspasar conocimiento y controlar las operaciones de la filial local.

Con todo, cabe destacar que *Moody's Investors Service* ha clasificado en “Categoría *Baa1*” a la matriz, no obstante, las perspectivas de la calificación se estiman en favorable.

Política de Reaseguro: La estructura de reaseguros con que cuenta la empresa otorga elevadas capacidades para cubrir los riesgos asumidos, situación que es coherente con su perfil de riesgo y no compromete de manera significativa el patrimonio de la compañía.

Si bien dicha política se ha caracterizado por mantener históricamente un elevado nivel de cesión con su matriz, a la fecha de clasificación esta concentración se ha ido incrementando a través del tiempo (pasando de niveles de cesión de 41% en el año 2001 a 69% en el año 2005), mientras que en el mismo período el *rating* de clasificación de su matriz ha disminuido de “Aa3” a “Baa1”, situación que en términos comparativos debilita su política de reaseguro.

Participación de Mercado: Pese a que a través del tiempo ha disminuido su importancia relativa, **Royal & Sun Alliance** cuenta con una cuota de mercado de 6%, cifra que aumenta a una participación de 10% si se mide sólo en relación con los seguros de terreno (principal ramo de la compañía). En tal sentido, dicha situación favorece el acceso a economías de escala y disminuye, en términos relativos, el costo fijo asociado a la venta de sus productos.

Asimismo, en nuestra opinión, esta situación debiera verse fortalecida con la pronta fusión entre las cartera de negocios de **Royal & Sunallince** y **Cruz del Sur** (esta última con una cuota de mercado del orden del 20%).

Amplia Cartera de Clientes: La compañía cuenta con una amplia base de clientes, situación que en términos de siniestralidad favorece al comportamiento estadísticamente normal de su cartera de productos, además, de permitir el acceso a posibles economías de escalas.

A diciembre de 2005, la compañía ha emitido un total de 447 mil pólizas, representando una cuota de mercado del orden del 6%.



Cultura Organizacional: La cultura organizacional de la compañía se caracteriza por poner énfasis en el trabajo en equipo. Ello, mediante la participación activa de un Directorio comprometido con los intereses de la sociedad y la interrelación de las distintas unidades operativas que conforman su estructura. A ello debe sumarse el apoyo que brinda su matriz en términos de control y gestión del negocio (ejerce una administración matricial).

Factores de Riesgo

Baja Diversificación de Ingresos: No obstante los esfuerzos desplegados por la compañía para diversificar sus líneas de negocios, en especial en lo referente a la estructura creada para la comercialización de los seguros de líneas personales o líneas masivas, **Royal & Sun Alliance** aún mantiene una fuerte concentración en su cartera de producto (a diciembre de 2005 el margen de contribución se concentra en 33% en los seguros de terremoto) y, por lo tanto, muestra una elevada dependencia a cualquier situación exógena que pudiese afectar a dicho segmento de mercado.

Resultados Finales: Desde una perspectiva de largo plazo los resultados de la compañía, medido sobre la base de sus activos, patrimonio o nivel de primaje, muestran un comportamiento altamente variable e incluso negativo en estos dos últimos períodos.

Rendimiento Técnico de Vehículos: Durante el último año el ramo de vehículos ha mostrado un comportamiento desfavorable, el cual se ve influenciado preferentemente por un mayor grado de siniestralidad (87%). Situación que dada la importancia relativa dentro del contexto global de los negocios de la compañía (alrededor del 23% de las ventas de la compañía) implica un importante deterioro en sus resultados y, por ende, en la capacidad de generación de flujos de la compañía.

Cambios al Interior de la Organización: La empresa se encuentra inserta en un proceso de cambios al interior de su organización (producto del proceso de fusión con Cruz del Sur) que, si bien son percibidos como favorables, aún no están ajenos a los riesgos propios de las etapas de implementación y puesta en marcha.

Consolidación de los Sistemas: Sin perjuicio de la adecuada orientación a la sistematización y automatización de las operaciones de la compañía, a nuestro juicio, los procesos aún no se encuentran totalmente consolidados.

Controles Internos: La compañía presenta una unidad de control interno con una moderada presencia sobre las demás áreas. Esta situación no permite presumir que exista una evaluación permanente en los mecanismos de funcionamiento de la organización. En todo caso, se tiene como atenuante la existencia de evaluaciones periódicas por parte de personal de la casa matriz y el mayor interés por parte de la administración por dar un mayor peso relativo al área, que en lo práctico, se ha visto fortalecida con una mayor dotación de personal.

Antecedentes Generales

Los inicios de la sociedad se remontan a la compañía de seguros "La República" que fue constituida en el año 1905, en Chile. No obstante, en la actualidad la compañía es de propiedad de Royal International Insurance Holding, siendo parte del principal grupo asegurador del Reino Unido, consorcio con más de 300 años de experiencia, con operaciones en 40 países (entre ellos nueve países de Latinoamérica) y con representación en más de 130 naciones.

En la actualidad, *Moody's Investors Service* ha clasificado a *Royal & SunAlliance Insurance Group Plc*, en escala internacional, en categoría *Baa1*.



En el siguiente cuadro se presenta la estructura de propiedad la compañía al 31 de diciembre de 2005.

<i>Accionistas</i>	<i>% Propiedad</i>
Royal International Insurance Holdings Plc	95,85%
Andes Investments (Chile) Ltda	3,37%
RSA Chilean Holdings S.A.	0,59%
Cargill, Incorporated Ltda.	0,19%

Administración

En la actualidad, la administración de la sociedad descansa sobre un grupo de profesionales con experiencia en el sector, que mediante la interrelación de sus ejecutivos y con el apoyo que le brinda su matriz han logrado imprimir una cultura organizacional que se orienta fuertemente al trabajo colectivo y que contribuye positivamente a la creación de un ambiente organizacional propicio para el desarrollo de la compañía. A ello debe sumarse la incorporación de nuevas herramientas tecnológicas que permiten fortalecer la gestión del negocio lo que además le otorga un mayor control de las operaciones.

A continuación se presenta la nómina de directores y plana ejecutiva de la compañía al 31 de diciembre de 2005:

<i>Directorio</i>		<i>Administración</i>	
Presidente	Víctor Manuel Jarpa Riveros	Gerente General	Fernando Concha M.
Vicepresidente	Peter Thomas Hill Dowd	Gerente de Negocios Masivos y Vehículos	Raúl Pizarro M.
Director	Dinand Blom	Gerente de Negocios Tradicionales	Miguel Maldonado M.
Director	David Bailey	Gerente de Administración y Finanzas	Mario Torres C.
Director	Kelvin Edwards	Gerente de Indemnizaciones	Bernardo Ortega M.

Cartera de Productos

La sociedad comercializa una amplia gama de productos. No obstante, en términos de líneas de negocios la compañía concentra su cartera principalmente en los ramos de incendio (49%).

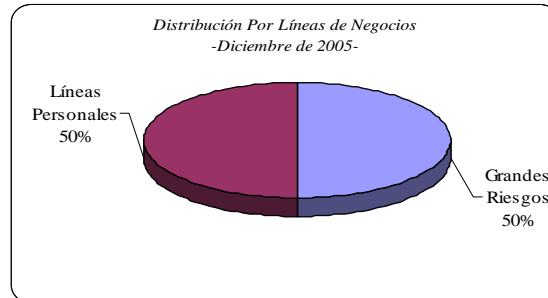
Prima Directa	Año 2005	Año 2004	Año 2003
Incendio	49,3%	53,9%	65,2%
Vehículos	22,8%	19,4%	14,4%
Casco	0,1%	0,1%	0,1%
Transporte	8,6%	8,1%	5,2%
Misceláneos	19,1%	18,5%	15,0%

En términos individuales, los principales productos comercializados por la compañía son los seguros de terremoto (25%), vehículos g1 (12%) e incendio (12%). Asimismo, los productos que más contribuyen al margen de la compañía son los seguros de terremotos (33%), otros seguros (12%) e incendio (11%).

En cuanto a los canales de distribución, la compañía realiza sus ventas a través de sucursales (8 oficinas), corredores, agentes independientes y alianzas estratégicas (Banco Santander, Citibank, Hites, Almacenes París, entre otros); alrededor del 90% de las ventas se concentran a través de intermediarios.

En términos geográficos, el primaje de la compañía se concentra en la Región Metropolitana, la cual según datos a diciembre de 2005 representan alrededor del 70% de las ventas. En segundo lugar se ubican las regiones VIII, II y V, cada una con participaciones del orden del 5%.

De acuerdo con los criterios utilizados por *Humphreys*⁴, a diciembre de 2005, la cartera de negocio de la compañía se distribuye en un 50% para los seguros masivos y el otro 50% lo concentra la comercialización de los seguros de grandes riesgos.



En cuanto al rendimiento, en términos globales, se puede mencionar que los resultados técnicos de la compañía, medido como la relación entre el margen de contribución sobre los ingresos de explotación, si bien han mostrado un rendimiento positivo durante los últimos cinco años, a partir del año 2003 evidencian una clara tendencia a la baja. Dicha situación se explica en gran medida como consecuencia de los mayores niveles de siniestralidad, así como, por una menor incidencia de las comisiones de reaseguros en los resultados finales de la compañía. No obstante, en términos comparativos, la compañía presenta un rendimiento técnico promedio mayor al que alcanza el mercado en su conjunto (durante los últimos doce trimestres royal alcanza una relación de 43% mientras que el mercado sólo un 39%).

El siguiente cuadro presenta el comportamiento de los resultados técnicos para los cinco últimos años.

Resultados Técnicos	Año 2005	Año 2004	Año 2003	Año 2002	Año 2001
Incendio	78,57%	74,31%	80,39%	69,40%	57,38%
Vehículos	19,74%	16,34%	9,37%	9,71%	13,38%
Casco	75,68%	75,37%	18,62%	-73,94%	130,95%
Transporte	28,70%	45,66%	30,47%	44,29%	-14,93%
Soap	0,00%	0,00%	504,61%	20,36%	38,88%
Misceláneos	42,22%	56,52%	46,57%	57,76%	34,16%
Total	44,28%	49,34%	50,43%	45,69%	36,33%

Por su parte, la siniestralidad retenida de la compañía evidencia un importante incremento durante este último año, pasando de una siniestralidad del 38% en el año 2003 a una relación del 64% durante el año 2005. Dicha situación se explica, principalmente, como consecuencia de una mayor siniestralidad tanto en la cartera de seguros de incendio como en la de vehículos. Asimismo, en términos comparativos, a diciembre de 2005 la siniestralidad de la compañía alcanza un ratio del 64% mientras que el mercado en su conjunto alcanza una relación del 53%.

⁴ Humphreys, como regla general y exceptuando casos específicos, clasifican como Grandes Riesgos a aquellos ramos cuya relación entre el capital asegurado y el número de pólizas vigentes superan el 5% del patrimonio de la sociedad. En todo caso, es importante considerar que dentro de estos ramos es posible encontrar pólizas individuales orientadas a mercados masivos.



El siguiente cuadro presenta el comportamiento de la siniestralidad para los cinco últimos años.

Siniestralidad Retenida	Año 2005	Año 2004	Año 2003	Año 2002	Año 2001
Incendio	35,53%	10,92%	10,08%	27,04%	13,98%
Vehículos	86,99%	68,41%	76,19%	79,69%	107,04%
Casco	583,01%	20,98%	72,75%	407,93%	-29,31%
Transporte	71,74%	32,97%	36,78%	29,76%	98,15%
Soap	0,00%	0,00%	27,33%	0,00%	58,21%
Misceláneos	60,59%	60,54%	47,79%	35,19%	73,59%
Total	64,00%	39,61%	38,10%	46,89%	55,82%

En términos de volumen, las pólizas vigentes alcanzan un nivel de asegurados del orden de los 370 mil clientes, cifra que evidencia una caída sostenida durante los últimos cuatro años. Por su parte, los montos asegurados sobre patrimonio se consideran en niveles aceptables, aunque en promedio superiores a los que obtiene el mercado en conjunto (Royal y mercado alcanzan relaciones de 0,7% y 0,01%, respectivamente).

En los siguientes cuadros se presenta la evolución del stock de pólizas vigentes y montos asegurados para los últimos cinco años.

P. Vigentes	Año 2005	Año 2004	Año 2003	Año 2002	Año 2001
Incendio	211.310	239.039	255.166	281.024	240.682
Vehículos	44.841	35.618	35.097	54.078	48.314
Casco	96	89	97	125	107
Transporte	479	393	343	723	3.301
Soap	0	0	0	2.025	20.006
Misceláneos	113.835	130.692	136.385	127.972	99.414
Total	370.561	405.831	427.088	465.947	411.824

M. Aseg. Prom. / Patrimonio	Año 2005	Año 2004	Año 2003	Año 2002	Año 2001
Incendio	1,06%	0,46%	3,45%	0,43%	0,84%
Vehículos	0,32%	0,23%	0,21%	0,11%	0,21%
Casco	0,22%	0,21%	0,29%	0,72%	0,35%
Transporte	0,36%	0,45%	25,53%	0,45%	0,34%
Soap	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Misceláneos	0,18%	0,10%	0,11%	0,04%	0,06%
Total	0,70%	0,32%	2,13%	0,28%	0,53%

Reaseguros

La compañía cuenta con una política de reaseguro que, bajo nuestra perspectiva, permite acotar de manera razonable los riesgos asumidos por la compañía y no expone de manera indebida el patrimonio de la sociedad. Asimismo, dicha política se ve fortalecida como consecuencia de las características particulares de sus contratos y por la calidad de sus reaseguradores, todos ellos calificados en grado de inversión.

Sin perjuicio de lo anterior, comparativamente, el portfolio de reaseguradores presenta niveles de diversificación menores a los que alcanzan otras compañías calificadas en categorías similares, ello dado a que alrededor del 70% de la cartera cedida se concentra en reaseguros con el mismo grupo.



Royal Re	Dic-05	Dic 04	Dic 03	Dic 02	Dic-01	Dic-00
% Reaseguro	68,98%	60,46%	62,30%	43,73%	41,10%	45,36%
Ratings	Baa1	Baa2	Baa2	Baa1	A1	Aa3
Perspectivas	Favorable	Favorable	Negativa	Estable	Estable	Estable

Adicionalmente, a la fecha de clasificación el 28% de la cartera de reaseguro se contrata por medio de corredores de reaseguros, los cuales también gozan de un adecuado prestigio en el mercado asegurador y favorecen a la diversificación de los riesgos cedidos.

En los siguientes cuadros se presenta la estructura de reaseguro de la compañía a diciembre de 2004:

Cartera de Reaseguros - Dic 05 -		
Cartera Reaseguradores (Dic 05)	M\$	%
Royal & Sun Alliance Insurance Plc (Baa1)	14.784.305	68,98%
Everest Reinsurance Company (AA-)	608.939	2,84%
General & Colognere Re (AA)	68.393	0,32%
Mapfre Re. (AA)	45.950	0,21%
Hartford Fire And Marine (AA)	894	0,00%
Chubb de Chile	25.881	0,12%
Reaseguradores	15.534.362	72,48%
J. & H. Marsh & McLennan	1.643.210	7,67%
Guy Carpenter & Company Corredores	1.550.525	7,23%
Benfield Corredores de Reaseguros	1.257.511	5,87%
Aon Group Limited	330.881	1,54%
R S G Risk Solution Group	283.966	1,32%
Heath Insurance Broking Ltd	258.594	1,21%
S. C. S. Re S. A.	213.522	1,00%
Benfield Limited	113.832	0,53%
Willis Limited	100.430	0,47%
Heath Lambert Chile S.A.	77.617	0,36%
Cooper Gay Chile S.A.	30.482	0,14%
Cooper Gay & Company Limited	30.174	0,14%
Aon Re (chile) Corredores	8.265	0,04%
Guy Carpenter & Company Inc.	633	0,00%
Corredores	5.899.641	27,52%