



CLASIFICADORA DE RIESGO

Strategic Affiliate of Standard & Poor's

INFORME DE CLASIFICACIÓN

COMPAÑÍA DE SEGUROS GENERALES CONSORCIO NACIONAL DE SEGUROS S.A.

JUNIO 2009

www.feller-rate.com

Los informes de calificación elaborados por Feller Rate son publicados anualmente. La información presentada en estos análisis proviene de fuentes consideradas altamente confiables. Sin embargo, dada la posibilidad de error humano o mecánico, Feller Rate no garantiza la exactitud o integridad de la información y, por lo tanto, no se hace responsable de errores u omisiones, como tampoco de las consecuencias asociadas con el empleo de esa información. Es importante tener en consideración que las clasificaciones de riesgo de Feller Rate no son, en caso alguno, una recomendación para comprar, vender o mantener un determinado título, valor o póliza de seguro. Si son una apreciación de la solvencia de la empresa y de los títulos que ella emite, considerando la capacidad que esta tiene para cumplir con sus obligaciones en los términos y plazos pactados.

Feller Rate mantiene una alianza estratégica con Standard & Poors Credit Market Services, que incluye un acuerdo de cooperación en aspectos técnicos, metodológicos, operativos y comerciales. Este acuerdo tiene como uno de sus objetivos básicos la aplicación en Chile de métodos y estándares internacionales de clasificación de riesgo. Con todo, Feller Rate es una clasificadora de riesgo autónoma, por lo que las clasificaciones, opiniones e informes que emite son de su responsabilidad.

Prohibida la reproducción total o parcial sin la autorización escrita de Feller Rate.



CLASIFICADORA DE RIESGO

**CONSORCIO NACIONAL
SEGUROS GENERALES**

SOLVENCIA	A+
PERSPECTIVAS	Estables

Contacto: Marianne Illanes T. Fono: (562) 7570474

Clasificaciones

	Diciembre 2004	Junio 2007	Junio 2008	Junio 2009
Obligaciones de seguros	A	A+	A+	A+
Perspectivas	Estables	Estables	Estables	Estables

FUNDAMENTACION

La clasificación de las obligaciones de la aseguradora se sustenta en su consistente estrategia de negocios y eficiente estructura financiera. Considera también el amplio apoyo operacional y comercial de su homónima de Seguros de Vida y el respaldo otorgado por su grupo controlador.

La aseguradora pertenece a Consorcio Financiero, holding formado por los grupos Fernández León y Hurtado Vicuña. El principal activo del holding es Consorcio Nacional de Seguros de Vida S.A., la mayor aseguradora del país, medido en términos del volumen de activos administrados.

La estrategia comercial de la compañía está orientada a desarrollar en su mayoría, líneas personales, con productos de alta retención y riesgos individuales acotados, que permitan no sólo complementar la parrilla de productos de la compañía hermana, sino, además, alcanzar una posición significativa en el portafolio de canales masivos. También ofrece coberturas comerciales de tamaño intermedio, donde cuenta con capacidad técnica de suscripción y apoyo de reaseguro, lo que le permite diversificar sus fuentes de negocios y utilizar su capacidad profesional y técnica.

El comportamiento técnico de la cartera de Consorcio ha mostrado mejoras, logrando acotar la volatilidad de los resultados, producto del perfil atomizado y de la baja severidad de la cartera global. No obstante, a marzo de 2009 se observa un incremento de la tasa de siniestralidad retenida, asociado fundamentalmente al desempeño del ramo Vehículos, afectado por fuertes presiones competitivas en el segmento.

La estructura financiera es conservadora y coherente con el perfil de negocios, sustentada en un uso eficiente de su patrimonio. La cartera de inversiones es sólida y de buena rentabilidad, lo que contribuye a fortalecer sus retornos. Así mismo, su cartera de deudores por primas es muy diversificada y cuenta con canales masivos, de menor riesgo operacional.

También es relevante el respaldo otorgado por su grupo controlador, manifestado no sólo en el apoyo patrimonial que ha brindado a lo largo de su historia, sino por las im-

portantes sinergias comerciales, operacionales y técnicas que se pueden percibir.

Los planes de negocios de la compañía se caracterizan por una elevada dinámica de crecimiento y diversificación, de canales, clientes y tipo de coberturas, lo que se ha reflejado en un paulatino reforzamiento de su posición de mercado.

PERSPECTIVAS

Las perspectivas de la clasificación se consideran “estables”. El soporte operacional de Consorcio permite a la aseguradora competir con fortalezas diferenciadoras en una industria en tránsito hacia la consolidación de sus diversos participantes. Los planes de crecimiento son ambiciosos, aunque diseñados sobre una base coherente entre desempeño técnico y rendimiento operacional, lo que debiera permitirle mantener niveles de rentabilidad satisfactorios. Con todo, el año 2009 se vislumbra complejo para lograr las metas de crecimiento en la industria aseguradora.

Resumen Financiero

(En millones de pesos de Marzo de 2009)

	2006	2007	2008	Mar-09
Prima Directa	13.537	19.685	22.742	5.676
Resultado de Operación	326	-611	214	171
Resultado de Inversiones	375	538	258	68
Resultados de Explotación	1.060	264	459	186
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	887	242	377	175
Total Activos	16.359	20.824	22.808	23.323
Inversiones	7.541	8.806	9.727	11.221
Patrimonio	5.585	5.649	5.609	6.158
Participación de Mercado	1,4%	1,8%	1,8%	2,2%
Endeudamiento (nv)	2,06	2,88	3,27	2,90
Rentabilidad Patrimonio (A)	17,7%	4,5%	6,9%	11,9%
Rentabilidad de Inversiones (A)	5,5%	6,8%	2,9%	2,6%
Siniestralidad	55,4%	58,4%	57,8%	68,6%
Combined Ratio	93,6%	96,2%	97,6%	93,7%
Gasto Neto	38,2%	37,8%	39,8%	25,0%
Retención Neta	84,6%	82,2%	81,2%	78,3%

Compañía de Seguros Generales Consorcio Nacional de Seguros S.A.

HECHOS
RELEVANTES

- **Normas IFRS.** En mayo de 2009, la Superintendencia de Valores y Seguros informó nuevos plazos de convergencia a IFRS de las compañías de seguros, postergando hasta 2011 la implementación de las nuevas normas.

FORTALEZAS Y
RIESGOS

Fortalezas

- *Respaldo patrimonial y operacional del grupo propietario.*
- *Creciente diversificación de canales de distribución.*
- *Fuertes sinergias comerciales con Consorcio Nacional (Vida).*
- *Cartera de riesgos atomizados y de baja severidad.*
- *Uso muy eficiente de la estructura financiera y patrimonial consistente con perfil de riesgos atomizados.*
- *Cobertura de reaseguradores de buen nivel crediticio y brokers de prestigio.*

Riesgos propios

- *Fuerte dependencia del mercado de seguros comoditizados.*
- *Baja participación de mercado.*
- *Presiones de costos de canales masivos.*

Riesgos de la industria

- *Presiones competitivas cíclicas sobre tarifas y márgenes operacionales.*
- *Dependencia del nivel de actividad del país y del sistema financiero.*
- *Crisis financiera y económica mundial afecta los activos de respaldo de las reservas técnicas y patrimonio de riesgo.*
- *Crisis financiera internacional genera potencial debilitamiento crediticio de los accionistas y reduce apoyo patrimonial de largo plazo que requiere la industria.*

ESTRUCTURA
CORPORATIVA,
ADMINISTRACION Y
PROPIEDAD

La compañía inició sus actividades en octubre de 1992, bajo la propiedad de Cruz Blanca, holding vinculado al grupo Cruzat. A fines de 1997, la familia Hurtado Vicuña en conjunto con el grupo Fernández León adquirió a Bankers Trust el 50% de la propiedad de Consorcio Nacional (Vida). A mediados de 1999, ambos grupos concretaron la compra del 50% restante de Consorcio Nacional (Vida) y de la Compañía de Seguros Generales.

Las aseguradoras están bajo el control de Consorcio Financiero, holding a través del cual ambos grupos canalizan sus inversiones en el área. A la vez, en conjunto con el grupo Compass ha desarrollado la administradora de activos para terceros, Compass Consorcio Asset Management.

Los grupos Fernández León y Hurtado Vicuña controlan en iguales proporciones el 95,4% de la propiedad de Consorcio Financiero. El 4,6% restante se encuentra en

Compañía de Seguros Generales Consorcio Nacional de Seguros S.A.

manos de BP S.A., sociedad vinculada a Juan Bilbao y Patricio Parodi, ex ejecutivos de Bankers Trust y activos participantes en la gestión de Consorcio Nacional (Vida).

En la actualidad, el grupo Fernández León posee una diversificada cartera de inversiones que incluye posiciones en el sector financiero, inmobiliario, sanitario y de salud.

Bajo el control del grupo Hurtado Vicuña, se encuentra la administración de una diversificada cartera de inversiones, participando en el sector financiero, inmobiliario, sanitario y minería.

El principal activo de Consorcio Financiero corresponde a Consorcio Nacional Seguros de Vida, empresa líder de su industria. La estrategia de negocios de Consorcio Vida contempla una creciente participación en canales masivos y tradicionales, orientados fundamentalmente a las personas, con una cartera de seguros cubriendo sus necesidades de protección y ahorro a lo largo del ciclo de vida. Bajo este modelo de negocios Consorcio Seguros Generales y sus coberturas, contribuye a fortalecer la posición competitiva y fidelidad de sus canales y clientes.

Administración

A lo largo de su desarrollo Consorcio Financiero ha inyectado recursos patrimoniales en la compañía de seguros generales. Pero no fue sino a partir del año 2005 que la aseguradora logra comenzar a crecer. El proceso de crecimiento ha estado focalizado en apoyar la estrategia integral de negocios de la matriz, y rentabilizar la capacidad técnica y de suscripción que a través de los cambios internos de los últimos años ha alcanzado.

Hoy, la estructura operativa y comercial de la aseguradora está completamente incorporada en el perfil de operaciones de Consorcio Nacional Vida. Se unificaron las funciones comerciales, de liquidación y pago de siniestros, de operaciones, de suscripción y reaseguro y de servicio al cliente.

Estructura Administrativa y Directorio

(A Marzo 2009)

Directores	Cargo	Administración	Cargo
Juan Bilbao Hormaeche	Presidente	Nicolás Gellona	Gerente General
Hernán Büchi Buc	Director	Francisco Javier García	Gerente Comercial
Eduardo Fernández León	Director	Rodrigo Ipinza	Gerente de Seguros Generales
José Antonio Garcés Silva	Director	José Miguel Ureta	Gerente Finanzas
Juan Hurtado Vicuña	Director	Hernán Teare	Subgerente Técnico y Reaseguro
Carlos Larrain Peña	Director		
Juan José Mac Auliffe Granello	Director		

Compañía de Seguros Generales Consorcio Nacional de Seguros S.A.

POSICIÓN
COMPETITIVA

Mercado objetivo y estrategia comercial

El enfoque comercial de la compañía está fundamentalmente orientado a líneas personales, de riesgos acotados, permitiendo retener una alta proporción de los negocios. Los productos más relevantes están fuertemente comoditizados, lo que presiona a la búsqueda de factores diferenciadores, como capacidad de respuesta al servicio, marca apreciada, estructura de precios competitivos.

La compañía comercializa en menor medida coberturas de riesgos comerciales de mediana envergadura, que requieren de suscripción y controles técnicos más sofisticados, coherentes con las exigencias de los reaseguradores que apoyan a la compañía.

Posición competitiva

(En millones de pesos de marzo 2009)

	Prima Directa				Números de Coberturas			
	2007	2008	Mar-08	Mar-09	2007	2008	Mar-08	Mar-09
Incendio	2.413	3.950	1.126	541	59.635	375.993	126.634	323.735
Terremoto	1.665	2.180	367	298	5.708	5.603	5.655	5.530
Vehículo	11.033	10.685	3.111	2.263	38.101	41.217	39.489	41.166
Robo	857	980	322	171	6.402	94.160	24.618	82.186
Ingeniería	361	290	89	65	382	456	402	496
SOAP	1.154	2.020	964	1.366	116.756	195.478	123.558	200.406
Otros	2.195	2.630	1.022	973	163.938	309.148	132.245	272.401
- Responsabilidad Civil	392	438	122	136	1.015	52.801	13.940	38.609
- Accidentes Personales	120	232	41	37	24.411	13.571	11.329	13.421
- Garantías	49	64	28	35	1.217	992	1.551	1.312
- Otros	1.577	1.833	826	762	137.289	241.779	105.418	219.053
Total	19.685	22.742	7.001	5.676	428.818	1.062.966	491.446	966.819

En 2008 se llevó a cabo una reestructuración de los canales de ventas, consistiendo fundamentalmente en potenciar la expansión de negocios a través de los canales masivos y segmentar los corredores tradicionales. Actualmente la red de sucursales de Consorcio Vida cubre sus necesidades de apoyo comercial. Este enfoque de negocio le permite reducir la carga de costos fijos de comercialización, pero aumenta el riesgo de dependencia por el volumen de actividad del canal, aspecto de mayor relevancia en periodos de crisis en el sector real.

Los intermediarios canalizan el 82% de la producción de seguros de la compañía, siendo fundamentalmente constituidos por canales masivos y corredores tradicionales.

Producto del escenario de crisis del sector real y bancario la participación de mercado de Consorcio SG refleja mayores presiones competitivas en los últimos trimestres.

El principal objetivo de la compañía esta centrado en alcanzar niveles de crecimiento compatibles con una rentabilidad patrimonial satisfactoria y coherente con el perfil del grupo controlador. Para ello, la compañía ha efectuado inversiones en la apertura de canales masivos, lo que ha postergado temporalmente la obtención de mejores retornos hasta alcanzar niveles de equilibrio entre los ingresos por primas y los gastos comerciales y operacionales asociados.

Compañía de Seguros Generales Consorcio Nacional de Seguros S.A.

Participación de Mercado

	(Prima Directa)		
	2007	2008	Mar-09
Incendio	1,5%	2,1%	1,5%
Terremoto	0,9%	1,0%	0,6%
Vehículos	3,9%	3,6%	3,5%
Robo	3,7%	4,0%	2,7%
Ingeniería	0,7%	0,4%	0,4%
SOAP	3,2%	5,2%	19,9%
Otros	0,8%	0,9%	1,6%
- Responsabilidad Civil	1,1%	0,9%	1,2%
- Accidentes Personales	0,1%	0,3%	0,2%
- Garantías	0,7%	0,7%	2,2%
- Otros	1,3%	1,3%	2,6%
Total	1,8%	1,8%	2,2%

Vehículos

La principal línea de negocio está constituida por el seguro de vehículos, aportando con el 40% del primaje directo. A marzo de 2009 la cartera continúa creciendo, registrando tarifas medias similares al promedio del mercado. La estrategia de negocios está orientada a captar nuevos canales y fidelizar las carteras de clientes vigentes.

SOAP

El seguro de SOAP constituye la segunda línea de negocios en prima directa, representando el 24% de la cartera bruta. Este rubro ha continuado creciendo, gracias a la diversificación de alianzas con canales masivos, a la venta por Internet y a las innovaciones en materia de estrategias de negocios. La comercialización por Internet ha permitido agilizar la venta, reducir los riesgos de cobranza y desarrollar los mecanismos de comunicación con la base de clientes. La compañía alcanzó el primer lugar de la industria a marzo de 2009.

Incendio y Terremoto

En 2008 el desarrollo de negocios a través de canales masivos se tradujo en una modificación del perfil de la cartera de incendio, emigrando hacia riesgos más atomizados y muy estandarizados, de montos asegurados acotados, sin cúmulos ni exposición catastrófica. Las coberturas a primera pérdida, anuales y de prima única simplifican el gasto operacional. A marzo de 2009, la cartera está fundamentalmente constituida por seguros de perfil masivo.

Hace ya algún tiempo CNSG ha estado incursionando en coberturas de “property”, aprovechando la capacidad de suscripción y reaseguro que sus ejecutivos poseen. Ello le permite diversificar sus ingresos y aprovechar una oportunidad para participar en negocios de mediana envergadura, en un mercado que está demandando mayores opciones.

Otros

El ramo “otros” está fundamentalmente constituido por seguros de extensión de garantía cuyo riesgo operacional descansa en terceros, de responsabilidad civil y de accidentes personales. La compañía no comercializa coberturas de cesantía.

Compañía de Seguros Generales Consorcio Nacional de Seguros S.A.

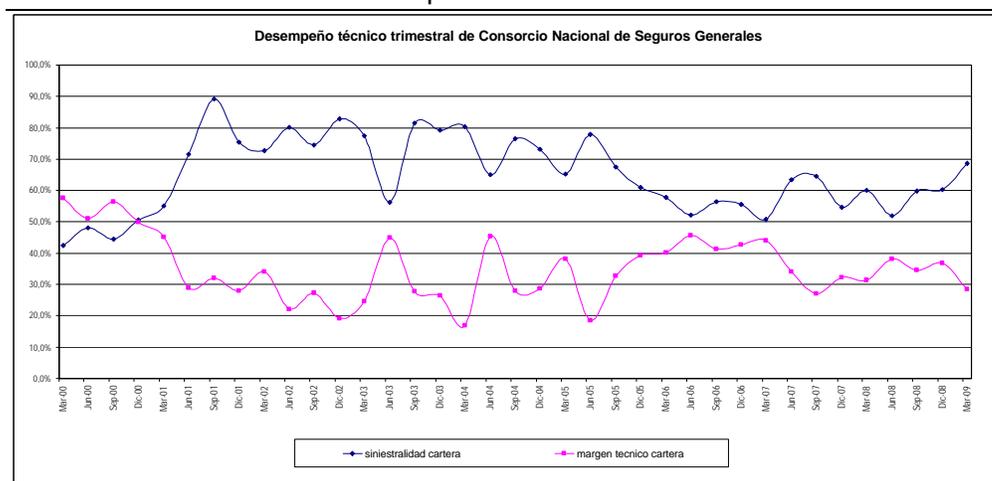
RESULTADOS TÉCNICOS

A lo largo del periodo de análisis, el comportamiento técnico de la cartera de Consorcio ha reflejado los resultados de los ajustes efectuados hace ya algunos años al desempeño del ramo vehículos, que registró una favorable recuperación.

No obstante, a marzo de 2009 se observa un incremento de la tasa de siniestralidad retenida global.

Un incremento de los siniestros, combinado con los gastos de apertura de canales masivos ha presionado el retorno operacional. Las presiones de renovación se han reflejado en liberación de reserva de negocios, contribuyendo a compensar las alzas a los siniestros.

Desempeño Técnico Trimestral



Vehículo

En los últimos trimestres el alza del dólar impactó fuertemente los costos de repuestos, incrementando significativamente los costos de siniestros. Ello combinado con una estrategia tarifaria competitiva que le permitiera fortalecer los canales masivos, se tradujeron en un deterioro de la siniestralidad del ramo.

No obstante, la administración ha señalado que durante el segundo trimestre de 2009 la siniestralidad de Vehículos ha mejorado, lo que debería comenzar a reflejarse en su desempeño técnico.

SOAP

La siniestralidad del ramo en base 12 meses está en 76% a marzo 2009, superior al mercado que reporta un 72% para igual periodo.

Incendio y Terremoto

El margen técnico de los negocios tradicionales de incendio presenta niveles elevados a marzo de 2009, en buena medida producto del cambio de perfil de riesgo y canal, involucrando coberturas muy atomizadas y estandarizadas, además de elevadas comisiones de uso de canales.

Compañía de Seguros Generales Consorcio Nacional de Seguros S.A.

Terremoto en tanto, alcanza niveles menos favorables, pero donde los costos de las protecciones catastróficas consumen una alta proporción de la prima neta de aquellos negocios retenidos.

Otros

La siniestralidad del ramo misceláneo se ha deteriorado durante los últimos trimestres producto de un incremento de la severidad de las coberturas de responsabilidad civil y "Otros".

El ramo refleja fundamentalmente la cobertura de extensión de garantía, que como se mencionó opera bajo un contrato de prestación de servicios por parte de un tercero. Por ello, genera un margen técnico bajo.

REASEGURO

La retención global de la cartera de Consorcio se perfila en torno al 78%, coherente con una cartera muy focalizada en riesgos atomizados y de bajo impacto por severidad. La ausencia de riesgos severos en las carteras de vehículos y SOAP permite retener una muy alta proporción de los riesgos, lo que unido a la importancia de estos negocios genera una alta tasa de retención total.

La estrategia de desarrollo de negocios ha requerido apoyo del reaseguro debiendo aumentar la participación de los reaseguradores en algunos segmentos, fundamentalmente a través de contratos proporcionales. La participación facultativa es menos relevante y el fronting es analizado muy minuciosamente.

Las protecciones operativas y catastróficas son conservadoras en relación con el patrimonio de la compañía.

El 23% de la cesión se canaliza a través de reaseguradores, que cuenta con satisfactoria calidad crediticia. El 77% restante es colocado a través de corredores internacionales.

La exposición neta del patrimonio de Consorcio a deudas totales de reaseguradores alcanza a 0,03 veces a marzo 2009, muy por debajo de sus pares.

ESTRUCTURA FINANCIERA

La estructura financiera de la compañía es coherente con el perfil de negocio. Todas las cuentas han crecido bajo una proporción consistente con la evolución de las operaciones de la aseguradora.

El 48% de los activos está constituido por inversiones en tanto que el 46% representa deudores por prima asegurados. La venta a plazo es relevante para la gestión comercial, reflejándose en la estructura de activos.

La estructura de pasivos refleja la elevada tasa de retención de riesgos, con una reserva de riesgo en curso que alcanza un 44% del total de los pasivos, asociada al crecimiento y a la alta retención de riesgos. La reserva de siniestros ha ido aumentando, coherente con el deterioro de la tasa de siniestralidad promedio de la cartera y el crecimiento del volumen de negocio. El patrimonio representa el 26% del total de los pasivos.

Compañía de Seguros Generales Consorcio Nacional de Seguros S.A.

Estados Financieros

(En millones de pesos de marzo 2009)

	2005	2006	2007	2008	Mar-09
Total Activos	14.775	16.359	20.824	22.808	23.323
Inversiones	6.148	7.541	8.806	9.727	11.221
Deudores por Primas Asegurados	7.048	7.752	10.665	11.015	10.749
Deudores por Reaseguros	477	264	453	562	305
Otros Activos	1.102	802	900	1.504	1.048
Total Pasivos	14.775	16.359	20.824	22.808	23.323
Reservas Técnicas	8.297	9.074	13.080	14.545	15.106
Riesgo en Curso	5.644	6.457	9.298	9.990	10.144
Siniestros	2.057	1.891	2.915	3.604	3.748
Deudas por Reaseguros	597	725	867	951	1.214
Obligaciones con Instituciones Financieras	727	686	0	0	0
Otros Pasivos	1.195	1.014	2.096	2.654	2.059
Patrimonio	4.555	5.585	5.649	5.609	6.158

La aseguradora no reporta exposición en moneda extranjera, ni obligaciones con instituciones financieras. En 2008 el flujo de caja se destinó a la compra de nuevas inversiones.

A marzo de 2009 el nivel de endeudamiento disminuyó, alcanzando 2,9 veces, cercano a la media de la industria. El patrimonio de riesgo se determina por el margen de solvencia, vinculado a las primas a pesar de la creciente siniestralidad.

Por otra parte la compañía cuenta con una amplia base de capital, que excede en 1,7 veces al margen de solvencia y un excedente de inversiones en torno del 16% de su obligación.

Por su parte, la evolución del leverage operacional refleja los altos niveles de crecimiento alcanzados por la compañía a lo largo de los últimos años, manteniéndose superior a la media de la industria.

EFICIENCIA Y RENTABILIDAD

A lo largo de los años de análisis la compañía ha logrado mejoras de relevancia en eficiencia y rentabilidad operacionales.

A marzo de 2009 el Gasto Neto mejoró, producto de ajustes efectuados a la estructura de costos fijos, compensando los crecientes costos de comisiones por uso de los canales masivos. La siniestralidad global se ha incrementado, impactada por el desfavorable desempeño del ramo de vehículos.

Los Índices de Cobertura y Combined Ratio presentaron niveles muy favorables, alcanzando respectivamente 92,5% y 93,7% a marzo de 2009.

La liberación de reservas de los ciclos de negocios maduros está compensando reducciones en el primaje, aunque a costa de futuros retornos.

Ello combinado a ajustes efectuados a los costos operacionales contribuyó a obtener un resultado operacional positivo aunque acotado.

Por otra parte, los ingresos de inversiones contribuyen parcialmente a cubrir los gastos no operacionales y la corrección monetaria. Esta ha generado un impacto negativo, resultante de una cartera de inversiones con alta proporción de reajustabilidad UF.

Compañía de Seguros Generales Consorcio Nacional de Seguros S.A.

Estado de Resultados (anualizados doce meses (A))

(En millones de pesos de marzo 2009)

	2006	2007	2008	Mar-08	Mar-09	2009(A)
Prima Retenida Neta	11.447	16.185	18.472	5.779	4.444	17.136
Prima Directa	13.537	19.685	22.742	7.001	5.676	21.417
Ajuste de Reserva de Riesgo en Curso	-844	-2.889	-498	-1.631	-310	823
Costo de Sinistros	-5.612	-7.403	-10.012	-2.396	-2.700	-10.316
Resultado de Intermediación	-214	-965	-1.182	-341	-111	-952
Costo de Administración	-3.981	-4.926	-5.901	-1.618	-952	-5.234
Resultado de Operación	326	-611	214	-372	171	757
Resultado de Inversiones	375	538	258	104	68	221
Otros Ingresos y Egresos	328	150	-152	-55	-18	-115
Corrección Monetaria	31	186	139	97	-35	6
Resultados de Explotación	1.060	264	459	-225	186	870
Resultado Antes de Impuesto	1.060	264	459	-225	186	870
Impuestos del Periodo	-174	-22	-82	44	-11	-138
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	887	242	377	-181	175	733

Durante el primer trimestre 2009 la aseguradora registró utilidades contables y un ROE anualizado de 12%, superior a la media de mercado de 8%.

Las fuertes presiones operacionales y comerciales que están caracterizando el año 2009 pudieran tener algún impacto en los resultados de los próximos trimestres.

INVERSIONES

La cartera de inversiones de la compañía es administrada por Consorcio Nacional Vida, entidad que cuenta con una plataforma muy eficiente de administración y análisis de inversiones.

La política de inversiones es conservadora y se orienta a mantener una exposición crediticia y rentabilidad de nivel satisfactorio.

Cartera de Inversiones

	2006	2007	2008	Mar-09
Inversiones	7.541	8.806	9.727	11.221
Inversiones financieras	7.424	8.684	9.628	11.130
Títulos de deuda Estado y Bco. Central	55	55	56	58
Títulos de deuda del sistema financiero	3.878	4.775	3.267	3.309
Títulos de soc. anónimas	3.164	3.184	5.658	6.234
Caja y bancos	327	670	647	1.529
Inversiones inmob.	116	122	98	115
Rentabilidad de Inversiones (A)	5,5%	6,8%	2,9%	2,6%

A marzo de 2009 Consorcio concentra el 99% de sus inversiones financieras en instrumentos de renta fija, con un alto porcentaje de ellas en depósitos a plazo, bonos bancarios y bonos de empresas, contando con una calidad crediticia comparable a la media del mercado.

Las inversiones inmobiliarias son muy poco relevantes, utilizando la base de bienes raíces propias de Consorcio como soporte, bajo un esquema de gastos compartidos.

Hasta 2007 la rentabilidad de inversiones fue superior a la media de mercado. Posteriormente se equiparó con la industria.

Compañía de Seguros Generales Consorcio Nacional de Seguros S.A.

La compañía no invierte en acciones ni otro tipo de renta variable, lo que ha colaborado a mantener una volatilidad acotada.

SOLVENCIA

La solvencia global de la aseguradora medida en relación a su perfil de riesgos cubiertos es satisfactoria. Está respaldada en gran medida por una consistente estrategia de negocios, por el amplio complemento y apoyo operacional que otorga Consorcio Seguros de Vida, por una estructura financiera eficiente y por el sólido apoyo de su accionista controlador.

La estrategia comercial de la compañía está orientada a desarrollar en su mayoría, líneas personales, con productos de alta retención y riesgos individuales acotados, que permitan no sólo complementar la parrilla de productos de la compañía hermana, sino, además, alcanzar una posición significativa en el portafolio de canales masivos. También ofrece coberturas comerciales de tamaño intermedio, donde cuenta con capacidad técnica de suscripción y apoyo de reaseguro, lo que le permite diversificar sus fuentes de negocios y utilizar su capacidad profesional y técnica.

El comportamiento técnico de la cartera de Consorcio ha mostrado ajustes, logrando acotar la volatilidad de los resultados, producto del perfil atomizado y de la baja severidad de la cartera global. No obstante, a marzo de 2009 se observa un incremento de la tasa de siniestralidad retenida, asociado fundamentalmente al desempeño del ramo Vehículos, afectado por fuertes presiones competitivas en el segmento.

La estructura financiera es conservadora y coherente con el perfil de negocios, sustentada en un uso eficiente de su patrimonio.

La cartera de inversiones es sólida y de buena rentabilidad, lo que contribuye a fortalecer sus retornos. Así mismo, su cartera de deudores por primas es muy diversificada y cuenta con canales masivos, de menor riesgo operacional.

También es relevante el respaldo otorgado por su grupo controlador, manifestado no sólo en el apoyo patrimonial que ha brindado a lo largo de su historia, sino por las importantes sinergias comerciales, operacionales y técnicas que se pueden percibir.

Los planes de negocios de la compañía se caracterizan por una elevada dinámica de crecimiento y diversificación, de canales, clientes y tipo de coberturas, lo que se ha reflejado en un paulatino reforzamiento de su posición de mercado. Ello se ha logrado sobre la base de una utilización eficiente de su estructura financiera y un uso intensivo del capital disponible.