



CLASIFICADORA DE RIESGO

Strategic Affiliate of Standard & Poor's

INFORME DE CLASIFICACIÓN

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

Junio 2010

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.



CLASIFICADORA DE RIESGO

CONSORCIO NACIONAL SEGUROS GENERALES

SOLVENCIA	A+
PERSPECTIVAS	Estables

Contacto: Eduardo Ferretti P. Fono: (562) 7570423

Clasificaciones

	Junio 2007	Junio 2008	Junio 2009	Junio 2010
Obligaciones de seguros	A+	A+	A+	A+
Perspectivas	Estables	Estables	Estables	Estables

FUNDAMENTACION

La solvencia global de la aseguradora medida en relación a su perfil de riesgos cubiertos es satisfactoria. Está respaldada por una consistente estrategia de negocios, complementada y apoyada por la fuerte posición competitiva de Consorcio Seguros de Vida. La estructura financiera es conservadora y eficiente, en tanto que sus políticas de riesgos reflejan el perfil crediticio conservador del accionista. El apoyo financiero del controlador es plenamente tangible.

Tal como ha venido ocurriendo con Consorcio Vida, la aseguradora ha debido enfrentar diversos ajustes internos, tanto de estructura como de operaciones, evolucionando hacia una base funcional plenamente identificada con el modo de acción de Consorcio Vida.

La estrategia comercial de la compañía está orientada preferentemente a desarrollar líneas personales, con productos de alta retención y riesgos individuales acotados. Además está desarrollando el portafolio de negocios masivos, logrando participaciones crecientes en diversos canales. Adicionalmente ofrece coberturas comerciales de tamaño intermedio, contando con capacidad técnica de suscripción y apoyo de reaseguro.

El comportamiento técnico de la cartera de Consorcio ha mostrado una favorable evolución, logrando acotar la volatilidad de los resultados, producto del perfil atomizado y de la baja severidad de la cartera global.

La estructura financiera es conservadora y coherente con el perfil de negocios. La cartera de inversiones es sólida y de buena rentabilidad, lo que contribuye a fortalecer los retornos netos.

La eficiencia es favorable, sustentada en amplias sinergias comerciales y economías de ámbito, logrando mejoras en la distribución de sus costos.

El respaldo otorgado por su grupo controlador se ha manifestado no sólo en el apoyo patrimonial necesario para dar forma al renovado proyecto, sino por las im-

portantes sinergias comerciales, operacionales y técnicas que involucra el modelo de negocios integrado en Consorcio Financiero.

Los planes de negocios de la compañía se caracterizan por una dinámica de crecimiento y diversificación coherente con los recursos operacionales y patrimoniales disponibles.

PERSPECTIVAS

Las perspectivas de la clasificación se consideran "estables". El soporte operacional de Consorcio y la solidez del modelo de negocios le permite competir con fortalezas diferenciadoras en sus nichos objetivos. El año 2010 continuará presionando a la industria, tanto operacional como financieramente, vinculado fundamentalmente al elevado volumen de denuncias de la catástrofe de febrero. No obstante, es probable que algunos nichos enfrenten aumentos de primas, lo que junto a una recuperación de la actividad económica debería contribuir a mitigar las pérdidas generadas por el sismo.

Resumen Financiero

(En millones de pesos de Marzo de 2010)

	2007	2008	2009	Mar-2010
Prima Directa	19.735	22.799	23.463	6.669
Resultado de Operación	-612	215	1.042	435
Resultado de Inversiones	540	259	459	105
Resultados de Explotación	265	460	1.273	309
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	243	378	1.074	254
Total Activos	20.877	22.865	25.762	27.215
Inversiones	8.829	9.751	11.657	13.079
Patrimonio	5.663	5.623	7.143	7.555
Participación de Mercado	1,8%	1,8%	1,9%	2,4%
Siniestralidad	58,8%	55,9%	56,4%	54,2%
Retención Neta	82,2%	81,2%	80,4%	80,6%
Endeudamiento (nv)	2,69	3,07	2,61	2,60
Rentabilidad Patrimonio (A)	4,5%	6,9%	16,7%	13,8%
Rentabilidad de Inversiones (A)	6,8%	2,9%	4,3%	3,4%

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

HECHOS
RELEVANTES

- **Nuevo actor de Consorcio Financiero.** Recientemente Consorcio Financiero ha integrado a un nuevo actor, Banco Consorcio, proyecto desarrollado a partir de la plataforma de una entidad preexistente. Se ha comprado cartera de las aseguradoras, tanto de préstamos de consumo como hipotecarios, lo que permitirá contar con una base inicial de clientes. El cruce de productos voluntarios, unido a los seguros de carácter vinculante y regulatorio, representa un nicho potencial para expandir la base de ingresos de los seguros generales.
- **Impacto en la industria por terremoto de Febrero 2010.** El fuerte sismo que afectó a nuestro país pondrá a prueba un amplio conjunto de recursos y capacidades, no sólo para la industria aseguradora, sino que para todos los ciudadanos del país. Han transcurrido ya tres meses desde su ocurrencia y la industria aseguradora ha estado dando curso a las indemnizaciones a un paso bastante lento, acumulando inmensos volúmenes de carpetas de siniestros en proceso. Sin duda, el principal escollo para acelerar el proceso de liquidación lo constituye la ausencia de recursos suficientes para lograr pronto acuerdos entre los tres actores del ciclo de siniestros, asegurado, liquidador, compañía. Es probable que los plazos legales de liquidación, de 90 días desde la denuncia, sean insuficientes en algunos casos, debiendo aplicar prórrogas, decisión que el regulador está tomando en consideración. El riesgo de acumular enormes volúmenes de reclamos es también tangible, aspecto donde se involucrará un cuarto actor, el regulador.
- La etapa actual y de los próximos meses estará marcada por una fuerte presión operacional para dar respuesta rápida las demandas de las personas afectadas, lo que en aquellos casos de cierta envergadura permitirá incentivar la actividad laboral.
- La etapa siguiente estará orientada a evaluar, liquidar y pagar los siniestros de sectores comerciales e industriales intermedios y daños mayores, para lo cual se requerirá de capacidad financiera y técnica.
- Desde la perspectiva financiera la industria en general está conservadoramente protegida, bajo mecanismos de reaseguro proporcional y de excesos de pérdida catastróficos. De esta forma el impacto neto en resultados es muy acotado, contando con recursos patrimoniales suficientes para enfrentarlos. Los costos relevantes dicen relación fundamentalmente con la reinstalación de las reservas y protecciones catastróficas y los siniestros no cubiertos por las capacidades de reaseguro proporcional o catastrófico.
- De llegar a ocurrir alguna insolvencia en el reaseguro internacional, cada aseguradora local afectada deberá concurrir con sus propios recursos al pago de la parte impaga del siniestro. Actualmente es menos probable que ello ocurra, especialmente en el caso de los contratos proporcionales y catastróficos, cuyos reaseguradores pertenecen a las líneas fuertes del reaseguro mundial. En el caso del negocio facultativo y fronting existe mayor probabilidad de ocurrencia.
- Aunque no es común que ocurra, un factor de protección inherente a la industria de seguros se basa en la fuerte simetría que debe existir entre las coberturas directas y sus reaseguros, particularmente para los riesgos de gran envergadura, que tradicionalmente se negocian vía facultativa y fronting. De llegar a existir asimetrías el reasegurador podría oponerse al pago de indemnizaciones, en cuyo caso la aseguradora local sería responsable del pago del siniestro.

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

- Impacto de la Crisis Financiera 2008/2009: Diversos riesgos se vieron acrecentados durante la crisis. Entre otros, presiones comerciales y operacionales, aumento del riesgo crediticio y de iliquidez de algunas inversiones y reaseguradores y, debilitamiento financiero de las casas matrices. La actividad económica sufrió una caída impactando en los volúmenes de primas y coberturas contratadas. Con todo, en Chile las presiones fueron satisfactoriamente subsanadas mediante un fuerte apoyo gubernamental y la aplicación de diversas medidas operacionales y financieras por parte de las propias aseguradoras. Los resultados de inversiones y patrimoniales de la industria mejoraron en 2009, logrando sortear satisfactoriamente la crisis, contribuyendo a enfrentar 2010 con mayor solidez patrimonial.
- **Que afectan a la aseguradora.**
- Impacto del terremoto febrero 2010. A la fecha Consorcio SG estima en alrededor de 4 mil siniestros su exposición total a la catástrofe. El impacto neto es de alrededor de UF 23 mil, provisión que se encuentra reflejada a marzo 2010.
- La estimación de siniestros brutos totales asciende a unos UF 2,5 millones, con cargo a las protecciones de reaseguro proporcional y catastrófico.
- La aseguradora está recibiendo anticipos de siniestros de sus reaseguradores.
- Impactos crisis 2008/2009: La crisis no se reflejó significativamente en la actividad de negocios de Consorcio SG. Tampoco se apreció un impacto relevante en la capacidad que los reaseguradores asignaron a sus contratos, que en todo caso no requieren capacidades demasiado significativas.
- Resultados financieros y solvencia de Consorcio SV. Consorcio Nacional Vida es la principal entidad operativa del grupo Consorcio Financiero, matriz de Consorcio SG. En 2009 reportó utilidades por \$78 mil millones, recuperando ampliamente las fuertes pérdidas que tuvo que soportar durante el peor ciclo de la crisis 2008/2009. Su posición competitiva es fuerte en el segmento de rentas vitalicias y mediana en seguros tradicionales. El leverage de CNSV se mantiene dentro de los niveles más conservadores del perfil de aseguradoras de gran tamaño, lo que le permite mantener un portafolio de inversiones con mayor exposición a riesgos de mercado. Su nivel de solvencia medido según Feller Rate sobre la base del capital en riesgo financiero y actuarial es similar al nivel promedio de la industria. El riesgo de reinversión de largo plazo (TSA Regulatorio) es muy satisfactorio e inferior al perfil de las entidades de características similares, aun sometido al escenario de mayor acidez actuarial.

FORTALEZAS Y
RIESGOS

Fortalezas

- *Respaldo patrimonial y operacional del grupo propietario.*
- *Creciente diversificación de canales de distribución.*
- *Fuertes sinergias y economías de ámbito con filiales de Consorcio Financiero.*
- *Cartera de riesgos atomizados y de baja severidad. Desempeño técnico adecuado.*
- *Satisfactorio resultado operacional y financiero.*
- *Uso eficiente de la estructura financiera y patrimonial.*

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

- Cobertura de reaseguradores eficiente y sólida.

Riesgos propios

- Alta focalización en seguros comeditizados.
- Acotada participación de mercado.

Riesgos de la industria

- Presiones competitivas cíclicas sobre tarifas y márgenes operacionales.
- Consolidación de actores de gran tamaño y presencia en canales masivos.
- 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.
- Catástrofe puede inhibir temporalmente la actividad aseguradora y desviar recursos operacionales a la respuesta de un volumen altísimo de siniestros de sismo y de vehículos.

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 Viña 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 administración de activos para terceros.

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. En 2008 Consorcio Vida sufrió el impacto severo de la crisis, reflejado en un deterioro transitorio de su rentabilidad de inversiones y patrimonial. En 2009, el rebote del valor de los activos permitió una recuperación de las inversiones y del rendimiento neto. En 2010 el Grupo Consorcio inició su incursión en la banca, mediante la adquisición de una entidad pequeña previamente existente.

Bajo este modelo de negocios Consorcio SG contribuye a fortalecer la posición competitiva y fidelidad del conjunto de canales y clientes del amplio espectro comercial que explota Consorcio Financiero.

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

Administración

La estructura operativa y comercial de la aseguradora está completamente incorporada en el perfil de operaciones de Consorcio Nacional Vida. Las funciones comerciales, de liquidación y pago de siniestros, de operaciones, de suscripción y reaseguro y de servicio al cliente forman parte de las operaciones globales, en tanto que el respaldo operacional y administrativo descansa en unidades de apoyo.

Consorcio Financiero ha atravesado por diversas etapas de reestructuración y reordenamiento interno, destinados a lograr una adecuada diferenciación y respuesta al cliente, y buscando ampliar la oferta de servicios a todo el espectro de canales potenciales. Estos cambios han incorporado también la funcionalidad de Consorcio SG, logrando beneficiarse de estos fortalecimientos internos. Actualmente las funciones técnica, comercial y de operaciones, descansan directamente bajo la responsabilidad de los altos ejecutivos de Consorcio Seguros Vida.

POSICIÓN
COMPETITIVA

El enfoque comercial de la compañía está fundamentalmente orientado a líneas personales, de riesgos acotados, manifestado en una elevada retención de primas globales. No obstante, en riesgos de incendio, terremoto o ingeniería, la retención es menor, reflejando el uso de protecciones de reaseguro de tipo proporcional, propio de perfiles de mayor envergadura.

Los productos más relevantes están fuertemente comoditizados, lo que presiona a la búsqueda de eficiencia y al apoyo de servicio postventa. La marca es fuerte, lo que contribuye a conformar una oferta competitiva.

Las coberturas comerciales de mediana envergadura requieren de suscripción y controles técnicos coherentes con las exigencias de los reaseguradores que apoyan a la compañía. La aseguradora participa en algunos coaseguros, conforme a las capacidades de reaseguro disponibles, contando con capacidad de suscripción adecuada al perfil de sus negocios.

En 2008 se inició una amplia reestructuración de los canales de ventas, potenciando la expansión de negocios a través de canales masivos y segmentando corredores tradicionales. La red de sucursales de Consorcio Vida entrega apoyo comercial bajo una estructura compartida de gastos.

A través de canales masivos Consorcio comercializa también seguros de Accidentes Personales y Extensión de Garantía, esta última bajo el concepto de pólizas de asistencia.

La orientación a canales masivos permite reducir la carga de costos fijos de comercialización, pero aumenta el riesgo de dependencia competitiva, por los volúmenes que estos canales aportan. Requieren también de apoyo operacional de cierta relevancia.

De acuerdo a la información pública de producción de corredores, en 2008 los intermediarios canalizaron el 50% de la producción de seguros de la compañía, apreciándose una amplia diversificación. El otro 50% fue canalizado por venta directa.

La participación de mercado de Consorcio SG ha aumentado en forma conservadora, apegado al plan de crecimiento, siendo relevante la expansión proyectada para los

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

seguros de vehículos y soap. Otros negocios registraron reducciones de alguna relevancia, impactados tanto por el efecto crisis como por redefiniciones internas.

La industria se redujo en 2009, lo que permitió que Consorcio aumentara su posición marginalmente.

**RESULTADOS
TÉCNICOS**

A lo largo del periodo de análisis, el comportamiento técnico de la cartera de Consorcio ha evolucionado favorablemente, reflejando menor volatilidad y una corrección hacia niveles coherentes con perfiles atomizados.

Históricamente no se habían reportado siniestralidades directas elevadas, que pusieran a prueba la capacidad y eficiencia del programa de reaseguro. La excepción la constituyó el terremoto, donde se comenzaron a utilizar las capacidades catastróficas de reaseguro para sismo y riesgos de la naturaleza y los mecanismos proporcionales de algunos coaseguros. Los principales costos netos del terremoto se vinculan a la reinstalación de las capacidades utilizadas y a la reposición de la prioridad del contrato catastrófico. La aseguradora estima el costo neto en alrededor de UF 23 mil para el año 2010, provisión que se encuentra registrada a marzo 2010. Las carteras de incendio/sismo de Consorcio no presentan una gran extensión regional, mostrando cierto sesgo a edificios de departamentos y créditos hipotecarios emitidos por la administradora relacionada, con moderada participación en la zona más afectada. La administración estima en alrededor de 4 mil las denuncias recibidas. En una primera etapa se ha dado curso a la liquidación de los siniestros de menor cuantía, quedando en espera los denuncios de mayor relevancia, que requieren un análisis más exhaustivo por parte de la aseguradora.

Las carteras de Vehículos y Soap explican por sí solas un 53% del margen técnico global. La cartera de incendio es también muy relevante, pero incluye montos significativos de comisiones de cobranza que sobreestiman el retorno técnico.

Con excepción del primer trimestre 2009 la siniestralidad de vehículos ha manifestado un desempeño bastante estable, con índices similares al mercado.

La presencia de algunas cuentas masivas requiere de un exhaustivo control técnico y capacidad para efectuar correcciones oportunas. Consorcio ha desarrollado mecanismos de información estadística y de control de gestión propias, destinados a dotar a la gerencia técnica de herramientas eficientes para la tarificación.

REASEGURO

La retención global de la cartera de Consorcio se perfila en torno al 80%, coherente con una cartera muy focalizada en riesgos atomizados y de bajo impacto por severidad. La ausencia de potenciales riesgos severos en las carteras de Vehículos, Robo y SOAP permite retener una muy alta proporción de los riesgos, lo que unido a la importancia de estos negocios se refleja en la retención total.

La aseguradora ha logrado captar apoyo contractual de reaseguradores para ampliar la participación en algunos segmentos comerciales. La participación facultativa es menos relevante y el fronting es analizado muy minuciosamente.

Consorcio SG cuenta con contratos de reaseguro proporcional para todos los ramos, excepto vehículos livianos y seguro obligatorio de accidentes personales. Además, cuenta con protección no proporcional operativa y catastrófica, para los ramos de

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

incendio, terremoto, riesgos de la naturaleza, vehículos, todo riesgo de construcción y montaje, avería de maquinaria, equipo electrónico y responsabilidad civil.

Las protecciones operativas y catastróficas son conservadoras en relación con el patrimonio de la compañía. La capacidad del catastrófico de terremoto es holgada en relación a los daños totales estimados.

Los reaseguradores relevantes son Mapfre Re, Odyssey Re, Excel Re, Hannover Re y Lloyd's (colocaciones facultativas).

Se reportan anticipos de reaseguradores para financiamiento de los pagos de los daños del terremoto, por \$380 millones, que se presentan netos de la reserva cedida de siniestros en proceso.

**ESTRUCTURA
FINANCIERA**

La estructura financiera de la compañía refleja su perfil de negocio. Se aprecia una mayor exposición a crédito otorgado a asegurados, en relación a la industria. Ello resta participación a las inversiones financieras en el activo total. La relevancia de los canales masivos conlleva algunos riesgos comerciales, pero ayuda a reducir el riesgo crediticio y operacional de la cobranza. Históricamente era así, no obstante, durante el primer trimestre 2010 se incrementó significativamente la provisión de incobrables de deudores por primas, debido especialmente a las características del ciclo comercial de los canales masivos. Ello debiera regularizarse durante el transcurso del segundo trimestre.

La estructura de pasivos refleja la elevada tasa de retención de riesgos, con una reserva de riesgo en curso que alcanza un 40% del total de los pasivos, 15 puntos más que la industria, en tanto que la reserva de siniestros reporta un tamaño relativo similar. Las primas por pagar a reaseguradores son inferiores, reflejando así el impacto de la mayor retención de riesgos. El patrimonio es porcentualmente similar al promedio de la industria, de modo que el endeudamiento es también comparable.

La aseguradora no reporta obligaciones con instituciones financieras. En 2009 el flujo de caja neto fue sólido, generando unos \$1.000 millones operacionales, que se destinaron a incrementar las inversiones y aumentar el tamaño de la aseguradora.

A marzo de 2010 el endeudamiento alcanzó a 2,6 veces, cercano a la media de la industria e inferior al reportado a diciembre 2008. El superávit de inversiones llegó a \$4.442 millones, un 21% del total de obligaciones regulatorias (14% reportaba la industria a diciembre 2009). El Directorio informó que no se contempla reparto de dividendos en 2010.

**EFICIENCIA Y
RENTABILIDAD**

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

El Gasto Neto ha estado disminuyendo año a año reflejando no sólo el crecimiento de la base o encaje de primas, sino también mejoras en la distribución de los costos.

La siniestralidad global se ha mantenido bastante acotada no superando el 60% anual promedio, superior al promedio de mercado debido al peso relativo de carteras de Vehículos y Soap.

La rentabilidad operacional ha ido mejorando, alcanzando niveles muy superiores al promedio sectorial. Los ingresos de inversiones contribuyen en una proporción no

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

menor al ingreso neto de la aseguradora. La cartera representa cerca del 50% del activo total contando con una sólida gestión.

Las fuertes presiones operacionales y comerciales que caracterizaron el año 2009 no se reflejaron en efectos adversos sobre la rentabilidad de la aseguradora.

En 2010, mayores provisiones por incobrables y eventuales gastos adicionales, asociados al terremoto, pudieran tener algún efecto adverso sobre los resultados del año. Es probable que se genere alguna ralentización temporal de las ventas de seguros, a la espera de una recuperación de la actividad económica. Con todo, es probable también que algunas coberturas sean reajustadas debido a los mayores costos asumidos por los reaseguradores, lo que podría generar potenciales mayores ingresos por primas.

Así mismo, la venta de vehículos nuevos viene manifestando un auge inusitado, lo que favorece también los ingresos de seguros.

INVERSIONES

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

La política de inversiones privilegia la renta fija y se orienta a mantener una exposición crediticia sólida, generando una rentabilidad que complementa la gestión técnica. La compañía no invierte en acciones ni otro tipo de renta variable, lo que ha colaborado a mantener una volatilidad patrimonial acotada.

A marzo de 2010 Consorcio SG concentra el 92% de sus inversiones en instrumentos de renta fija y fondos mutuos de corto plazo, con un alto porcentaje de ellas en bonos de empresas. Las inversiones inmobiliarias son muy poco relevantes, utilizando la base de bienes raíces propias de Consorcio SV como soporte, bajo un esquema de gastos compartidos. La cartera de activos de Consorcio SG mantiene una operación forward de dólares de corto plazo, una inversión extranjera en bonos de empresas por \$311 millones (2,4% del total de inversiones) y pactos de retrocompra/venta de inversiones.

La rentabilidad histórica de inversiones es algo superior al promedio de la industria, apoyado por la capacidad de gestión del Grupo Consorcio en materias financieras.

SOLVENCIA

La solvencia global de la aseguradora medida en relación a su perfil de riesgos cubiertos es satisfactoria. Está respaldada por una consistente estrategia de negocios, complementada y apoyada por la fuerte posición competitiva de Consorcio Seguros de Vida. La estructura financiera es conservadora y eficiente, en tanto que sus políticas de riesgos reflejan el perfil crediticio conservador del accionista. El apoyo financiero del controlador es evaluado favorablemente también.

Tal como ha venido ocurriendo con Consorcio Vida, la aseguradora ha debido enfrentar diversos ajustes internos, tanto de estructura como de operaciones, evolucionando hacia una base funcional plenamente identificada con el modo de acción de Consorcio Vida.

La estrategia comercial de la compañía está orientada preferentemente a desarrollar líneas personales, con productos de alta retención y riesgos individuales acotados.

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

Además está desarrollando el portafolio de negocios masivos, logrando participaciones crecientes en diversos canales. Adicionalmente ofrece coberturas comerciales de tamaño intermedio, contando con capacidad técnica de suscripción y apoyo de reaseguro.

El comportamiento técnico de la cartera de Consorcio ha mostrado una favorable evolución, logrando acotar la volatilidad de los resultados, producto del perfil atomizado y de la baja severidad de la cartera global.

La estructura financiera es conservadora y coherente con el perfil de negocios. La cartera de inversiones es sólida y de buena rentabilidad, lo que contribuye a fortalecer los retornos netos.

La eficiencia es favorable, logrando aumentar sus sinergias y economías de ámbito, de modo de lograr mayor eficiencia en la distribución de sus costos.

El respaldo otorgado por su grupo controlador se manifiesta no sólo en el apoyo patrimonial que permanentemente ha brindado, sino por las importantes sinergias comerciales, operacionales y técnicas que se están desarrollando.

Los planes de negocios de la compañía se caracterizan por una dinámica de crecimiento y diversificación coherente con los recursos operacionales y patrimoniales disponibles.