



Humphreys

CLASIFICADORA DE RIESGO

Razón reseña:

Reseña anual

A n a l i s t a s

Luis Felipe Illanes Z.

Felipe Guerra T.

Tel.: 56 - 22433 5200

luisfelipe.illanes@humphreys.cl

felipe.guerra@humphreys.cl

SegChile Seguros Generales S.A.

Diciembre 2017

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	AA- Estable
Estados Financieros Base	Septiembre 2017

Estado de situación financiera IFRS		
Cifras en M\$	Jun-17	Sep-17
Inversiones ¹	3.119.166	3.146.427
Cuentas por cobrar asegurados	22.928	171.894
Participación del reaseguro en la reservas	34.310	156.312
Otros Activos	19.407	11.222
Total activo	3.195.811	3.496.794
Reservas técnicas	54.529	239.145
Deudas por operaciones de seguro	33.599	144.525
Otros Pasivos	62.039	125.276
Total Patrimonio	3.045.644	2.987.848
Total pasivo	150.167	508.946
Total Pasivos y Patrimonio	3.195.811	3.496.794

Estado de resultado IFRS		
Cifras en M\$	Jun-17	Sep-17
Prima Directa	75.614	306.431
Prima Cedida	48.815	186.188
Prima Retenida	26.799	120.243
Costo de Siniestros	0	2.110
Siniestros Directos	0	14.068
R. Intermediación	-14.611	-30.188
Margen de Contribución	21.191	67.598
Costo de Administración	66.103	200.604
Resultado de Inversiones	101.349	118.902
Total Resultado del Período	45.644	-12.152

¹ Incluye inversiones inmobiliarias e inversiones financieras.

Opinión

Fundamento de la clasificación

SegChile Seguros Generales S.A. (SegChile) es una compañía constituida el 25 de mayo de 2016 y que se inserta en el mercado de seguros generales. De acuerdo con su plan de negocios, se orienta a la línea de seguros masivos.

Las operaciones de **SegChile** se originan en los ramos de seguro de cesantía, accidentes personales y salud con una prima directa de \$ 249 millones, \$57 millones y \$ 24.000, respectivamente. El primaje total a septiembre de 2017 alcanzó los US\$ 480.000, observándose reservas por US\$ 375.000, participación del reaseguro por US\$ 245.000 y un patrimonio por US\$ 4,7 millones.

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

En forma complementaria, la clasificación se sustenta en el *know how* que posee la administración de la compañía y su matriz en relación al negocio asegurador. Esto se traduce en altos estándares de control, políticas de riesgos bien definidas y políticas de inversión conservadoras. Cabe considerar, que dentro de la experiencia de la administración destaca, especialmente, que los ejecutivos de la entidad también forman parte de una sociedad aseguradora relacionada, que si bien participa en el segmento de seguros de vida, también se caracteriza por la comercialización y venta a través de canales masivos

Otro aspecto positivo es la experiencia en la utilización del *software Enlace* que es aplicado por **Banchile Seguros de Vida**, y que será arrendado a **SegChile** para su uso en la venta y administración de los seguros generales (ver anexo 1).

Sin perjuicio que el comportamiento y el resultado futuro de la compañía determinarán la evolución de la clasificación de riesgo asignada a **SegChile**; en opinión de **Humphreys**, la sociedad ha desarrollado un plan de negocio con estándares adecuados, que incluye, entre otros aspectos, la identificación de los negocios a desarrollar, los costos y las necesidades de capitalización de la compañía y las funciones requeridas en la organización.

SegChile está insertado en el mercado de seguros generales, enfocado en la venta de pólizas de "seguro cesantía" y "accidentes personales", dirigido a trabajadores dependientes e independientes. Se utilizarán los canales de distribución masivos realizando convenios con Cajas de Compensación, *Retails*, Cooperativas, Eléctricas y otras financieras.

En cuanto a la perspectiva de clasificación, se califica “*Estable*” por cuanto se estima que en el corto plazo no se producirán cambios relevantes que pudieren afectar significativamente el estado actual de la compañía. Esto, al margen que se espera que la entidad aseguradora continúe con el proceso de emisión de nuevas pólizas.

Definición de categoría de riesgo

Categoría AA

Corresponde a las obligaciones de seguros que presentan una muy alta capacidad de cumplimiento en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada en forma significativa ante posibles cambios en la compañía emisora, en la industria a que pertenece o en la economía.

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

Hechos recientes

Según los estados financieros a septiembre de 2017, la compañía tuvo una prima directa de \$ 306 millones y una prima retenida de \$ 120 millones. Esto implica una retención de 39%. El primaje directo se distribuyó en \$ 249 millones en seguros de cesantía, \$57 millones en accidentes personales y \$ 24.000 en seguros de salud.

Considerando los costos y gastos operativos de la compañía, entre ellos el de variación de reserva de riesgo en curso por \$ 81 millones, la compañía obtuvo un margen de contribución positivo por \$ 68 millones. Asimismo la empresa tuvo un gasto por administración de \$ 201 millones y un resultado de inversiones por \$ 119 millones para el periodo analizado. Con todo la compañía obtuvo un resultado final negativo por \$ 12 millones.

Por otra parte, las reservas técnicas de la compañía alcanzaron los \$ 239 millones, los activos se ubicaron en \$ 3.497 millones y el patrimonio de la sociedad aseguradora fue de \$ 2.988 millones a septiembre de 2017.

Antecedentes generales

Propiedad

SegChile fue constituida el día 25 de mayo de 2016 bajo el nombre de SegChile Seguros Generales S.A. El 30 de diciembre de 2016, la Superintendencia de Valores y Seguros autorizó su funcionamiento y sus estatutos fueron aprobados por resolución exenta N°5.734. La compañía iniciará sus actividades con un aporte de capital por \$ 3.000 millones. No obstante su reciente creación, las operaciones de la entidad se apoyarán en la sociedad relacionada Compañía de Seguros de Vida Banchile S.A., institución con 17 años de presencia en el mercado de seguros de vida masivos.

Antecedentes de la propiedad y administración

La propiedad de **SegChile** está conformada por:

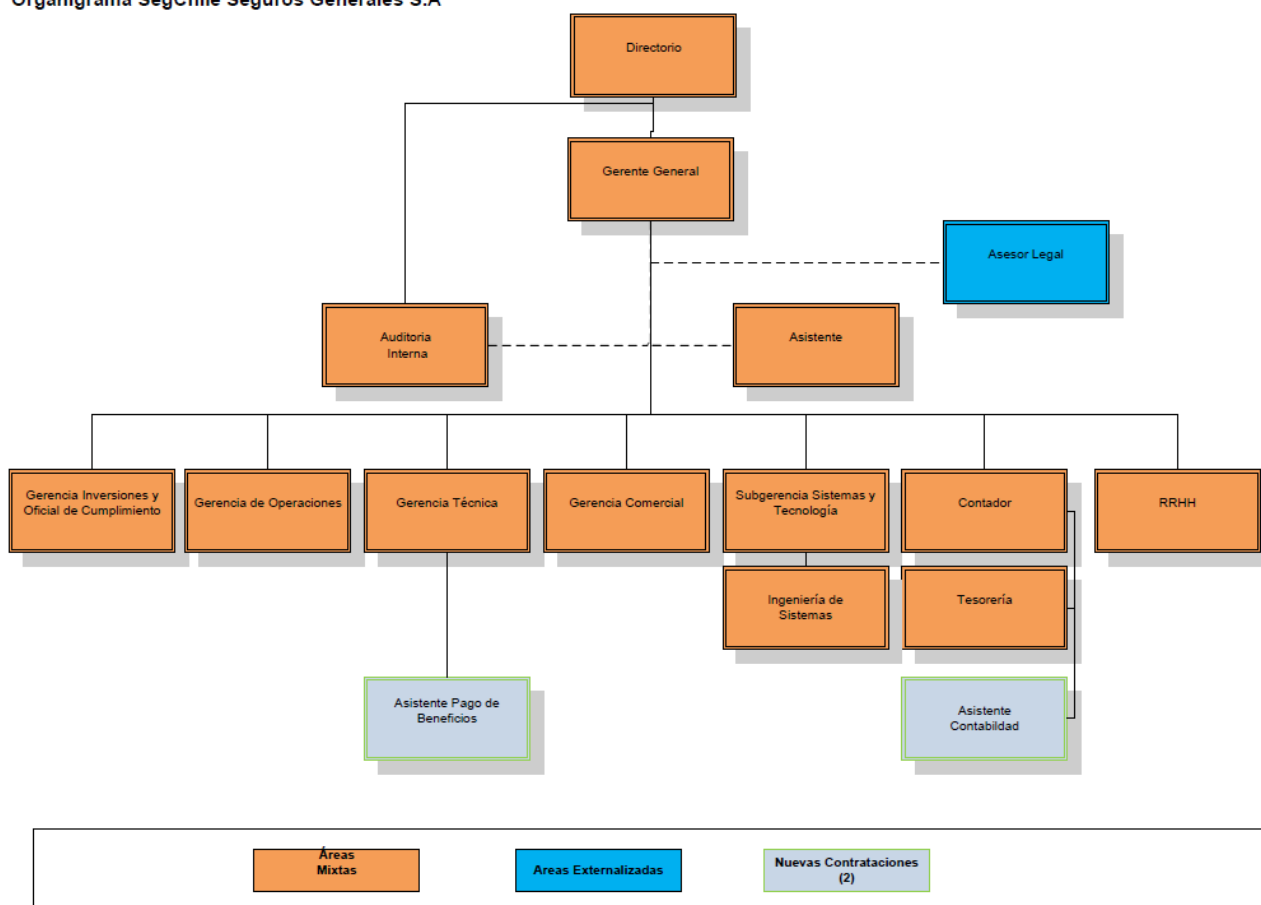
Nombre	Cargo
Inversiones Vita S.A.	99,9%
Inversiones Vita Bis S.A.	0,1%

En el siguiente cuadro se detallan los directores de la compañía:

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

A continuación, se presenta el organigrama proyectado para la organización:

Organigrama SegChile Seguros Generales S.A



Fuente: SegChile

A continuación, se detallan los principales ejecutivos que tendrá la compañía:

Nombre	Cargo
Ruperto González Bolbarán	Gerente General
Rodrigo Escudero Vargas	Gerente Comercial
Mario Catrileo Duque	Gerente Técnico y Riesgo
Alfredo Fernandez Núñez	Gerente de Operaciones y Servicios
José Luis Daroch Bülher	Gerente de Inversiones y Control de Gestión
Álvaro Petit Solís	Subgerente de Tecnología
Carlos Rowlinson Araya	Auditor Interno

El modelo de negocio diseñado por la compañía contempla el uso de canales de venta masivos –cajas de compensación, cooperativas de ahorro y créditos, *retails* e instituciones financieras en general- para la comercialización de los seguros de cesantía e incapacidad laboral. Su principal segmento objetivo serán los demandantes de créditos de las instituciones antes mencionadas, buscando la diversificación a nivel nacional y orientándose a los niveles socioeconómicos C1, C2 y C3

La estructura organizacional de **SegChile** estará conformada por un área de funciones compartidas con la Compañía de Seguros de Vida Banchile S.A. y un proveedor externo que prestará, principalmente, servicios de asesorías de sistemas y de control de inversiones. Dentro de las funciones compartidas se encuentran la gerencia general, la supervisión comercial, la supervisión técnica, el control interno, la gestión de operaciones y servicios y la gestión de recursos humanos. Entre los servicios externos estarán las asesorías de sistemas para la gestión de productos y de canales de ventas, y la legal, además del control de las inversiones. Cabe señalar, la existencia de directores simultáneos en ambas compañías.

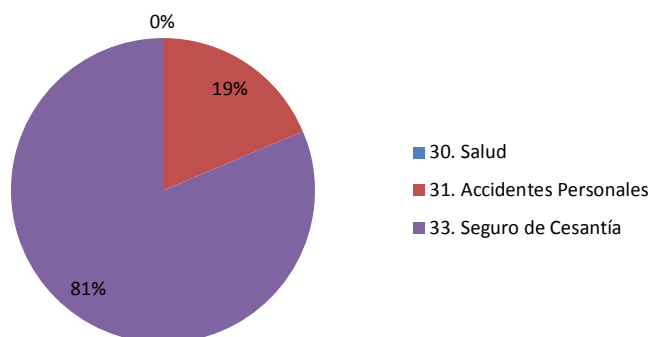
La venta y administración de los seguros se realiza a través del sistema Enlace, el mismo que es utilizado por la Compañía de Seguros de Vida Banchile. Éste tiene ocho años en el mercado chileno de seguros y se encuentra ampliamente probado en la ejecución y control de los procesos necesarios para la gestión y operación de una compañía de seguros.

Cartera de productos

A septiembre de 2017, el primaje directo de la compañía se encuentra, principalmente, concentrado en el ramo de “Seguros de cesantía”, “Accidentes Personales” y “Salud”.

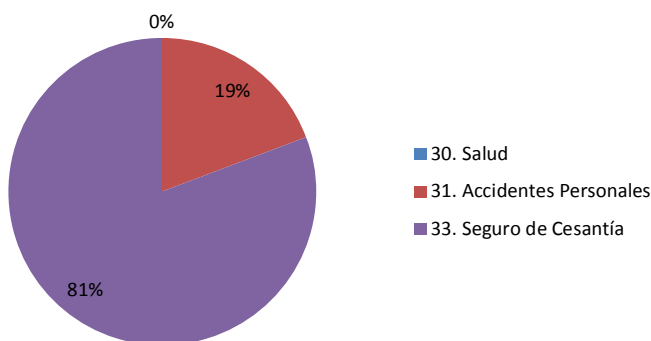
A continuación, se muestra la distribución de la cartera de productos -en términos de prima directa- existente al cierre de septiembre de 2017:

Distribución de la prima directa a sep-17



Por su parte el aporte al margen de contribución sigue similar comportamiento al presentado por la prima directa, tal como se muestra en el siguiente gráfico:

Aporte al margen de contribución a sep-17



El ramo de "Seguro de Cesantía" representa el 81% de la prima directa y contribuye en un 81% en el margen de contribución total de la compañía.

En cuanto a los seguros de "Accidentes Personales", segundos en importancia dentro de las ramas de la compañía, representan un 19% de la prima directa con un margen de contribución por \$ 13 millones (19% del margen de contribución total).

Capitales asegurados²

La exposición de la compañía, en términos de capitales asegurados, se concentra en el ramo de "accidentes personales" con \$ 5.924 millones. A nivel agregado, presenta montos asegurados directos por \$ 6.282 millones

² Según última información disponible.

y de \$ 942 millones en términos retenidos. El rubro de Accidentes Personales totaliza un monto asegurado directo por \$ 5.924 millones, lo cual explica el 94% del total del monto asegurado directo y un 94% en monto asegurado retenido. Cabe agregar, que junto con la cesión de riesgo, la compañía cuenta con reaseguros de pérdida adicionales.

A septiembre de 2017, exhibía 3.331 *ítems* vigentes. Por otra parte, el volumen de pólizas vigentes a la misma fecha ascendía a 3.419 unidades.

Reaseguros

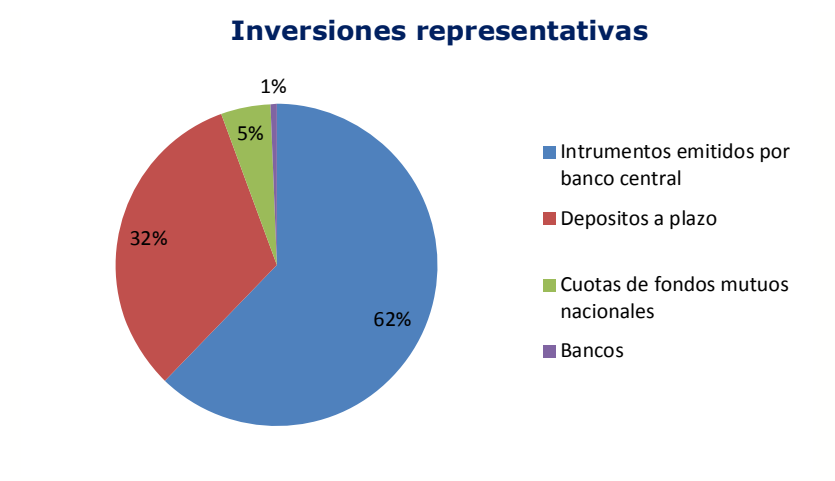
La cesión de los riesgos de la compañía se realiza con una sola reaseguradora con clasificación de riesgo internacional "Categoría A+". El reasegurador es Hannover (reaseguradora alemana).

La política de **SegChile** es colocar sus reaseguros con reaseguradores de elevado prestigio internacional y sólida capacidad de pago, lo cual queda de manifiesto al observar la clasificación de riesgo de estas entidades.

Inversiones

SegChile, registra una cobertura de sus reservas técnicas y patrimonio de riesgo de 121%. A septiembre de 2017, el porcentaje de inversiones representativas de reservas técnicas y patrimonio de riesgo sobre la obligación de invertir las reservas técnicas alcanza un 16,0 veces, porcentaje que se reduce a 121% cuando se incluye el patrimonio de riesgo.

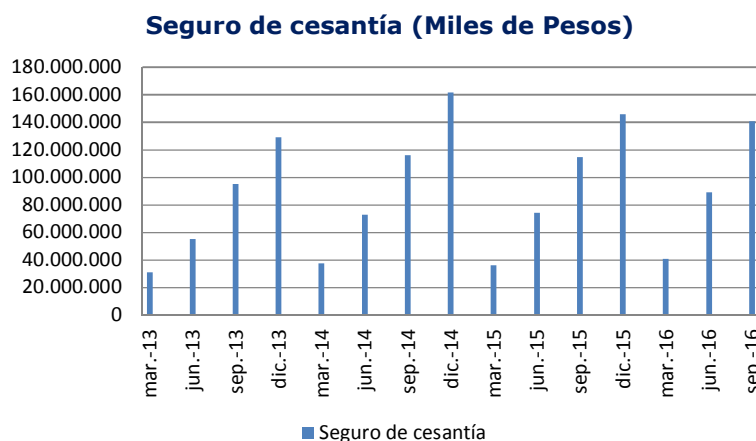
A continuación, se presenta un gráfico con la distribución de los activos representativos de reserva técnica y patrimonio de riesgo, y un cuadro que muestra la proporción en que dichos activos otorgan la cobertura.



Mercado de Seguros Generales

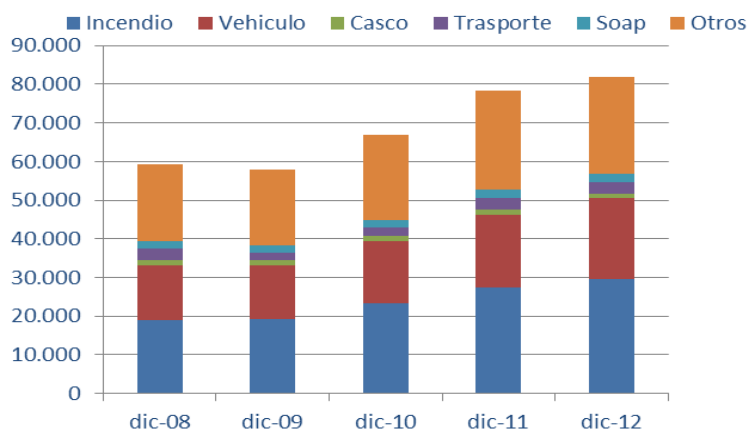
A septiembre de 2017, el primaje de la industria alcanzó las \$ 1.834.893 millones, de los cuales un 30% se originó en seguros asociados a incendio y riesgos de la naturaleza (incluye incendio, terremoto, riesgos de la naturaleza y terrorismo), un 30% en seguros asociados a vehículos y el restante en otros productos de menor importancia relativa en términos individuales. En términos gruesos, se mantuvo la composición de la cartera de productos presentada durante todo el año 2016 (34% y 27%, respectivamente).

A septiembre de 2017, un 8,0% del primaje pertenecen a seguros de cesantía, producto que comercializa **SegChile**. La prima directa de la rama seguro de cesantía creció un 2,1% entre septiembre de 2016 y 2017, llegando a un nivel de \$ 146.177 millones. La participación de mercado en seguros de cesantía alcanza el 0,17% a septiembre de 2017 medido como en prima directa.

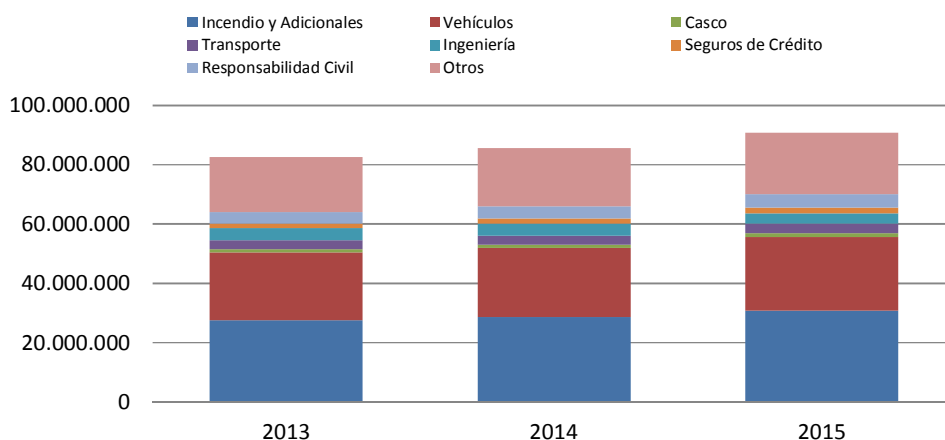


A continuación, se muestra la evolución y distribución de la prima real de la industria desde 2008 a la fecha, según tipo de producto. Adicionalmente, se presentan las variaciones reales para el mismo intervalo. Es importante consignar, que se hace una distinción entre el período que finaliza el 2012 y el que lo sucede, debido a la diferencia en la desagregación de los ramos.

Evolución y Distribución de la Prima Directa en miles de UF



Evolución y Distribución de la Prima Directa en UF



"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."

Anexo 1

Enlace es un sistema que lleva ocho años en el mercado de seguros y está construido con la tecnología .NET en plataforma Web, el que opera sobre una plataforma de servidores Microsoft Windows Server, y con base de datos y middleware de Oracle. Este software nos entrega la seguridad y confianza de poder cumplir con la normativa vigente, como también los estándares que se requieren para entregar un servicio de calidad en el mercado asegurador. Enlace, entre otros elementos contempla:

Módulos para registro de la Venta, los cuales se definen en las siguientes modalidades:

- Digitación directa en pantalla.
- Firma de contratos con huella dactilar (requiere dispositivos especiales).
- Registro por cargas de archivos planos.
- Registro por medio de servicios web (b2b).
- Emisión en línea de documentación del seguro.

Módulo de Suscripción, existen distintas modalidades para suscribir, las cuales se administran por diversas reglas de negocio parametrizables, permitiendo a Enlace realizar las evaluaciones de riesgo en línea al momento de la venta, también por procesos automáticos o de manera manual, dependiendo de las condiciones del producto y del asegurado.

Control de gestión y procesos, Enlace entrega una batería de herramientas de control, para realizar la administración y gestión de cada una de las etapas de los procesos relacionados con la evaluación y aprobación de los seguros, propiciando una comunicación inmediata y expedita con cada uno de los usuarios del sistema, sean usuarios de la compañía que controlan los procesos internos, así como también entrega información en línea y por correos electrónicos a los ejecutivos comerciales involucrados directamente en la venta de productos y sus supervisores, corredores de seguros, u otros involucrados en la asesoría y venta de seguros.

Mantenimiento, cuenta con variados módulos que permiten realizar las siguientes acciones:

- Parametrización de cada producto de seguro, en el cual se indican las características de comercialización de venta, condiciones y documentación que estará disponible, comisiones, requisitos de asegurabilidad, endosos del producto, y los cambios que pueda tener en el tiempo en la tarifa.
- Endosos a las pólizas, en este módulo se registra la historia de cada póliza u operación del cliente.
- Renovación, en este módulo se administran las pólizas que están en condiciones de ser renovadas.
- Despacho, en este módulo se administran los despachos de las pólizas aprobadas, caducadas, renovadas o rechazo a la propuesta.

Cobranza, este módulo permite registrar la recaudación de las pólizas, ya sea de manera directa por la compañía o indirecta a través del canal comercial, administra y genera los procesos de prepagos y devoluciones de prima, cálculo de comisiones y emisión de libros contables.

Pago de siniestros, cuenta con un módulo para realizar la declaración de siniestros en línea, y los elementos para desarrollar la gestión de todo el proceso de liquidación, e información a las entidades regulatorias.

Reservas y reaseguros, módulo que permite gestionar el cálculo de reservas de manera individual y colectiva, generando y administrando la información para los contratos de reaseguro asociados a los productos, estos se encuentran previamente parametrizados para cada uno de ellos.

Capacitación, modulo en línea utilizado para entregar a los ejecutivos comerciales de canales, instrucción en la venta de seguros y utilización de sistema.

Módulo para creación y administración de seguros colectivos enfocados a corredores de seguros, para contratos con empresas.

Interfaz web para sitio en el que los asegurados, socios comerciales y corredores de seguros pueden ingresar y realizar operaciones directamente con el sistema.

Cada canal que gestione la venta de seguros de cesantía con la compañía, deberá contar con una conexión segura vía VPN para conectarse e ingresar al sistema, también deberá entregar la información de los ejecutivos que lo utilizarán.

SegChile dispondrá de una plataforma de hardware, junto a los servicios de comunicaciones y soporte de Tecnologías de Información, entregando a sus canales y usuarios, una disponibilidad de servicios acordes a las necesidades de sus clientes, estos son: Hosting, Internet, comunicaciones de datos, telefonía.