

INFORME DE CLASIFICACION

**ORION SEGUROS GENERALES
S.A.**

MARZO 2020

ACTUALIZACIÓN DE CLASIFICACIÓN
CLASIFICACION ASIGNADA EL 06.04.20
ESTADOS FINANCIEROS REFERIDOS AL 31.12.19

	Abril 2019	Abril 2020
Solvencia	A+	A+
Perspectivas	Estables	Estables

* Detalle de clasificaciones en Anexo.

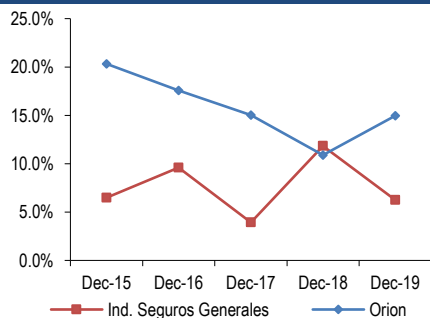
Cifras relevantes

Millones de pesos de cada periodo

Dic-2017 Dic-2018 Dic-2019

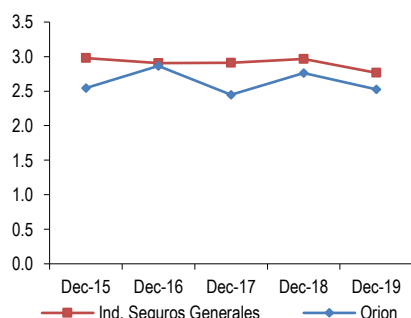
Prima Directa	53.186	51.709	61.742
Resultado Operacional	1.125	641	1.108
Resultado del Periodo	1.099	877	1.353
Total Activos	70.274	96.615	103.918
Inversiones	14.734	14.835	16.293
Patrimonio	7.614	8.480	9.616
Part. Global Prima Directa	2,2%	1,9%	2,2%
Siniestralidad Ajustada ⁽⁴⁾	46,8%	78,9%	33,8%
Margen Neto	9,9%	9,5%	10,8%
Gasto Neto ⁽³⁾	-87,4%	-63,2%	-23,3%
ROE	15,0%	10,9%	15,0%

Rentabilidad Patrimonial



Pasivos Netos de Reaseguro / Patrimonio

N° Veces



Analistas: Joaquin Dagnino
joaquin.dagnino@feller-rate.cl
 (562) 2757-0480
 Eduardo Ferretti
eduardo.ferretti@feller-rate.cl
 (562) 2757-0423

Fundamentos

La ratificación de la clasificación asignada a Orión Seguros Generales S.A. se sustenta en su eficiente estrategia de crecimiento, basada en el apoyo sustantivo del reaseguro. Considera también, su satisfactoria estructura de operaciones y capacidad de su equipo ejecutivo.

A través de SIMMA Compañía de Inversiones S.A., la aseguradora es controlada por un conjunto de inversionistas nacionales con amplia experiencia en el sector financiero y asegurador. Su respaldo patrimonial es coherente con las exigencias del proyecto.

Orión inició sus operaciones a fines de 2008, orientándose inicialmente a seguros de casco de container. Su expansión se ha sustentado en la oferta de coberturas con flexibilidad y alta calidad de servicio al canal corredor y al asegurado. Un equipo comercial y técnico de alta capacidad y especialización, es apoyado por una plataforma tecnológica y operacional moderna y eficiente. La retención es muy acotada de modo que el soporte de reaseguradores de fronting requiere de un sólido perfil de riesgo crediticio.

El plan de crecimiento contempla la diversificación de canales y reaseguradores, además de nuevas capacidades y fortalecimiento interno. El apalancamiento competitivo es desarrollado sobre la confianza depositada por sus canales de distribución y reaseguradores.

Dada su orientación de negocios, las participaciones de mercado globales son acotadas, logrando posiciones de relevancia en algunos segmentos y, en primas cedidas al reasegurador.

Su modelo de negocios se basa en la generación de primas cedidas capaces de aportar ingresos de la intermediación suficientes para cubrir los costos de intermediación y de la operación.

Los resultados así configurados vienen reportando un satisfactorio superávit operacional, permitiendo alcanzar un retorno patrimonial superior a la media de la industria.

La retención de riesgos está incorporando paulatinamente nuevos negocios, siendo compartidos con un selecto grupo de reaseguradores, a través de contratos proporcionales y protecciones operativas.

La siniestralidad directa de la cartera está expuesta a severidad. La retención viene mejorando consistentemente, protegido por un adecuado soporte de reaseguro operativo y catastrófico. Los disturbios ocurridos a finales de 2019 tuvieron un impacto sobre cuentas de fronting, sin impactar el resultado neto de Orión.

La estructura financiera se sustenta en el soporte del reaseguro, manteniendo satisfactorios niveles de cumplimiento regulatorio. Cuenta con un endeudamiento total de 2,66 veces y financiero de 0,56. veces. Su patrimonio neto superaba al patrimonio de riesgo en 1,78 veces, manteniéndose los últimos años siempre por sobre la media de la industria. Finalmente, su superávit de inversiones representativas alcanzaba del orden de los \$4.900 millones, es decir, un 20% de excedente sobre su obligación regulatoria.

Perspectivas: Estables

La actual coyuntura económica y política ha generado riesgos de relevancia para todo el sector asegurador. Orión cuenta con fortalezas técnicas y operacionales complementados por sus reaseguros, que permiten prever que, una vez avanzada a una nueva etapa del país, el escenario de crecimiento será favorable. En el intertanto, las perspectivas se mantienen estables.

No obstante, un deterioro significativo de su perfil de solvencia o competitivo podría reflejarse en una baja de la clasificación.

FACTORES SUBYACENTES A LA CLASIFICACION

Fortalezas

- Administración con experiencia.
- Coherente estrategia de crecimiento.
- Amplio apoyo del reaseguro.
- Sólido soporte operacional.
- Alta calidad de los activos financieros.
- Muy sólida rentabilidad patrimonial.

Riesgos

- Estructura de ingresos técnicos dependientes del reaseguro.
- Exposición a renovaciones de carteras.
- Fuerte competitividad de la industria local e internacional.
- Presiones regulatorias permanentes.
- Ciclo de crisis política y COVID19.

Solvencia	A+
Perspectivas	Estables

PERFIL DE NEGOCIOS

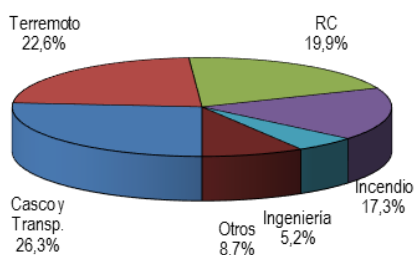
Diversificada cartera focalizada en nichos de especialidad y de alta demanda de capacidad de reaseguro.

Propiedad

ORION Seguros Generales S.A. inició sus actividades en diciembre de 2008. Perteneció a SIMMA Compañía de Inversiones S.A., brindando a través de su directorio un constante apoyo patrimonial y a la administración. Diversos aumentos de capital fueron destinados a sustentar un consistente plan estratégico y las exigencias asociadas a un marco regulatorio muy intensivo en demanda de recursos patrimoniales y operacionales.

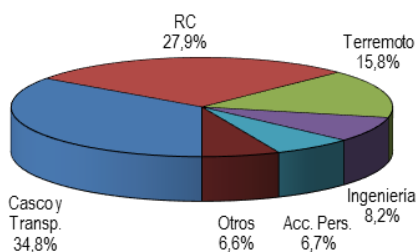
Diversificación Cartera (Prima Directa)

Diciembre 2019



Diversificación Cartera (Prima Retenida Neta)

Diciembre 2019



Administración

Alta capacidad profesional, especialización técnica y de suscripción.

Orion cuenta con un equipo profesional altamente calificado, que se ha ido solidificando conforme avanza su posicionamiento competitivo. En los últimos años se han efectuado algunos cambios internos de relevancia, dando forma a una renovación en algunas funciones, entre ellas la gerencia general. Junto con ello, se creó la gerencia de Riesgo y Cumplimiento y una nueva Gerencia Comercial. Así, se dio inicio a una renovada etapa competitiva, soportada en una estructura organizacional madura y acorde a los requerimientos que las diversas regulaciones de gobierno corporativo exigen.

Además, en los últimos años, se ha fortalecido sus sistemas de producción y de negocios, realizando múltiples inversiones en ciberseguridad, respaldo de sistemas, automatizaciones, además del desarrollo de nuevas plataformas para la comercialización e interconexión con sus intermediarios. Junto con ello, asociaciones estratégicas con sus principales reaseguradores han permitido seguir fortaleciendo su capacidad operativa.

El Directorio mantiene una activa participación en sus diversos comités y supervisión de la gestión de negocios y riesgos. Sus responsabilidades se plasman a través de la ejecución del "Comité de Control Interno y Cumplimiento", "Comité de Inversiones", "Comité de Siniestros", y "Comité de Auditoria".

Estrategia

Planificación estratégica mantiene el foco en la flexibilidad comercial y en la capacidad de respuesta.

La estrategia de Orion se basa en una alta flexibilidad competitiva, respaldando las exigencias de un segmento de necesidades de seguros adaptados a la medida de sus necesidades, para riesgos comerciales e industriales. Una fuerte focalización en los negocios de fronting, configura su base fundamental de operaciones. Junto con ello, desde sus orígenes mantiene una alianza para desarrollar las coberturas de contenedores. Una acotada aunque creciente retención y una alta vinculación con reaseguradores con capacidad facultativa han dado forma a su desempeño a lo largo de su historia.

Para aplicar su estrategia de negocios no requiere de redes de oficinas comerciales ni de gastos en publicidad, pudiendo trasladar esos costos operacionales a comisiones y esfuerzos en capacidad interna. Se desarrollan algunas coberturas en coaseguro, acorde al apetito de riesgo del grupo, sin reportar deterioro relevante en su cobranza.

Aunque a una velocidad conservadora, en los últimos años ha ido tomando forma la comercialización de seguros con mayor participación en el riesgo. Así, la estrategia de mediano plazo contempla un aumento paulatino de la retención en líneas de negocios de menor exposición por severidad y de perfil mas atomizado, cuya siniestralidad se proyecte dentro de rangos estimables.

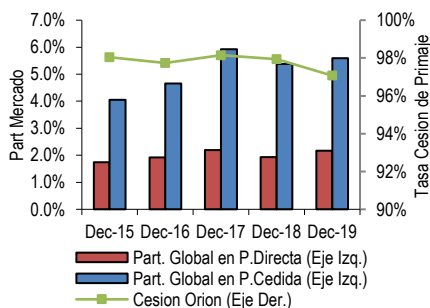
Bajo su modelo de negocios es fundamental el conocimiento de las contrapartes de reaseguro, sus fortalezas y sus debilidades, así como la oferta disponible en nuevos riesgos y capacidades. También está siendo fundamental el vínculo con los corredores y liquidadores, actores relevantes en el ciclo de relaciones comerciales y fidelización de largo plazo. Con todo, los vínculos directos con clientes son también un factor de fortalecimiento y fidelización.

La comercialización se realiza por intermedio de una red de corredores de mayor tamaño, y del segmento banca seguros. El canal directo alcanza del orden del 15%, destinado a operaciones de fronting. Además, se está accediendo a canales especializados en uso de intermediación remota.

La crisis social y política generó aumento de riesgos en seguros property, que obligó a reevaluar pautas de suscripción y condiciones de reaseguro. También obligó a poner a prueba los planes de contingencia, actualmente utilizados para enfrentar el COVID19. El escenario económico y de salud pública actual es muy complejo. La compañía va a enfrentar nuevos desafíos en términos financieros

Solvencia	A+
Perspectivas	Estables

**Participación Mercado
y Tasa de Cesión**



y operacionales. Una menor actividad económica puede incidir en caída de demanda y de la cobranza, los siniestros también deberían disminuir, por menor actividad comercial. Los gastos fijos operacionales y de reaseguro, son su principal fuente de presión sobre los ingresos. No obstante, los principales corredores de Orión están preparados para la operación remota. Al mismo tiempo, la aseguradora está comprometida en aplicar pautas de suscripción mucho mas estrictas, válida para su cartera de retención. Las carteras fronting siguen la suerte de sus reaseguros, en que se esperan alzas porcentuales de precios junto a mayores exigencias de cobertura.

En escenarios de aumento en los riesgos percibidos se requiere innovar y crear coberturas flexibles, acorde a las necesidades de los asegurados en el mediano plazo.

Posición competitiva

Importante actor en seguros de nicho con alta necesidad de reaseguro.

Año tras año Orión ha ido alcanzando niveles crecientes de producción, superando sus propias metas de ventas. Si bien en términos globales Orión mantiene una participación de mercado acotada (2,2%), alcanza participaciones de relevancia en Casco y Transporte (12,0%), Fidelidad (13,9%) y Responsabilidad Civil (9%). Las carteras de Transporte, Property y RC son sus principales segmentos competitivos.

En 2019 se lograron satisfactorios niveles de renovaciones, coherentes con el presupuesto, especialmente en el segmento de operaciones de fronting y de líneas especiales (retención). El segmento de Contenedores enfrentó una economía presionada por la volatilidad del tipo de cambio y mercados internacionales en crisis. Con un 20% de alza la producción global de Orión alcanzó a \$61.000 millones, por sobre su objetivo del año.

La prima retenida aumentó en 70% con respecto a 2018, con incidencia de algunos seguros catastróficos. Las primas cedidas superaron los \$59.900 millones, con un importante crecimiento asociado a cuentas de property renovadas este año. Desde este punto de vista, Orión se sitúa como la séptima aseguradora del mercado según ingresos cedidos al reaseguro (sin considerar las primas no proporcionales).

Año a año cada segmento relevante ha continuado creciendo de la mano de la dispersión de canales y gestión de corredores. La renovada gestión comercial está logrando resultados tanto en producción como en diversificación de canales.

La competencia del mercado es fuerte, reflejada en la apertura de nuevas aseguradoras de nicho y en reestructuraciones de otras. Ello continuará presionando el desempeño de las renovaciones y captura de nuevas cuentas.

En los últimos años, a pesar de la desaceleración económica local, Orión ha logrado mantener sus tasas de renovación del segmento fronting reflejo de una exitosa carrera comercial. Hoy frente a un nuevo escenario económico y político la industria de seguros generales enfrentará nuevas presiones. Orión se ve beneficiada por su flexibilidad comercial y soporte operativo. Un debilitamiento de sus soportes de reaseguro, resultante de la crisis global podría afectar su capacidad competitiva.

Solvencia
Perspectivas

A+
Estables

PERFIL FINANCIERO

Alta exposición al reaseguro sustenta el respaldo a sus obligaciones de seguros.

Estructura Financiera

Inversiones y cuentas por cobrar soportan el pasivo con reaseguradores y el patrimonio. Eficiente gestión de cobranza da soporte a la liquidez.

Producto de su baja retención de negocios, el endeudamiento bruto de Orión es bastante elevado, alcanzando unas 10 veces su patrimonio, contra sólo 5 veces para la industria. En ciclos de alta siniestralidad puede aumentar por sobre estos indicadores.

Acorde a su perfil de negocios, su principal activo de respaldo corresponde a la participación de los reaseguradores en sus reservas técnicas. Al cierre de 2019, su total de activos superaban del orden de los \$103.000 millones, donde el 67% correspondía al respaldo de sus reaseguradores. Por su parte, las reservas técnicas alcanzaban del orden de los \$71.400 millones, estando cubierta en un 98% por el reaseguro.

La participación de los reaseguradores en las reservas técnicas está marcada por las reservas de siniestros en proceso, propio de ciclos de severidad, resultante del estallido social del último cuarto de 2019.

Las inversiones financieras reportan un saldo en torno a los \$16.000 millones, de los cuales, \$4.300 millones corresponden a efectivo y equivalente, saldo que muestra ciertas fluctuaciones durante el año acorde al ciclo de cobranza y pagos. Una alta liquidez le permite a Orión respaldar escenarios de presión de siniestros, sujeto a la recuperación rápida de los saldos de cargo del reasegurador. En esta línea, los siniestros por cobrar al reaseguro (ya pagados) alcanzaron al cierre de 2019 sobre los \$1.900 millones, compuestos en gran medida por siniestros pagados durante el último trimestre del año.

Las cuentas por cobrar asegurados alcanzan del orden de los \$13.800 millones, manteniendo un deterioro muy acotado y estable en el tiempo. La situación actual del COVID19 va a generar algunas presiones de cobranza, por lo que se espera cierta flexibilidad de las aseguradoras, para dar oportunidad de pago a las carteras vigentes durante este ciclo de contracción. También se espera cierta liberación de obligaciones desde la regulación, tal como está ocurriendo con la banca.

El resto de los activos corresponden a impuestos y otros saldos por recuperar (boletas de garantía, entre otros) además del reconocimiento del gasto por arriendos.

Entre sus principales reservas técnicas están las obligaciones con reaseguradores, el 17% del pasivo total. Las RRC alcanzaban a unos \$25.800 millones, sustentada por el reaseguro en \$25.300 millones. Las reservas de siniestros cerraron 2019 con unos \$45.000 millones, compuesta fundamentalmente por siniestros en proceso de liquidación, y estando respaldadas por el reaseguro en \$44.800 millones. La reserva IBNR se mantiene acotada, en torno al 5,8% de la reserva de siniestros. La reserva catastrófica de terremoto se mantiene estable en \$233 millones. Finalmente, para el cierre de 2019 la compañía ya había liberado el 100% de la Reserva de Insuficiencia de Primas.

Las primas por pagar al reasegurador sumaban al cierre de 2019 en torno a los \$17.500 millones, estando cubierta por las cuentas por cobrar asegurados por 13.900 millones y por las inversiones financieras por \$16.300 millones. Los pasivos por ingresos diferidos se han estabilizado, reportando un ciclo bastante maduro de cesiones. Ello se refleja en menor presión de endeudamiento financiero y de patrimonio de riesgo.

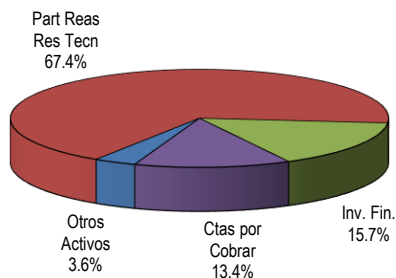
Los pasivos no técnicos alcanzaban unos \$3.200 millones, compuestos principalmente de impuestos por pagar, (IVA y Reaseguro), comisiones de intermediación, provisiones por gastos generales y por asesorías externas, además del reconocimiento de los pasivos por arriendo según IFRS 16.

Las operaciones en moneda extranjera son relevantes, debido al ciclo del reaseguro, lo que la expone a ajustes contra resultados, ante escenarios de alta volatilidad. Los ajustes de unidades reajustables son menos significativos.

A través de su historia el flujo de caja operacional de la aseguradora ha manifestado volatilidad, reconociendo los ciclos de liquidación de siniestros y sus consecuentes ajustes en inversiones. No

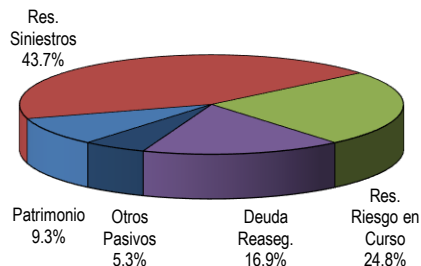
Activos

Diciembre 2019



Pasivos

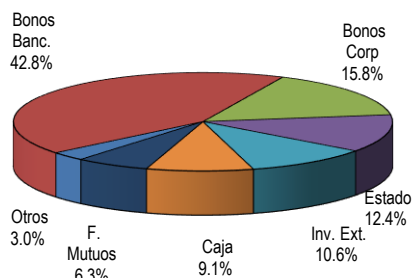
Diciembre 2019



Solvencia	A+
Perspectivas	Estables

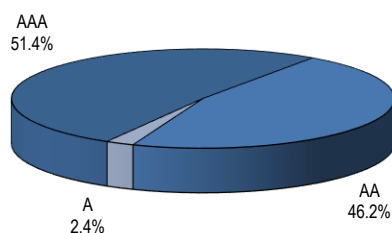
Cartera de Inversiones

Diciembre 2019



Perfil Cartera de IRF Nacional

Diciembre 2019



obstante, durante 2019 el flujo operacional fue bastante superavitario, acumulando un alto stock de efectivo y equivalente hasta septiembre 2019, saldo que después fue utilizado en la liquidación de siniestros, además de dividendos a los accionistas por unos \$300 millones. Con todo, al cierre del ejercicio Orión mantuvo alta liquidez, para respaldar los pagos del reaseguro.

El ciclo de operaciones entre marzo y mayo próximos estará sujeto a nuevas presiones de cobranza y renovaciones, para lo que es relevante contar con un buffer de liquidez en la caja e inversiones. La aseguradora mantiene un portafolio de activos líquidos de adecuada calidad crediticia lo que es favorable en estas circunstancias.

Solvencia Regulatoria

Modelo regulatorio se basa en leverage neto de reaseguro. Su patrimonio de riesgo está determinado por los pasivos no técnicos.

Orión mantiene satisfactorios niveles de cumplimiento regulatorio, fuertemente asociado a los pasivos por descuentos de cesión y otros pasivos no técnicos, por comisiones, impuestos e IFRS 16, entre otros. Al cierre de diciembre 2019 la solvencia estaba respaldada por un endeudamiento total de 2,66 veces, y por un endeudamiento financiero de 0,56. veces. El superávit de inversiones representativas alcanzó del orden de los \$4.900 millones, es decir, un sólido 20% de excedente sobre su obligación de invertir.

Su patrimonio neto superaba al patrimonio de riesgo en 1,78 veces, manteniéndose los últimos años siempre por sobre la media de la industria (en torno a las 1,4 veces). Su patrimonio de riesgo está determinado por los pasivos técnicos, esencialmente por el ciclo de reaseguro. La ciclicidad de algunas cuentas puede incidir en correcciones transitorias al endeudamiento trimestral. Los activos no efectivos suman unos 500 millones, casi en su totalidad por reaseguro no proporcional.

Bajo este modelo de intermediación la solvencia regulatoria no se ha visto presionada, contando con aportes de patrimonio para respaldar el crecimiento del patrimonio de riesgo. No obstante, en los actuales escenarios es relevante mantener el perfil crediticio de sus reaseguradores. Para ello Orión mantiene una revisión permanente de los ratings internacionales procediendo a revisar el security list en los casos punta. Respecto de escenarios de pérdidas operacionales se está preparando actualmente un estudio solicitado por el regulador para proyectar efectos financieros del cierre de la economía por covid19.

Inversiones

Política conservadora privilegia la liquidez y el resguardo de su patrimonio.

La política de inversiones de Orión establece límites de inversión respecto de instrumentos y emisores. En general su política privilegia la liquidez, buscando respaldar su patrimonio y ciclos de liquidez requerida. El Directorio participa activamente en las decisiones globales de inversiones, traspasando la gestión operacional y de custodia a AGF Sura. La política de inversiones excluye la renta variable local o internacional, así como la utilización de derivados e inversiones inmobiliarias.

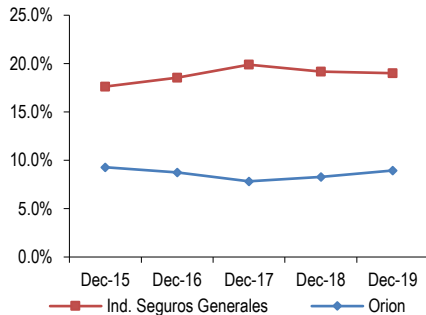
A diciembre 2019 la cartera suma unos \$16.200 millones, reconociendo un ciclo de seguros más ajustado. El 97,6% de la cartera está respaldada por emisores con alta capacidad de pago (N-1+, AAA y AA), incluyendo un 12% del total de inversiones en instrumentos estatales. Durante el último año la rentabilidad de la cartera se ha mantenido acotada, acorde a su perfil de riesgo. Los ajustes contra patrimonio fueron menos significativos respecto al resultado técnico de seguros.

Su cartera de inversiones no presenta exposiciones al tipo de cambio, encontrándose mayormente invertida en UF. El 50% del efectivo se registra en moneda extranjera, estando destinada a cubrir obligaciones de reaseguro.

Solvencia
Perspectivas

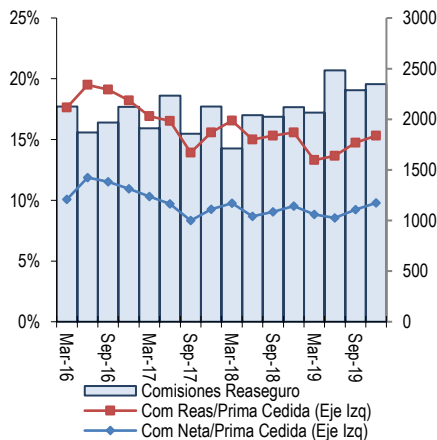
A+
Estables

Gasto Administración / Prima Directa



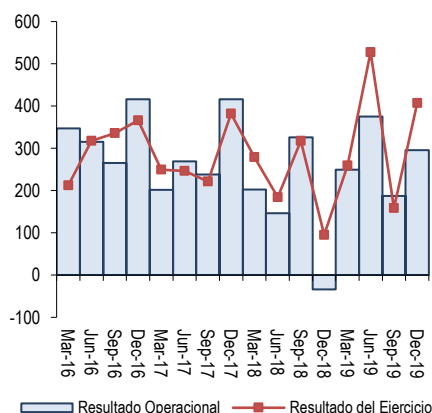
Comisiones de Reaseguro Trimestrales

Cifras en Millones de Pesos



Resultados Trimestrales

Cifras en Millones de Pesos



Eficiencia y Rentabilidad

Modelo focalizado en eficiencia en costos operacionales. Rentabilidad vinculada a ingresos del reaseguro

Históricamente el modelo se ha basado en ceder una amplia base de negocios, de alta calidad y desempeño, generando una sólida y estable base de ingresos por intermediación. Bajo estas directrices se ha mantenido un satisfactorio superávit operacional, y de acumulación de recursos.

Sus principales ingresos son generados por las comisiones que percibe de sus reaseguradores, por las cesiones de negocios suscritos en Chile. Estos ingresos permiten cubrir los costos comerciales y de la operación, generando un excedente operacional muy estable.

la aseguradora no requiere de redes de oficinas ni tampoco de inversión en marca propia, favoreciendo la eficiencia. Actualmente, sus costos más relevantes son la dotación profesional, además de algunas inversiones en tecnología y sistemas desarrollados en los últimos años. La dotación se encuentra en plena etapa de consolidación.

El sostenido crecimiento y diversificación de cartera han resultado en un paulatino crecimiento en términos de dotación y de oficinas, contando hoy con más de 50 colaboradores. Todo ello se ha reflejado en incremento en costos. Para 2019 el GAV mensual alcanzó del orden de los \$460 millones mensuales, contra los \$360 millones mensuales promedio observados en 2018.

El desempeño técnico de la cartera mostró fuertes señales de mejora, reduciendo su siniestralidad directa desde un 77% en 2018 hasta un 59% en 2019, en tanto que la neta también baja significativamente, reflejando un proceso de fortalecimiento en la suscripción, consistente con el incremento en la retención. Ello colabora a fortalecer la relación de largo plazo de Orión con sus socios reaseguradores.

Por su parte, los resultados financieros son poco significativos y reportan algunas variaciones menores acorde al mercado, a la evolución del tipo de cambio y la inflación. Otros ingresos y egresos también mantienen un impacto acotado, fortaleciéndose durante el último trimestre de 2019 gracias a la recuperación de cuentas de seguros castigadas en ejercicios anteriores. Con todo, al cierre de 2019 Orión alcanzó una utilidad de más de \$1.300 millones, generados principalmente por su desempeño técnico.

Las proyecciones del año 2020 desarrolladas por la administración son favorables y coherentes con el escenario de fortalecimiento en los precios internacionales. Con todo, la pandemia actual y sus efectos económicos generan alta volatilidad en las previsiones futuras, por lo que se estima incurrir en exposición a presiones de cobranza y renovaciones. Los riesgos socio políticos de fines del año pasado han quedado postergados por la actual crisis sanitaria.

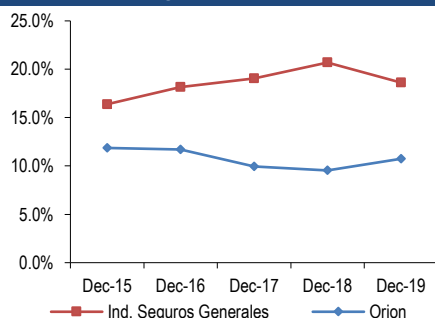
Solvencia
Perspectivas

A+
Estables

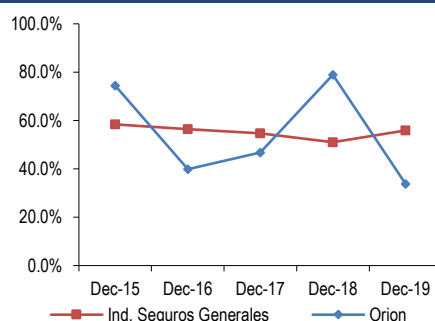
DESEMPEÑO DE LA CARTERA DE RIESGOS

Siniestralidades muestran una significativa mejora, en tanto que los ingresos de reaseguro siguen sólidos.

Margen Técnico / PD



Siniestralidad Retenida Ajustada



Resultados técnicos

Baja retención limita las pérdidas potenciales retenidas. Riesgo de renovación es su principal desafío.

La cartera de seguros de Orión se caracteriza por una alta exposición a severidad, lo que se minimiza por el soporte fronting y facultativo de sus reaseguros, en conjunto con sus coberturas operativas y catastróficas. La cartera bruta está bastante expuesta a volatilidad de siniestros, en riesgos de Property, Casco y Transporte, RC, Ingeniería, Fidelidad e incluso en Accidentes Personales.

Los impactos retenidos por severidad son acotados o están protegidos por sus contratos proporcionales y no proporcionales.

Su cartera de casco y transporte mostró durante el último año una fuerte mejora en términos de su siniestralidad directa, pasando de un 77% en 2018 a apenas un 21% en 2019. RC también mostró una importante mejora pasando de una siniestralidad sobre el 100% a un 72%, aunque todavía muy por sobre la media de la industria. La cartera de Incendio por otro lado mostró un importante deterioro en su siniestralidad, relacionado fundamentalmente a los eventos ocurridos durante el estallido social. Con todo, la siniestralidad directa de la compañía alcanzó del orden del 60%, bastante inferior con respecto a 2019. La siniestralidad ajustada por su parte cerró en torno al 34%, acorde a la baja retención y al alto gasto de reaseguro no proporcional con relación a los volúmenes de primas retenidas.

Para este año se está fortaleciendo la geo referenciación, y la selectividad de riesgos que van a participar en la retención. Junto con ello la tarificación está incorporando nuevas condiciones y exclusiones, vinculadas al riesgo político.

Durante 2019 las retenciones generaron ingresos por primas por unos \$1.800 millones y siniestros por \$420 millones. Así, su resultado técnico bruto retenido alcanzó del orden de los \$1.000 millones considerando el aumento del costo de reaseguro no proporcional y el incremento de las reservas. Hacia futuro se espera incrementar paulatinamente la base de ingresos retenidos, en línea con una toma de conocimiento de su desempeño y exposiciones.

Los disturbios sociales ocurridos durante el último trimestre de 2019 no tuvieron un impacto significativo en el resultado de la aseguradora. Se cedieron algunos siniestros relacionados a cuentas de fronting.

Reaseguro

Políticas de reaseguro coherentes con perfil y estrategia de la aseguradora. La retención comienza a aumentar paulatinamente.

Históricamente Orión ha sido un actor importante en la generación de ingresos para los reaseguradores, alcanzando en 2019 participaciones del 6% en los ingresos del mercado nacional. Ello se ha reflejado en un sólido apoyo internacional, una favorable selección de reaseguradores y estabilidad de sus ingresos de reaseguro.

El programa de reaseguro de la compañía ha ido evolucionado, acorde las necesidades de su etapa de crecimiento. En los últimos años ha ido reconociendo alzas en las proporciones de retención de riesgos. La evaluación de contrapartes, la gestión de cuentas corrientes y el soporte de los procesos de liquidación de siniestros, son estratégicamente fundamentales para su modelo de negocios.

Propio de la compañía, año tras año se hacen esfuerzos para seguir fortaleciendo la diversificación y la distribución del reaseguro contractual. Junto con ello, se mantiene la protección no proporcional operativa y catastrófica. Orión cuenta con protecciones operativas o catastróficas contratadas con reaseguradores de primer nivel.

Durante 2019 se incorporan algunos reaseguradores de alto renombre internacional y con amplio conocimiento del mercado chileno. La estructura global de su programa de reaseguro no ha enfrentado mayores ajustes, salvo las correcciones realizadas desde octubre de 2019 por todo el mercado, asociado a riesgos políticos, ajustes que están siendo traspasadas a las pólizas renovadas o nuevos clientes.

Solvencia	2 Mayo 2012	2 Abril 2013	4 Abril 2014	8 Abril 2015	6 Abril 2016	6 Abril 2017	2 Abril 2018	5 Abril 2019	6 Abril 2020
Perspectivas	BBB+	A-	A-	A-	A	A	A	A+	A+
	Positivas	Estables	Estables	Positivas	Estables	Estables	Positivas	Estables	Estables

Resumen Financiero

Millones de pesos de cada periodo

	Orión Seguros Generales S.A.					Industria SG	
	Dic-2015	Dic-2016	Dic-2017	Dic-2018	Dic-2019	Dic-2018	Dic-2019
Balance							
Total Activo	58.262	62.076	70.274	96.615	103.918	4.345.695	5.639.804
Inversiones financieras	8.826	11.955	14.707	14.813	16.274	1.363.515	1.494.704
Inversiones inmobiliarias	31	29	27	22	19	46.354	47.190
Activos no corrientes mantenidos para la venta	0	0	0	0	0	0	0
Cuentas por cobrar asegurados	10.495	13.520	8.796	14.475	13.880	1.267.893	1.344.009
Deudores por operaciones de reaseguro	1.018	604	1.216	1.051	1.930	101.740	128.222
Deudores por operaciones de coaseguro	480	107	569	512	296	56.802	51.489
Part. reaseguro en las reservas técnicas	36.456	34.993	44.028	64.725	69.998	1.252.830	2.147.999
Otros activos	957	868	920	977	1.454	193.919	346.787
Pasivos financieros	0	0	0	0	0	2.689	3.351
Reservas Técnicas	37.241	35.872	44.856	65.898	71.472	2.631.619	3.684.082
Deudas de Seguros	12.692	16.579	14.117	19.771	19.540	606.546	640.861
Otros pasivos	2.177	2.618	3.687	2.465	3.290	324.563	384.094
Total patrimonio	6.151	7.008	7.614	8.480	9.616	780.278	927.416
Total pasivo y patrimonio	58.262	62.076	70.274	96.615	103.918	4.345.695	5.639.804
EERR							
Prima directa	39.286	45.420	53.186	51.709	61.742	2.669.301	2.850.964
Prima retenida	770	1.027	984	1.062	1.808	1.758.578	1.814.732
Var reservas técnicas	-71	-39	62	-61	-185	-93.082	-20.130
Costo de siniestros	-327	-312	-389	-610	-422	-777.362	-910.923
Resultado de intermediación	4.554	4.858	4.836	4.817	5.864	-197.656	-184.981
Gastos por reaseguro no proporcional	-260	-206	-215	-228	-376	-142.173	-166.684
Deterioro de seguros	-6	-6	9	-49	-52	4.070	-1.544
Margen de contribución	4.660	5.321	5.289	4.931	6.638	552.373	530.471
Costos de administración	-3.646	-3.977	-4.164	-4.290	-5.530	-512.126	-541.619
Resultado de inversiones	72	157	83	154	196	50.946	43.874
Resultado técnico de seguros	1.086	1.501	1.208	796	1.303	91.194	32.725
Otros ingresos y egresos	58	51	48	51	125	13.817	26.545
Diferencia de cambio	240	-151	13	-5	3	2.412	-3.599
Utilidad (pérdida) por unidades reajustables	133	115	127	267	325	8.066	7.422
Impuesto renta	-268	-284	-298	-232	-404	-28.546	-9.718
Resultado del Periodo	1.250	1.231	1.099	877	1.353	86.942	53.375
Total del resultado integral	1.250	1.231	1.099	867	1.436	87.301	65.112

Indicadores

	Orión Seguros Generales S.A.					Industria SG	
	Dic-2015	Dic-2016	Dic-2017	Dic-2018	Dic-2019	Dic-2018	Dic-2019
Solvencia							
Pasivos Netos de Reaseguro / Patrimonio	2,54	2,86	2,45	2,76	2,53	2,96	2,77
Prima Retenida / Patrimonio	0,13	0,15	0,13	0,13	0,19	2,25	1,96
Cobertura de Reservas ⁽¹⁾	1,19	1,24	1,22	1,14	1,16	1,30	1,23
Participación Reaseguro en RT	97,9%	97,6%	98,2%	98,2%	97,9%	0,48	0,58
Indicadores Regulatorios							
Endeudamiento Total	2,67	2,97	2,55	2,87	2,66	2,74	-
Endeudamiento Financiero	0,67	0,65	0,76	0,54	0,56	0,52	-
Patrimonio Neto / Patrimonio de Riesgo	1,48	1,55	1,32	1,74	1,79	1,40	-
Superavit de Inv. Rep / Obligación de Invertir	26,5%	26,3%	26,0%	23,8%	20,4%	11,8%	-
Inversiones							
Inv. financieras / Act. total	15,1%	19,3%	20,9%	15,3%	15,7%	31,4%	26,5%
Rentabilidad Inversiones	0,8%	1,3%	0,6%	1,0%	1,2%	3,6%	2,8%
Gestión Financiera ⁽²⁾	0,8%	0,2%	0,3%	0,4%	0,5%	1,4%	0,8%
Ingresos Financieros / UAI	29,4%	8,0%	16,0%	37,6%	29,8%	53%	76%
Liquidez							
Efectivo / Activos Totales	11,5%	13,0%	8,5%	4,2%	4,1%	6,0%	4,4%
Plazo promedio de Pago a Asegurados (meses)	0,24	0,35	0,31	0,16	0,11	0,34	0,18
Plazo promedio de Cobro a Asegurados (meses)	3,21	3,57	1,98	3,36	2,70	5,70	5,66
Rentabilidad							
Costo de Adm. / Prima Directa	9,3%	8,8%	7,8%	8,3%	9,0%	19,2%	19,0%
Costo de Adm. / Inversiones	41,3%	33,3%	28,3%	29,0%	34,0%	37,6%	36,2%
Result. de interm. / Prima Directa	11,6%	10,7%	9,1%	9,3%	9,5%	-7,4%	-6,5%
Gasto Neto ⁽³⁾	-177,8%	-107,3%	-87,4%	-63,2%	-23,3%	43,9%	44,1%
Resultado Operacional / Prima Retenida	131,7%	130,8%	114,3%	60,4%	61,3%	2,3%	-0,6%
Ratio Combinado	-113,6%	-69,3%	-36,9%	10,0%	6,2%	92,0%	99,4%
UAI / Prima Directa	3,9%	3,3%	2,6%	2,1%	2,8%	4,3%	2,2%
Resultado del Ejercicio / Activos Promedio	2,1%	2,0%	1,7%	1,1%	1,3%	2,1%	1,1%
Resultado del Ejercicio / Patrimonio Promedio	20,3%	17,6%	15,0%	10,9%	15,0%	11,8%	6,3%
Perfil Técnico							
Retención Neta	2,0%	2,3%	1,9%	2,1%	2,9%	65,1%	62,9%
Margen Técnico	11,9%	11,7%	9,9%	9,5%	10,8%	20,7%	18,6%
Siniestralidad Directa	47,2%	27,0%	36,7%	77,1%	59,5%	45,1%	77,5%
Siniestralidad Cedida	46,9%	26,8%	36,5%	77,1%	60,2%	40,4%	106,3%
Siniestralidad Retenida	42,5%	30,4%	39,5%	57,5%	23,4%	44,2%	50,2%
Siniestralidad Retenida Ajustada ⁽⁴⁾	74,5%	39,9%	46,8%	78,9%	33,8%	51,0%	56,0%
Part. Reaseguro en Res. De Siniestros	98,6%	98,1%	98,6%	98,7%	98,5%	64,6%	76,9%

- (1) Cobertura de Reservas: (Inversiones + Cuentas por Cobrar Netas + Participación del Reaseguro) / Reservas Técnicas
(2) Gestión Financiera: (Rentabilidad de inversiones + Ajuste por Unidades Reajustables + Diferencia de TC) / Total de Activos
(3) Gasto Neto: (Gasto de Administración + Resultado Intermediación) / (Prima Retenida – Gasto Reaseg. No Prop.)
(4) Siniestralidad Retenida Ajustada: Costo de Siniestro / (Prima Retenida – Gasto Reaseg. No Prop. + Ajuste de Reservas)

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 pública remitida a la Comisión para el Mercado Financiero, a las bolsas de valores y en aquella que voluntariamente aportó el emisor, no siendo responsabilidad de la clasificadora la verificación de la autenticidad de la misma.

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. Las clasificaciones de Feller Rate son una apreciación de la solvencia de la empresa y de los títulos que ella emite, considerando la capacidad que ésta tiene para cumplir con sus obligaciones en los términos y plazos pactados.