



# Humphreys

CLASIFICADORA DE RIESGO

Razón reseña:  
**Primera Clasificación**

Analistas

Luis Felipe Illanes Z.

Margarita Andrade P.

Tel. 56 – 22433 5200

[luisfelipe.illanes@humphreys.cl](mailto:luisfelipe.illanes@humphreys.cl)

[margarita.andrade@humphreys.cl](mailto:margarita.andrade@humphreys.cl)

## **SegChile Seguros Generales S.A.**

Febrero 2017

Isidora Goyenechea 3621 – Piso16º  
Las Condes, Santiago – Chile  
Fono 224335200 – Fax 224335201  
[ratings@humphreys.cl](mailto:ratings@humphreys.cl)  
[www.humphreys.cl](http://www.humphreys.cl)

Categoría de riesgo	
Tipo de instrumento	Categoría
Pólizas	AA-
Tendencia	Estable
Estados Financieros Base	--

## 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 orientará a la línea de seguros masivos. Sus primeras operaciones serán el desarrollo de seguros de cesantía e incapacidad temporal.

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, 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 'Sistema Enlace', plataforma de gestión de operaciones y ejecución de contratos de seguro, cuyo uso es permitido por un acuerdo entregado por la matriz Inversiones Vita (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” e “incapacidad temporal”, 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.

## 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. Dada su reciente creación, la plana ejecutiva compartirá funciones con 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

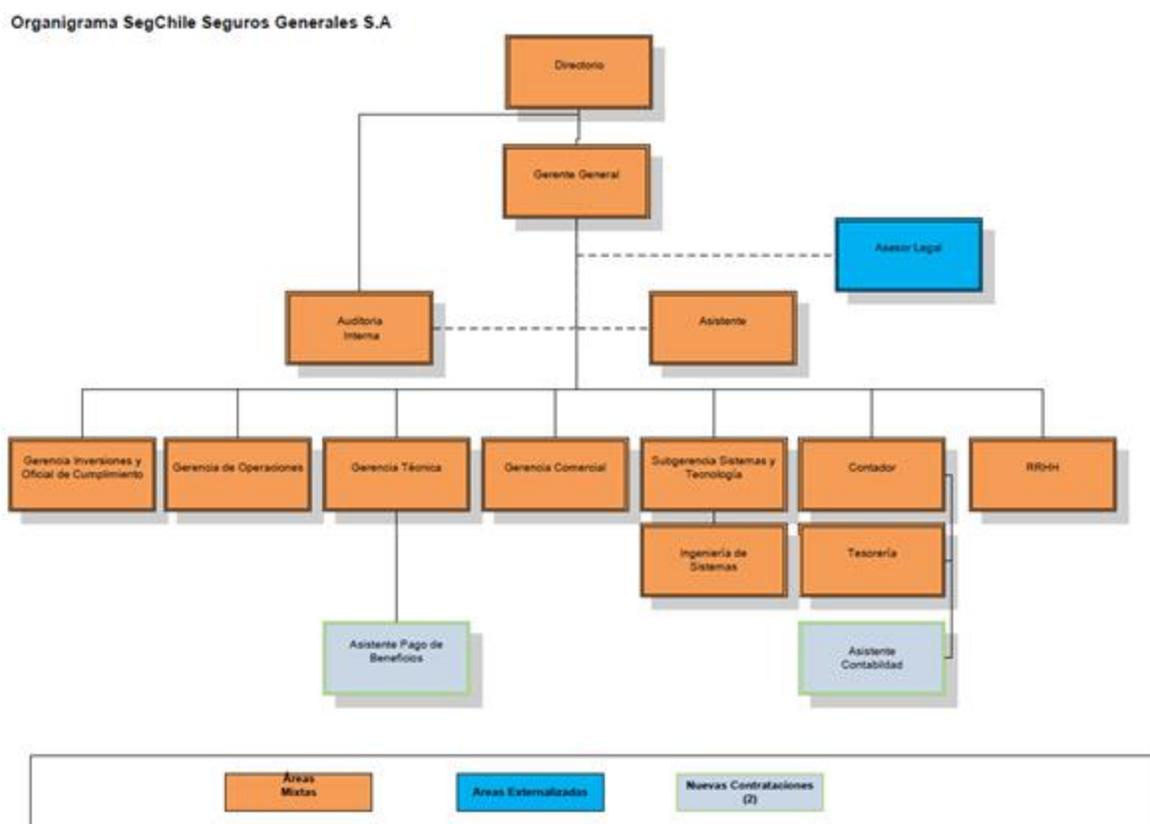
La propiedad de **SegChile** está conformada por:

Nombre	Porcentaje de propiedad
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
Jorge Ergas Heymann	Vicepresidente
Gonzalo Menéndez Duque	Director
Martín Rodríguez Guiraldes	Director
Exequiel Klas	Director

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



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 Fernández Núñez	Gerente de Operaciones y Servicios
José Luis Daroch Bülher	Gerente de Inversiones
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.

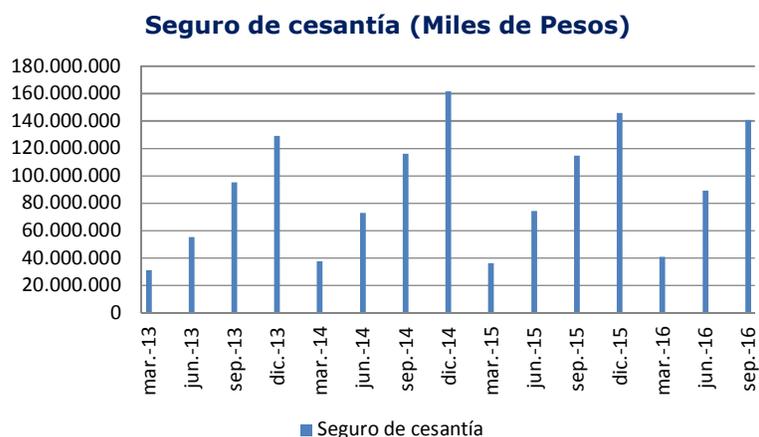
La estructura organizacional de **SegChile**, ya sea interna o externalizada, estará conformada por la gerencia general, la supervisión comercial, la supervisión técnica, el control interno, la gestión de operaciones y servicios y la gestión de recursos humanos; asimismo se incluye la administración de sistemas para la gestión de productos y de canales de venta, el área legal y el control de las inversiones.

La gestión de operaciones y ejecución de contratos de seguros se realizará a través del sistema Enlace, que 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 masivos.

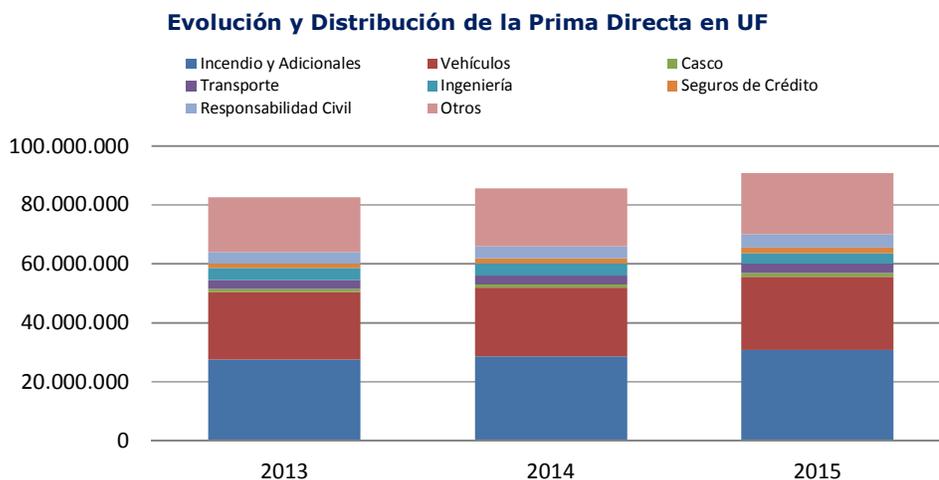
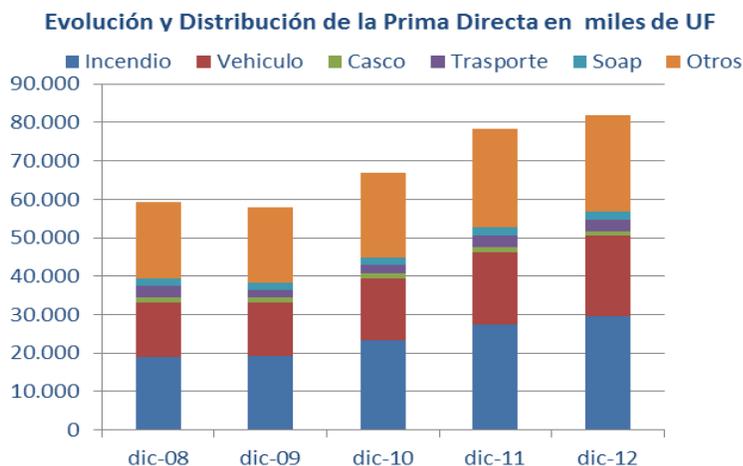
## Mercado de Seguros Generales

Durante 2015, el primaje de la industria alcanzó las UF 90.849 mil, de los cuales un 34% se originó en seguros asociados a incendio y riesgos de la naturaleza (incluye incendio, terremoto, riesgos de la naturaleza y terrorismo), un 27,2% 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 2014 (33,6% y 27,1% respectivamente).

A septiembre de 2016, el primaje de la industria alcanzó las UF 67.417 mil, de los cuales un 7,9% pertenecen a seguros de cesantía, producto que comercializará **SegChile**. La prima directa de la rama seguro de cesantía creció un 19% entre los nueve primeros meses de 2015 y los nueve primeros meses de 2016, llegando a un nivel de UF 5.359 mil.



A continuación, se muestra la evolución y distribución de la prima real de la industria desde 2008 a la fecha, según tipo de producto. 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.



"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

### Sistema Enlace

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* entrega la seguridad 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.