



## ACCIÓN DE RATING

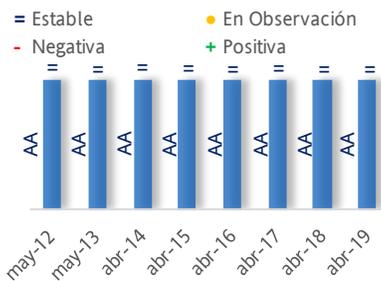
12 de abril, 2019

### Comunicado de Clasificación

#### RATINGS

##### Zurich Santander Seguros Generales

Obligaciones compañías de seguros	AA
Tendencia	Estable
Estados Financieros	4Q-2018



#### METODOLOGÍAS

[Metodología de clasificación compañías de seguros generales](#)

#### CONTACTOS

**Francisco Loyola** +56 2 2896 8205  
Gerente de Clasificación  
[floyola@icrchile.cl](mailto:floyola@icrchile.cl)

**Pablo Galleguillos** +56 2 2896 8209  
Analista Senior  
[pgalleguillos@icrchile.cl](mailto:pgalleguillos@icrchile.cl)

**Diego Rubio** +56 2 2896 8219  
Analista  
[drubio@icrchile.cl](mailto:drubio@icrchile.cl)

## Zurich Santander Seguros Generales Chile S.A.

### Comunicado reseña anual de clasificación

#### ICR ratifica en AA/Estable el rating y la tendencia de Zurich Santander Seguros Generales.

La clasificación se sustenta en el sólido modelo de negocio *bancaseguros*, que le ha permitido a la aseguradora mantener un estable nivel de primas, basando sus utilidades preferentemente en el margen técnico y manteniendo holgados niveles de solvencia, sumado al apoyo que otorgan sus reconocidos controladores.

El modelo *bancaseguros* es clave en su estrategia competitiva, enfocada principalmente en atender las necesidades de los clientes de Banco Santander, ofreciéndoles soluciones financieras y de protección. La aseguradora define dos mercados objetivo, dependiendo si se encuentran asociados a créditos de clientes del banco o no (*open market*). De esta forma, la aseguradora ejerce un conveniente control de gastos, al generar sinergias con el banco, haciendo uso de su fuerza de venta, sucursales y *call center*, entre otros.

Durante los últimos periodos se ha evidenciado un acotado crecimiento en términos de prima, indicio de que sus principales negocios se encuentran en una etapa madura, estableciendo un claro desafío para el crecimiento en el valor de la compañía. Ante esto, el plan estratégico se abocará en rentabilizar en mayor medida su base comercial, identificando aquellos clientes idóneos para realizar *cross-selling* y ofrecer productos a la medida, apalancándose de la gama de productos que comercializa en conjunto con la compañía de seguros de vida homóloga. Es relevante mencionar que, existen acuerdos que impiden a la aseguradora abrirse al mercado y clientes externos del banco, constituyéndose en un factor que imposibilita un crecimiento más acelerado.

En opinión de ICR, la aseguradora posee un adecuado *know-how* para implementar consistentemente su estrategia comercial, haciendo uso de las capacidades de sus controladores para generar campañas efectivas. Un eventual mayor volumen de comercialización, profundizando su propuesta de valor, es ampliamente respaldado por su holgura patrimonial y eficiencias en la gestión operativa.