



Reporte Anual THB Chile 2020



An Amwins Group Company

Índice de Contenidos

4

Datos
Generales

6

Nuestras
Oficinas

8

Carta del Director
Ejecutivo

10

Directorio

12

Administración

14

Nuestra Visión
y Misión

16

Nuestros Principios
Corporativos

18

Historia de la
Compañía

22

Constitución de
la Sociedad

24

Hechos
Significativos

32

Gestión
Comercial

36

Producción

38

Composición de
la Cartera

42

Inversiones

44

Gestión de
Personas y RSE

50

Nuestra
Gente

56

THB y Amwins
en el Mundo

Datos Generales

Razón Social:

THB Chile Corredores de Seguros S.A.

Domicilio Legal:

Av. Apoquindo 5400, Of. 1201,
Las Condes, Santiago

RUT:

77.508.900-8

Casa Matriz:

Av. Apoquindo 5400, Of. 1201,
Las Condes, Santiago

Contacto:

Teléfono: +56 2 2498 6500
Email: contacto@thbseguros.cl

Página web:

www.thbchile.cl

Redes Sociales:

LinkedIn: THB Chile
Instagram: @thbchile
Facebook: THB Chile

Razón Social:

THB Chile Corredores de Reaseguros S.A.

Domicilio Legal:

Av. Apoquindo 5400, Of. 1202,
Las Condes, Santiago

RUT:

76.541.880-1

Casa Matriz:

Av. Apoquindo 5400, Of. 1202,
Las Condes, Santiago

Contacto:

Teléfono: +56 2 2498 6500
Email: contacto@thbseguros.cl

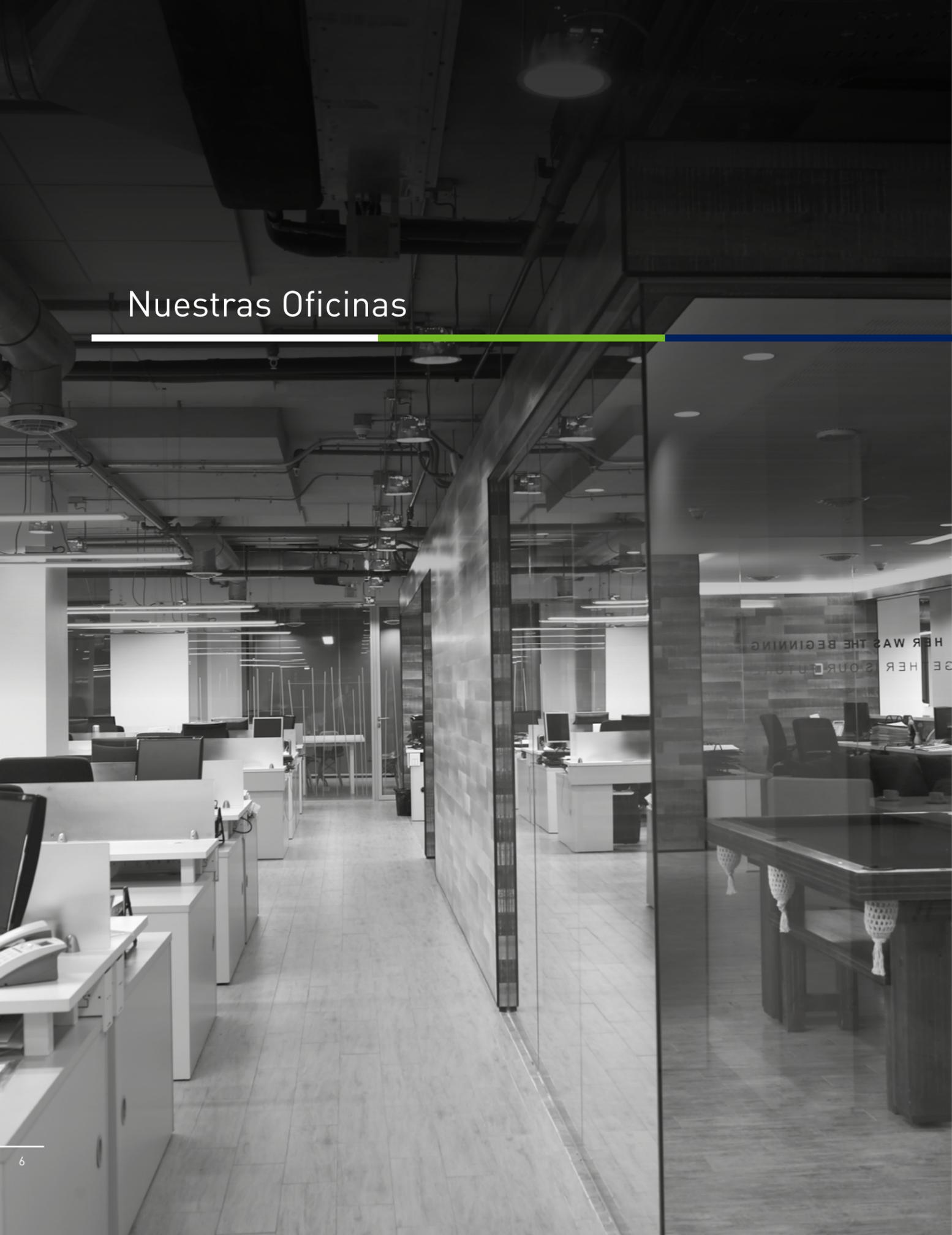
Página web:

www.thbchile.cl

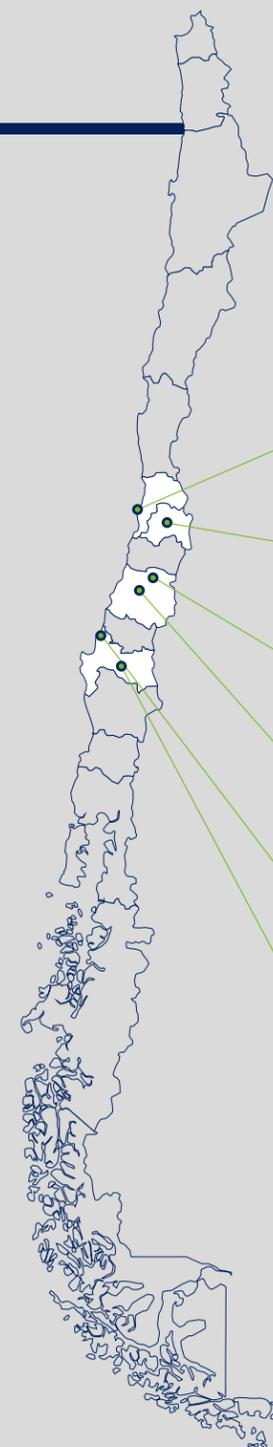
Redes Sociales:

LinkedIn: THB Chile
Instagram: @thbchile
Facebook: THB Chile

Nuestras Oficinas



Debido a la pandemia del COVID-19, todas las oficinas de THB Chile se encuentran cerradas hasta nuevo aviso para atención presencial.



Viña del Mar

Sucursal Remota
Teléfono: +56 9 8502 7085
Email: drisopatron@thbseguros.cl

Santiago

Av. Apoquindo 5400, Piso 12, Las Condes
Teléfono: +56 2 2498 6500
Email: contacto@thbseguros.cl

Curicó

Merced 241, Torre A, Oficina 303.
Teléfono: +56 75 254 4142
Email: mpcereceda@thbseguros.cl

Talca

Circunvalación 30 Oriente 1546, Oficina 813.
Teléfono: +56 71 246 0910
Email: tschorr@thbseguros.cl

Concepción

Sucursal Remota
Teléfono: +56 9 6249 3488
Email: mpoch@thbseguros.cl

Los Ángeles

Almagro 250, Oficina 707.
Teléfono: +56 43 253 5375
Email: pcampos@thbseguros.cl



“Quiero expresar mi gratitud hacia la entrega, compromiso, empatía e, incluso, entusiasmo de los colaboradores para afrontar con el mejor espíritu posible una serie de cambios que introdujimos en nuestro quehacer diario histórico para preservar nuestra productividad durante la contingencia sanitaria”.

Carta del Director Ejecutivo

Estimados clientes, socios, colaboradores y amigos:

Sin lugar a duda, el hecho más significativo del año pasado fue, por lejos, la pandemia del COVID-19 que afectó a todo el mundo por igual, generando nefastas consecuencias no sólo en la salud física y psicológica de las personas, sino también en la economía y en la calidad de vida. Muchas familias han quedado socialmente muy debilitadas y la incertidumbre no nos permite vislumbrar una recuperación efectiva en el mediano plazo.

Por fortuna, el mercado en que se encuentra THB Chile fue menos golpeado, lo que nos permitió afrontar nuestras responsabilidades con la misma eficiencia, prontitud y seriedad sobre las cuales hemos construido nuestro prestigio empresarial. Y con ello me refiero, en particular, a nuestros colaboradores.

Quiero expresarles mi gratitud hacia su entrega, compromiso, empatía e, incluso, entusiasmo para afrontar con el mejor espíritu posible una serie de cambios que introdujimos en

nuestro quehacer diario histórico para preservar nuestra productividad durante la contingencia sanitaria. Todo esto, de cara a la incertidumbre, la ansiedad y el estrés que implicaron migrar desde lo presencial hacia el teletrabajo, valiéndose de las plataformas digitales que, al menos hasta ese momento, no gozaban ni del uso ni de la popularidad que hoy tienen.

Como empresa, hicimos un esfuerzo por proveer de todos los requerimientos tecnológicos y de seguridad laboral para hacer de este nuevo entorno una reproducción lo más fiel que pudimos a las condiciones habituales en nuestras oficinas. Todos hicimos el mejor esfuerzo en lograrlo y, a juzgar por las cifras, considero que estuvimos muy por sobre las expectativas con que nos planteamos el desafío, tratándose de una experiencia inédita para todos.

Asimismo, quiero subrayar que, a pesar de la pandemia, logramos articular con éxito proyectos de suma importancia con miras al futuro. Me refiero al diseño del Plan Estratégico, también conocido como MOVE Seguros al 2025!, estableciendo allí con claridad nuestra ruta de navegación sobre la base de definiciones en cuanto a dónde queremos ir, qué soñamos y qué hacemos. Gracias a los mencionados pilares estratégicos, definimos cursos de macrotendencias y transversales, aparte de acciones específicas inspiradas, por supuesto, en nuestros valores corporativos. Todo lo anterior, de la mano de la implementación de un nuevo software que nos ha permitido trabajar de forma coordinada y con indicadores objetivos de productividad.

Nuestros clientes, frente a quienes nos planteamos más bien como asesores, han percibido favorablemente nuestro esfuerzo, según revelan los estudios cuantitativos NPS realizados a través de encuestas y cuyos resultados vienen siendo, sostenidamente, mejores en el tiempo. Como saben, dicha herramienta se aplica cada mes, permitiéndonos efectuar análisis comparativos respecto de períodos anteriores y dándonos luz, por otro lado, sobre nuestras fortalezas y oportunidades de mejora.

Durante el año pasado, realizamos también algunas contrataciones para fortalecer áreas específicas de nuestra compañía, siempre en pro de superarnos a nosotros mismos para brindar un servicio de excelencia y convertimos en un referente indiscutido en la industria de los seguros y reaseguros. En línea con aquello, hemos realizado, por ejemplo, importantes inversiones en capacitación de nuestro personal para actualizar sus conocimientos en liderazgo y en tecnología, aspectos que para nosotros son esenciales. Asimismo, hemos tratado de fortalecer nuestras sucursales regionales para tener presencia a lo largo de todo el país, poniendo a disposición del servicio que entregamos los mejores recursos disponibles.

Por último, quiero resaltar nuestra alianza con THB Latam, ya que hemos logrado articular un ambicioso plan estratégico (One Region, One Team) con Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, México y Perú, en la que comenzamos a trabajar durante el año pasado y entre cuyos objetivos se encuentra el fortalecimiento de la red de oficinas entre 2021 y 2025.

Es de esperar que, este año, continuemos avanzando por nuestra ruta hacia la materialización de los sueños que tenemos en THB, donde el aporte de cada uno de ustedes tiene un valor incuantificable.

Muchas gracias.
Cordialmente,

Rafael Pereira Ochagavía
Director Ejecutivo THB Chile

Directorio

El Directorio de THB Chile se encuentra constituido por los siguientes ejecutivos, todos con una amplia trayectoria en la industria del seguro y reaseguros. Desde 2017 conforman el Directorio de la compañía.



Rafael Pereira Ochagavía
DIRECTOR EJECUTIVO

Forma parte de THB Chile desde 2003 cuando asume como Gerente General de la entonces Fusión Corredores de Seguros. Lideró la operación que permitió a dicha corredora integrarse a la red mundial de THB Group y Amwins (ex Colemont Global Group), fundando en 2006 THB Corredores de Reaseguros. Desde mayo de 2017 -y hasta la fecha- encabeza las operaciones de THB en Chile como Director Ejecutivo y forma parte del Group Support Team para THB Latam.

Anteriormente, se desempeñó en empresas reconocidas en el mercado asegurador como Andueza y Segdwick Corredores de Seguros; Compañía de Seguros UAP; Compañías de Seguros Continental; Ossa, Pereira y De Aguirre Corredores de Seguros y Compañía de Seguros Security, en esta última como Gerente Comercial.

Titulado de Ingeniero Comercial en la Universidad Diego Portales (UDP), cuenta con una experiencia profesional de más de 30 años.



William M. Phillips A.
DIRECTOR INDEPENDIENTE

En 2017, en calidad de Director Independiente, se incorporó a THB Chile para acompañar y asesorar a la administración de la compañía, participando en materias estratégicas en los distintos comités de las áreas comercial, financiera, operacional y de recursos humanos.

Asimismo, participa en el directorio de varias empresas en las áreas de servicio, agroindustrial, marketing y fundaciones sin fines de lucro.

Fue Vice Presidente del PricewaterhouseCoopers Company (PWCC) durante tres años y, en forma paralela, se desempeñó como profesor de Marketing en la Universidad del Desarrollo (UDD) por 20 años. Con anterioridad, desempeñó diversos cargos como Director Ejecutivo de ACHEE, Gerente General de Megavisión, Gerente de Comunicaciones de Marketing en Shell Chile, Gerente de Marketing Corporativo en CTC S.A y Gerente de Publicidad en Falabella, entre otros.

Titulado de Ingeniero Comercial de la Universidad de Santiago (USACH), cuenta con una especialización en Marketing en la Universidad Adolfo Ibáñez y es egresado de los programas de Senior Marketing en Kellogg School of Management de la Northwestern University, Strategic Leadership en Green Templeton College de la Universidad de Oxford University y Executive Development en Wharton Business School de University of Pennsylvania.



Steve DeCarlo
EXECUTIVE CHAIRMAN AMWINS GROUP

Desde su ingreso a Amwins Group, en 2000, ha formado parte del Directorio de la mencionada compañía, desempeñándose primero como CEO por 17 años, liderando a través de la fusión de varios corredores, y luego como Executive Chairman, cargo que mantiene a la fecha. Forma parte del Directorio de THB Chile desde mayo de 2017.

Comenzó su trayectoria profesional en Crum&Foster para continuar como CFO en The London Agency (hoy parte de Chubb). Asimismo, fue socio fundador de Royal Specialty Underwriting (RSUI), ejerciendo como Vicepresidente Ejecutivo y CFO, asumiendo más tarde como Vicepresidente en Royal & SunAlliance USA (empresa matriz de RSUI).

Licenciado en Contabilidad en la East Tennessee State University, es integrante de la Fundación que ésta tiene, donde también forma parte de Directiva. Cuenta con varios premios en reconocimiento a su carrera, otorgados por instituciones de reconocido prestigio.



Skip Cooper
VICE CHAIRMAN AMWINS GROUP

W. H. "Skip" Cooper se integró a Amwins hace 11 años, desempeñándose hasta la fecha en el cargo de Presidente. Recientemente, asumió como Vice Presidente. Gracias a su experiencia con clientes y conocimientos del mercado, ha contribuido a posicionar a Amwins como una organización líder y especializada en el corretaje y suscripción. Forma parte del Directorio de THB Chile desde mayo de 2017.

Anteriormente, "Skip" ejerció como Vicepresidente Ejecutivo CRC Insurance Services, compañía a la que se integró en 1985, desempeñándose en distintos cargos de liderazgo, y en la que creó el Departamento de Propiedad junto con AmRisk Underwriting. A lo largo de sus 35 años de experiencia profesional, ha ocupado diversos cargos como suscripción en Fireman's Fund y pasantías en Lloyds, de Londres.

Es Licenciado en Ciencias Financieras de la University of Alabama.



Scott Purviance
CEO AMWINS GROUP

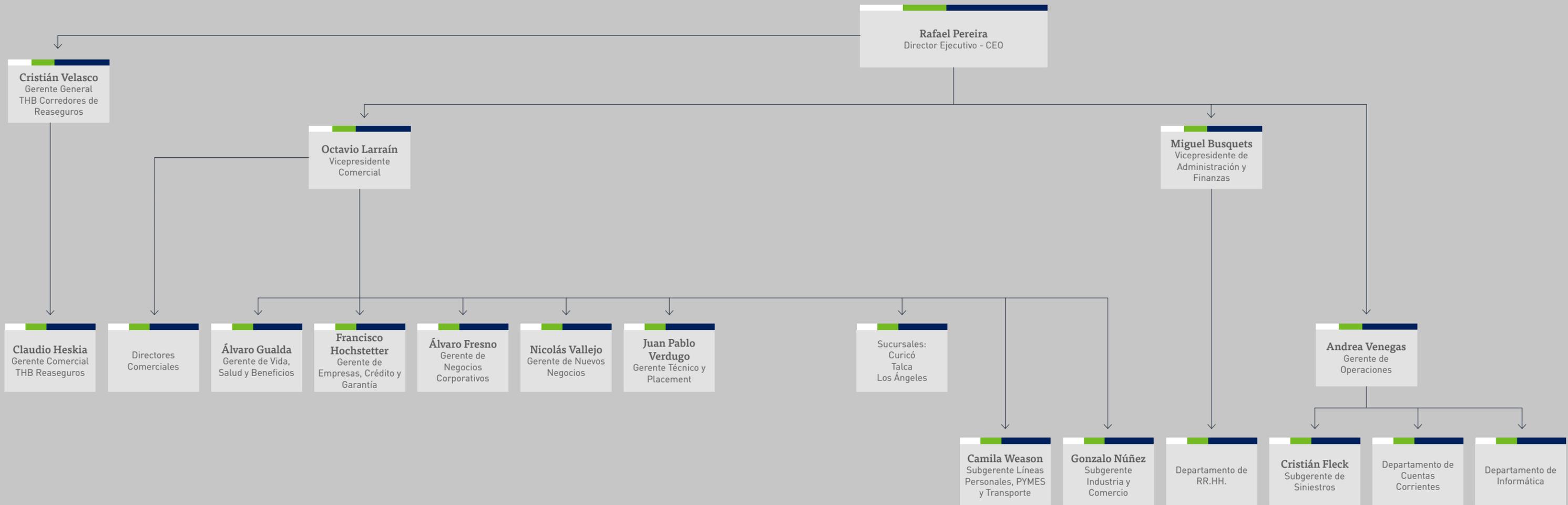
En 2001 se incorporó a Amwins como CFO, siendo uno de los primeros empleados de la compañía. Más tarde, entre 2012 y 2018, desempeñó el cargo adicional de COO. Desde este último año y hasta la fecha, es CEO de la compañía, formando parte también del Directorio de la mencionada compañía desde 2015. Forma parte del Directorio de THB Chile desde mayo de 2017.

Comenzó su carrera profesional en el área de servicios de seguros en PricewaterhouseCoopers, donde permaneció durante 7 años. Luego, en 1999, se incorporó a Royal & SunAlliance USA para ocupar el cargo de Vicepresidente de Finanzas en la División de Seguros Comerciales.

Es Licenciado en Contabilidad de la Wake Forest University.



Administración



Nuestra Visión y Misión

De acuerdo con el Plan Estratégico de THB Chile, cuyo nombre es MOVE Seguros al 2025! (Motivación por la Excelencia, Orientación al Servicio, Valor para los Clientes y Especialistas en Riesgos), se definieron algunas directrices fundamentales relacionadas con su visión y misión.

Qué soñamos

Queremos ser reconocidos por nuestros clientes como sus socios estratégicos, referentes en el mercado de seguros y reaseguros, con presencia global.

Qué hacemos

Disminuimos la incertidumbre de nuestros asegurados, asesorándolos en la gestión de sus riesgos a través de un buen entendimiento de su negocio, con un servicio de excelencia, personalizado y ágil.

Nuestros Principios Corporativos

En qué creemos

Nuestra predisposición a encontrar continuamente una mejor manera de hacer las cosas se basa en cinco pilares fundamentales, relacionados con nuestros clientes y colaboradores, definidos también en el Plan Estratégico MOVE Seguros al 2025!:



COMPROMISO Y CERCANÍA CON NUESTROS CLIENTES

Nuestras acciones están orientadas a asesorar a nuestros clientes y a satisfacer sus necesidades de protección y prevención, entregándoles propuestas de valor, con un servicio ágil y personalizado.



TRABAJO EN EQUIPO

Somos un equipo que se caracteriza por su profesionalismo, excelencia en el servicio y agilidad en las respuestas. Nos comprometemos con las metas organizacionales, motivando a nuestros colaboradores y fomentando un real compromiso con la atención de nuestros clientes.



RESPECTO POR LAS PERSONAS Y COMPROMISO POR SU BIENESTAR

Somos un equipo de colaboradores felices y estamos en una organización en que se valoran sus capacidades, su experiencia y su compromiso, preocupándonos siempre por sus necesidades y desarrollo.



HONESTIDAD, INTEGRIDAD Y RESPONSABILIDAD

Nuestras decisiones y acciones están supeditadas a mantener los valores de integridad, rectitud, honestidad, seriedad y cumplimiento de los compromisos, basados en construir relaciones de largo plazo y de colaboración mutuas. Comprometidos con la sociedad y el medio ambiente, de modo de crecer y aumentar el valor de nuestro negocio de manera sustentable.



INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA

Creemos imprescindible la modernización permanente de nuestros procesos con la incorporación de nuevas tecnologías y soluciones innovadoras.

Historia de la Compañía

La historia de THB Chile se remonta a más de 20 años. Se creó en Santiago bajo el nombre de Fusión Corredores de Seguros Limitada el 3 de octubre de 2000, a partir de la unión de 5 corredores medianos que, ante la necesidad de crecer en el mercado nacional, hicieron un acuerdo para entregar una mejor propuesta de valor a sus clientes, potenciar el poder de negociación y hacer más eficiente su operación. Por entonces, sus oficinas se encontraban en la comuna de Providencia.

Entre los socios fundacionales que continúan en la compañía hasta el presente -aunque no como persona natural- se encuentran José Pedro Merino Salas, Andrés Montes Valderrama y Juan Luis Calvo Fernández. Bajo esta misma tipificación -y a contar de 2003- se incorporaron Rafael Pereira Ochagavía, Ignacio Olivares Torres y Daniel Spoerer Varela. Fue, también, el caso de Patricio Ortiz Castro y Sergio Ariztía Fernández, quienes fallecieron en 2013 y 2014, respectivamente. Asimismo, entre los socios fundacionales estuvieron Rafael Achondo Labbé (2000-2005) y Cristián Errázuriz Shönthaler (2000-2005), aunque sólo por un período.

Por entonces, existían las áreas de Seguros Generales y de Seguros de Vida y Salud, ésta última vigente en la actualidad con más de 30 colaboradores. Con la incorporación ya mencionada de nuevos socios, en 2003, ambas áreas se potenciaron, manteniéndose la misma estructura organizacional. Para entonces, tenían oficinas en la comuna de Providencia (en Orrego Luco 43 y Nueva de Lyon 72), anexando en 2006 otra oficina en la misma calle. Dicha convivencia se mantuvo hasta 2008, cuando la compañía se mudó en su totalidad a una nueva dirección (Las Urbinas 160).

Un hito relevante ocurrió en 2005 cuando comenzó el proceso de corporativización, que implicó el cambio de giro de Sociedad Limitada a Sociedad Anónima, pasando a llamarse Colemont Fusión Corredores de Seguros S.A., de cuyo patrimonio total, el 51% fue adquirido por Colemont Global Group a través de su sociedad en Chile, Colemont Inversiones Ltda. En este mismo año se robustecieron las Gerencias Comerciales, destacando particularmente el aporte de dos gerentes comerciales en el área de Seguros Generales, como fueron Jaime Risopatrón (que permaneció en la compañía durante algunos años más) y de Francisco Krumm (ya fallecido). En este mismo contexto se generó la creación de la Gerencia de Operaciones. Por otro lado, cinco de los socios fundacionales pasaron a constituir la sociedad Managers.

Entre 2007 y 2008, se efectuaron actualizaciones en la calidad del servicio para establecer procesos más livianos y eficientes en las áreas de Producción y Cobranzas de Seguros Generales. Esto permitió detectar posibilidades de mejoras en los procesos y en los procedimientos en uso hasta entonces, las cuales fueron implementadas de inmediato.

En términos de tecnología, en 2007 se renovó la cuenta de Microsoft Exchange y de los servidores, agilizando las comunicaciones no sólo al interior de la compañía, sino también hacia el exterior, en particular con los clientes. Al año siguiente comenzó un proceso de Upgrade Parcial de Equipos (estaciones de trabajo), que se prolongó hasta 2014. En el intertanto, se habilitaron Millenium Plus (sistema CORE) y los servidores virtuales (2011 y 2012, respectivamente).



Otro hito relevante aconteció el 16 de enero de 2014, cuando Colemont Fusión Corredores de Seguros S.A. cambió su razón social para convertirse en la actual THB Chile Corredores de Seguros S.A. Vinculado a dicho cambio de nombre fue, también, el cambio de domicilio, trasladándose hasta la dirección vigente en la actualidad, en la comuna de Las Condes (Av. Apoquindo 5400).

En términos de la constitución de la sociedad, en 2018 hubo un crecimiento del patrimonio con la incorporación del equipo gerencial en la propiedad de la empresa.

Durante este último período, la compañía se robusteció con la integración de otras corredoras de seguros, como en 2014 con LS Asesorías en Seguros Limitada (integrada por las socias Macarena Spoerer y Silvia Loyarte), que se tradujo en el ingreso de 8 nuevos ejecutivos al área de Seguros de Vida y Salud. También fue el caso de Blanlot Corredores de Seguros, con asiento en Talca, convirtiéndose así en la primera sucursal de la compañía en regiones (en este caso, del Maule). En 2015 se sumaron Corredora de Seguros Undurraga, con sede en Curicó (segunda sucursal en la misma región) y Fellay y Asociados Corredores de Seguros, en Los Ángeles (tercera sucursal regional, esta vez en el Biobío). La más reciente integración ocurrió en 2017, con Montealto Corredores de Seguros, de Santiago, que aportó 13 ejecutivos nuevos. La presencia regional se fortaleció con el ingreso de dos nuevas sucursales, Concepción y Viña del Mar (regiones del Biobío y de Valparaíso).

Siempre en línea con introducir mejoras en pro de la calidad de servicio a los clientes, entre 2016 y 2020, se implementó el Plan Evolution, donde por primera vez se planteó la necesidad de generar una cultura organizacional propia, a través de la Misión, la Visión y los Principios Corporativos. En la práctica, se tradujo en dos estudios de satisfacción de clientes o NPS (Net Promotor Score), en 2016 y 2018, éste último con una mejora del 8% respecto del anterior. El NPS de 2019 ratificó las mediciones con un promedio de satisfacción de clientes que situó a THB Chile muy por encima en el ranking de empresas del mercado nacional e, incluso, internacional (59,4%). Desde entonces, el NPS se ha efectuado cada mes, con la ayuda de una consultora externa. Este Plan también generó la primera encuesta de clima laboral interno, con muy buenos resultados.

Complementariamente, durante los últimos cinco años se han realizado importantes avances en el proceso de transformación digital, como la implementación del Portal Transporte, en 2017; la renovación de la planta telefónica a IPBX, en 2019; y la incorporación de tecnologías de teletrabajo (VPN, Teams, Internet Móvil), en 2020, como consecuencia de la pandemia del COVID-19.

En el último cuatrimestre de 2020 se comenzó a trabajar en el nuevo Plan Estratégico de la compañía, conocido como MOVE Seguros al 2025!, donde se actualizaron la Visión, Misión y Principios Corporativos.

Hoy, en THB Chile existen 8 líneas comerciales en el área de Seguros Generales (Negocios Corporativos, Empresas, Industria y Comercio, Pyme, Líneas Personales, Transporte, Ga-



rantía y Crédito e Ingeniería y Líneas Financieras), más el área de Seguros de Vida y Salud. También existe un área especializada en la generación de Nuevos Negocios y otra Técnica y de Placement, orientada a la correcta colocación de nuevos riesgos y renovaciones.

Asimismo, la dotación de colaboradores ha aumentado de forma notoria a partir de 2005, cuando sólo había 48 colaboradores, para subir a 63 en 2010, a 104 en 2015 y, por último, a 140 en 2020. De éstos, 3 tienen una larga trayectoria laboral en la compañía, con 21 años de antigüedad; 5 registran 15 años; y 20, entre 10 y 15 años.

En cuanto a la cartera de clientes, muchos son emblemáticos porque están desde el origen de la compañía, mientras que otros se han incorporado con el importante crecimiento que ésta ha tenido en sus más de 20 años de existencia.

THB REASEGUROS

La historia de THB Chile Corredores de Reaseguros se remonta a 2006, cuando se creó con el nombre original de Colemont Chile Corredores de Reaseguros, conocida también como Colemont Re. Al año siguiente, el 19 de diciembre, cambió de giro al pasar de Sociedad con Responsabilidad Limitada a Sociedad Anónima Cerrada.

Luego de la compra de THB Group, en 2011, por parte de Amwins (la misma firma que, en 2010, había comprado Colemont Global Group, dueña hasta entonces del 51% de Colemont Fusión), ocurrió otro hito importante cuando, el 17 de abril de 2013, Colemont Chile Corredores de Reaseguros adoptó el nombre de THB Chile Corredores de Reaseguros, el cual mantiene hasta la fecha. Asimismo, se autorizó el uso del nombre de fantasía THB Re. Sus oficinas registran la misma dirección de THB Chile Seguros, en la comuna de Las Condes.

En sus inicios, THB Re se focalizó en negocios facultativos, especialmente en seguros de Incendio y Sismo, además de Equipo Móvil, Transporte y Stock Throughput y Aviación, ésta última hasta 2014. Más adelante se expandieron a los seguros financieros, de Responsabilidad Civil, Riesgos Políticos, Transporte de Frutas, Cyber, Accidentes Personales, Todo Riesgo Construcción y Energía. Incluso, desde 2018, entraron en el área de los contratos por medio de varios negocios de carteras hipotecarias de los bancos.

Respecto de mejoras en la calidad del servicio, desde 2014 implementaron encuestas para medir la satisfacción de sus clientes por medio de la metodología NPS, la misma que, desde 2017, comenzó a aplicarse a los proveedores; es decir, a los reaseguradores dentro y fuera de Chile.

Por otro lado, este último año comenzó la redefinición de sus procesos a través de un levantamiento de los más importantes y teniendo como objetivo su simplificación para mejorar el servicio al cliente, política en la que han perseverado desde entonces. Del mismo modo, acogiendo una invitación de los principales clientes en el extranjero, más de una veintena de ejecutivos de THB Re y suscriptores de las principales compa-

ñías de seguros han viajado a capacitarse tanto en Miami como en la casa matriz de THB en Londres. La idea es entrenarlos para que conozcan en detalle el funcionamiento del mercado de reaseguro, así como también familiarizarse con el equipo y con las oficinas de la compañía fuera del país, al igual que generar vínculos con los más importantes reaseguradores en el mundo de las principales líneas de seguros.

Siempre en este contexto de mejoras, se implementaron avances en 2014 al habilitar la plataforma tecnológica de reaseguro, In Broker Re, en uso hasta la fecha, que ha desempeñado un rol gravitante en la calidad del servicio entregada a los clientes.

En línea con lo anterior, THB Re implementó desde sus inicios un proceso de compliance muy robusto, el cual fue fortalecido en 2015 mediante la contratación de un Jefe de Compliance, quien reporta directamente al Gerente General. De este modo, los procesos y los protocolos que debe cumplir cada negocio y endoso, así como la revisión minuciosa de cada operación, se definieron claramente para transferir los riesgos según corresponda a los reaseguradores, política que se ha mantenido vigente desde 2006.

La cercanía con sus clientes también ha sido un tema de atención, por lo que se adoptaron acciones como el envío regular de información sobre el mercado de reaseguro o saludos de cumpleaños.

Por todos los argumentos expuestos, THB Re se ha convertido en la actualidad en un corredor de reaseguro muy fuerte en los bancos e instituciones financieras, industria donde cuentan con clientes emblemáticos y líderes, a quienes han asegurado en distintos riesgos financieros a través de seguros de Responsabilidad Civil de Directores y Ejecutivos, Responsabilidad Civil Profesional, Integral Bancaria y Cyber. Muchos de estos clientes se caracterizan por su lealtad con la compañía, permaneciendo en ella desde hace varios años. En síntesis, hoy cuentan con más de 250 clientes finales, a través de 14 compañías de seguros.

La confluencia de todos los aspectos mencionados anteriormente implicó que los ingresos se multiplicaran entre 2012 y 2020, equivalentes a un aumento de 10,1 veces.

Constitución de la Sociedad

THB CHILE CORREDORES DE SEGUROS

Fusión Corredores de Seguros Limitada se constituyó por escritura pública con fecha 3 de octubre de 2000.

Posteriormente, el 13 de octubre de 2005, se realizó la modificación y la transformación de Sociedad Limitada a Sociedad Anónima, lo que también implicó el cambio de nombre a Colemont Fusión Corredores de Seguros S.A., cuando la compañía se integró al mundo globalizado de los seguros, asociándose con Colemont Global Group.

Más adelante, el 16 de enero de 2014, la Sociedad realizó otra modificación de su razón social, pasando a denominarse THB Chile Corredores de Seguros S.A., luego de que Colemont Global Group adquiriera THB en Londres, utilizando a partir de entonces dicho nombre para su operación internacional, incluido Chile.

Al 31 de diciembre de 2020, THB Chile Corredores de Seguros y Filial se encontraba conformado por 129 colaboradores, cuyos cargos gerenciales y funciones se describen a continuación:

Número de Trabajadores	Cargos
5	Socios
10	Gerentes
125	Administración

Respecto de la composición accionaria, en relación con el capital pagado, ésta se distribuye de la siguiente manera:

RUT	Nombre del Socio	Participación Total (en %)
76.371.280-K	Colemont Inversiones Limitada	51,00
Varios	Managers	26,00
Varios	Ejecutivos THB Chile	23,00



THB CHILE CORREDORES DE REASEGUROS

Por su parte, con fecha 30 de marzo de 2006 y por medio de escritura pública ante la Undécima Notaría de Santiago, se constituyó Colemont Chile Corredora de Reaseguros S.A., cuando ya se había concretado la asociación con Colemont Global Group.

Al año siguiente, el 19 de diciembre de 2007, los socios acordaron transformar la Sociedad de Responsabilidad Limitada por una Sociedad Anónima Cerrada.

Más tarde, a través de la Quinta Junta extraordinaria de accionistas, realizada el 17 de abril de 2013, los socios de Colemont Chile Corredores de Reaseguros S.A. acordaron modificar su razón social por THB Chile Corredores de Reaseguros S.A., permitiendo el uso de THB Chile RE S.A. como nombre de fantasía. Esta medida estuvo en línea con el cambio de nombre de Colemont Global Group a THB Group para su operación internacional, incluido Chile, luego de la compra de THB en Londres.

Al 31 de diciembre de 2020, THB Chile Corredores de Reaseguros S.A. se constituía por 13 colaboradores, cuyos cargos gerenciales y funciones se describen a continuación:

Número de Trabajadores	Cargos
5	Socios
2	Gerentes
11	Administración

Respecto de la composición accionaria, en relación con el capital pagado, ésta se distribuye de la siguiente manera:

RUT	Nombre del Socio	Participación Total (en %)
76.371.280-K	Colemont Inversiones Limitada	51,00
Varios	Managers	21,00
Varios	Ejecutivos THB Chile	28,00

Hechos Significativos

A continuación, se presentan diversos hechos que tuvieron una relevancia particular durante 2020, tanto en **THB Chile Seguros** como en **THB Chile Reaseguros**.

ESTUDIO DE CLIMA LABORAL

Realizado entre el 20 y 27 de julio y que se caracterizó por un exitoso porcentaje de respuestas, siendo contestada por 153 colaboradores equivalente a un 98,1% de participación. Esta herramienta de medición arrojó un Índice de Lealtad de 6,42 (en escala de 1 a 7) y un Índice de Lealtad Neta de 77,12%. Respecto del Índice de Lealtad, el análisis comparativo evidenció una mejora de un 14,8% respecto de 2018, cuando se obtuvo un 5,59 (en escala de 1 a 7). En cuanto al Índice de Lealtad Neta, quedó en evidencia un incremento muy significativo en comparación a la medición de 2018, de un 29,46%, implicando una variación de 47,67%.

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS DE LIDERAZGO EN 360°

Estudio que se aplicó en julio que arrojó un informe de retroalimentación a partir de 4 estamentos: autoevaluación y evaluaciones de los Jefes, los Pares y los Colaboradores. Su objetivo fue identificar las competencias y las fortalezas como persona, al igual que las áreas susceptibles de desarrollo. Los resultados entregaron números muy favorables al igual que en los resultados de clima, donde se midió una importante mejora con respecto a la anterior. Subiendo de 7,60 a 8,61. Las competencias medidas en los 4 estamentos fueron: Claridad de Propósito, Capacidad de Análisis Objetiva, Orientación al Cliente, Liderazgo, Desarrollo de Otros, Influenciando a Otros, Trabajo en Equipo, Integridad y Confianza en Sí Mismo y Aprendiendo de la Experiencia, de las cuales las que obtuvieron mejores calificaciones fueron Capacidad de Análisis Objetiva e Integridad y Confianza en Sí Mismo (primer lugar), seguidas de Trabajo en Equipo (segundo lugar) y Claridad de Propósito (tercer lugar). La evaluación se expresó en una escala de 1 a 10.

DISEÑO DEL PLAN ESTRATÉGICO MOVE SEGUROS AL 2025!

Durante el segundo semestre de 2020 se comenzó a trabajar en el diseño del Plan Estratégico de la compañía, conocido también como Plan MOVE Seguros al 2025! (que sintetiza los conceptos de Motivación por la Excelencia, Orientación al Servicio, Valor para los Clientes y Especialistas en Riesgos) de THB Chile, entre cuyas metas se plantea alcanzar un posicionamiento de liderazgo en el mercado nacional. Para lograrlo, se estableció dar énfasis al Modelo 3P de compromiso con el cliente (Partner-Payer-Preventer) y a los 5 Principios Corporativos. El plan se sustenta en 4 Pilares Estratégicos de la compañía (Socios Estratégicos de nuestros Clientes y Atención Personalizada, Crecimiento Rentable incluyendo Pertenencia a Empresa Internacional, Innovación y Modernización y Nuestros Colaboradores y Cultura), con un total 20 estrategias transversales y 8 estrategias macro tendencias.



CAPACITACIONES

Durante el año pasado se ofrecieron 17 cursos en total, equivalentes a 7.462 horas, con 1.153 participantes que se inscribieron en los cursos de Informática, Inglés, Excel, Comunicación Efectiva, Escuela de Seguros y Herramientas de Gestión y Técnicas de Servicio al Cliente. Lo interesante es que la mayor parte de estas capacitaciones fueron realizadas por los propios integrantes de THB Chile, quienes entregaron herramientas y conocimientos actualizados al resto de los colaboradores, dando cuenta de un trabajo en equipo coordinado y en conjunto, donde incluso una misma persona realizó más de una capacitación.

CONVERSATORIOS

Debido al cambio en el estilo de trabajo desde lo presencial a lo remoto, originado a raíz de la pandemia del COVID-19, y con el fin de acompañar a los colaboradores en esta transición, se organizaron entre el 26 de mayo y el 3 de junio un total de 14 conversatorios en los que participaron 129 colaboradores. El objetivo fue ofrecer un soporte emocional no sólo a ellos, sino también a sus familias. Entre las iniciativas estuvieron talleres de yoga y coffee breaks virtuales. Se consideró seguimiento a aquéllos que mostraron mayores signos de afectación.

CELEBRACIÓN DE LAS FIESTAS TRADICIONALES POR PRIMERA VEZ EN UN NUEVO ESQUEMA

El año pasado significó el replanteamiento de cómo se celebraron diversos eventos que, hasta entonces, tenían el carácter de presencial. De esto modo, las Fiestas Patrias, el Día del Seguro y las Fiestas de Fin de Año se replantearon desde lo digital, motivando otras formas de esparcimiento.

IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA BROKERIS

En el contexto de convertirse en socios estratégicos de sus clientes, entregando un servicio de excelencia caracterizado por la innovación y la modernización, se fortaleció la transformación digital para hacer de ésta un factor diferenciador y de eficiencia en THB Chile. De allí que se adoptara la decisión de migrar al sistema Brokeris, que es 100% accesible a través de la Web (sea desde computadores o equipos móviles), entre cuyas características sobresalen contar con workflow integrado, alertas de los tiempos de los procesos y dashboards según el perfil de usuario, correo electrónico integrado y bitácoras, además de permitir la integración con los sistemas de compañías y liquidadoras. Tan importante como lo anterior es permitir a los clientes tener una vista de 360° de los productos y de los servicios que tienen contratados con THB Chile.



MEJORAS TECNOLÓGICAS PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

- **Implementación de unidades de respaldo adicionales (NAS-PST):** NAS es un almacenamiento conectado a la red de THB donde hay un script respaldando la información del servidor MÁSTER, medida que se adoptó luego del más reciente ataque cibernético a la compañía. NAS actualiza los cambios realizados en MÁSTER, con el fin de actualizar los archivos y hacer más rápida su entrega a los colaboradores.
- **Habilitación de sistema de teletrabajo** inicialmente vía TeamViewer y, posteriormente, por VPN.
- **Habilitación de nueva página web corporativa:** se generó un sitio institucional más en línea editorial y gráfica con respecto a los de las oficinas regionales de ex THB Group y de THB Latam, con el propósito de reforzar la identidad de la marca, conservando una identidad propia de la compañía en nuestro país. En línea con lo anterior, se establecieron criterios generales respecto de los contenidos y de la línea de diseño gráfico de las redes sociales, las cuales se alimentan del sitio.
- **Implementación de Zoiper, software de telefonía disponible en Santiago y Talca:** Zoiper es un sistema que utiliza el anexo asignado en la oficina para realizar y recibir llamadas, funcionando mediante VPN y permitiendo, además, que los colaboradores no utilicen su celular personal para llamadas de trabajo.
- **Habilitación de PC en casas de colaboradores:** se entregaron 68 equipos (algunos fueron despachados a los domicilios de los colaboradores, mientras que otros retirados en las oficinas centrales), cada uno de los cuales fue configurado con sus VPN respectivas. Por otro lado, se entregaron los permisos a cada usuario para mejorar la forma de trabajo.
- **Migración de equipos de escritorio a notebook:** se adoptó dicha decisión ya que algunos colaboradores no tuvieron la opción de utilizar los equipos de escritorio, viéndose obligados a utilizar sus equipos personales, los cuales presentaban restricciones por un tema de seguridad. Esta acción se ejecutó de forma rápida y se hizo efectiva para varios colaboradores (cabe mencionar que el criterio para asignar un notebook a un usuario en el futuro dependerá de la metodología de trabajo que se adopte, es decir, mixto o Home Office).
- **Apoyo general y continuo a los usuarios de home office:** el Departamento de Informática ha brindado apoyo a todos los usuarios que lo han requerido, quienes han expresado sus requerimientos de apoyo por vía telefónica, correo electrónico o mediante la aplicación WhatsApp. La respuesta se genera mediante reunión a través de la aplicación TeamViewer para asesorar a los usuarios de mejor manera.
- **Capacitaciones y certificaciones de proyecto Brokeris:** las certificaciones fueron lideradas por Andrea Venegas, Alonso Cruz, Jorge Rivas y Luis Pino, siguiendo como criterio la inclusión de una Jefatura de área y de un colaborador asignado por ésta, permitiendo así la revisión de cada módulo de Brokeris. Esto permitió detectar aspectos a desarrollar o mejorar en las siguientes áreas: Corporate, Empresas, Industria y Comercio, Placement, Nuevos Negocios, Pymes, Crédito y Garantía, Transporte. En el área de Operaciones, se incluyeron: Cobranza, Siniestros y Despacho. Asimismo, fueron consideradas las sucursales de Talca, Curicó y Los Ángeles. El proceso continuó con las capacitaciones, realizadas de forma separada por área e incluyendo a todos los colaboradores de cada una. Los Directores Comerciales también recibieron capacitación sobre este tema.
- **Apoyo en implementación de Wholemeaning en el área de Seguros de Vida y Salud:** el objetivo de esta herramienta es medir el tiempo de respuesta de ciertos correos catalogados según prioridad, gracias a una medición realizada por una IA (Inteligencia Artificial) entrenada previamente, lo que permite observar y mejorar no sólo la atención al cliente, sino también la gestión de los colaboradores.

THB Chile Seguros

NPS (NET PROMOTER SCORE)

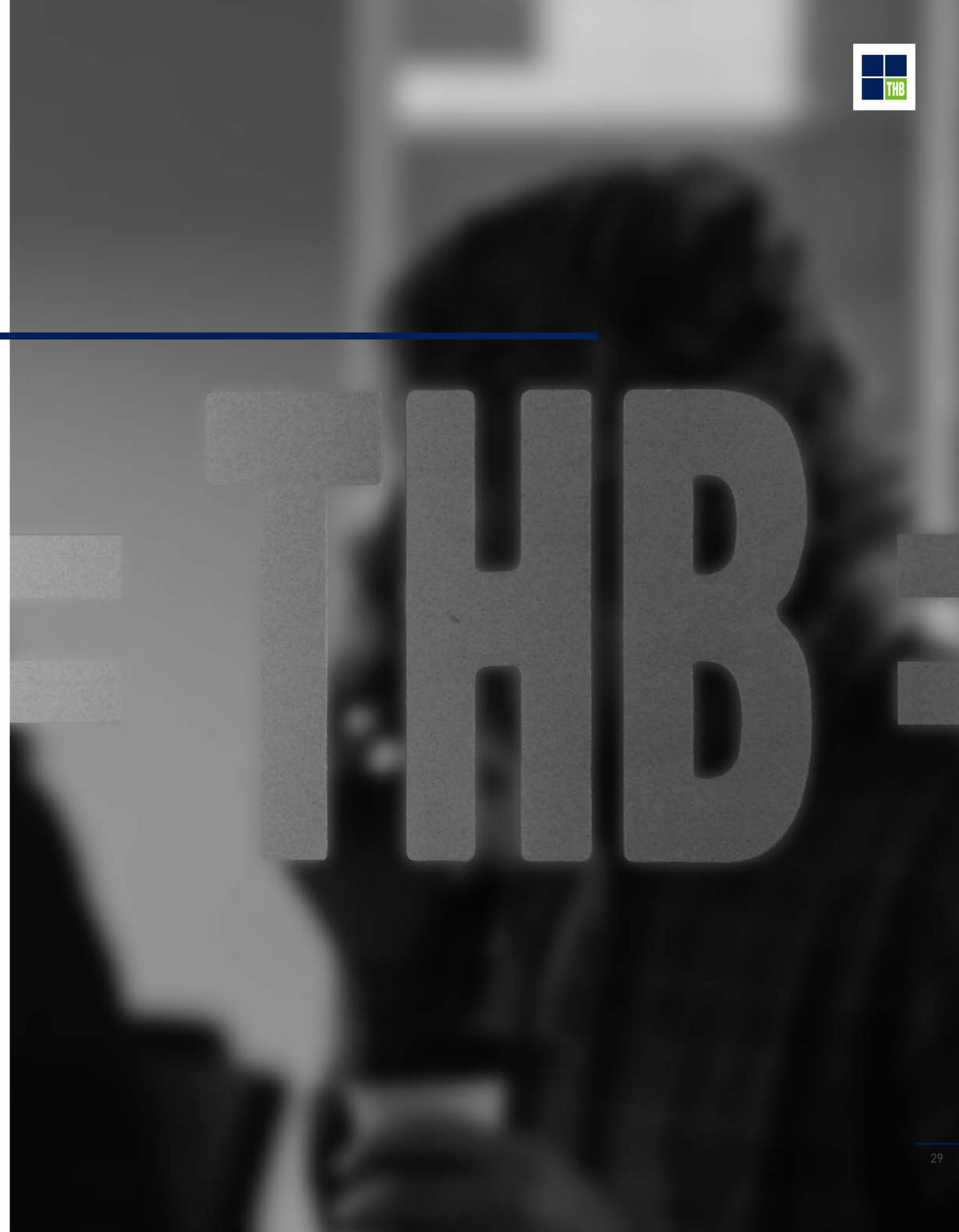
Aplicación mensual del estudio NPS en THB Chile (salvo en febrero) y que, en el caso puntual del año pasado, estuvo determinado por las condiciones generadas por la pandemia del COVID-19 y por el tránsito desde el trabajo presencial al teletrabajo, lo que supuso una serie de desafíos en innovación digital y capacitación de los colaboradores. Con todo, los resultados fueron en promedio mucho mejores que los de 2019, alcanzando cómodamente la meta propuesta para 2020, a partir de las 1.529 encuestas contestadas equivalentes a un 20% de la cartera de clientes. A la luz de dichos resultados, el NPS subió de 59,4% a 61,2%, destacando el crecimiento de los Promotores, que se situó en 70,8%, y el decrecimiento de los Detractores, con una cifra menor a 2 dígitos. De acuerdo con las conclusiones generales del estudio, estas cifras se sustentaron en las variables de Agilidad y Cumplimiento en la Entrega de Respuestas/ Solicitudes/ Soluciones, Facilidad para Contactar y Atención Personalizada, lo que evidencia los esfuerzos realizados conjuntamente para adecuarse a las nuevas condiciones laborales impuestas por la contingencia en salud a nivel nacional e internacional. Mención especial merece el área de Seguros de Vida y Salud, que subió ostensiblemente su NPS, pasando de menos de un 50% a un 62,7%.

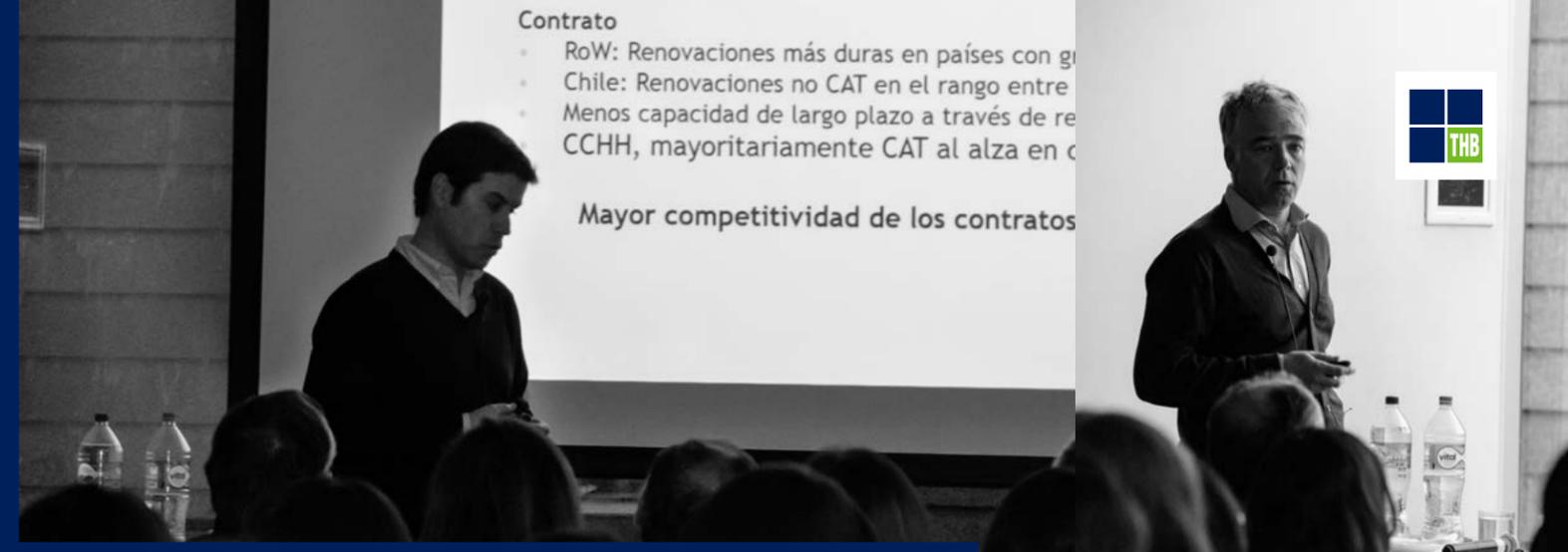
SINIESTROS

Durante el año pasado, se gestionaron 4.405 siniestros, lo que da cuenta del impacto de la pandemia del COVID-19 en la industria. De éstos, 2.870 correspondieron a Ramos Varios, cifra de la cual casi 800 casos tenían relación con los hechos del llamado “estallido social”. De éstos, la mayoría fue cerrado o indemnizado o con informe de liquidación emitido, mientras que apenas un 2% fue rechazado. Por otro lado, la pandemia también se dejó sentir en el rubro vehículos, que presentó una notable baja respecto de las cifras de 2019. En paralelo, si bien el año comenzó con una buena evaluación por parte de los clientes, lo destacable es que ésta se mantuvo durante los meses siguientes, incluso con la pandemia ya en curso, finalizando 2020 con una nota incluso superior a la medida al inicio, lo que da cuenta del excelente trabajo realizado por el equipo de Seguros.

GESTIÓN DE RIESGOS Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Incorporación de una Sub Gerencia de Riesgos y Alianzas Estratégicas en el área Técnica y de Placement, con el propósito de fortalecer nuestro rol de prevención en las operaciones de la compañía. Su objetivo consiste en liderar el desarrollo de soluciones que permitan a los clientes de THB Chile cumplir sus objetivos estratégicos y mantener la continuidad operacional, a través de la identificación de riesgos derivados del conocimiento de sus operaciones. Lo anterior, por medio de planes de mejora mediante los cuales se entregue información de valor para que los técnicos de la compañía puedan buscar los mejores términos y condiciones de coberturas en el mercado.





THB Chile Reaseguros

PERCEPCIÓN DE NUESTROS CLIENTES Y PROVEEDORES

REALIZACIÓN DEL NPS

Estudio cuantitativo anual que se desarrolló entre el 14 y 24 de diciembre de 2020, y consistió en el envío de una encuesta por correo electrónico a los clientes y proveedores de la compañía. Su objetivo fue doble: por un lado, conocer la percepción actual de los clientes respecto del servicio entregado por THB Re y, por otro, comparar los resultados con la medición anterior para detectar mejoras a futuro que impacten en la satisfacción y recomendación de los productos y servicios. Se obtuvo una tasa de respuesta muy alta (27%) que arrojó un NPS de 53,1%, superior en 11,8 puntos porcentuales a la medición en 2019 (que dio una puntuación de 41,2%). Se confirma, así, una tendencia positiva creciente y constante en la percepción del servicio por parte de los clientes, como evidencian las cifras desde 2016. Entre los motivos que explicarían el incremento figuran: positiva relación, profesionalismo, tiempo de respuesta, calidad del servicio, calidad de la información, experiencia, comunicación y confianza.

EQUIPO

FORTALECIMIENTO DEL EQUIPO GRACIAS A LA INCORPORACIÓN DE 3 EJECUTIVOS PARA POTENCIAR LAS SIGUIENTES ÁREAS

- Construcción, Energía, Cyber y Seguros Paramétricos
- Property (Incendios) y carteras hipotecarias
- Emisión, Compliance y Siniestros

MERCADO GLOBAL DE REASEGURO

IMPACTO DE LOS DESASTRES NATURALES

A nivel mundial, el mercado de reaseguros venía en un proceso de ajuste de precios desde fines de 2017 y principios de 2018 como consecuencia de importantes pérdidas catastróficas a causa de desastres naturales, como fueron los huracanes Harvey, Irma y María, en el Atlántico Norte, además del terremoto de México. Hechos similares se registraron durante los próximos dos años, acentuándose con la temporada más fuerte de huracanes de la que se tiene registro, en 2020, y la pandemia del COVID-19, generando una baja a niveles históricos de las tasas de interés, por parte de los bancos centrales en casi todo el mundo, como una manera de reactivar las economías. Como consecuencia, la rentabilidad de las inversiones de los reaseguradores sufrió un impacto muy potente, intensificando así las alzas de precios y, en algunos casos, el endurecimiento en las condiciones de cobertura. Al igual que cualquier otra pandemia, el COVID-19 corresponde a un riesgo sistémico que no se puede diversificar geográficamente y que, por ende, se torna inviable de asegurar, de tal manera que se excluye por defecto de todas las pólizas.

IMPACTO DE LA CRISIS SOCIAL

El costo del reaseguro también subió como consecuencia de la crisis social que comenzó a vivir nuestro país a partir del 18 de octubre de 2019, generando pérdidas y un impacto negativo en los resultados de las compañías que, hasta ese momento, amparaban dentro de sus pólizas de incendio los riesgos de Huelga, Motín y Conmoción Civil (HMCC). Sin embargo, desde el estallido, esta política cambió, ya que ahora las compañías casi no suscriben los riesgos políticos (como huelga, motín y conmoción civil) dentro de las pólizas de incendio salvo algunos sublímites muy menores, impulsando así la compra vía reaseguro a través de una póliza específica y aparte para los riesgos políticos. Esta póliza tiene un precio alto como una forma de reaccionar a las importantes pérdidas aseguradas que afectaron a Chile y valorizadas en cerca de 2,5 mil millones de dólares. Los principales reaseguradores son Lloyd's de Londres y algunos de los mercados más especializados en Riesgos Políticos con base, principalmente, en Miami.

ATAQUES CIBERNÉTICOS

Colateral a la pandemia, fue la aparición de los ataques cibernéticos que, según datos de la empresa multinacional Fortinet con sede en Estados Unidos, sólo en Chile sumaron en 2020 alrededor de 1,5 billones de intentos. Este hecho reactivó la venta del seguro Cyber.

RIESGOS POLÍTICOS

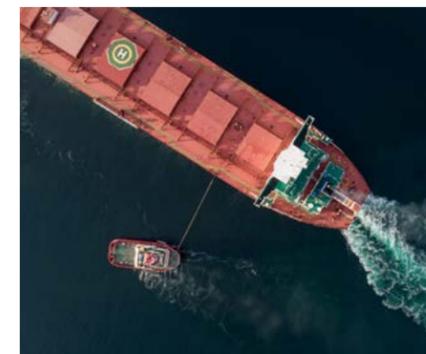
El incremento y magnitud de los actos terroristas en nuestro país, especialmente en la Región de la Araucanía, llevó a un alza en la demanda por contratación de este tipo de seguros, aumentando también las tasas de riesgos. Como se demostró con el atentado a las Torres Gemelas, el 11 de septiembre de 2001, en Estados Unidos, el riesgo político genera confusión y alteraciones a nivel social y político que, luego, se traducen en un incremento en el valor de las pólizas.

Gestión Comercial

Tanto en THB Chile Seguros como en THB Chile Reaseguros se implementaron o se potenciaron algunos seguros, en 2020, como consecuencia de acontecimientos internacionales y nacionales, entre los cuales cabe mencionar la pandemia del COVID-19 y los ataques terroristas en la zona de la Araucanía.

Sin duda, la clave del éxito que ha tenido THB Chile se explica por su estrategia de mirar a un cliente en forma integral, desde sus necesidades tanto de coberturas nacionales como de estructuras complejas que requieran reaseguros. Es así como, desde un principio, ambos equipos se reúnen para analizar en conjunto los aspectos desprotegidos de los clientes o de las distintas industrias con el propósito de diseñar soluciones novedosas y a su medida.

Dentro de estos proyectos exitosos, sobresalen los siguientes:



- Seguro de Transporte de Frutas:** por segundo año consecutivo, se tuvo una temporada muy exitosa de contratación del seguro de exportación de fruta (tanto fresca como seca). Lo anterior se tradujo en el ingreso de más de 20 clientes nuevos a la cartera de THB Chile, que ya suma cerca de 50, duplicando así la producción en esta línea de negocio. Cada día son más los clientes que confían en nuestra compañía y es de esperar que 2021 sea, nuevamente, un año muy exitoso.



■ **Seguro Cyber:** la amenaza de ataques cibernéticos se ha transformado en un riesgo de crecimiento exponencial durante este período de pandemia. Entre los afectados se cuentan grandes corporaciones, la banca, gobiernos y, en general, distintas instituciones que administran bases de datos confidenciales de sus propios clientes. Si bien no es una cobertura de contratación masiva, hay un interés manifiesto y creciente por parte de los clientes que se traduce en un aumento sostenido de cotizaciones y de diseños de pólizas adecuados a sus propias realidades. Por eso, en THB Chile se ha elaborado una póliza que, además de sus coberturas muy completas, se acompaña de un servicio con foco tanto en la prevención del ataque como en la mitigación de los costos asociados.



■ **Seguro Riesgos Políticos:** se trata de una cobertura muy determinada por hechos contingentes de alto riesgo, como son los ataques terroristas en la zona de la Araucanía, generando inestabilidad política, o la pandemia del COVID-19, causante de una crisis social y económica que ha afectado no sólo a nuestro país, sino al mundo en general, impulsando a los clientes a tomar resguardo. Sin duda, parte del crecimiento que en 2020 tuvo el área de Seguros Generales se fundamentó en la contratación de la cobertura de riesgos políticos, la misma que, con anterioridad, se entregaba a través de la póliza de Incendio y que hoy se entrega y cobra como una póliza independiente. Es importante señalar que THB Chile logró acceso a muy buenos mercados, que apoyaron a la compañía fuertemente desde el año pasado, tanto en las renovaciones como en la cotización de nuevas cuentas. Todas las acciones descritas permitieron que se produjera un fuerte incremento de la cobertura de riesgos políticos.



■ **Equipo Móvil:** otra línea de crecimiento muy interesante -y lograda una vez más como consecuencia del trabajo en conjunto entre ambas empresas- es la de seguros de equipos móviles. THB Chile se constituye como un actor muy importante para las regiones a través de sus múltiples sucursales, donde el foco está puesto tanto en la industria forestal como en la agrícola. Los continuos ataques incendiarios en el sur de nuestro país han provocado que, cada día, sea más difícil lograr cobertura para esta línea negocio. Al respecto, THB Chile ha tenido acceso a mercados nuevos con muy buenas capacidades, logrando, particularmente en 2020, una gran cantidad de cierres importante con precios muy competitivos. Esta es, por cierto, una línea en la que THB se mantendrá muy activo durante este año.

DE FORMA COMPLEMENTARIA, THB CHILE DESARROLLA EN LA ACTUALIDAD OTRAS LÍNEAS NUEVAS DE COBERTURAS, ENTRE LAS CUALES DESTACAN: SEGUROS PARAMÉTRICOS PARA LAS INDUSTRIAS AGRÍCOLA Y FORESTAL, SEGUROS DE PANDEMIA Y EL SEGURO DE PERJUICIOS POR PARALIZACIÓN SIN DAÑO FÍSICO, ENTRE OTROS.

Producción

En este capítulo se presenta la evolución histórica de la Producción, tanto de THB Chile Seguros como de THB Chile Reaseguros, en el período comprendido entre 2016 y 2020.

En el caso de **THB Chile Seguros**, la Prima y los Ingresos han registrado un comportamiento que pone de manifiesto el crecimiento continuo.

Algo similar ocurre, en tanto, en **THB Chile Reaseguros**, cuyos ingresos en los últimos 5 años se multiplicaron 2,5 veces.

A continuación, se presentan los gráficos asociados en ambos casos, los cuales dan cuenta de los números positivos que ha exhibido la compañía en su conjunto y en el período descrito.

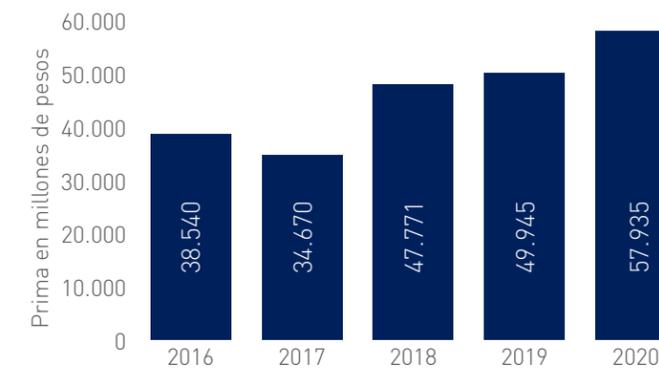
THB CHILE SEGUROS

Evolución Histórica de Producción THB Chile Seguros

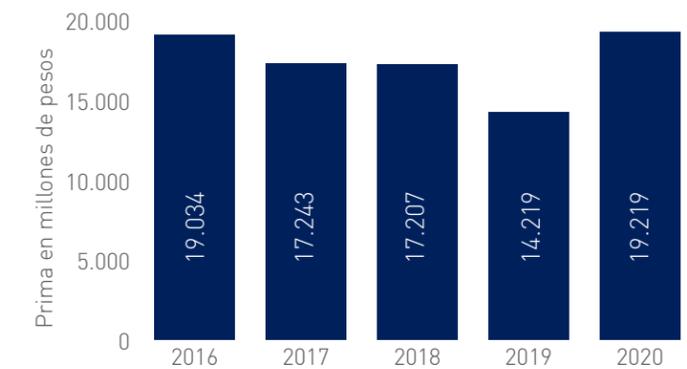


En el caso específico de **Seguros Generales**, la Prima muestra en general una tendencia al alza. En tanto, en el área de **Seguros de Vida y Salud**, se observa una tendencia similar, donde 2020 superó levemente los números de 2016.

Evolución Histórica de Seguros Generales

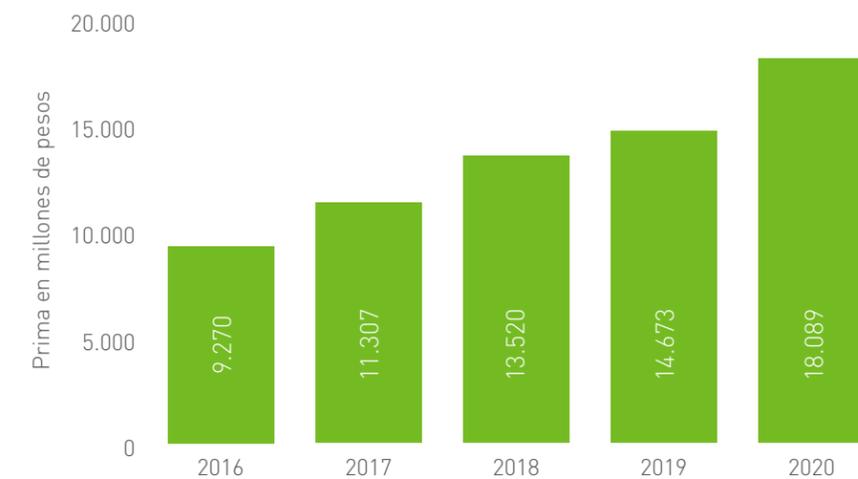


Evolución Histórica de Seguros de Vida y Salud



THB CHILE REASEGUROS

Evolución Histórica de Producción THB Chile Reaseguros



Composición de la Cartera

La cartera de Producción de THB Chile Seguros se encuentra constituida por las áreas de Seguros Generales y de Seguros de Vida y Salud. Respecto de la Prima, el primero representa el 75,09% del total, mientras que, el segundo, el 24,91. En cuanto a los Ingresos, Seguros Generales equivale al 78.49% del total, mientras que Vida y Salud al 21,51%.
Ver infografía en la página siguiente

En específico, Seguros Generales se conforman con los siguientes 8 ramos, iniciando su participación en cuanto a la Prima: Incendio y Adicionales (58,7%), Vehículos (10,7%), Casco y Transporte (5,3%), Responsabilidad Civil (9,9%), Garantía y Crédito (5,4%), Equipo Contratista (4,1%), Todo Riesgo Construcción (2,7%) y Otros Seguros Generales (3,3%).

Respecto de los Ingresos, los mismos 8 ramos se distribuyen de la siguiente manera: Incendio y Adicionales (51,5%), Vehículos (12,3%), Casco y Transporte (6,9%), Responsabilidad Civil (11,1%), Garantía y Crédito (5,5%), Equipo Contratista (4,4%), Todo Riesgo Construcción (3,2%) y Otros Seguros Generales (5,1%).
Ver gráfico Ramos de Seguros Generales 2020

Por su parte, Seguros de Vida y Salud se encuentran conformados por 3 ramos, de los cuales se detalla su participación con respecto a la Prima: Salud (75,7%), Vida (18,0%) y Otros Seguros Vida y Salud (6,3%).

Estos mismos ramos se distribuyen los Ingresos de acuerdo con los siguientes porcentajes: Salud (75,4%), Vida (18,6%) y Otros Seguros Vida y Salud (6,0%).
Ver gráfico Ramos de Seguros de Vida y Salud 2020

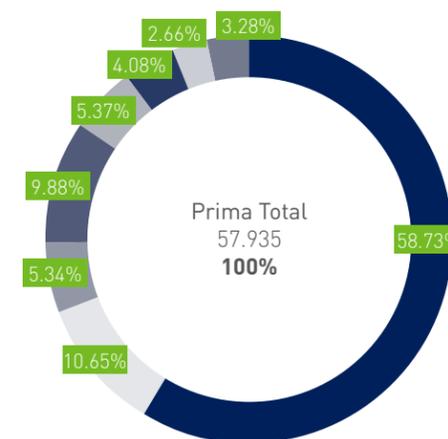
THB CHILE SEGUROS

Composición de la Cartera THB Chile Seguros 2020
(Tipos de Seguros)

Seguros Generales

57.935
prima
(monto expresado en millones de pesos)
75,09%

Ramos de Seguros Generales 2020

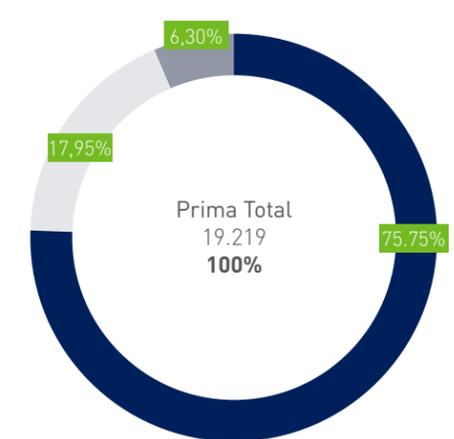


Incendio y Adicionales	34.029
Vehículos	6.169
Casco y Transporte	3.092
Responsabilidad Civil	5.723
Garantía y Crédito	3.111
Equipo Contratista	2.365
Todo Riesgo Construcción	1.541
Otros	1.905

Seguros de Vida y Salud

19.219
prima
(monto expresado en millones de pesos)
24,91%

Ramos de Seguros de Vida y Salud 2020



Salud	14.558
Vida	3.450
Otros	1.211

En el caso de THB Chile Reaseguros, hay 9 categorías que conforman la Prima según estos porcentajes: Aviación (4,6%), Transporte (17,8%), Seguros Financieros (22,9%), Incendio (16,2%), Equipo Móvil (9,7%), Responsabilidad Civil (7,7%), Riesgos Políticos (18,3%), Construcción (1,1%) y Otros (1,7%).
Ver gráfico Tipos de Reaseguros 2020

Respecto de los Ingresos, las categorías mencionadas anteriormente representan estos porcentajes con respecto al total: Aviación (8,3%), Transporte (8,8%), Seguros Financieros (27,6%), Incendio (21,7%), Equipo Móvil (6,9%), Responsabilidad Civil (6,1%), Riesgos Políticos (19,2%), Construcción (1,2%) y Otros (1,0%).

THB CHILE REASEGUROS

Composición de la Cartera THB Chile Reaseguros 2020

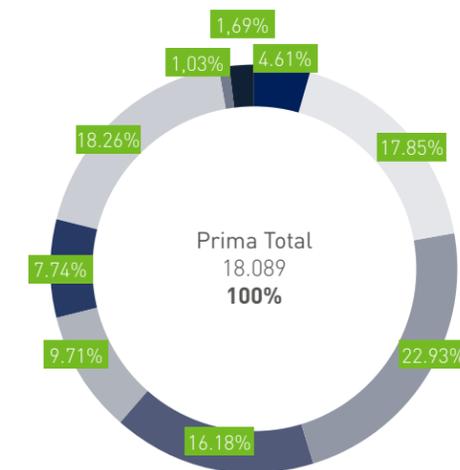
Reaseguros

18.089

prima
(monto expresado en millones de pesos)

100%

Tipos de Reaseguros 2020



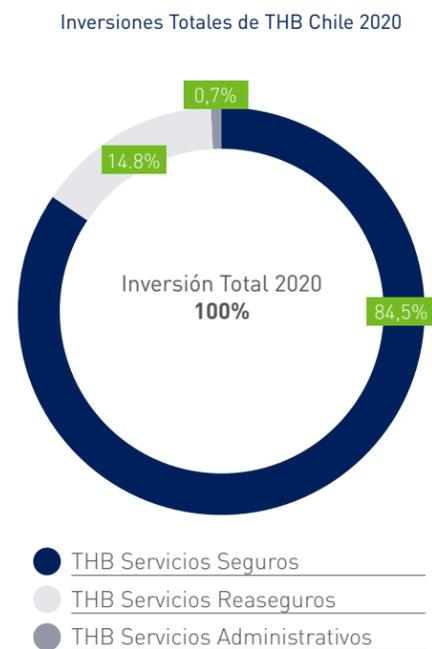
Aviación	835
Transporte	3.228
Seguros Financieros	4.148
Incendio	2.927
Equipo Móvil	1.756
Responsabilidad Civil	1.400
Riesgos Políticos	3.303
Construcción	186
Otros	306

Inversiones

En este capítulo se muestran las inversiones realizadas en conjunto por THB Chile Seguros, THB Chile Reaseguros y THB Servicios Administrativos, en 2020, considerando las siguientes 6 áreas: Activos, Software, Equipos Computacionales, Sistemas, Capacitaciones y Marketing y Publicidad. Es así como, del total de las inversiones, THB Chile tiene el mayor porcentaje de participación (84,5%), seguido de THB Chile Reaseguros (14,8%) y THB Servicios Administrativos (0,7%).
 Ver gráfico *Inversiones Totales de THB Chile 2020*

Al analizar la inversión realizada por THB Chile, considerando el detalle en cada una de las áreas mencionadas anteriormente, se obtienen los siguientes indicadores respecto del total: Activos (17,8%), Software (7,0%), Equipos Computacionales (10,9%), Sistemas (38,4%), Capacitaciones (7,3%) y Marketing y Publicidad (18,6%).
 Ver gráfico *Inversiones Totales por Áreas 2020*

Por último, se presenta un gráfico en el que se muestran los tipos de instrumentos en que fueron invertidos los excesos de caja de la compañía (moneda nacional, UF y USD), señalando la rentabilidad.
 Ver gráfico *Instrumentos de Inversión de la Caja 2020*



Inversiones Totales por Áreas 2020



Instrumentos de Inversión de la Caja 2020



Gestión de Personas y Responsabilidad Social Empresarial (RSE)



GESTIÓN DE PERSONAS

Los colaboradores de THB Chile (Seguros, Reaseguros y Servicios Administrativos SpA) se distribuyen de la siguiente manera:

153
COLABORADORES
EN TOTAL

66,67%
SON MUJERES



THB Seguros	123
THB Reaseguros	13
THB Sucursales	17

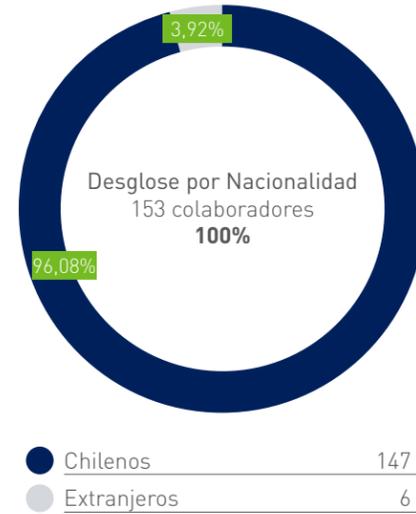


Hombres	51
Mujeres	102



Sobre la nacionalidad de sus empleados, la mayoría es chilena, aunque hay personas de otras nacionalidades.

6
EXTRANJEROS

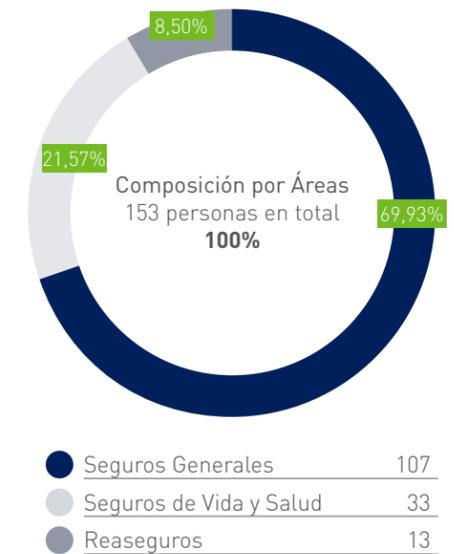


Respecto de la ubicación geográfica, la mayor parte del personal se concentra en Santiago (Región Metropolitana), seguido de lejos por Talca y Curicó (Maule), Concepción y Los Ángeles (Biobío) y, por último, Viña del Mar (Valparaíso) y Rancagua (Libertador Bernardo O'Higgins).

91,50%
SE CONCENTRA
EN LA RM



Al considerar la distribución del personal de THB Chile por tipología, se observa que Seguros Generales (áreas comerciales y operacionales), engloba una parte significativa del total, sucediéndole Seguros de Vida y Salud y, más atrás, Reaseguros, ésta última muy por debajo de las dos anteriores.





RSE

En cuanto a las acciones en RSE desarrolladas por **THB Chile**, cabe mencionar que se gestaron como una respuesta solidaria ante la difícil situación económica que afectó a millones de chilenos producto de la pandemia del COVID-19.

Dichas acciones se concentraron en 4 propuestas, las cuales fueron seleccionadas por el Comité Ejecutivo a partir de una consulta sobre el tema realizada a los propios colaboradores, quienes entregaron argumentos en cada caso.

Finalmente, se decidió apoyar al área de Pediatría Infantil del Hospital Dr. Sótero del Río (Instagram: @hospitaldr.soterodelrio), el de mayor demanda en el sector suroriente de Santiago; el proyecto social Sueños de Niñez, orientado a la asistencia de menores vulnerables en términos sociales (Instagram: @suenosdeninezchile); a la red de apoyo vecinal Pedro Aguirre Cerda Solidario, cuyo objetivo es brindar asistencia a residentes de esta comuna ubicada al sur de Santiago; y a personas de Pomaire, localidad cercana a Melipilla, cuya fama se sustenta en las artesanías tradicionales en greda y una de las más golpeadas durante el año pasado.

En cada uno de los casos mencionados, se realizaron 2 aportes de igual envergadura para todos, cumpliendo así el objetivo de ejecutar acciones concretas orientadas al apoyo de los sectores más vulnerables de nuestra sociedad.



Nuestra Gente

“Juntarse es un comienzo. Seguir juntos es un progreso. **Trabajar juntos es un éxito**”

Henry Ford (1863-1947),
empresario y emprendedor estadounidense,
fundador de la compañía Ford Motor Company.







THB y Amwins en el Mundo



AMWINS GROUP

Con 23 años de historia, Amwins Group es, en la actualidad, el corredor mayorista n°1 del mercado de seguros en Estados Unidos, reafirmando su liderazgo tras formalizar la adquisición de Worldwide Facilities, el cuarto corredor mayorista más grande en ese país, quien fue recientemente distinguido con el Premio a la Excelencia de 5 años, considerado uno de los máximos honores en el ranking anual de corredores mayoristas y MGAs elaborado por la revista Insurance Business America.

La experiencia de Amwins Group en las principales industrias y numerosas especialidades permite entregar soluciones de cobertura orientadas a satisfacer las necesidades de los asegurados, adaptándose también a los -cada vez más frecuentes- cambios generados por diversos factores. Junto con ello, cuenta con un equipo de especialistas expertos en una amplia gama de industrias de nicho, comprometidos a crear estrategias para el éxito de sus clientes. La compañía se estructura en base a 5 divisiones principales, 52 programas de suscripción de alcance mundial, grupos de estudiantes en práctica, brokers y suscriptores, quienes gracias a su trayectoria, expertise y relaciones en el mercado, entregan una ventaja distintiva.

Las Soluciones que ofrecen son administradas por 5 unidades de negocios: Corretaje, Cuentas Pequeñas, Suscripción, Riesgos Globales y Beneficios Colectivos.

En el ámbito de Industrias se encuentran Construcción, Energía, Ambiental, Cuidado de la Salud, Hospitalidad y Entretenimiento, Fabricación y Distribución, Entidades Públicas, Bienes Raíces, Riesgos Emergentes y Transporte, entre otras.

Amwins Group cuenta con oficinas en Estados Unidos, Reino Unido, Europa (Países Bajos y Portugal), Asia Pacífico (Corea del Sur), América Latina (7 países, incluido Chile) y Bermudas.

LOS NÚMEROS DE AMWINS GROUP AL CIERRE DE 2020:

- USD 22 MIL MILLONES EN PRIMAS COLOCADAS ANUALMENTE.
- 22.251 RELACIONES CON SUSCRIPTORES.
- 25.047 RELACIONES CON AGENCIAS MINORISTAS.
- 5.349 COLABORADORES EN TODO EL MUNDO.
- 858 ACCIONISTAS CORRESPONDEN A COLABORADORES.
- 1.1B SOLICITUDES DE COTIZACIÓN RECIBIDAS ANUALMENTE.
- LÍNEAS DE NEGOCIOS: PROPIEDAD, LÍNEAS FINANCIERAS Y PROFESIONALES, CARGA/ MARINA, ENERGÍA, ACCIDENTE/ RESPONSABILIDAD, AVIACIÓN, REASEGURO Y TRANSPORTE.

AMWINS GLOBAL RISKS

Se fundó en Londres en 1968 y, en la actualidad, tiene una presencia global en más de 150 países, que se traduce en un número superior a 550 colaboradores en total, Amwins Global Risks (ex THB Group) se ha consolidado como una de las diez operaciones independientes y especializadas de corretaje de reaseguro del Lloyd's, considerada en la actualidad una de las mayores en el mercado inglés. Se destaca la asesoría cercana y especializada que comienza en el diseño de programa de reaseguros hasta el soporte continuo del contrato, contando en todo momento con un equipo analítico dedicado, exclusivamente, a revisar los datos e informar la toma de decisiones.

Como corredor de reaseguros de especialidad global, Amwins Global Risks ofrece a sus clientes coberturas de reaseguros, gracias a su sólida presencia en el mercado y alcance global, entregando soluciones para los riesgos más complejos en un mundo.

En Latinoamérica, sus capacidades se mejoran gracias al apoyo de la red Latam, donde se creó un equipo de liderazgo integrado por los Directores Generales de las oficinas regionales en Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, México y Perú, además de Chile, fortaleciendo el intercambio de conocimientos para entregar soluciones más personalizadas y a la medida de sus clientes.

THB CHILE

Conforma el grupo de empresas THB Latam (con presencia en otros seis países importantes dentro de Latinoamérica), la que a su vez se encuentra vinculada con Amwins Global Risks (ex THB Group), con sede en Londres y considerada una de las más grandes en el mercado de corredores en Inglaterra, siendo avalada por más de 50 años de experiencia. A través de ésta, THB Chile también se encuentra relacionada con Amwins Group que, en la actualidad, es el corredor mayorista número 1 en Estados Unidos y propietario del 51% de THB Chile.

DE ESTA FORMA, THB CHILE RATIFICA SU LIDERAZGO Y SOLVENCIA EN EL RUBRO DE LOS SEGUROS Y REASEGUROS, GRACIAS A SU PROPIA TRAYECTORIA Y EXPERIENCIA EN NUESTRO PAÍS, RESPALDADA ADEMÁS POR EL PRESTIGIO DE SUS SOCIOS INTERNACIONALES.

Estados Unidos:

Amwins Group

Casa matriz:
4725 Piedmont Row Drive, Suite 600, Charlotte
North Carolina 28210, Estados Unidos
+001 704 749 2700
webinfo@amwins.com
www.amwins.com
Oficinas en 120 ciudades, en 29 estados

Amwins Global Risks Miami

801 Brickell Avenue, Suite 950, Florida 33131
+001786375 5015 / +001305987 5319
rbenedit@amwingsglobalrisks.com (Ron Benedit)
www.amwins.com

México:

THB México, Intermediario de Reaseguro

Providencia 807-Piso 7, Colonia del Valle Centro,
Alcaldía Benito Juárez, 03100
Ciudad de México, CDMX
+52 (55) 5536-8650
octavio.careaga@thbmexico.com (Octavio Careaga)
www.thbmexico.com

THB Retail Brokers Agente de Seguros y de Fianzas

Providencia 807- Piso 6, Colonia del Valle Centro,
Alcaldía Benito Juárez, 03100
Ciudad de México, CDMX
+52 (55) 5536-8650
sandra.aguirre@thbmexico.com (Sandra Aguirre)
www.thbretailbrokers.com.mx

Colombia:

THB Colombia

Avenida Carrera 9 # 123-76, Oficina 202, Bogotá
+57 1 756 0890
mauriciomelo@thbcolombia.com (Mauricio Melo Trujillo)
www.thbcolombia.com

Ecuador:

THB Re-Innovation Intermediario de Reaseguros S.A.

Bárbara Esparza # 4 y Santa Inés
Conjunto Índigo Gardens, Oficina 3, Cumbayá, Quito
(+593) 2-2041554
driofrio@thb.com.ec (David Riofrío)
www.thb.com.ec

Perú:

THB Perú

Los Halcones 372, San Isidro, Lima
+ 51 1 4110460
rolaechea@pe-thbgroup.com (Roberto Olaechea)
www.thbgroup.com

Chile:

THB Chile

Av. Apoquindo 5400, Piso 12, Las Condes
Santiago
+56 2 2498 6500
contacto@thbseguros.cl
(Rafael Pereira / Cristián Velasco)
www.thbchile.cl

Argentina:

THB Argentina

México 947, Loft 6, B1640DLC Martínez
Buenos Aires
+5411 4836 2989
ncolaalmeida@thbargentina.com.ar
(Néstor Cola-Almeida)
www.thbargentina.com.ar

SRC Argentina

Reconquista 656, Piso 11ª, C1003ABN
Buenos Aires
+5411 4311 1582
sec01@srcbrokers.com / rdodd@srcbrokers.com
(Rodrigo Dodd)
www.srcbrokers.com

Corea del Sur:

THB Corea

Suite 502, Taesung Building
22 Sejong-daero 21-gil, Jung-gu 100-101, Seúl
+82 2725 7007
thb@thbkorea.com / kj.son@thbkorea.com
(Kyo-Joon Son)
www.thbgroup.com

Reino Unido:

Amwins Global Risks Londres

22 Bishopsgate, EC2N 4BQ, Londres
+44 0 20 7469 0100
mleach@amwingsglobalrisks.com (Michelle Leach)
www.amwins.com/solutions/global-risks

Países Bajos:

Amwins Global Risks Ámsterdam

Edificio Parktoren, Van Heuven Goedhartlaan 7-13,
1181 LE Amstelveen
+31 20 695 9798
europeanoffice@amwingsglobalrisks.com
(Ricardo Borges)
www.amwins.com/solutions/global-risks

Brasil:

THB Brasil

Sao Paulo:
Av. das Nações Unidas, 8501
22º andar - Pinheiros CEP 05425-070
+55 11 3889-6666
contato@br.thbgroup.com (Andrea Mathias)
www.thbgroup.com.br

Rio de Janeiro:

Av. das Américas, 700 - bloco 1
Salas 201 a 206 CEP 22640-100
+55 21 2103-0080
contato@br.thbgroup.com (Yara Santos)
www.thbgroup.com.br

Belo Horizonte:

Av. Barão Homem de Melo, 4500
Sala 1115 - Estoril CEP 30494-270
+55 31 3234-2184
contato@br.thbgroup.com (Rodrigo Renno)
www.thbgroup.com.br

Fortaleza:

Av. Dom Luís, 176, 10º - andar
Aldeota - Edificio Mercury CEP 60160-196
+55 85 3031-3366
contato@br.thbgroup.com (Adriano Viana)
www.thbgroup.com.br

Inter Risk Brasil

Rua México, 03, 17º - andar
Centro CEP 20031-144
Rio de Janeiro
+55 21 2103-0050
joao.barbara@interris.com.br (Joao Barbara)
www.thbgroup.com.br





An Amwins Group Company