

# **CÓMO EL COVID-19 PUEDE CAMBIAR EL MERCADO ASEGURADOR DE VEHÍCULOS EN USA Y UNA MIRADA AL MERCADO LOCAL**



## LOS POSIBLES ESCENARIOS QUE ENFRENTA LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE Y SU INDUSTRIA ASEGURADORA FRENTE AL COVID-19

La pandemia de COVID-19 continúa expandiéndose en el mundo, pero Estados Unidos es el país que supera por lejos a todos los países en el número de casos. Pocas personas advirtieron sobre el ritmo en que la economía estadounidense se cerraría, y que el distanciamiento físico se volvería tan dominante. Por consecuencia, la industria de los seguros del país norteamericano, se ha visto materialmente afectada y más que todas las industrias. Desde el inicio de la pandemia ha perdido US\$ 760 mil millones a nivel mundial en capitalización de mercado, la tercera más alta entre todas las industrias.

Según este escenario, la industria de seguros de EE. UU. tendrá un impacto desigual. Las compañías de seguros de vida y pensiones, serán las más afectadas debido a la disminución –continua, lo más probable- de las tasas de interés. Algunos segmentos se verán afectados por el aumento de las tasas de mortalidad. Los negocios de propiedad comercial y responsabilidad civil (P&C) se reducirán por la contracción económica y al aumento del desempleo. Algunas líneas de P&C experimentarán peaks en pérdidas por interrupción de negocios, directores y ejecutivos, cancelación de eventos, negligencia médica y crédito comercial, entre otros.

De primera vista, el impacto en el seguro de auto personal de EE. UU. pareciera ser más moderado. El crecimiento y el rendimiento del segmento han sido impermeables a las recesiones de los últimos 20 años. Sin embargo, la pandemia podría detonar cambios estructurales en el mercado. Un ejemplo son las tendencias de movilidad, que pueden detenerse si más personas eligen tener un automóvil y conducir por todas partes, porque simplemente piensan que compartir el transporte privado y público son demasiado riesgosos durante una pandemia.

Los bajos precios del petróleo producirán en las personas la sensación de que conducir sea mucho más asequible. Y, mientras que conducir menos durante el período de cuarentena producirá una frecuencia más baja de accidentes, se podrá ver en las ciudades velocidades mayores a causa de una menor congestión.

Frente a la incertidumbre del impacto total de un cisne negro –como el Covid-19-, nos pondremos ante cuatro escenarios distintos, incluido el peor, a partir de las siguientes incógnitas.



¿Qué sucederá si el impacto económico es peor de lo previsto, teniendo en cuenta que las políticas de aislamiento pueden ser más largas y esto cause demora en la reactivación de la economía?; ¿qué pasaría si el trauma ligado a la pandemia conduce a la sociedad a cambios fundamentales de comportamiento? Es posible que el activo de seguros para autos privados sufra variaciones similares a las que vivió en los años setenta y ochenta, cuando la viabilidad de la industria se vio amenazada. Un ejemplo claro ocurrió en 1985, en el que una de las principales aseguradas de automóviles de EE.UU. surgió de un plan de suscripción estatal, con una tasa de pérdida del 140%.

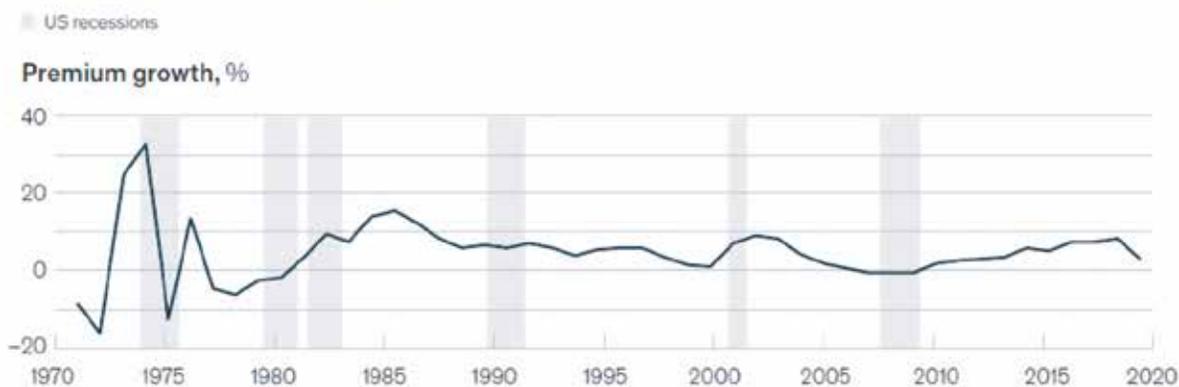
La tercera incógnita, entonces, es si la pandemia que vivimos hoy podría llevar a la industria de seguros de EE.UU. a niveles similares de tensión. Y las respuestas a las preguntas anteriores dependerán de cómo avancen las aseguradoras.

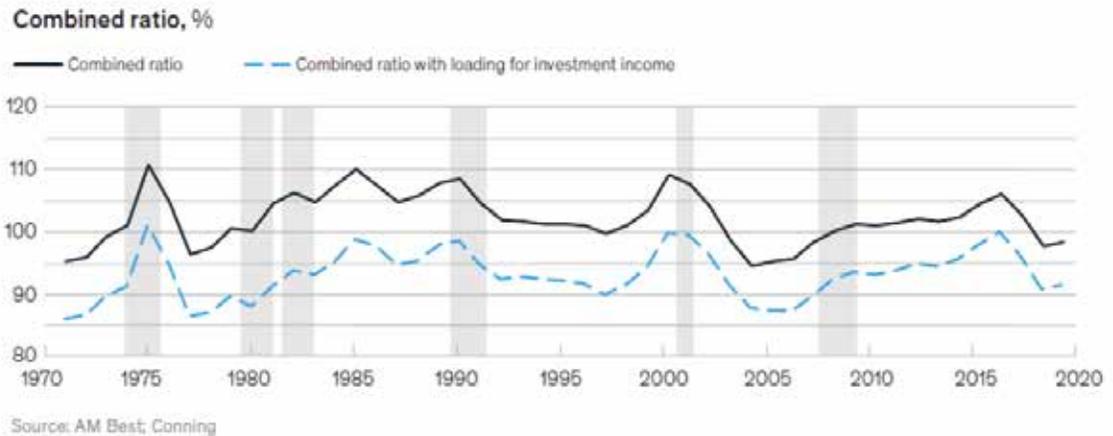
Ahora bien, ¿cómo el Covid-19 podría cambiar la rentabilidad del seguro de automóviles en EE.UU.? El mercado de los seguros de autos privados pareció no tener relación con la economía durante los últimos 50 años. Desde el año '80, el crecimiento y rentabilidad de las primas del mercado no se modificó durante cinco recesiones (anexo 1).

En algunas recesiones que duraron dos a tres años, dentro de los últimos 50, la rentabilidad y el crecimiento aumentaron. Pero la recesión de 1973 a 1975 ocurrió una excepción: tanto el crecimiento como la rentabilidad fueron fuertemente afectados. La industria, en esa época, tuvo un bajo rendimiento que se le atribuyó a una baja suscripción de las compañías que fueron seleccionadas. En ese momento, los precios del petróleo fueron los más altos de todos los tiempos y el límite de velocidad promedio en el país anglosajón fue de 88 km/hr. Estos factores debieron mejorar la rentabilidad, pero no ocurrió así.

Exhibit 1

**Over the past 50 years, the US personal auto insurance market has not generally correlated to the economy.**





En 2019, el índice combinado (\*) de auto privado de EE.UU. fue del 98,3%, una mejora desde un peak de 106,3 % en 2016. Desde 2009 a 2018, el seguro de auto personal creció casi parejo con la economía, teniendo un crecimiento adicional de las mejores tasas. La tasa de pérdidas entre estos años, ha tendido a la baja: de un 70% a un 68%, respectivamente (anexo 2). Los reclamos han sido poco frecuentes como resultado de mejoras constantes en las medidas de seguridad y tecnologías dentro del vehículo; pero esta poca frecuencia en reclamos ha coincidido parcialmente en los Estados en donde se ha legalizado el cannabis. El continuo aumento de la inflación médica por lesiones, de costos en reparación y varios años de “inflación social”, han sido reflejo de la mayor severidad impuesta por los veredictos del sistema legal del país.

El Covid-19 afectará, probablemente, al seguro automotor estadounidense, en dos posibles caminos. Por una parte y de principio, los reclamos disminuirán como resultado de las políticas públicas de distanciamiento físico, especialmente en Estados con cuarentena, porque las personas han estado y están conduciendo menos. Si observamos las recesiones anteriores a 1970, la disminución en la frecuencia tiene relación con un menos uso del

límite de velocidad promedio en el país anglosajón fue de 88 km/hr. Estos factores debieron mejorar la rentabilidad, pero no ocurrió así.

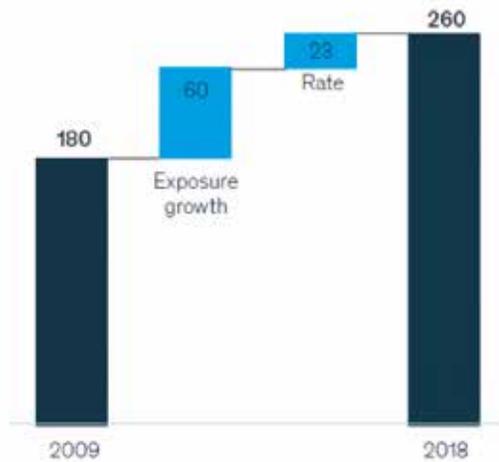
1. Notas: (\*) Índice o relación combinada (combined ratio), es la suma porcentual de los siniestros más tasa de gastos de la cia de seguros más comisión del corredor. Si este índice es menor a 100%, la cia de seguros gana plata, si es superior, pierde. Por ejemplo, un índice combinado de 120% significa que de cada US\$ 100.- que recibe la aseguradora, gasta US\$ 120.- Por el contrario, un índice combinado de 90%, significa que tiene 10% de utilidad.

volante (anexo 3).

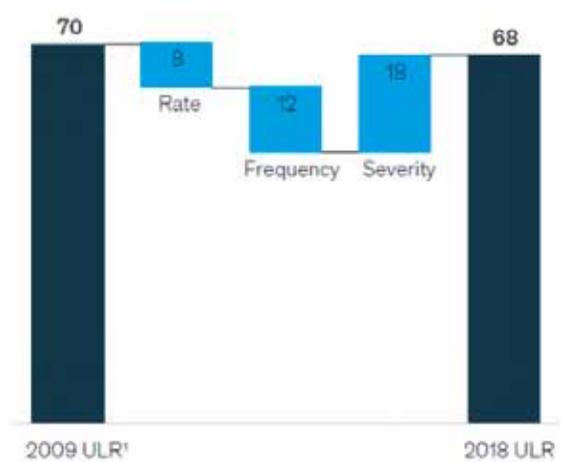
Exhibit 2

Since 2009, US personal auto has experienced decreased frequency and higher severity.

Premium growth, \$ billions



Loss ratio change, %



<sup>1</sup>Uninsured loss recovery.

Source: The Council of Insurance Agents and Brokers; MarketScout; SNL Financial

En varios países europeos, durante marzo de 2020, se observó este patrón: si hay menos manejo, hay una menor frecuencia de accidentes automovilísticos. Ocurrió que después de que la pandemia alcanzara los 100 casos, y en menos de 20 días, la conducción de autos privados disminuyó en un 50% y un 80% en Alemania y España, respectivamente (anexo 4).

El segundo camino propuesto es que las compañías de seguros sufrirán presiones de primera línea: si disminuyen las ventas de automóviles nuevos, los seguros de estos también disminuirán. Se sabe que la mayoría de las compras de automóviles nuevos representan un reemplazo de un vehículo que ya está asegurado, por lo que el impacto en los ingresos no será de uno a uno. Estados Unidos tiene alrededor de 280 millones de automóviles y las ventas por año suman aproximadamente US\$17 millones, que significa una tasa de crecimiento de 6% por año. Los ingresos de primera línea sufrirán ante cualquier caída en las ventas de autos nuevos, aun así, el impacto será moderado en comparación con el volumen general de los que están asegurados. Sin embargo, producto del aumento exponencial del desempleo, es probable que cada vez haya más primas impagas y, por consecuencia, comiencen a caer las pólizas. Podría ser que las aseguradoras que devuelven o reducen las primas por poco uso, sean las que sufran un mayor impacto.

# LOS CUATRO POTENCIALES ESCENARIOS DEL IMPACTO DEL COVID-19 A CORTO PLAZO

La incertidumbre de los meses que vienen estará guiada por cuestiones. Primero, ¿cuándo será el momento y cuál será la magnitud de la reactivación de la economía? Y segundo, ¿los cambios de comportamientos podrían transformar a los patrones de conducción?

Exhibit 4

## COVID-19 is causing dramatic reductions in driving.

Daily distance driven, index (100 = March 2, 2020)

○ First day with >100 new cases   ■■ Reduction, % March 2020



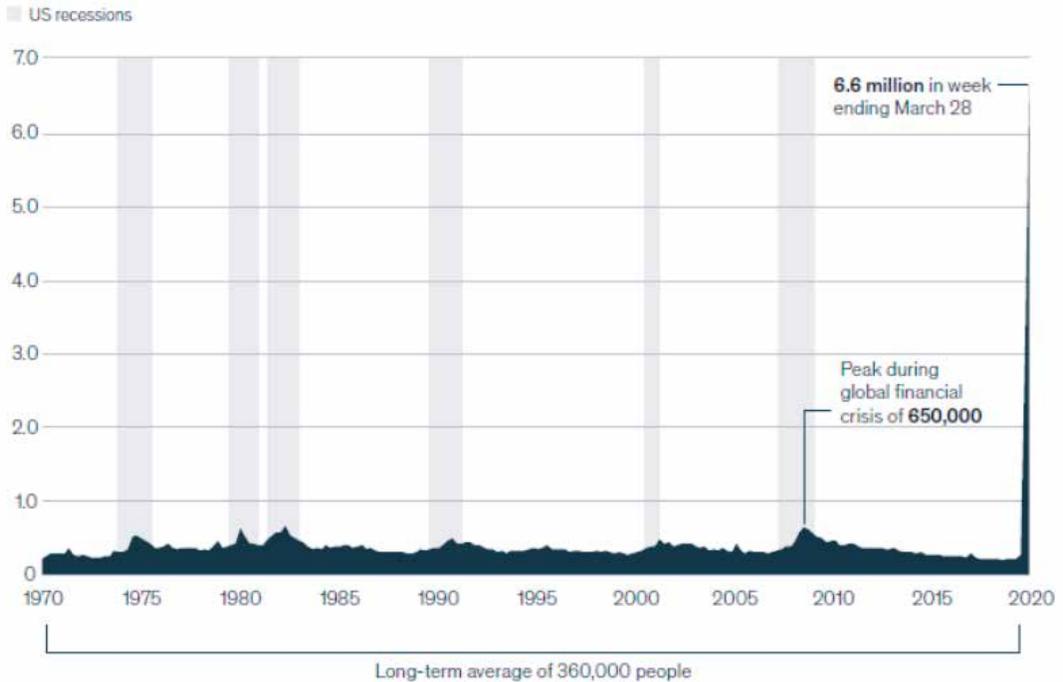
Source: The Flow

Con respecto al cambio inmediato, es preocupante la rapidez y la magnitud de las solicitudes de desempleo porque en los últimos 14 días ha alcanzado niveles que no se veían desde la Gran Depresión (anexo 5). El impacto en la economía será inimaginable si el desempleo continúa en más del 20%.

Exhibit 5

## The current spike in unemployment claims is unprecedented.

US weekly initial unemployment claims, millions



Source: US Department of Labor

Otro cambio potencial se encuentra en el comportamiento de los y las conductoras al momento de conducir. El sentimiento público puede verse muy alterado por eventos traumáticos, como ya es sabido. La Asociación Americana de Psiquiatría ha realizado encuestas donde se revela que el 36% de los estadounidenses encuestados afirma que el coronavirus tiene un grave impacto en su salud mental; y al 59% le está afectando seriamente su vida cotidiana. Los grupos se vuelven más cautelosos y adversos al riesgo, mientras que el grupo secundario, y más pequeño, se muestra con un comportamiento más arriesgado, un síntoma típico del trastorno de estrés postraumático.<sup>2</sup>

Un pequeño aumento en los cambios de comportamiento del grupo menos disciplinado, que producen accidentes automovilísticos de forma desproporcionada, podrían hacer que aumente la frecuencia de reclamos o siniestros. EE.UU. ha experimentado recientemente un alza documentada de exceso de velocidad, porque las pistas están libres para hacerlo. En varios Estados se han registrado velocidades de más de 160 km/hr, y desde que comenzó la pandemia, en ciudades como Chicago y Nueva York, las personas han conducido hasta un 75% más rápido.<sup>3</sup>

Si evaluamos los posibles cambios de comportamiento en función de la duración y magnitud de la recesión económica, nos podemos enfrentar a cuatro escenarios:

- **Pausa y rebote.**
- **Reducción de personal.**
- **YOLO** (“You only live once” o “Solo se vive una vez”).
- **Cisne negro** (anexo 6), este es poco probable, pero por la incertidumbre que causa la pandemia, se debe considerar.

El análisis utilizó, como punto de partida, un índice combinado proyectado de 99% en 2020-21. La relación combinada proyectada, se moverá según el escenario, varía de 97% (reflejo de una ligera mejoría) hasta 120% (reflejo de un deterioro rápido y significativo) (anexo 7).

Exhibit 6

**Four different scenarios explore the impact of COVID-19.**

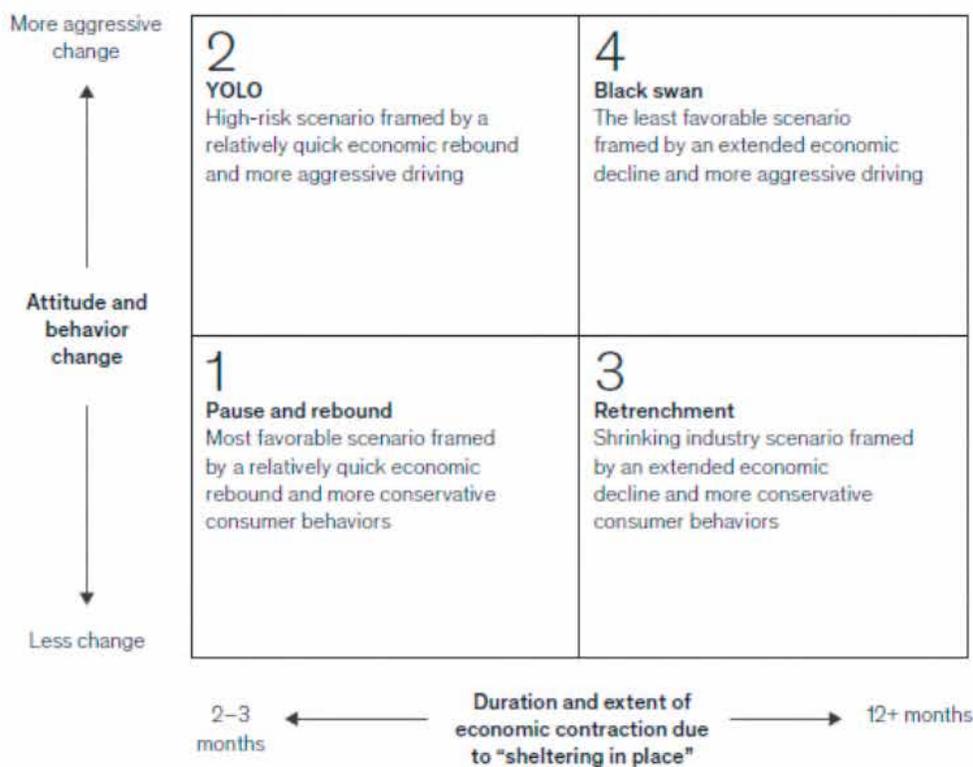
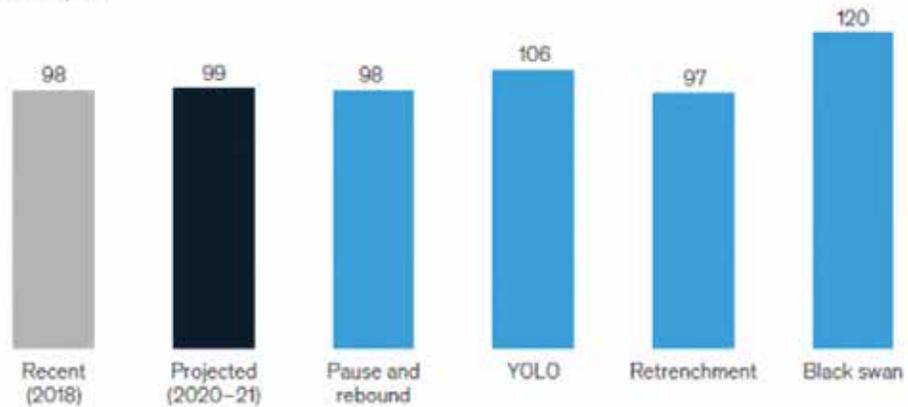


Exhibit 7

The scenario that becomes reality will shape industry performance in the next 18 months.

Combined ratio, %



Source: Conning; McKinsey analysis

El primer escenario de pausa y rebote tiene una relación proyectada combinada de un 98%. La base es que la desaceleración terminará rápidamente, el rebote será rápido como la contracción, y los consumidores mostrarán cambios de comportamiento limitados. La relación combinada se favorecerá de una baja frecuencia de reclamos por una menor conducción; y la pandemia produciría comportamientos de conducción más conservadores y cautelosos. La economía estadounidense volvería a ser más o menos la misma antes del Covid-19 si hay demanda acumulada, innovación de la cadena de suministro y compromisos de infraestructura.

Las nuevas reglas de comportamiento tendrían como resultado menos viajes, redefinirían el entretenimiento y contribuirían a un modo de vivir la vida más cauteloso. El aumento de vehículos con seguridad avanzada y los niveles de fraude más controlados, también volverían a los niveles de antes del COVID-19, entre otros factores. El impacto neto sería, además, una continuación de la frecuencia favorable, incluso décadas después del peak más bajo en la primera mitad de este año. Y si las compañías de seguros reembolsan las primas, la proporción combinada proyectada de 98% podría aumentar ligeramente.

El segundo escenario, llamado YOLO, por sus iniciales en inglés (“solo se vive una vez”), tiene una relación combinada del 106% y se define por un rebote económico y por comportamientos de conducción más agresivos. La frecuencia de reclamos se estancaría, pero la gravedad de estas aumentaría, lo que llevaría a una presión para las aseguradoras a que aumenten las tasas en dos dígitos. Esto podría afectar las técnicas actuariales y las expectativas regulatorias.



.El tercer escenario de reducción, tiene una proporción combinada del 97% y se define por un declive económico largo y por conductas de conducción conservadoras. La industria de las aseguradoras tendría un crecimiento económico negativo. La larga recesión sería inevitable si hubiera dificultades para controlar la propagación del virus y complicaciones de cierre económico. Luego de la crisis, las nuevas normas de comportamiento resultarían en menos viajes, otras formas de entretenimiento y a una visión de vida cautelosa, como ocurre en el segundo escenario. El impacto neto continuaría a la tendencia favorable después de décadas de reclamos luego del peak negativo en la primera mitad de este año. Y la severidad de los reclamos se moderaría con comportamientos más conservadores.

La presión regulatoria se podría reducir aún más con las tasas o también se podrían forzar hacia una cobertura ampliada agravando el rendimiento de la relación combinada. Y, por ende, las aseguradoras enfrentarían la presión social, regulatoria tanto para devolver o reducir las primas durante este período.

Por último, el cuarto escenario de Cisne Negro con una relación combinada del 120%, refleja el peor de los escenarios de los casos de contracción económica y cambios de comportamiento, si se combina con el YOLO y el de reducción. El resultado de este serían las nuevas formas de comportamientos, hacia una perspectiva de YOLO y comprometiéndose, además, las capacidades policiales y la carga de la pandemia. La tendencia en las reclamaciones de décadas se revertiría luego del peak negativo de la primera mitad de este año, y la gravedad en los reclamos seguiría ascendiendo.

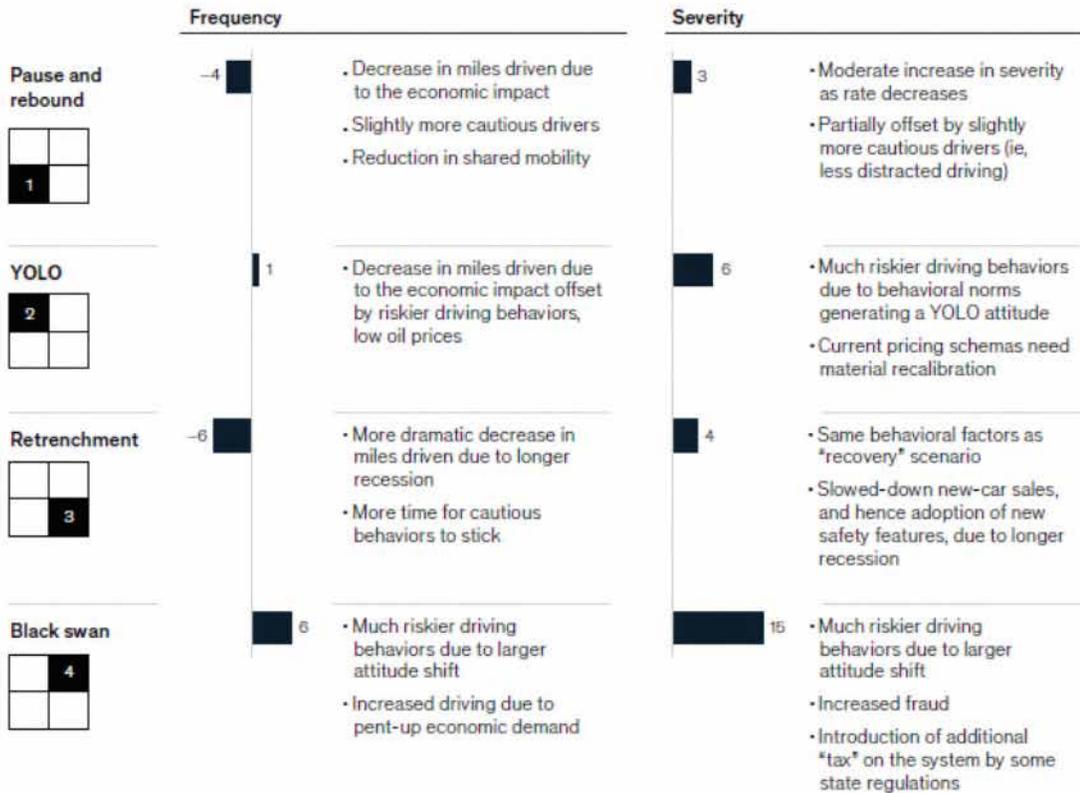
Las cargas residuales del mercado, el aumento del fraude y el colapso de las normas de subrogación impulsarían las indicaciones de tasas al norte del 15%. Asimismo, la presión regulatoria reduciría aún más las tasas o cobertura ampliada se vería forzada, exagerando el empeoramiento del rendimiento de la relación combinada. Y las aseguradoras podrían tener presión social y regulatoria, para devolver o reducir las primas durante este período.

En los escenarios de los extremos son los menos probables, pero para el análisis de riesgos son fundamentales de visualizar (anexo 8). Ahora bien, se cuál sea el escenario, el COVID-19 afectaría materialmente a las líneas de automóviles personales de EE. UU.



**Each scenario has significant impact on the personal auto market.**

Percentage point change in loss ratio factors over the next 18 months compared with 2020–21 projections



Las aseguradoras de automóviles de EE.UU. están enfrentando la incertidumbre que trae el Covid-19. Lo más probable es que tendrán que dar una vuelta o varias a su modelo para adaptarse a lo que se viene. Los analistas de datos tendrán que analizar detenidamente los modelos actuales que tienen las aseguradoras y evaluar recalibrarlos

Frente a la larga recesión y un desempleo alzado que podría producir un aumento de riesgos en el mercado estándar, es clave que las aseguradoras trabajen en colaboración con los reguladores, para entregar una comunicación adecuada a sus clientes, y que afinen las capacidades de detección de fraude. Podrían diseñar una estrategia de marketing a corto plazo para cuando se reanude la comercialización, porque ahí es fundamental que se abarque al consumidor desde sus sentimientos, sobre todo con una pandemia. También, deberían apoyar a los consumidores con dificultades, o por lo menos, buscar las formas para hacerlo. Las principales compañías estadounidenses anunciaron programas para devolver las primas a sus clientes, pero deberán ir más allá de eso: hay otras formas de mostrar apoyo o empatía como acercarse a los clientes y consultarles cómo están enfrentando la crisis.



Otra forma de enfrentar que el Covid-19 causará consecuencias de largo alcance en la remodelación de la industria, es la anticipación de las aseguradoras a sus cambios de largo plazo. Esto implicaría una adopción acelerada de los canales digitales, mayor adopción de la telemática, nuevas formas de trabajar, cambios en los patrones de conducción.

Mientras la economía enfrenta la pandemia, la industria recibirá un impacto marginal o sísmico. En los 12 a 18 meses que vienen, las aseguradoras de autos de EE.UU. deberán planificar meticulosamente los escenarios posibles y evaluar las prioridades de inversión. Los ejecutivos serán claves en la reasignación de capital, en el quizás aceleramiento de transformación de precios, en la efectividad del marketing, en la experiencia del cliente y en la innovación de productos que se tenían desde antes del Covid-19.

Lo importante es ser empáticos con los consumidores afectados, ahora es el momento de anteponer el bienestar humano a la rentabilidad. Este es el camino correcto, que nos llevará a una fidelidad y retención mayor de los clientes.

*Fuente: McKinsey & Co, April 2020, How the coronavirus could change US personal auto insurance*



## ¿Y QUÉ PASA EN CHILE CON EL MERCADO DE LAS ASEGURADORAS DE AUTOMÓVILES?

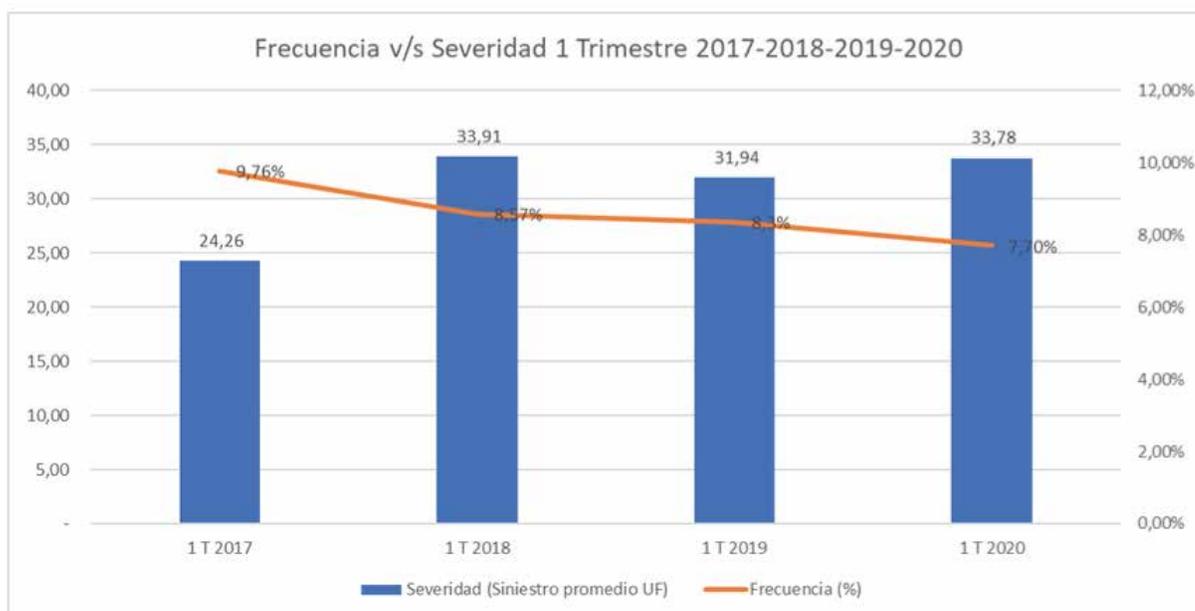
Respecto al mercado asegurador de vehículos motorizados en Chile. Para saber de qué estamos hablando, debemos ponerlo en contexto. Se trata de un mercado que al 31/12/2019 es de app UF 317 millones (US\$ 11,6 billones (bn)), desagregado en US\$ 3,8 bn (32,9%) en seguros generales y US\$ 7,8 bn (67,1%) en seguros de vida (incluye salud y rentas vitalicias). Específicamente, los seguros de automóviles en Chile representan el 29,2% de los seguros generales, con primas US\$ 1,12 bn, y con una penetración de mercado de casi el 34%.

Según cifras Fecu de cada año, en vehículos motorizados la variación en montos de siniestros del primer trimestre de 2019 v/s 2018 bajó un 6,3%. Pero si comparamos el primer trimestre del 2020 v/s 2019, las cifras subieron un 9%. Con respecto a la frecuencia de siniestros, que es el porcentaje del número de eventos (siniestros) sobre el número de vehículos asegurados, el primer trimestre de 2019 fue de 8,35% y al mismo período de 2020 fue de 7,70%. Si hacemos un símil de ambos períodos y lo relacionamos con la baja circulación de vehículos, sólo debiésemos considerar, en el mejor de los casos, 15 días de marzo, por lo que la baja no se explicaría tajantemente por ese efecto. Para tener una visión de cuánto sería este efecto, tendríamos que esperar las cifras del segundo trimestre de este año y compararlo con los mismos períodos de años anteriores. En consecuencia, con respecto al resultado técnico del ramo de vehículos motorizados, la disminución del número de accidentes sólo se ha apreciado desde mediados del mes de marzo de 2020 luego de la imposición del Estado de Catástrofe, que ha llevado a que los vehículos circulen menos y que, por ende, tengan menos exposición de riesgo de pérdidas parciales, totales y daños a terceros. Es importante indicar que, la frecuencia del robo de vehículos motorizados ha aumentado notablemente desde el “Estallido social” de octubre de 2019, y ya es una tendencia que se ha agudizado en el último tiempo.

Consiguientemente, por un lado, ha bajado el número de siniestros relacionados con accidentes desde la mitad de marzo de 2020; y por otro, los robos se han mantenido al alza. Aún no se sabe qué efecto será mayor, por lo que sacar conclusiones sobre el resultado neto técnico sería aventurado. Sin embargo, hay que considerar que los efectos de menor accidentalidad de daño parcial son un fenómeno transitorio, que no justifica la rentabilidad a mediano y largo plazo; todo esto sin tener en cuenta el posible impacto en el costo de los repuestos por la depreciación del peso.



En efecto, tal como se cómo se aprecia en el gráfico de Frecuencia v/s Severidad 1 Trimestre desde el año 2017 al 2020, el último período la frecuencia de siniestros ha disminuido, sin embargo, el siniestro promedio ha aumentado en relación al mismo período del 2019.



Como medida de mitigación al mercado de seguros de vehículos motorizados, estamos observando que, algunas compañías apoyen a los clientes a diferir el pago de primas, bajando la carga en los siguientes tres o cuatro meses y aumentándola posteriormente, cuando ya estemos en una curva económica ascendente, cosa que esperamos, así sea. Otra tendencia que se ha expresado en las últimas semanas, es la oferta de seguros de vehículos con descuentos desde el 10% al 20% en nuevas compras, específicamente en seguros individuales; o bien, en caso de renovar las cuentas con siniestros, se mantendrían los precios, con la expectativa de menos exposición a siniestros y un apoyo financiero, dada la estrechez económica en curso.

En el caso de seguros de vehículos de flotas comerciales, vemos que las compañías están sacrificando margen en el corto plazo, adelantando las renovaciones presionadas por los corredores y clientes que quieren, especialmente en este período, poder bajar sus costos y afrontar de mejor manera la incertidumbre de los próximos meses. Sin embargo, esto se está analizando caso a caso y, entre otros aspectos, dependerá de la siniestralidad, definida como el monto pagado en siniestros menos recuperos sobre la prima devengada a una fecha determinada.

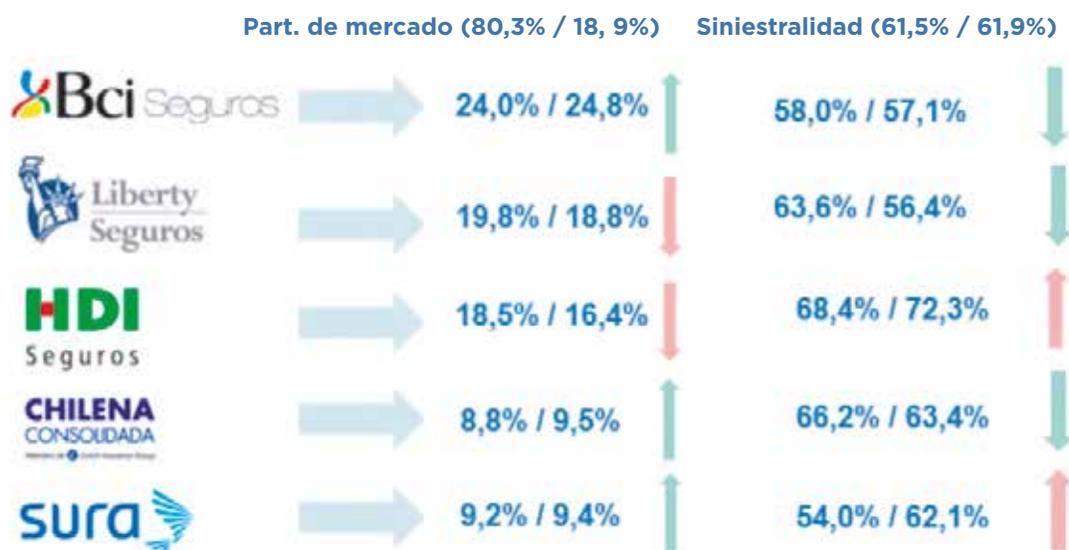


Respecto a las tendencias en seguros de vehículos motorizados, parece que la industria aseguradora deberá acelerar el paso en las propuestas de uso y comportamiento dinámico. Para esto tendrá que utilizar al máximo tecnologías de monitoreo que ayudarían a una tarificación más precisa, mostrarían los hábitos de los conductores, medirían y compararían la velocidad (versus la permitida) en la ciudad y en las carreteras, entre otras. Y si se hace una correcta gestión con lo anterior, los resultados serían mucho mejores.

**Fuente:** Fecu **1 Trimestre** de 2017-2018-2019 y 2020

A continuación, las principales compañías de seguros que participan en el mercado de vehículos motorizados, con sus participaciones de los años 2018-2019, como asimismo las cifras de siniestralidad de ambos períodos.

### COMPAÑÍAS RELEVANTES EN EL MERCADO DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS 2018 - 2019



FUENTE: Fecu 2018-2019

## OTRAS COMPAÑÍAS EN EL MERCADO DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS 2018-2019



FUENTE: Fecu 2018-2019

Resumen de cifras Fecu:

### Prima Directa del Mercado de Seguros

Cifras en UF al 31.12.2019

Grupo	31.12.2018		31.12.2019		Variación 2018/2019
	Cifra	Part. (%)	Cifra	Part. (%)	
Seguros Generales	100.575.173	31,2%	104.313.050	32,9%	3,7%
Seguros de Vida	222.202.036	68,8%	212.645.439	67,1%	-4,3%
<b>Total</b>	<b>322.777.210</b>	<b>100,0%</b>	<b>316.958.489</b>	<b>100,0%</b>	<b>-1,8%</b>

Seguros Generales	31.12.2018		31.12.2019		Variación 2018/2019
	Cifra	Part. (%)	Cifra	Part. (%)	
Incendio y Adicionales	31.404.279	31,2%	34.658.045	33,2%	10,4%
Vehículos	30.371.027	30,2%	30.425.128	29,2%	0,2%

## Siniestros Directos del Mercado de Seguros

Cifras en UF al 31.12.2019

Grupo	31.12.2018		31.12.2019		Variación 2018/2019
	Cifra	Part. (%)	Cifra	Part. (%)	
Seguros Generales	46.727.896	17,5%	81.466.590	26,7%	74,3%
Seguros de Vida	220.689.639	82,5%	223.206.727	73,3%	1,1%
<b>Total</b>	<b>267.417.536</b>	<b>100,0%</b>	<b>304.673.316</b>	<b>100,0%</b>	<b>13,9%</b>

Seguros Generales	31.12.2018		31.12.2019		Variación 2018/2019
	Cifra	Part. (%)	Cifra	Part. (%)	
Incendio y Adicionales	8.924.132	19,1%	42.369.481	52,0%	374,8%
Vehículos	18.692.829	40,0%	18.825.084	23,1%	0,7%

## Siniestros Directos del Mercado de Seguros

Cifras en UF al 31.03.2020

Grupo	31.03.2019		31.03.2020		Variación 2019/2020
	Cifra	Part. (%)	Cifra	Part. (%)	
Seguros Generales	15.168.386	20,4%	14.858.497	21,6%	-2,0%
Seguros de Vida	59.089.645	79,6%	53.875.281	78,4%	-8,8%
<b>Total</b>	<b>74.258.030</b>	<b>100,0%</b>	<b>68.733.778</b>	<b>100,0%</b>	<b>-7,4%</b>

Seguros Generales	31.03.2019		31.03.2020		Variación 2019/2020
	Cifra	Part. (%)	Cifra	Part. (%)	
Incendio y Adicionales	5.941.488	39,2%	3.435.290	23,1%	-42,2%
Vehículos	4.650.845	30,7%	5.069.724	34,1%	9,0%

## Siniestros Directos del Mercado de Seguros

Cifras en UF al 31.03.2019

Grupo	31.03.2018		31.03.2019		Variación 2018/2019
	Cifra	Part. (%)	Cifra	Part. (%)	
Seguros Generales	10.885.439	16,4%	15.168.386	20,4%	39,3%
Seguros de Vida	55.517.648	83,6%	59.089.645	79,6%	6,4%
<b>Total</b>	<b>66.403.087</b>	<b>100,0%</b>	<b>74.258.030</b>	<b>100,0%</b>	<b>11,8%</b>

Seguros Generales	31.03.2018		31.03.2019		Variación 2018/2019
	Cifra	Part. (%)	Cifra	Part. (%)	
Incendio y Adicionales	1.771.849	16,3%	5.941.488	39,2%	235,3%
Vehículos	4.966.162	45,6%	4.650.845	30,7%	-6,3%

## Siniestros Directos del Mercado de Seguros

Cifras en UF al 31.03.2018

Grupo	31.03.2017		31.03.2018		Variación 2017/2018
	Cifra	Part. (%)	Cifra	Part. (%)	
Seguros Generales	14.946.266	22,9%	10.885.439	16,4%	-27,2%
Seguros de Vida	50.418.304	77,1%	55.517.648	83,6%	10,1%
<b>Total</b>	<b>65.364.570</b>	<b>100,0%</b>	<b>66.403.087</b>	<b>100,0%</b>	<b>1,6%</b>

Seguros Generales	31.03.2017		31.03.2018		Variación 2017/2018
	Cifra	Part. (%)	Cifra	Part. (%)	
Incendio y Adicionales	6.304.815	42,2%	1.771.849	16,3%	-71,9%
Vehículos	4.371.519	29,2%	4.966.162	45,6%	13,6%

## Siniestros Directos del Mercado de Seguros

Cifras en UF al 31.12.2018

Grupo	31.12.2017		31.12.2018		Variación 2017/2018
	Cifra	Part. (%)	Cifra	Part. (%)	
Seguros Generales	48.887.837	19,2%	46.727.896	17,5%	-4,4%
Seguros de Vida	206.107.958	80,8%	220.689.639	82,5%	7,1%
<b>Total</b>	<b>254.995.795</b>	<b>100,0%</b>	<b>267.417.536</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,9%</b>

Seguros Generales	31.12.2017		31.12.2018		Variación 2017/2018
	Cifra	Part. (%)	Cifra	Part. (%)	
Incendio y Adicionales	14.221.319	29,1%	8.924.132	19,1%	-37,2%
Vehículos	18.083.542	37,0%	18.692.829	40,0%	3,4%



Av. Los Conquistadores 1700 piso 23 B. Providencia / (56 2) 2751 9773 - 800  
[www.conosurseguros.cl](http://www.conosurseguros.cl)