

CATALINA MUÑOZ-KAPPE

PRESIDENTA DE SOUTHBRIDGE, FABIANA DE NICOLÓ

## Mayor aseguradora contra incendios: “Hemos recibido pocas denuncias de siniestros... había baja cobertura”

Pese al impacto que tuvieron los incendios en la Región de Valparaíso, las aseguradoras prevén pagar alrededor de US\$ 100 millones por los siniestros, según estimaciones preliminares. Fabiana De Nicoló, presidenta de Southbridge, contextualiza esta cifra con los siniestros ocurridos durante el estallido en 2019, cuando la industria desembolsó alrededor de US\$ 1.300 millones.

Según cifras de la Asociación de Aseguradoras de Chile (AACH) a septiembre de 2023, Southbridge es la firma con mayor participación de mercado en la rama de incendios, con 21,7%.

Respecto de los siniestros de la Región de Valparaíso, De Nicoló comenta que, “dado que es una zona donde no hay mucha cobertura de seguros, lamentablemente la industria (de aseguradoras) no va a estar tan afectada”.

“Nosotros hemos recibido muy pocas denuncias de siniestros todavía”, afirma, aunque agrega que las empresas de la AACH flexibilizaron los plazos para poder denunciar estos siniestros. El diagnóstico de De Nicoló es que “había baja cobertura de seguros, y ojalá que todos estos temas sirvan para concientizar en la importancia de la contratación de un seguro de este tipo”.

“Lo que la asociación estimaba de todo lo que nosotros hemos reportado a la CMF y a ellos, que va a ser un 5% de lo que fue el terremoto de febrero, el gran terremoto del 2010”, dice. No obstante, afirma que las estimaciones aún son preliminares.

—Tras los incendios en el sur del país en 2023 y los nuevos siniestros en la Región de Valparaíso, ¿han visto un alza en la contratación de seguros para incendios?

“En general, el mercado no crece tanto. Ha venido creciendo en los últimos años un 5%, un 15%, pero no porque se incrementen la cantidad de compañías o de personas, sino más bien un incremento en las tasas que hubo. Sobre todo, luego del estallido social, luego de la pandemia se incrementaron”.

“Más que nada es el incremento de tasas que hay año a año y con la inflación también se va ajustando la suma asegurada. Las pólizas en general están en UF, entonces cuando sube la UF, sube el monto asegurado y sube también la prima que pagan los clientes por los seguros”.

—¿A qué se debe el incremento de las tasas?

“En general suben las tasas por la siniestralidad. Cuantos más incendios forestales, más terremotos, inundaciones, temas climáticos hay, los aseguradores por la siniestralidad incrementan las tasas”.

—¿Cómo llegaron a tener la mayor participación de mercado en incendios?

La alta ejecutiva cuenta que “cuantos más incendios forestales, más terremotos, inundaciones, temas climáticos hay, los aseguradores por la siniestralidad incrementan las tasas”.



“Uno de los temas que pasó importante ahora con los incendios en Valparaíso es que la gente ha perdido todo y, como no tiene seguro, depende de las ayudas del Estado”.

“En general el mercado (de seguros) no crece tanto. Ha venido creciendo en los últimos años un 5%, un 15%, pero no porque se incrementen la cantidad de compañías o de personas, sino más bien un incremento en las tasas que hubo”.

### Cobertura

Pese a que ha cambiado algunas veces de nombre, Southbridge como empresa lleva alrededor de 40 años en Chile. En 2017 pasaron de ser AIG Chile a Southbridge cuando fueron adquiridos por el grupo canadiense Fairfax. Al tercer trimestre del 2023, la compañía obtuvo un resultado de US\$ 13,3 millones, de acuerdo a lo reportado por la AACH.

—¿Qué coberturas de seguros tienen?

“Nosotros tenemos dos grandes segmentos. Uno es lo que es riesgos corporativos y ahí tenemos absolutamente toda la parrilla de productos, incendios, sismo; todo lo que se llama propiedad o property. Después tenemos un seguro de responsabilidad civil. Somos también líderes en líneas financieras, tenemos distintos tipos de seguros para coberturas de bancos y seguros que cubren a los colaboradores de las compañías y seguros de garantía para riesgos corporativos. En personas tenemos toda la línea de productos menos auto. Tenemos seguros de accidentes personales, de hogar, mascotas, bolso protegido”.

“Autos es un segmento muy com-

petido y muy poco rentable. Entonces, nosotros nos enfocamos en otro tipo de seguros y la idea es poder crecer en ellos y dar cobertura a más gente desprotegida hoy”.

“Somos un actor muy importante en lo que es seguros hipotecarios, las licitaciones hipotecarias, que, si bien garantizan el préstamo del banco, cubren cualquier eventualidad”.

“Tenemos también una compañía de servicios que brinda servicios de garantía extendida y que próximamente también vamos a estar lanzando una plataforma de servicios grande. Y esta compañía de servicios también brinda distintos tipos de asistencias: asistencia para el hogar, cerrajería, asistencia para mascotas”.

—¿En qué segmentos planean continuar expandiéndose?

“Nosotros seguimos creciendo, a pesar del año pasado que la economía estuvo bastante estancada. Queremos seguir creciendo en líneas como transporte, por ejemplo, o en accidentes personales corporativos, en garantías y en el área corporativa. Y en el área de líneas personales también estamos expandiéndonos, tenemos una plataforma también de venta de seguros digitales. El año pasado incursionamos en el producto de SOAP y nos fue muy bien”.

“Tenemos toda una línea digital de venta de seguros digitales muy importante y además se apalanca mucho en que nosotros somos compañía, somos la primera aseguradora que se certificó como empresa B. Tenemos un plan de expansión en segmentos que hoy no tienen acceso al seguro”.

“Uno de los temas que pasó importante ahora con los incendios en Valparaíso es que la gente ha perdido todo y, como no tiene seguro, depende de las ayudas del Estado. Entonces ojalá pudiéramos concientizar sobre la importancia de tener seguros y de armar seguros a medida de esa gente que tiene una capacidad económica menor, pero que también tiene la necesidad de asegurar sus bienes. Estamos muy enfocados en seguros de segmentos de personas que hoy no tienen acceso a educación financiera o a seguros como los migrantes, las mujeres que son jefas de hogar y los emprendedores”.