

INFORME DE CLASIFICACION

**MAPFRE SEGUROS DE VIDA  
S.A.**

AGOSTO 2012

REVISION ANUAL

CLASIFICACION ASIGNADA EL 06.08.2012  
ESTADOS FINANCIEROS REFERIDOS AL 31.03.2012

|              |             |             |
|--------------|-------------|-------------|
|              | Julio. 2011 | Julio. 2012 |
| Solvencia    | A+          | A+          |
| Perspectivas | Estables    | Estables    |

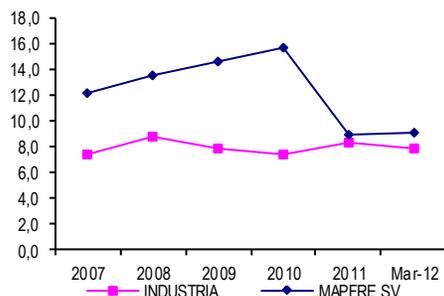
\* Detalle de clasificaciones en Anexo.

### Cifras relevantes

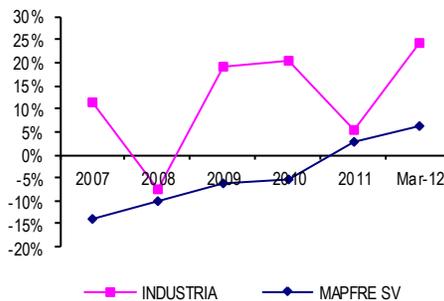
Millones de pesos de marzo de 2012

|                              | 2010   | 2011   | mar-12 |
|------------------------------|--------|--------|--------|
| Prima directa                | 2.465  | 2.835  | 987    |
| Resultado técnico de Seguros | -315   | 5      | 69     |
| Resultado del ejercicio      | -118   | 77     | 55     |
| Activos totales              | 34.401 | 35.450 | 36.763 |
| Inversiones                  | 32.514 | 33.637 | 33.197 |
| Patrimonio                   | 2.069  | 3.565  | 3.486  |
| Part. de Merc. (Seg Tradic)  | 0,20%  | 0,20%  | 0,10%  |
| Variación Prima Directa      | 34,30% | 9,90%  | 15,60% |
| Siniestralidad               | 47,90% | 52,10% | 65,00% |
| Endeudamiento total          | 15,62  | 8,94   | 9,01   |
| Gasto neto                   | 66,70% | 56,20% | 45,20% |
| Rentabilidad de inversiones  | 3,40%  | 3,80%  | 8,00%  |
| Rentabilidad patrimonial     | -5,60% | 2,70%  | 6,40%  |

### Endeudamiento



### Rentabilidad patrimonial



Analista: Marianne Illanes.  
Marianne.illanes@feller-rate.cl  
(562) 757-0472

## Fundamentos

La clasificación de MAPFRE Seguros de Vida es satisfactoria. Se sustenta en una plataforma operacional integrada en el conjunto de entidades locales, un coherente proyecto de negocios, adecuadas capacidades técnicas y de suscripción y conservador perfil financiero. Relevante es también el apoyo comercial, de marca y financiero del Grupo MAPFRE.

El Grupo MAPFRE es el mayor asegurador de España, con una fuerte presencia en países europeos y latinoamericanos.

El foco de negocios se orienta exclusivamente a la venta de seguros tradicionales, bajo el concepto de productos integrales con su homónima de Seguros Generales, que distribuye a través de una diversificada cartera multicanales. La compañía se encuentra en etapa de formación de cartera, logrando participaciones de mercado todavía poco significativas. En 2008, la compañía detuvo la venta de Rentas Vitalicias a la espera de contar con mayores antecedentes respecto de la evolución de sus riesgos. Por ello, el volumen de activos tiende a reducirse.

Consolidar el proyecto requiere de un plazo extenso de maduración, que permita fortalecer el posicionamiento de sus canales, y alcanzar una madurez operacional en línea con las exigencias del proyecto. Con todo el avance ha estado en línea con lo presupuestado por la compañía.

El resultado técnico de seguros alcanzó el equilibrio y es positivo. La cobertura de reaseguro es adecuada, respondiendo a las necesidades del perfil de la cartera.

La estructura financiera es conservadora, contando con adecuados recursos patrimoniales para desarrollar su proyecto de negocios.

La cartera de inversión es conservadora, contando con satisfactoria calidad crediticia.

Dado que su principal pasivo está constituido por reservas previsionales, un riesgo relevante se vincula a la evolución de la mortalidad y de la tasa de interés de largo plazo, escenarios que evaluados bajo los modelos regulatorios son soportados conservadoramente.

Los principales riesgos de la cartera de seguros tradicionales se relacionan con la alta competitividad del segmento de seguros tradicionales, y la presión para desarrollar productos adecuados a las exigencias de la parrilla conjunta.

## Perspectivas: Estables

El respaldo patrimonial y operacional del grupo asegurador y la complementación de negocios con el proyecto de MAPFRE Seguros Generales colaboran a dar estabilidad a su capacidad de cumplir con sus obligaciones.

### FACTORES SUBYACENTES A LA CLASIFICACION

#### Fortalezas

- Fuerte respaldo y control operacional del grupo propietario.
- Integración de los sistemas operacionales con el grupo MAPFRE.
- Extensa red de sucursales.
- Cartera de seguros muy atomizada y de desempeño técnico conservador.
- Cartera y política de inversiones muy conservadora.

#### Riesgos

- Costos operacionales y comerciales de la etapa de desarrollo de carteras y canales.
- Ajustes potenciales de tamaño.
- Márgenes de contribución y operacionales todavía acotados.
- Presiones sobre la rentabilidad de inversiones.
- Alta competitividad del segmento de seguros tradicionales.
- Presiones para innovar, segmentar y fidelizar clientes.

|              |          |
|--------------|----------|
| Solvencia    | A+       |
| Perspectivas | Estables |

**PERFIL DE NEGOCIOS**

*Orientado a seguros tradicionales.*

**Propiedad**

La propiedad se concentra en el Grupo MAPFRE, clasificado BBB/Negative y sus unidades operativas A-/Negative por Standard & Poor's. Las perspectivas negativas reflejan el entorno económico en España.

MAPFRE S.A. es el grupo asegurador más importante de España, con una fuerte posición de negocios en el mercado europeo y latinoamericano.

El negocio internacional ha pasado a ser un polo importante de negocios, aportando con el 66% de las primas del grupo. La actividad principal de las sociedades filiales en esta región está orientada a seguros generales, con una alta contribución del negocio de Automóviles y Salud, focalizado en el segmento de personas. La estrategia de crecimiento regional no sólo ha sido orgánica sino también vía adquisiciones.

*Clasificación del grupo acota la clasificación de MAPFRE CHILE.*

La evolución de la clasificación del Estado Español y sus implicancias sobre el rating del Grupo MAPFRE son aspectos claves para la clasificación local. MAPFRE S.A. está clasificada "BBB/Negative", y sus unidades operativas, MAPFRE Re y MAPFRE Global Risk "A-/Negative" en escala global por S&P.

Un aspecto relevante del análisis se vincula con la diversificación de las fuentes de ingresos, donde el polo latinoamericano, constituidos por mercados con alto potencial de crecimiento, es fundamental para mitigar la exposición al mercado español.

A junio de 2012 el grupo reporta crecientes ingresos por primas, en torno a €11.000 millones, y una utilidad por €434 millones, 10% superior a junio de 2011.

**Estrategia**

*Complementar la gama de productos de su homónima de seguros generales.*

La estrategia de negocios se focaliza en los seguros tradicionales colectivos e individuales, de perfil altamente atomizado y estandarizado, con el objetivo de ofrecer productos integrales a sus clientes tanto de seguros generales como de vida.

La distribución se canaliza fundamentalmente a través de una diversificada cartera de corredores tradicionales. También es relevante la venta a través de su extensa red comercial a lo largo del país. De acuerdo con lo señalado por la administración, se están abriendo nuevos canales masivos de manera a potenciar la estrategia multicanal que caracteriza MAPFRE.

Hasta 2008 la compañía estuvo presente en el segmento de rentas vitalicias. El foco de negocio se concentraba en primas bajas, accediendo al mercado a través del canal corredor. La compañía detuvo la venta de Rentas Vitalicias a la espera de contar con mayores antecedentes respecto de la evolución de sus riesgos.

La administración señaló que no contempla incursionar en el segmento previsional ni en los seguros de invalidez y sobrevivencia.

**Posición competitiva**

*En etapa de formación de cartera.*

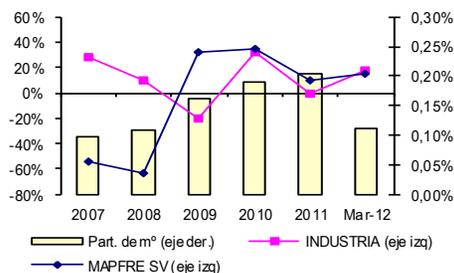
La cartera global ha mantenido elevadas tasas de crecimiento en los últimos años, reflejando la etapa de formación de cartera. Los ramos Temporales de Vida, Accidentes Personales, Salud catastrófica y Desgravamen son las principales fuentes de ingresos por prima. También participa en menor medida en seguros con ahorro privado y otros seguros individuales.

La cartera de seguros colectivos representa el 76,2% del primaje total, constituida por Temporal de Vida, Accidentes Personales, Salud y Desgravamen. El desempeño comercial de este segmento está fuertemente presionado por la alta competencia con las aseguradoras vinculadas con entidades financieras o especialista de la bancaseguros.

La cartera de seguros individuales ha aumentado fuertemente, aunque su peso relativo dentro de la cartera es menor.

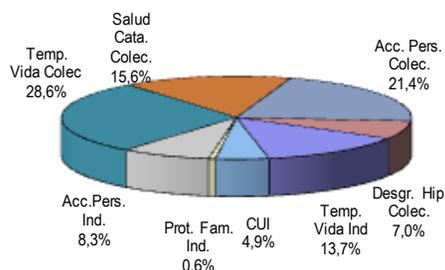
La evolución del proyecto de negocio es relativamente lenta, lo que se refleja en una reducida participación de mercado y cambios poco significativos en el tiempo.

**Participación de Mercado y Variación en prima directa**



**Diversificación de cartera (PD)**

Marzo de 2012



|              |          |
|--------------|----------|
| Solvencia    | A+       |
| Perspectivas | Estables |

**PERFIL FINANCIERO**

*Refleja el Run Off de Rentas Vitalicias.*

**Estructura Financiera**

*Compromiso fuerte del grupo propietario se traduce en aportes de capital en 2011.*

La estructura financiera de la aseguradora refleja fundamentalmente el run off de las rentas vitalicias. Las inversiones representan el 90,3% de los activos totales y sus principales reservas son previsionales, cubriendo el 77,1% de los pasivos. Las nuevas normas de IFRS cambiaron marginalmente la estructura del balance incorporando como activos la participación en programa de reaseguro, cuenta que representa sólo un 3,5% del total de activos administrados.

Respecto de las rentas vitalicias, el tamaño de las inversiones y reservas técnicas ha empezado a disminuir con la detención de las ventas. Con ello el Spread que debe generar esta estructura se ha comenzado a estresar. A medida que se reducen las reservas previsionales se debería liberar recursos patrimoniales, aspecto favorable para sostener el proyecto de negocio de largo plazo.

La compañía no registra deuda financiera y los pasivos no técnicos son mínimos.

En junio de 2011 se efectuó un aumento de capital, que se destinó fundamentalmente a sostener el crecimiento de largo plazo y absorber los ajustes actuariales. Con ello, el endeudamiento total de la compañía se redujo hacia niveles más acorde con su proyecto de negocio, alcanzando 9,01 veces a marzo de 2012. A su vez el superávit de inversión mejoró, alcanzando 2% a marzo de 2012 en comparación a 0,4% en el mismo periodo del año anterior.

En 2011 el flujo de caja neto originado por actividades operacionales fue deficitario. De acuerdo con lo señalado por la administración se financió con el aporte de capital para mantener el stock de inversiones a la espera de mejores condiciones de mercado.

**Inversiones**

*Retornos coherentes con el perfil de la cartera.*

La estructura de la cartera de inversiones se constituye sobre la base de una política general definida por el holding a nivel regional. Cuenta con lineamientos muy conservadores, siendo en algunos casos más restrictiva que la reglamentación local para la gestión de portafolios. Las decisiones de mediano plazo de inversiones son tomadas por un comité de carácter mensual, donde participa un Director, el Gerente General de Seguro Directo, el Gerente General de MAPFRE Re, junto a los principales ejecutivos de la compañía además del área de inversiones. La custodia se lleva a cabo en DCV.

Prácticamente la totalidad de las inversiones son de renta fija, razonablemente diversificadas en términos de emisores y sectores, contando con adecuada calidad crediticia. No se contemplan inversiones en acciones ni en el extranjero.

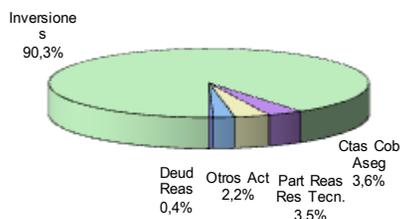
La compañía mantiene unas inversiones de renta fija contando con clasificación inferior al grado de inversión, que representan el 2,36% de la cartera de inversión y el 2,25% del patrimonio de riesgo y reservas técnicas, debidamente provisionado, cumpliendo con la normativa vigente.

Hasta 2011 la rentabilidad promedio de la cartera se ha mantenido en torno a 4%, por encima de la tasa de costo de las rentas vitalicias, estimado en 3,7% por Feller-Rate. Las principales obligaciones de seguros son de muy largo plazo, siendo necesario mantener carteras de activos del más largo plazo posible, con retornos acordes a los compromisos adquiridos y a los gastos asumidos. La ausencia de venta de rentas vitalicias genera riesgos de reinversión.

Durante 2012 se aprecia un incremento en los retornos de MAPFRE Seguros de Vida y de la industria producto de mejores resultados de mercados.

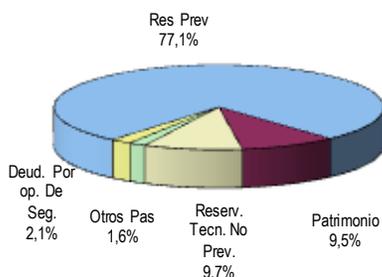
**Activos**

Marzo de 2012

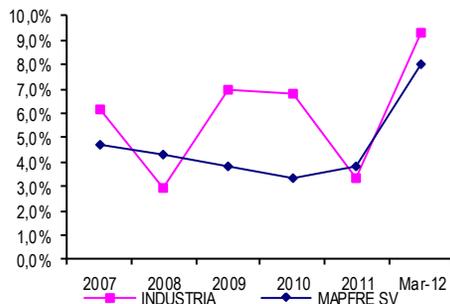


**Pasivos**

Marzo de 2012

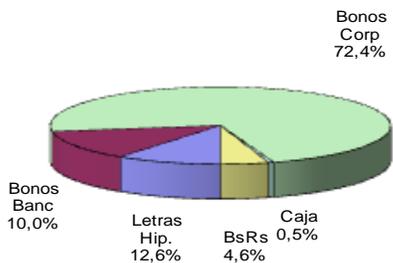


**Rentabilidad de Inversiones**



**Inversiones**

Marzo de 2012



|              |          |
|--------------|----------|
| Solvencia    | A+       |
| Perspectivas | Estables |

## Eficiencia y Rentabilidad

*Refleja favorables ajustes de escala en la estructura de gastos.*

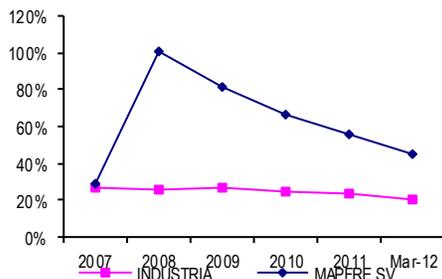
La estructura de operación de MAPFRE Seguros de Vida descansa en la capacidad operacional integrada del Grupo, caracterizada por una amplia plataforma y sistemas de información.

La actual estructura de gastos es resultante de un proceso de ajuste de escala, que estuvo orientado a alcanzar una capacidad operacional acorde a los requerimientos de crecimiento. El fuerte crecimiento por prima unido a un estricto control presupuestario se ha traducido en significativas mejoras del Gasto Neto, alcanzando niveles más acorde con compañías de seguros tradicionales.

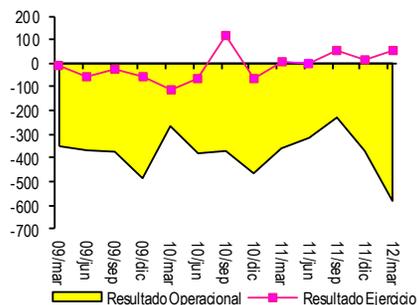
En 2011 la compañía empezó a generar utilidades, producto de crecientes ingresos por prima, favorable resultado de inversión, y otros ingresos financieros. A marzo de 2012 se confirma esta tendencia, aunque los resultados están fuertemente influenciados por las nuevas normas de contabilidad IFRS.

Dado el perfil de negocio de la compañía, su rentabilidad futura dependerá fundamentalmente de la capacidad para incrementar su base de ingresos por primas.

**Gasto Neto**



**Resultados Trimestrales**



## Suficiencia de capital de riesgo

*Estructura más ajustada que sus pares.*

Bajo el modelo de solvencia que Feller Rate aplica, los riesgos relevantes se circunscriben a cambios desfavorables en los parámetros de mortalidad de las reservas, crisis crediticias que impacten la calidad de los activos y riesgos de mercado que impacten en el patrimonio. El riesgo operacional es acotado y mitigado por las estructuras que operan al interior de las aseguradoras además de las exigencias del marco regulatorio, en tanto que la solvencia del segmento de los seguros tradicionales se apega a un modelo de margen regulatorio que, por el momento resulta altamente conservador, a la espera de contar con mediciones más actualizadas, en línea con modelos modernos de supervisión basados en riesgo.

Bajo este modelo de análisis, a diciembre 2011 la estructura de resguardos de MAPFRE Seguros de Vida es adecuada, reflejando el perfil de riesgos de sus principales componentes. En relación a sus pares, aseguradoras con cartera de Rentas Vitalicias en Run Off, la cobertura de riesgos es más ajustada, cercana a 1,05 veces. No obstante, Feller-Rate estima que cuenta con suficientes recursos patrimoniales para cumplir con sus obligaciones y apoyar el plan de crecimiento en seguros tradicionales.

A marzo 2012 la medición del TSA arrojó una tasa de reinversión de -0,12%, idéntico a diciembre 2011, lo que significa que el perfil financiero mantiene una estructura coherente en el tiempo, siendo el menos riesgoso de la industria.

|              |          |
|--------------|----------|
| Solvencia    | A+       |
| Perspectivas | Estables |

## RESULTADOS TÉCNICOS

*Crecientes pero Insuficientes para cubrir los gastos operacionales.*

### Resultados técnicos

*Cartera en etapa de maduración y de optimización de escala.*

#### — SEGUROS TRADICIONALES.

Los resultados técnicos de los seguros tradicionales son positivos y crecientes en montos. Los seguros de accidentes personales colectivos y temporal de vida individual y colectivo contribuyen con más del 90% del margen de contribución.

La siniestralidad de la cartera de seguros tradicionales ha aumentado en los últimos años, alcanzando 52,1% en 2011, superior al promedio de la industria. A medida que aumente el tamaño de la cartera y su madurez, los índices se irán acercando a niveles de mercado.

El margen técnico es porcentualmente adecuado, pero todavía insuficiente en monto para cubrir los gastos operacionales que reporta la aseguradora.

A medida que aumente el posicionamiento comercial de su oferta y se logren productividades superiores, acordes al ciclo de madurez del proyecto, los retornos operacionales debieran alcanzar mayor solidez y estabilidad.

#### — RENTAS VITALICIAS

Los resultados técnicos globales de la compañía están fuertemente influenciados, por el costo técnico de las reservas de rentas vitalicias. En contrapartida, el retorno que aportan las inversiones de respaldo de dichas reservas debe cubrir dicho costo.

A marzo 2012 las reservas de los seguros de rentas vitalicias alcanzaron a \$28.354 millones representando el 85% del pasivo exigible. Para MAPFRE Seguros de Vida el ajuste actuarial pendiente a aplicar a la cartera vigente representa un impacto total de \$1.649 millones (medido a diciembre 2011), equivalentes a un 5,8% de la reserva técnica financiera y a un 46,3% del patrimonio.

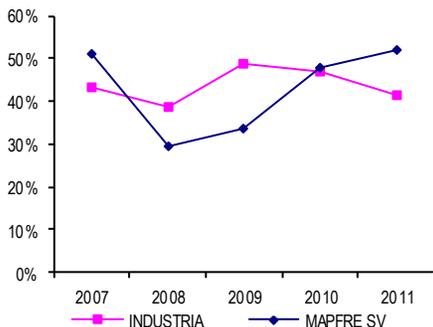
MAPFRE Seguros de Vida no mantiene reaseguros en rentas vitalicias de largo plazo, de modo que el riesgo actuarial y de reinversión es plenamente asumido por el accionista.

### Reaseguro

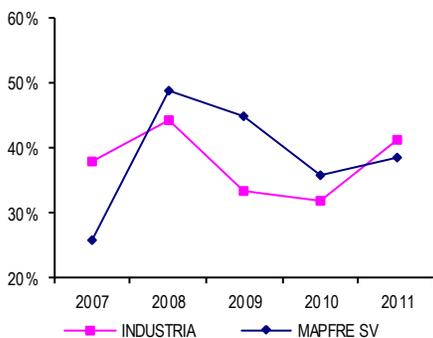
*Adecuada cobertura de reaseguro.*

La compañía cuenta con protecciones de reaseguro de excedente y de excesos de pérdida, proporcionados fundamentalmente por MAPFRE RE.

#### Siniestralidad ST



#### Margen Técnico ST



ST: Seguros Tradicionales

|              |           |           |           |           |           |
|--------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Solvencia    | Ago. 2008 | Ago. 2009 | Ago. 2010 | Ago. 2011 | Ago. 2012 |
| Perspectivas | A         | A         | A         | A+        | A+        |
|              | Estables  | Estables  | Estables  | Estables  | Estables  |

| miles de pesos de cada año            | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   | Mar.2012 |
|---------------------------------------|--------|--------|--------|--------|----------|
| ACTIVOS                               | 35.801 | 34.255 | 34.401 | 35.450 | 36.763   |
| INVERSIONES                           | 34.833 | 32.837 | 32.514 | 33.637 | 33.197   |
| DEUDORES POR PRIMAS :                 | 244    | 631    | 1.012  | 931    | 1.314    |
| DEUDORES POR REASEGURO                | 52     | 40     | 85     | 113    | 160      |
| OTROS ACTIVOS                         | 672    | 746    | 790    | 769    | 791      |
| PASIVOS                               | 35.801 | 34.255 | 34.401 | 35.450 | 36.763   |
| RESERVAS TECNICAS                     | 31.911 | 30.515 | 30.462 | 30.591 | 31.914   |
| RESERVAS SEGUROS PREVISIONALES (D.L ) | 30.495 | 28.880 | 28.588 | 28.352 | 28.354   |
| RESERVAS SEGUROS NO PREVISIONALES     | 1.416  | 1.635  | 1.874  | 2.238  | 1.346    |
| OTROS PASIVOS                         | 551    | 667    | 1.060  | 630    | 596      |
| TOTAL PASIVO EXIGIBLE                 | 33.334 | 32.065 | 32.331 | 31.885 | 33.277   |
| PATRIMONIO                            | 2.468  | 2.190  | 2.069  | 3.565  | 3.486    |
| Capital Pagado                        | 6.162  | 6.020  | 6.170  | 7.777  | 7.777    |
| Utilidades (Pérdidas) Retenidas       | -2.965 | -3.037 | -3.232 | -3.281 | -3.226   |
| Utilidad (Pérdida) del Ejercicio      | -254   | -141   | -118   | 77     | 55       |
| RESULTADO DE OPERACIÓN                | -1.630 | -1.452 | -1.416 | -1.274 | -582     |
| MARGEN DE CONTRIBUCION                | -655   | -588   | -542   | -351   | -353     |
| Prima Retenida Neta                   | 1.116  | 1.281  | 1.576  | 1.830  | 657      |
| Prima Directa                         | 1.396  | 1.835  | 2.465  | 2.835  | 987      |
| Ajuste Reserva de Riesgo en Curso     | -79    | -244   | -207   | 51     | -12      |
| Ajuste Reserva Matemática             | 78     | 88     | 98     | 68     | -31      |
| Ajuste Reserva Valor del Fondo        | -31    | -48    | -35    | -46    | -17      |
| Costo de Rentas                       | -1.307 | -1.084 | -1.067 | -1.096 | -512     |
| Costo de Siniestros                   | -254   | -363   | -686   | -992   | -427     |
| Resultado de Intermediación           | -150   | -182   | -176   | -106   | -69      |
| Costo de Administración               | -975   | -864   | -875   | -923   | -229     |
| RESULTADO DE INVERSIONES              | 1.451  | 1.283  | 1.101  | 1.279  | 651      |
| RESULTADO TECNICO DE SEGUROS          | -179   | -169   | -315   | 5      | 69       |
| OTROS INGRESOS Y EGRESOS              | -64    | -22    | 181    | 61     | -10      |
| CORRECCION MONETARIA                  | -96    | 6      | -20    | -24    |          |
| RESULTADO DE EXPLOTACION              | -339   | -185   | -154   | 42     | 60       |
| RESULTADO DEL EJERCICIO               | -254   | -141   | -118   | 77     | 55       |

Los informes de clasificación elaborados por Feller Rate son publicados anualmente. La información presentada en estos análisis proviene de fuentes consideradas altamente confiables. Sin embargo, dada la posibilidad de error humano o mecánico, Feller Rate no garantiza la exactitud o integridad de la información y, por lo tanto, no se hace responsable de errores u omisiones, como tampoco de las consecuencias asociadas con el empleo de esa información. Es importante tener en consideración que las clasificaciones de riesgo de Feller Rate no son, en caso alguno, una recomendación para comprar, vender o mantener un determinado título, valor o póliza de seguro. Si son una apreciación de la solvencia de la empresa y de los títulos que ella emite, considerando la capacidad que esta tiene para cumplir con sus obligaciones en los términos y plazos pactados.

Feller Rate mantiene una alianza estratégica con Standard & Poor's Credit Markets Services, que incluye un acuerdo de cooperación en aspectos técnicos, metodológicos, operativos y comerciales. Este acuerdo tiene como uno de sus objetivos básicos la aplicación en Chile de métodos y estándares internacionales de clasificación de riesgo. Con todo, Feller Rate es una clasificadora de riesgo autónoma, por lo que las clasificaciones, opiniones e informes que emite son de su responsabilidad.

|  | 2008   | 2009   | 2010   | 2011  |
|--|--------|--------|--------|-------|
| <b>Solvencia y rentabilidad</b>                      |        |        |        |       |
| Endeudamiento total                                  | 13,51  | 14,64  | 15,62  | 8,94  |
| Rentabilidad Inversiones                             | 4,3%   | 3,8%   | 3,4%   | 3,8%  |
| Utilidad / Activos                                   | -0,7%  | -0,4%  | -0,3%  | 0,2%  |
| Utilidad / Prima Directa                             | -18,2% | -7,7%  | -4,8%  | 2,7%  |
| Utilidad / Patrimonio                                | -10,1% | -6,0%  | -5,6%  | 2,7%  |
| <b>Operación</b>                                     |        |        |        |       |
| Result. técnico / Prima Directa                      | -12,8% | -9,2%  | -12,8% | 0,2%  |
| Result. Explotación / Prima Directa                  | -18,2% | -7,7%  | -4,8%  | 2,7%  |
| Result. técnico / Result. final                      | 70,3%  | 120,1% | 266,0% | 6,9%  |
| Costos Adm. / Inversión Promedio                     | 2,9%   | 2,6%   | 2,7%   | 2,7%  |
| Costos Adm. / Prima Directa                          | 69,8%  | 47,1%  | 35,5%  | 32,6% |
| Costos Intermediación / Prima Directa                | 10,8%  | 9,9%   | 7,1%   | 3,7%  |
| Gasto Neto   | 100,7% | 81,7%  | 66,7%  | 56,2% |
| <b>Estructura de activos</b>                         |        |        |        |       |
| Inversiones Financieras / Activo total               | 94,5%  | 91,9%  | 89,5%  | 88,9% |
| Inversiones Inmobiliarias y Similares / Activo total | 1,6%   | 2,6%   | 3,5%   | 4,3%  |
| Deudores por primas / Activo total                   | 0,7%   | 1,8%   | 2,9%   | 2,6%  |
| Deudores por reaseguros / Activo total               | 0,1%   | 0,1%   | 0,2%   | 0,3%  |

Los informes de clasificación elaborados por Feller Rate son publicados anualmente. La información presentada en estos análisis proviene de fuentes consideradas altamente confiables. Sin embargo, dada la posibilidad de error humano o mecánico, Feller Rate no garantiza la exactitud o integridad de la información y, por lo tanto, no se hace responsable de errores u omisiones, como tampoco de las consecuencias asociadas con el empleo de esa información. Es importante tener en consideración que las clasificaciones de riesgo de Feller Rate no son, en caso alguno, una recomendación para comprar, vender o mantener un determinado título, valor o póliza de seguro. Si son una apreciación de la solvencia de la empresa y de los títulos que ella emite, considerando la capacidad que esta tiene para cumplir con sus obligaciones en los términos y plazos pactados.

Feller Rate mantiene una alianza estratégica con Standard & Poor's Credit Markets Services, que incluye un acuerdo de cooperación en aspectos técnicos, metodológicos, operativos y comerciales. Este acuerdo tiene como uno de sus objetivos básicos la aplicación en Chile de métodos y estándares internacionales de clasificación de riesgo. Con todo, Feller Rate es una clasificadora de riesgo autónoma, por lo que las clasificaciones, opiniones e informes que emite son de su responsabilidad.