INFORME DE CLASIFICACION

Feller-Rate
CLASIFICADORA DE RIESGO
Strategic Affiliate of Standard & Poor's

INFORME DE CLASIFICACION

RIGEL SEGUROS DE VIDA S.A.

ENERO 2013

ACTUALIZACIÓN DE CLASIFICACIÓN
CLASIFICACION ASIGNADA EL 03.01.13
ESTADOS FINANCIEROS REFERIDOS AL 31.09.12

RIGEL SEGUROS DE VIDA S.A.

INFORME DE CLASIFICACION

Diciembre 2012

	Marzo 2012	Diciembre 2012
Solvencia	A-	A-
Perspectivas	Estables	-
Credit Watch		En Desarrollo

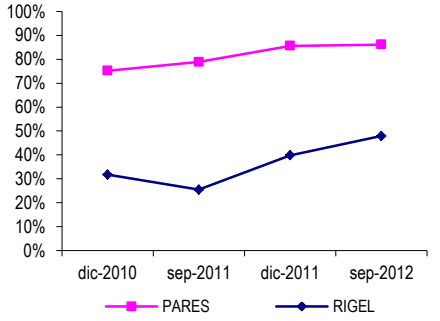
** Detalle de clasificaciones en Anexo.*

Cifras relevantes

Millones de pesos de septiembre 2012

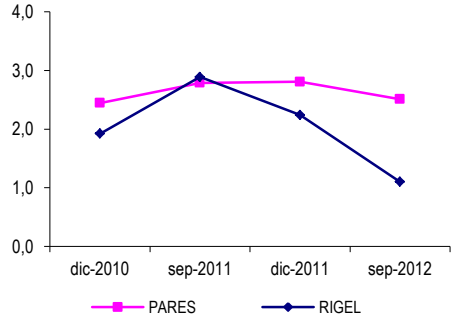
	2010	2011	sep.12
Prima directa	19.129	41.726	23.652
Resultado técnico de seguros	2.523	5.630	7.210
Resultado del ejercicio	2.062	4.265	5.875
Activos totales	18.984	34.742	34.384
Inversiones	12.445	27.315	33.462
Patrimonio	6.497	10.717	16.369
Part. de Merc. (SIS)	4,2%	9,6%	7,5%
Variación Prima Directa		13,1%	-23,8%
Siniestralidad (SIS)	84,1%	83,3%	69,1%
Endeudamiento total	1,9	2,2	1,1
Gasto neto	2,5%	2,8%	3,5%
Rentabilidad de inversiones	0,1%	2,3%	4,0%
Rentabilidad patrimonial	31,7%	39,8%	47,9%

Rentabilidad patrimonial



Endeudamiento

Nº veces



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

Fundamentos

La solvencia de Rigel Seguros de Vida S.A. es satisfactoria. Se sustenta fundamentalmente en una estructura financiera coherente con los riesgos asumidos, un endeudamiento conservador, y en el soporte otorgado por su grupo de accionistas.

La compañía pertenece al grupo inversionista constituido por la familia Del Río, quienes poseen importantes activos en la industria de retail y en el sector automotriz nacional y regional.

La compañía fue autorizada a operar en marzo de 2010, con el objetivo de participar en la segunda licitación del seguro de invalidez y sobrevivencia (SIS). El proyecto contempla desarrollar otros ámbitos del seguro de vida, como por ejemplo las coberturas colectivas de desgravamen y otros segmentos masivos.

No obstante, en la actualidad el foco de negocio de Rigel se mantiene concentrado sólo en la administración del seguro de invalidez y sobrevivencia (SIS), gestionando un run-off de una porción de reservas del contrato adjudicado para el periodo 2010/2012. No obstante haber participado en la tercera licitación (2012/2014), quedó fuera, resignando su opción para la siguiente etapa.

Los proyectos contemplados no requieren de una estructura comercial pesada, sino más bien de un perfil técnico y financiero adecuado.

Durante la etapa de explotación del seguro SIS los retornos técnicos han sido muy favorables, generando resultados acumulados por unos $12 mil millones a la fecha.

El perfil financiero y de políticas de riesgo es muy conservador, respaldado por el perfil del grupo propietario. La administración ha privilegiado la mantención de niveles bajos de apalancamiento, lo que se ha visto fortalecido por la evolución de las reservas y el perfil conservador de las inversiones. Así mismo, el superávit de inversiones es sólido y le permite contar con respaldo de solvencia excedentario.

Cuenta, además con una reserva adicional constituida para respaldar eventuales ajustes técnicos a las reservas mínimas obligatorias, las que, permiten contar con flexibilidad financiera durante la etapa de run off.

La política de inversiones es estable y coherente con el perfil de los accionistas. Se refleja en una cartera de sólido perfil crediticio y retornos acotados pero estables.

La capacidad financiera y liquidez de los accionistas es muy satisfactoria, soporte que pudiera ser requerido en el evento de decidir entrar a otros segmentos demandantes de patrimonio.

Los principales riesgos estratégicos de Rigel son la competitividad del segmento y la capacidad para generar nuevos negocios.

Perspectivas: Estables

Ante el anuncio de la aseguradora, de ingresar al mercado de seguros del Perú, a través de una entidad filial de la compañía, Feller Rate ha estimado relevante asignar Credit Watch, o Perspectivas de Corto Plazo, "En Desarrollo". La evaluación de corto plazo se resolverá una vez que se cuente con información detallada de las características del proyecto, de sus necesidades de capital, de sus mecanismos de financiamiento y de los posibles escenarios de rentabilidad del proyecto.

Con todo, la solidez del grupo propietario y el conservantismo del perfil de gestión de riesgos de la administración, entregan un muy satisfactorio respaldo a las obligaciones y proyectos asumidos.

FACTORES SUBYACENTES A LA CLASIFICACION

Fortalezas

- Fuerte compromiso financiero y del grupo propietario.
- Satisfactoria capacidad operacional para gestión técnica y de inversiones.
- Alta eficiencia operacional.
- Elevado conservantismo de las políticas de administración y riesgo.
- Amplia experiencia de la administración en el segmento previsional.
- Estructura financiera muy conservadora.

Riesgos

- Alto riesgo de competitividad en cada licitación.
- Sensibilidad del desempeño técnico del seguro SIS a variables económicas y financieras.
- Fuerte presión a la búsqueda de nuevos negocios y segmentos.

Prohibida la reproducción total o parcial sin la autorización escrita de Feller Rate.

Solvencia	A-
Credit Watch	En Desarrollo

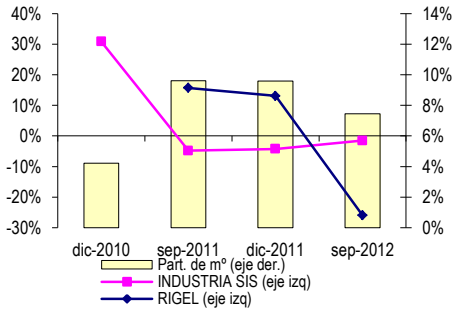
Propiedad

La compañía pertenece a un conjunto de accionistas de la familia Del Río donde destacan Felipe, Carolina y Juan Pablo Del Río, quienes la controlan a través de distintas sociedades de inversión que se agrupan en el holding DT Rigel S.A.

La compañía fue autorizada a operar en marzo de 2010, con el objetivo de participar en la segunda licitación del seguro de invalidez y sobrevivencia (SIS).

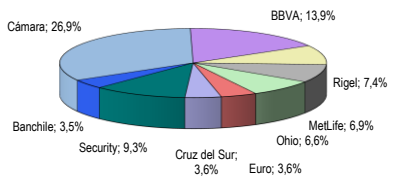
Los accionistas cuentan con una amplia capacidad patrimonial y financiera. Sus principales inversiones abarcan el retail, con una participación relevante en Falabella S.A., en el sector automotriz, a través de Derco S.A., entidad que ha ido ampliando su cobertura a otros países de la región, en el sector inmobiliario, por medio de Prodeco S.A., además de otras inversiones menores.

Participación de Mercado y Variación en Prima Directa



Composición Segmento SIS (Prima Directa)

Septiembre 2012



PERFIL DE NEGOCIOS

Foco en la administración del seguro de invalidez y sobrevivencia.

Hechos relevantes 2012.

Mediante comunicado público, el día 20 de diciembre pasado la aseguradora informó al mercado su decisión de ingresar al mercado de seguros del Perú. Para ello ha iniciado los trámites destinados a constituir, ante la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Pensiones del Perú, una filial de Rigel Seguros de Vida S.A., destinada a operar en los seguros de vida. La estructura financiera de la sociedad filial, sus operaciones y su perfil de negocios son aspectos por desarrollar.

Propiedad y Administración

La compañía comenzó a operar en 2010 con el objetivo de entrar a la segunda licitación del seguro de invalidez y sobrevivencia (SIS). En 2011 se creó el Holding DT Rigel S.A. que agrupa a accionistas de la familia, lo que colaboró a fortalecer la estructura financiera de la aseguradora.

En el pasado la familia Del Río incursionó también en el sector financiero, a través de Financiera Conosur y otras instituciones en Perú y Bolivia. La inversión en seguros no representa una porción relevante del portafolio de activos de la familia Del Río. No obstante, la reciente decisión de participaren el mercado asegurador peruano define la intención del grupo de darle mayor peso relativo a esta área de los servicios financieros, apalancándose sobre su conocimiento de los mercados regionales.

La estructura organizacional de la compañía está diseñada con el fin de optimizar los costos operacionales y dar un adecuado respaldo a las obligaciones regulatorias. Durante 2011 se fortalecieron las distintas áreas administrativas y técnicas. Algunas funciones, como la gestión de inversiones, se mantienen externalizadas, mientras que en lo operacional se apoyan en la funcionalidad del Departamento de Invalidez y Sobrevivencia de la AACH.

El directorio está formado por miembros del holding, que cuentan con experiencia, tanto en al área de inversiones como en el asegurador y financiero, lo que le otorga un respaldo adicional a la gestión de la compañía de seguros.

Estrategia

Centrada en la adjudicación de fracciones en la licitación del SIS.

El foco de negocio de la compañía se orienta fundamentalmente a la administración de los seguros de invalidez y sobrevivencia (SIS), bajo el marco reglamentario vigente del régimen previsional. El sistema de licitación se divide en fracciones de hombres y mujeres, por lo que las compañías ofrecen una tasa y la cantidad de fracciones que buscan adjudicarse para cada género.

Bajo los parámetros técnicos relevantes la estrategia de Rigel se centró en ofrecer una tasa competitiva, logrando adjudicarse una fracción del segundo contrato con la tasa más alta en la industria. En junio de 2012 finalizó este contrato. En la tercera licitación la compañía no se adjudicó una nueva fracción.

Otro importante pilar estratégico es su eficiente estructura organizacional, optimizando la administración operacional y financiera con los recursos disponibles, externalizando algunas funciones.

La aseguradora continuamente está analizando nuevos proyectos destinados a diversificar su cartera de negocios. Ello podría requerir una nueva estructura operacional, coherente con los productos a comercializar. Hasta la fecha su estructura organizacional está diseñada para optimizar la administración operacional y financiera de la cartera del SIS y efectuar análisis técnico de otras operaciones.

Posición competitiva

Compañía concentrada en segmento SIS, la nueva licitación le impone un nuevo desafío estratégico.

El foco fundamental y único de negocios de la compañía se concentra en la administración del Run Off de las reservas e inversiones de una proporción de los seguros de invalidez y sobrevivencia del segundo contrato. La participación de mercado global es baja, coherente con un foco de negocios de nicho. Ha ido

Prohibida la reproducción total o parcial sin la autorización escrita de Feller Rate.

Solvencia	A-
Credit Watch	En Desarrollo

disminuyendo producto de la reducción del primaje SIS. La prima directa acumulada disminuyó un 26%, producto de la finalización del contrato.

En el segundo contrato, Rigel postuló a dos fracciones, pero ganó sólo una de hombres con la tasa más alta del sistema. A septiembre de 2012 la compañía logró un 7,4% de participación de mercado en el segmento SIS, originado en las primas percibidas hasta junio de 2012.

En julio 2012 se realizó la tercera licitación, en donde las tasas de adjudicación siguieron disminuyendo producto de los favorables resultados históricos observados. Para el sistema, la tasa promedio de adjudicación cayó fuertemente desde un 1,86% en el primer contrato hasta un 1,21% en el tercero. Factores que ajustaron el precio se relacionan con una mayor información estadística de siniestros, escenarios más acotados de riesgo financiero y favorable coyuntura en el empleo.

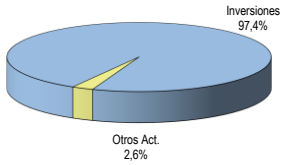
La alternativa que los seguros de desgravamen hipotecario pudieran generar al mercado abierto representa una oportunidad de participar en carteras de tamaño atractivo vía licitaciones públicas. A la fecha se han realizado la mayoría de las licitaciones, arrojando tasas muy inferiores a las del anterior sistema, reflejando fuerte competitividad en el segmento. Ello dificulta la entrada de nuevos actores de tamaño más reducido.

Prohibida la reproducción total o parcial sin la autorización escrita de Feller Rate.

Solvencia	A-
Credit Watch	En Desarrollo

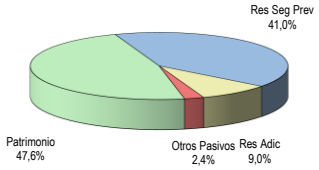
Activos

Diciembre de 2012

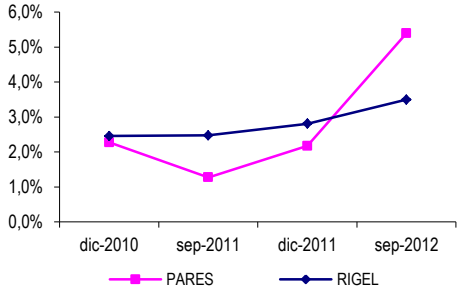


Pasivos

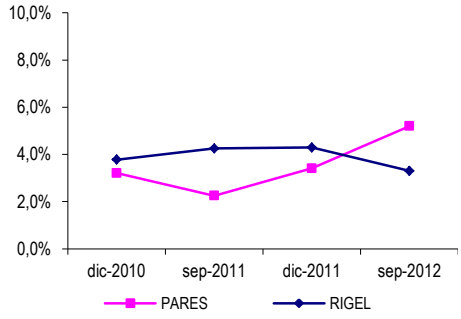
Diciembre de 2012



Gasto Neto



Gasto Administración / Inversiones



PERFIL FINANCIERO

Sólida estructura financiera.

Estructura Financiera

Estructura de activos y pasivos acorde con el segmento de negocios que apunta.

La estructura financiera de la compañía es muy conservadora y coherente con la etapa actual de la compañía, en tanto que sus activos están fundamentalmente compuestos por inversiones financieras.

Las reservas técnicas están constituidas fundamentalmente por reservas de seguros previsionales, representando el 78,2% de los pasivos.

A septiembre de 2012 la estructura patrimonial se componía en un 73% de utilidades retenidas y un 26% en capital pagado. La compañía decidió no retirar dividendos lo que le permite enfrentar con holgura cualquier proyecto que decide desarrollar. La compañía contempla seguir participando en las licitaciones del seguro SIS y seguros hipotecarios, lo que requiere capital.

El endeudamiento alcanzó 1,1 veces a septiembre de 2012, muy inferior a la industria relevante. El superávit de inversiones alcanzó un 55,5% de sus obligaciones, muy superior a la media de la industria similar.

Dado el ciclo de ingresos y siniestros, el 100% del flujo de caja operacional neto es destinado a inversiones de respaldo de sus obligaciones.

Eficiencia y Rentabilidad

La compañía mantiene favorables indicadores de eficiencia y una alta rentabilidad.

El manejo operacional de la cartera global está a cargo del Departamento de Invalidez y Sobrevivencia (DIS), dependiente de la Asociación de Aseguradores, organismo responsable de distribuir los ingresos por primas, los costos y las reservas proporcionalmente a la participación de cada aseguradora. El DIS fue creado en conjunto por las aseguradoras de la industria de vida a través de la Asociación de Aseguradores de Chile (AACH).

Los gastos de administración del DIS se reparten entre las aseguradoras en base a un porcentaje proporcional al volumen de prima total que obtienen según el resultado de las licitaciones, y se asignan las reservas mediante una proporcionalidad, de modo que el run-off de siniestros contiene una provisión de gastos razonable. Los gastos propios de la aseguradora no están provisionados.

A septiembre de 2012 los indicadores de gasto de Rigel reflejan el eficiente modelo de negocios de la industria. El gasto neto alcanzó 3,5%, levemente superior al mismo periodo del año anterior producto de la finalización del contrato en junio de 2012.

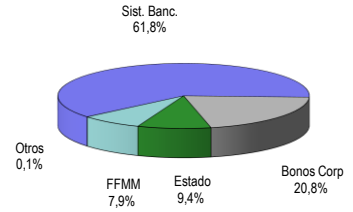
El margen de contribución es su principal fuente de ingresos, lo que combinado con bajos costos de administración ha generado un resultado operacional muy positivo. El resultado de inversión es poco relevante con respecto al resultado del seguro mismo. A septiembre de 2012 la rentabilidad patrimonial de la aseguradora es una de las más elevadas de la industria alcanzando 47,9%. Feller Rate estima que el conservantismo de la cartera de inversión unido a la liberación de las reservas adicionales debería contribuir a cubrir los gastos en 2013, otorgando un cierto grado de flexibilidad financiera para desarrollar nuevos proyectos.

Prohibida la reproducción total o parcial sin la autorización escrita de Feller Rate.

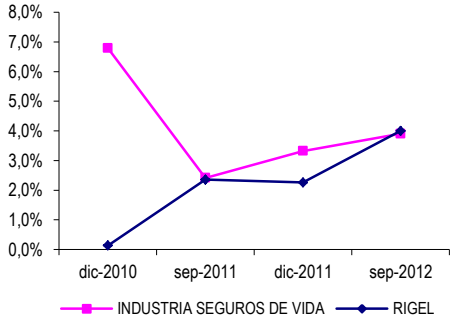
Solvencia	A-
Credit Watch	En Desarrollo

Inversiones

Diciembre de 2012



Retorno de Inversiones



Inversiones

Conservadora política de inversiones con un sólido perfil crediticio.

A septiembre de 2012 Rigel administraba una cartera de $33.462 millones, invertidos en renta fija nacional. La política de inversiones es muy conservadora, y está supeditada a una política de gestión de riesgos en línea con los pasivos cubiertos.

La gestión de inversiones es en parte externalizada en dos instituciones con amplio prestigio y especializadas en ello. No obstante mantienen internamente un equipo de inversiones que gestiona y opera parte de su cartera. La custodia de los instrumentos financieros se efectúa en el DCV.

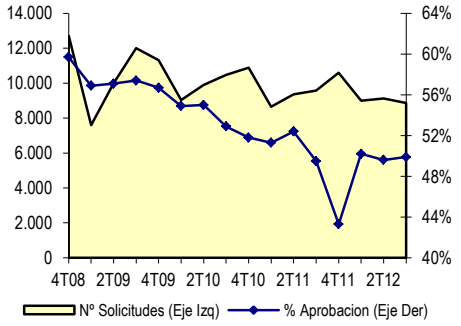
La cartera se compone fundamentalmente de depósitos a plazo, bonos corporativos y bancarios. El portafolio mantiene una sólida clasificación crediticia, adecuada diversificación y una liquidez acorde a sus obligaciones. No se prevé cambios en la estructura de la cartera para poder mantener el perfil financiero.

El retorno de la cartera de inversiones es muy estable aunque acotado, reflejando su conservadora política de inversiones y el escenario de tasas de retorno en que se ha desempeñado.

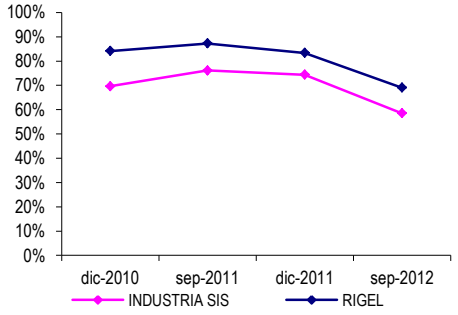
Prohibida la reproducción total o parcial sin la autorización escrita de Feller Rate.

Solvencia	A-
Credit Watch	En Desarrollo

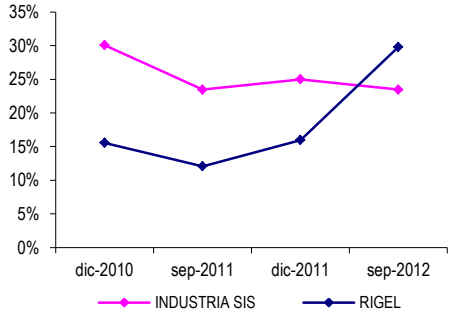
Evolución Trimestral de Solicitudes y Aprobaciones SIS por AFP (Primer Dictamen)



Siniestralidad Segmento SIS



Margen Técnico Segmento SIS



RESULTADOS TECNICOS

Favorables resultados técnicos.

Resultados Técnicos

Altos retornos del segundo contrato.

Dada la modalidad del seguro de invalidez y sobrevivencia la mayor parte de los resultados netos del contrato se van devengando a medida que avanzan los contratos. Las primas percibidas hasta el 30 de junio de 2012 deben cubrir los siniestros informados hasta esas fechas, existiendo una cola de rezagos y ajustes potenciales, pero de menor impacto acumulado. Ello ha permitido que una buena parte de los resultados obtenidos por la industria puedan ser liberados vía dividendos.

Las reservas constituidas cubren los siniestros que el contrato establece, y que se pueden alargar hasta unos 30 meses, lo que genera algunos riesgos de tasa de interés y de otras variables, como el desempeño de los fondos de pensiones. No obstante, las probabilidades de ajustes relevantes a las reservas disminuyen con el tiempo, al reducirse la proporción de siniestros en proceso. En general, la exposición más relevante dice relación con el riesgo de reliquidación de los siniestros en proceso de invalidez parcial, a la espera del segundo dictamen.

A septiembre de 2012 se observó una leve baja en las solicitudes del SIS en comparación a 2010. Aunque la tendencia es creciente, coherente con el constante aumento de cotizantes al sistema de pensiones, la siniestralidad ha bajado respecto a la experimentada durante el primer contrato, contribuyendo a ello la maduración del Sistema Médico Observador (SMO), del DIS y de los propios mecanismos de las aseguradoras.

La tasa de aprobación de solicitudes de invalidez bajó de 57% en 2009 a 50% al segundo trimestre de 2012, mientras que antes de la reforma dicha tasa superaba el 62%. Durante el año 2011 por una interpretación inadecuada de las normas se incluyó dentro de la cobertura del contrato las pensiones asistenciales, lo que provocó un aumento importante en las solicitudes. Finalmente fue revaluada la reglamentación, lo que se reflejó en indicadores acordes con la tendencia que registraban desde el inicio del nuevo sistema.

Las aseguradoras perciben ingresos según la tasa individual de adjudicación, en forma proporcional a las fracciones obtenidas, mientras que los costos se distribuyen proporcionalmente a la cartera adjudicada. De esta forma aquellas aseguradoras que licitan con tasas cercanas al corte presentan mayores probabilidades de tener éxito en el contrato por el mayor margen que generan. La tasa de corte de Rigel fue la más alta en relación a las tasas de cierre, reflejando el conservantismo de su propuesta. Ello permitió la obtención de un margen técnico en torno a 20% para la totalidad del contrato. Asimismo el margen de contribución acumulado en dos años de explotación alcanzó $16.000 millones, superior a las previsiones de la administración.

La constitución de una reserva voluntaria impactó marginalmente los indicadores técnicos. A fines de 2011, como consecuencia de la normativa que buscaba incluir en el contrato las pensiones asistenciales al sistema SIS, la compañía decidió constituir una reserva adicional voluntaria, en torno a $3.000 millones, para enfrentar un potencial incremento en los costos, lo que finalmente no ocurrió. Por ello la compañía está revirtiendo esta provisión de acuerdo al plazo residual del contrato.

Reaseguro

La compañía no mantiene reaseguro.

La normativa contempla la opción de reasegurar una proporción de la cartera adjudicada con reaseguradores internacionales, sujeto a un límite de hasta el 40% de las primas. No se puede reasegurar con otras aseguradoras locales, sólo se puede coasegurar. Las reaseguradoras deben mantener al menos dos rating "A-"en escala local, igual al exigido para las aseguradoras que participan en las licitaciones.

A diferencia de lo que rige para los otros tipos de seguros, en el caso de no pago de siniestros dentro de los 30 días siguientes a la fecha de pago establecida en el contrato de reaseguro la aseguradora debe constituir una reserva por el 100% del monto a pagar.

Prohibida la reproducción total o parcial sin la autorización escrita de Feller Rate.

Solvencia	A-
Credit Watch	En Desarrollo

Rigel S.A. evaluó protecciones tipo stop loss y las desestimó debido al alto costo del reaseguro. La propiedad estimó cubrir el riesgo con su propia fortaleza financiera.

El soporte patrimonial de su controlador representa una protección implícita para la aseguradora, no obstante con la incorporación de nuevos negocios la aseguradora requiere de reaseguro acorde a las características de cada propuesta.

Prohibida la reproducción total o parcial sin la autorización escrita de Feller Rate.

	Marzo. 2010	Marzo. 2011	Marzo. 2012	Diciembre 2012
Solvencia	A-	A-	A-	A-
Perspectivas	En Desarrollo	Estables	Estables	-
Credit Watch				En Desarrollo

Resumen financiero

Cifras en Millones de Pesos de Septiembre 2012

millones de pesos de sep.12	dic-10	sep-11	dic-11	sep-12(ifrs)
BALANCE				
ACTIVOS	18.984	30.621	34.742	34.384
INVERSIONES	12.445	23.824	27.315	33.462
FINANCIERAS	12.391	23.776	27.275	0
DEUDORES POR PRIMAS	6.371	6.615	6.697	0
OTROS ACTIVOS	168	182	730	904
PASIVOS	18.984	30.621	34.742	34.384
RESERVAS TECNICAS	12.173	21.947	22.936	17.174
RESERVAS SEGUROS PREVISIONALES (D.L)	12.173	18.322	19.911	14.086
RESERVAS ADICIONALES	0	3.625	3.025	3.088
OTROS PASIVOS	314	804	1.088	841
TOTAL PASIVO EXIGIBLE	12.487	22.750	24.024	18.015
PATRIMONIO	6.497	7.871	10.717	16.369
Capital Pagado	4.436	4.239	4.405	4.335
Utilidades (Pérdidas) Retenidas	2.062	3.521	6.313	12.034
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	2.062	1.500	4.265	5.875
ESTADO DE RESULTADO				
MARGEN DE CONTRIBUCION	2.976	3.268	6.185	7.046
Prima Retenida Neta	19.129	30.675	41.726	23.652
Prima Directa	19.129	30.675	41.726	23.652
Ajuste Otras Reservas	0	-3.625	-3.025	-66
Costo de Siniestros	-16.093	-23.610	-32.254	-16.336
Gastos Médicos	-60	-172	-262	-204
Costo de Administración	-470	-760	-1.172	-834
RESULTADO DE OPERACIÓN	2.506	2.508	5.012	7.880
RESULTADO DE INVERSIONES	17	421	618	998
RESULTADO TECNICO DE SEGUROS	2.523	2.930	5.630	7.210
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0	0	0
DIFERENCIA DE CAMBIO	-3	5	6	56
CORRECCION MONETARIA	-46	-154	-237	0
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	2.473	2.781	5.400	7.266
IMPUESTOS DEL PERIODO	-412	-1.281	-1.134	-1.391
RESULTADO DEL EJERCICIO	2.062	1.500	4.265	5.875

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.

Indicadores

Cifras en Millones de Pesos de Septiembre 2012

	2010	2011	SEP.12
Solvencia y rentabilidad			
Endeudamiento total	1,92	2,24	1,10
Rentabilidad Inversiones (A)	0,3%	3,1%	4,0%
Utilidad / Activos (A)	21,7%	15,9%	22,8%
Utilidad / Prima Directa	10,8%	10,2%	24,8%
Utilidad / Patrimonio (A)	63,5%	49,6%	47,9%
Operación			
Result. técnico / Prima Directa	13,2%	13,5%	30,5%
Result. Explotación / Prima Directa	10,8%	10,2%	30,7%
Result. técnico / Result. final	122,4%	132,0%	122,7%
Costos Adm. / Inversión Promedio (A)	7,6%	5,9%	-3,3%
Costos Adm. / Prima Directa	2,5%	2,8%	-3,5%
Costos Intermediación / Prima Directa	0,0%	0,0%	0,0%
Gasto Neto	2,5%	2,8%	3,5%
Estructura de activos			
Inversiones Financieras / Activo total	65,3%	78,5%	97,3%
Inversiones Inmobiliarias y Similares / Activo total	0,3%	0,1%	0,1%
Deudores por primas / Activo total	33,6%	19,3%	0,0%
Deudores por reaseguros / Activo total	0,0%	0,0%	0,0%

Prohibida la reproducción total o parcial sin la autorización escrita de Feller Rate.

Prohibida la reproducción total o parcial sin la autorización escrita de Feller Rate.