

INFORME DE CLASIFICACION

**ITAÚ CHILE COMPAÑÍA DE
SEGUROS DE VIDA S.A.**

AGOSTO 2013

ACTUALIZACIÓN DE CLASIFICACIÓN
CLASIFICACION ASIGNADA EL 05.08.13
ESTADOS FINANCIEROS REFERIDOS AL 31.03.13

	Julio. 2012	Julio. 2013
Solvencia	A+	A+
Perspectivas	Estables	Estables

* Detalle de clasificaciones en Anexo.

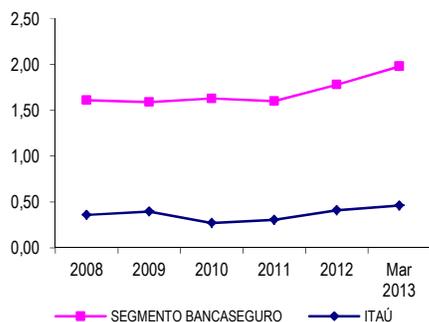
Cifras relevantes

Millones de pesos de cada periodo

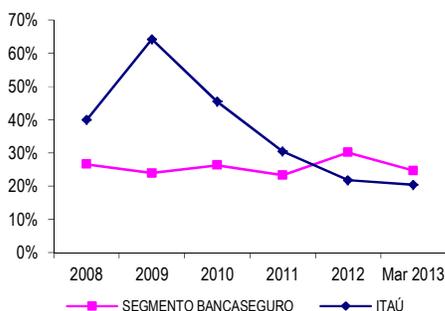
	2011	2012	Mar.13
Prima directa	12.502	18.452	5.337
Resultado de operación	6.561	5.012	1.294
Resultado de inversión	589	795	254
Resultado del ejercicio	5.562	5.097	1.255
Activos totales	23.876	33.822	37.274
Inversiones	22.042	28.965	32.079
Patrimonio	18.307	23.403	24.659

Participación de mercado ST	3,3%	4,5%	5,7%
Variación Prima Directa	16,6%	45,4%	25,2%
Gasto neto	13,5%	24,1%	26,0%
Endeudamiento total	0,30	0,41	0,46
Rentabilidad de inversión	2,7%	2,7%	3,2%

Endeudamiento



Rentabilidad patrimonial



Fundamentos

La solvencia de Itaú Seguros de Vida ha sido ratificada por Feller-Rate. Se sustenta en su posición de negocios, su conservadora estructura financiera, su eficiencia y rentabilidad operacional y el apoyo de su matriz.

La compañía pertenece, a través de varios vehículos de inversión, a Itaú Unibanco Holding, uno de los grupos bancarios brasileños más grandes de Latino América, clasificado BBB/Negative en escala global por Standard and Poor's.

El foco de negocios de la compañía se orienta a la venta de seguros de desgravamen, vida y accidentes personales colectivos, vinculados a los productos que comercializa el Banco Itaú y ampliando su venta a otros canales de venta. Su participación de mercado es acotada. El desarrollo de un nuevo plan estratégico que explota negocios en canales no vinculados con el banco relacionado llamados open markets, mediante corredores, contribuye a aumentar paulatinamente su participación.

La aseguradora mantiene un portafolio de riesgos atomizados, de desempeño técnico similar a la industria. Las licitaciones de los seguros asociados a carteras hipotecarias presentan oportunidades de negocios para la compañía.

La estructura financiera es muy eficiente, y se respalda en un acotado endeudamiento y una conservadora política de inversiones.

El superávit de inversión es muy amplio, debido en buena medida a la acumulación de utilidades retenidas y al alto nivel de activos representativos. Ello contribuye a respaldar sus nuevos proyectos de negocios sin presiones patrimoniales.

FACTORES SUBYACENTES A LA CLASIFICACION

Fortalezas

- Conservadora estructura financiera.
- Sólido perfil de cartera de inversiones.
- Eficiente estructura operacional y de tarifas.
- Administración con experiencia en la industria.
- Cartera atomizada y de favorable comportamiento técnico.
- Baja presión por distribución de dividendos.

Riesgos

- Tamaño de Banco Itaú Chile limita el crecimiento de la aseguradora por ese canal.
- Concentración de canales genera dependencia comercial.
- Fuerte competencia de mercado en los nuevos focos de negocios de la compañía.
- Implementación de nuevo proyecto impone un importante desafío comercial y operativo.
- Diversos cambios normativos a la industria imponen importantes desafíos operacionales y competitivos.

Analista: Esteban Peñailillo
 esteban.penailillo@feller-rate.cl
 (562) 757-0474

Solvencia	A+
Perspectivas	Estables

PERFIL DE NEGOCIOS

Seguros masivos para los clientes de su banco relacionado y otros canales.

Propiedad

La compañía pertenece a Itaú Unibanco Holding, matriz resultante de la fusión de Itaú y Unibanco en Brasil.

El grupo está presente en Chile con diversas empresas del ámbito financiero, Itaú Chile Administradora General de Fondos, Itaú Chile Securitizadora, Itaú Chile Corredora de Seguros y destaca Banco Itaú Chile, clasificado en AA-/Positiva por Feller Rate.

Itaú Unibanco Holding es clasificado por Standard & Poor's en BBB/Negative debido a su fuerte posición de negocios, moderadas utilidades y resguardos de capital, la adecuada exposición de sus activos a riesgos y liquidez.

Itaú Unibanco

Itaú Chile Seguros de Vida es parte del conglomerado brasileño Itaú Unibanco Holding a través de Itaú Chile Inversiones Servicios y Administración S.A.

En 2008 Itaú y Unibanco firmaron un contrato de asociación para unificar las operaciones financieras de ambos bancos, formando uno de los principales conglomerados financieros del mundo. Actualmente la matriz es el banco privado más grande de Brasil y Latinoamérica, con un buen historial de rentabilidad y eficiencia. Su amplia y estable base de depósitos le provee una fuerte posición de liquidez. Al mismo tiempo, exhibe adecuados niveles de capitalización. Posee activos productivos por sobre los US\$400 mil millones, equivalentes a 1,5 veces el sistema financiero chileno.

En Brasil la matriz ofrece diversos servicios financieros a los más diversos perfiles de clientes, entre los que se incluyen personas naturales, microempresas, pequeñas y medianas empresas, inversionistas institucionales y clientes con elevado patrimonio financiero. Asimismo, Itaú Unibanco administra negocios de underwriting, custodia de valores, tarjetas de crédito, seguros, planes de previsión privada, financiamiento de vehículos y operaciones de financiamientos de libre disposición.

El grupo en Chile complementa los servicios financieros que brinda a sus clientes a través de sus diversas sociedades, principalmente banca, administración de fondos y seguros. El apoyo del grupo es muy importante para la aseguradora y uno de los fundamentos de clasificación.

En junio reciente se anunció un Memorandum de Acuerdo Vinculante entre Itaú Unibanco Holding S.A., controlador de Banco Itaú Chile, y Cencosud S.A. para el desarrollo en forma conjunta del negocio de retail financiero tanto en Chile como en Argentina. Banco Itaú adquiriría el 51% de Cencosud Administradora de Tarjetas S.A. (CAT), reteniendo Cencosud el 49% restante. Conforme a estimaciones preliminares, la operación implicaría un desembolso de US\$280 millones por parte del banco local. El acuerdo también contempla que la entidad bancaria proveerá el financiamiento actual y futuro de la cartera de tarjetas de crédito, la que, en el caso de Chile, es cercana a US\$1.000 millones. Este acuerdo podría implicar un importante potencial de negocios para la aseguradora en el mediano plazo.

Por otra parte, la matriz mantiene un fuerte control en todas sus filiales por medio de auditorías. Para ello la aseguradora cuenta con un oficial de cumplimiento que vela por el buen funcionamiento y el control de los riesgos operacionales por medio de las políticas señaladas por el grupo en su matriz de riesgo.

Estrategia

Desarrollar nuevos negocios diversificando sus canales de comercialización bajo el satisfactorio soporte operativo con que cuenta.

Itaú seguros de Vida inició sus actividades en 2008, con el fin de dar soporte a la comercialización de seguros colectivos para el Banco Itaú. Sus productos son masivos y estandarizados, principalmente seguros colectivos de desgravamen y temporales de vida. En menor proporción ofrece seguros de vida individuales, salud, colectivos de accidentes personales y de incapacidad o invalidez.

La distribución de los productos de bancaseguros se canaliza a través de Banco Itaú Corredora de Seguros. Las carteras colectivas cuentan con un extenso historial de desempeño técnico, habiendo sido administradas por otras aseguradoras anteriormente, alcanzando un alto grado de penetración.

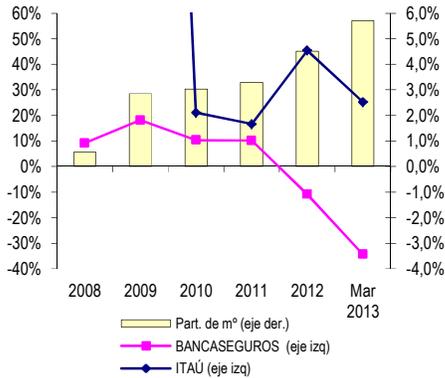
El desempeño comercial de mediano plazo de Itaú Vida Chile en sus seguros vinculantes, está en línea con el crecimiento de la entidad financiera, cuya participación en una industria bastante madura limita las posibilidades de expansión en forma acelerada.

Con las licitaciones obligatorias de los seguros asociados a carteras hipotecarias la compañía ha conseguido nuevas carteras y le otorga nuevas oportunidades de negocios. No obstante, la aseguradora no renovó la cartera con el banco relacionado por el periodo entre julio 2013 y junio 2014.

Con el fin de rentabilizar la capacidad de producción y de gestión de riesgos de la aseguradora la administración dio inicio a una renovada etapa comercial abriendo nuevos canales de venta, sobre la base del desarrollo de seguros colectivos estandarizados, distribuidos a través de corredores independientes. El proyecto ha evolucionado satisfactoriamente de acuerdo a sus proyecciones.

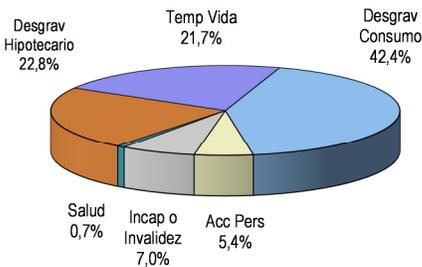
Solvencia **A+**
Perspectivas **Estables**

Participación de Mercado y Variación en Prima Directa



Diversificación de Cartera (Prima Directa)

Marzo de 2013



Posición competitiva

Participación de mercado acotada, en base a los nuevos negocios en segmento open markets que la aseguradora ha estado desarrollando y oportunidades en licitaciones hipotecarias.

Desde su inicio la compañía ha reportado un favorable crecimiento, en promedio en torno a 30%, superior a la media de la industria relevante. La participación de mercado dentro del segmento de compañías Bancaseguro alcanza un 5%, en donde las cuatro compañías restantes mantienen participaciones superiores al 20%. En término de primas de seguros tradicionales totales su participación es todavía baja, alcanzando a marzo 2013 un 1,4%. Ello refleja en buena medida la posición competitiva de la entidad financiera relacionada y su potencialidad de crecimiento.

Actualmente Banco Itaú basa su desempeño competitivo en un énfasis de negocios en el segmento ABC1, la banca de empresas y de corporaciones. El grupo Itaú está expandiéndose en la región, fortaleciendo su posición en Chile. Para ello está llevando a cabo una estrategia relevante en apertura de sucursales logrando una mejor cobertura geográfica. Esto se refleja en la adquisición de la banca de personas de HSBC Bank (Chile) en 2011 y el reciente acuerdo con Cencosud por la mayor parte de la operación financiera del conglomerado de Retail.

Los principales negocios de la compañía son seguros colectivos de desgravamen y temporal vida. No obstante, el ramo de accidentes personales ha cobrado una mayor importancia relativa en los últimos trimestres producto de los nuevos planes comerciales que ha implementado la aseguradora en relación a canales open markets.

En 2012 el primaje de la compañía creció en cerca de 40% producto de los negocios de canales abiertos y las carteras hipotecarias, mientras que la industria cayó cerca de un 10%, reflejo de la disminución de precios de los seguros hipotecarios, efecto que se ha hecho más evidente en 2013.

Los nuevos negocios están contribuyendo a mejorar la diversificación de productos y canales de comercialización de la aseguradora. A marzo de 2011 prácticamente la totalidad de la producción era comercializada a través de Itaú Chile Corredores de Seguros, mientras que a marzo 2013 esta proporción bajó a cerca del 54% producto de las operaciones con corredores y otros negocios.

Durante el segundo semestre de este año, la aseguradora se verá enfrentada a las renovaciones de sus primeros negocios fuera del banco relacionado, lo que implicará una presión comercial y un riesgo que enfrentan periódicamente las compañías con operaciones no relacionadas.

La compañía participaba en los seguros de Desgravamen asociados a los créditos hipotecarios del Banco Itaú, seguros que se licitaron recientemente por un año y no se renovaron. Este primaje corresponde a cerca del 7% de la prima anual de la compañía y la afectarían durante el segundo semestre. A su vez Itaú Seguros de Vida se adjudicó la cartera del Banco Ripley y una parte de CCAF Los Andes además de dos carteras pequeñas.

El primaje a marzo 2013 del ramo Desgravamen Hipotecario alcanzó el 23% de la cartera. Durante el resto del año otros actores bancarios deberán continuar con el proceso de licitación anual de sus carteras, abriéndose oportunidades de negocios para la compañía. Además, el fuerte crecimiento en negocios Temporales de Vida mitigarían la caída de la cartera relacionada manteniendo el primaje global en niveles estables.

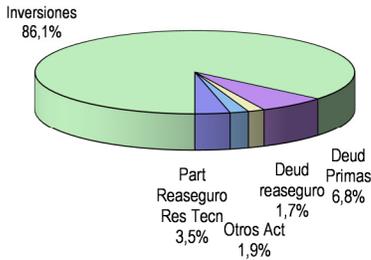
Solvencia	A+
Perspectivas	Estables

PERFIL FINANCIERO

Amplios soportes de solvencia permiten un crecimiento autosustentado.

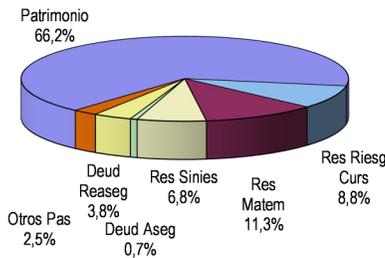
Estructura de Activos

Marzo de 2013

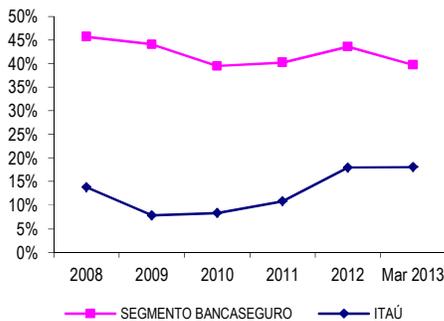


Estructura de Pasivos

Marzo de 2013

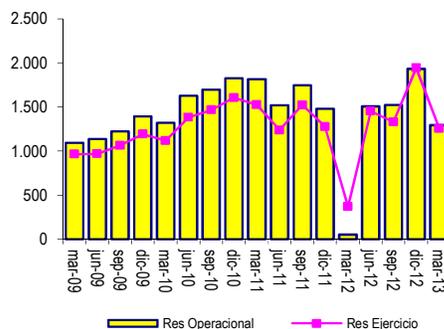


Gasto Administración / Prima Directa



Resultado Operacional Trimestral

Cifras en Millones de Pesos de Cada Período



Estructura Financiera

Conservadora estructura y alta capacidad para acumular recursos excedentarios.

La estructura financiera de la compañía es conservadora y coherente con la industria de seguros masivos. Sus activos se componen fundamentalmente de inversiones en renta fija local. El restante 13% de sus activos están constituidos por deudores por primas, que han incrementado marginalmente sus plazos de cobranza, pasando de 1,3 meses en diciembre de 2010 a 1,5 meses a marzo 2012 producto de la apertura a otros canales y segmentos con plazos de cobranza mayores. No obstante se mantienen en plazos razonables de acuerdo a su estructura de negocios.

Por otra parte, los pasivos totales de la compañía están constituidos fundamentalmente por reservas técnicas de seguros tradicionales y primas por pagar a reaseguradores. Otros pasivos son deudas con el fisco e intermediarios.

La aplicación de IFRS en 2012 ha obligado a las compañías a reconocer sus reservas técnicas totales, sin descontar la porción del reasegurador, aumentando el endeudamiento de las compañías. Este efecto en Itaú Chile Seguros de Vida es muy acotado. A marzo de 2013 su patrimonio cubre 2 veces los pasivos exigibles y se estructura en un 10% de capital pagado y un 90% de utilidades retenidas. Ello refleja la fuerte capacidad de generación de utilidades y una política de dividendos muy pasiva.

La administración señala que no existe presión por distribución de dividendos por parte de la matriz, lo que le permite contar con amplios resguardos patrimoniales para desarrollar su proyecto de negocios.

A marzo 2013 el nivel de endeudamiento total de la compañía alcanzó 0,46 veces, muy menor en relación a la media de la industria relevante, que alcanza 2 veces. Este bajo endeudamiento es el resultado de la acumulación de utilidades y su escala de operaciones.

Así mismo, el excedente de inversiones representativas de reservas técnicas y patrimonio de riesgo alcanzó 123% de sus obligaciones totales, muy superior a la media de la industria de seguros tradicionales que alcanzó un 30%.

En el análisis del flujo de caja de la compañía se refleja un incremento en el flujo operacional tanto por el crecimiento en primas como por el aumento en la retención. Aislado el efecto de los ingresos y egresos de activos financieros, el flujo operacional de la aseguradora alcanzó a diciembre 2012 los \$5.687 millones, nivel similar a años anteriores. Por otra parte la compañía ha estado incrementando anualmente en cerca de \$5 mil millones la cartera de inversiones. Con todo, el flujo total ha sido positivo pero acotado, alcanzando a diciembre 2012 cerca de \$89 millones. A marzo 2013, el flujo efectivo neto de la operación fue de \$2.985 millones, cubriendo adecuadamente sus gastos. El flujo de las actividades de inversión fue de \$5.246 millones, producto de las compras de nuevos instrumentos financieros, con todo el flujo final del periodo fue deficitario en \$2.262 millones, cerrando marzo con una caja de \$2.125 millones.

Eficiencia y Rentabilidad

Eficiente estructura operacional, modelo de negocios rentable.

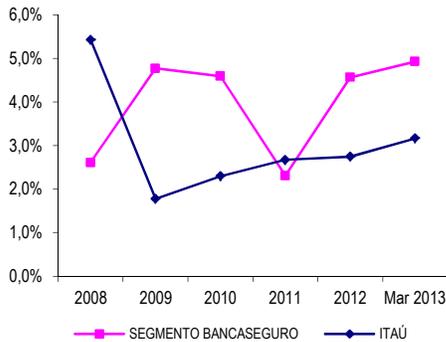
La estructura organizacional de la aseguradora es liviana y eficiente, disponiendo de una administración muy funcional. La comercialización del canal relacionado ha sido asumida directamente por la corredora. Con motivo del nuevo proyecto de negocios, la aseguradora ha estado fortaleciendo su estructura administrativa tanto en el área comercial como en su soporte operacional y técnico para hacer frente a su plan estratégico en nuevos canales de comercialización, lo que ha incrementado los gastos administrativos, disminuyendo sus niveles de eficiencia. No obstante, su indicador de gastos de administración a prima directa se ha mantenido en niveles estables, alcanzando a marzo 2013 un 18%.

El margen de contribución, principal generador de ingresos de la aseguradora, alcanzó los \$2.254 millones a marzo de 2013, muy superior a igual periodo de 2012 producto de la menor constitución de reservas de riesgo en curso del segmento temporal vida y desgravamen colectivo dada la madurez de la cartera.

El resultado operacional trimestral de la aseguradora presenta una acotada volatilidad. Entre 2009 y 2011 se mantuvo entre los \$1.000 y \$1.500 millones trimestrales y fue la base de la utilidad generada por la aseguradora. A marzo de 2013, siguió esa línea alcanzando cerca de \$1.300 millones.

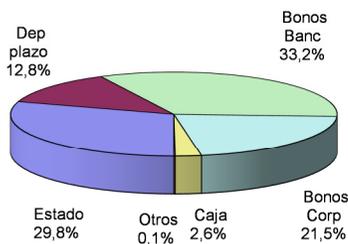
Solvencia	A+
Perspectivas	Estables

Rentabilidad de Inversiones



Composición de la Cartera de Inversión

Marzo de 2013



Producto de la eficiencia administrativa y del modelo de operaciones que mantiene con el banco relacionado, la aseguradora ha logrado un favorable retorno patrimonial histórico, generando utilidades por cerca de \$5.097 millones al cierre de diciembre de 2012, que representa un retorno sobre patrimonio de 22%. A marzo 2013 la utilidad alcanzó los \$1.255 millones, que en términos anualizados representa un 20,4% del patrimonio de la aseguradora.

Durante los últimos años la administración se ha abocado a fortalecer sus sistemas tecnológicos, de forma de lograr un soporte independiente y más flexible para enfrentar los nuevos desafíos comerciales. Una estrategia de incentivos muy simétrico entre la aseguradora y la institución bancaria ha permitido a Itaú Vida lograr buenos retornos operacionales.

Inversiones

Cartera orientada exclusivamente a renta fija nacional bajo estrictas políticas crediticias.

La política de inversiones de la compañía es muy conservadora y opera bajo lineamientos de su matriz internacional. Sus inversiones se componen de instrumentos de renta fija local con clasificación de riesgo muy sólida, el 96% en el rango de la “AAA” a “AA”. Su cartera ha mantenido las posiciones relativas de instrumentos bancarios, corporativos y estatales. Mantienen una alta concentración en emisores estatales, tanto en bonos de la Tesorería General de la Republica, bonos del Banco Central, que en conjunto representan cerca de un 30% de la cartera.

La rentabilidad de su cartera de inversiones ha sido baja producto de su conservadora política de inversiones. No obstante, logró un retorno superior a la industria en 2011 debido a la alta volatilidad en los mercados de renta variable, que provocaron importantes pérdidas. A marzo 2013 el resultado de inversiones alcanzó los \$254 millones, que representa un 3,2% en términos anualizados, nivel bajo el promedio de la industria que alcanzó un 4,9%.

Suficiencia de capital de riesgo y reservas técnicas

El patrimonio de la aseguradora logra cubrir holgadamente riesgos incorporados en el modelo de suficiencia de Feller-Rate

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 puedan impactar 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.

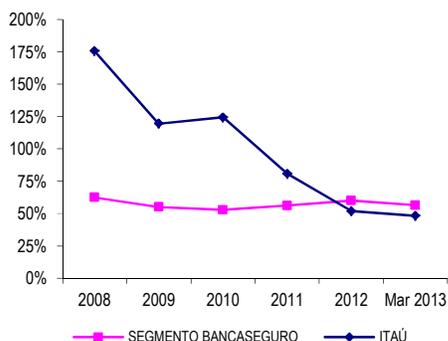
Bajo este modelo de análisis, a diciembre de 2012 la estructura de resguardos de Itaú Chile Seguros de Vida era sólida, reflejando el perfil de riesgos de sus principales componentes. En relación a sus pares, aseguradoras orientadas a seguros tradicionales, la cobertura de riesgos es muy superior, cercana a 3,9 veces contra 2 veces del segmento.

Solvencia	A+
Perspectivas	Estables

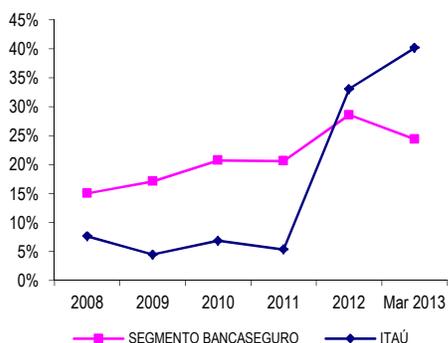
RESULTADOS TÉCNICOS

Una mayor maduración en sus carteras de negocios impacta en una menor constitución de reservas y una mayor siniestralidad.

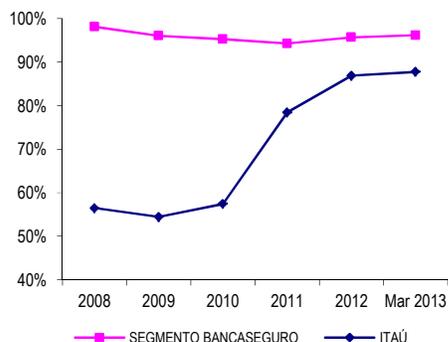
Margen Técnico Seguros Tradicionales



Siniestralidad Seguros Tradicionales



Retención



Resultados técnicos

Cartera de negocios en etapa de maduración, con márgenes técnicos decrecientes.

Los resultados técnicos de Itaú Seguros de Vida reflejan la maduración de sus negocios, evidenciado una disminución en sus márgenes producto de una mayor frecuencia siniestral, efecto que se ve mitigado en parte por una menor constitución de reservas. Su perfil altamente estandarizado y diversificado de riesgos individuales permite retener una alta proporción de los negocios y lograr rentabilidades por sobre la industria comparable, pero decreciente.

En comparación a otras compañías del segmento bancaseguros Itaú reporta un retorno técnico de seguros sobre prima superior. La estrategia de la entidad financiera privilegia la competitividad en su segmento, lo que se traduce en costos muy competitivos al mantener comisiones de cobranza menores en comparación al resto de los bancos de la plaza. Finalmente, se manifiesta en una sólida rentabilidad técnica para la compañía de seguros.

Reaseguro

Coberturas coherentes con la estrategia de negocios utilizada.

La compañía protege su cartera de desgravamen con un contrato de reaseguro con Munich, que también cubre sus nuevos negocios. Está clasificada en “AA-/Stable” por Standard & Poors a escala global.

La proporción retenida ha ido aumentando, conforme al crecimiento de la cartera, y a un perfil de negocios de retención de tamaño medio muy acotado. Cuenta también con protección facultativa en casos de capitales muy elevados, coherentes con el perfil de algunos clientes del Banco.

La administración continuamente está evaluando otras protecciones de acuerdo a las necesidades que se vayan generando en los nuevos negocios de carteras de tamaño intermedio o grande, u otros negocios donde existan cúmulos de riesgos que presenten alta severidad.

Solvencia	Dic. 2010	Dic. 2011	Jul. 2012	Jul. 2013
Perspectivas	A	A	A+	A+
	Estables	Estables	Estables	Estables

Resumen Financiero

Cifras en Millones de Pesos de cada Periodo

	2009	2010	2011	2012 (IFRS)	Mar.13 (IFRS)
Balance					
INVERSIONES	8.079	14.297	22.042	28.965	32.079
DEUDORES POR PRIMAS :	851	1.083	1.525	3.112	2.542
DEUDORES POR REASEGURO	0	5	123	252	631
OTROS ACTIVOS	185	201	185	616	701
PART REASEG RESERVAS TECNICAS				877	1.321
ACTIVOS	9.115	15.585	23.876	33.822	37.274
RESERVAS SEGUROS NO PREVISIONALES	1.740	2.606	4.323	8.558	10.034
PRIMAS POR PAGAR	100	119	700	966	1.666
OTROS PASIVOS	744	594	546	895	915
PATRIMONIO	6.531	12.266	18.307	23.403	24.659
PASIVOS	9.115	15.585	23.876	33.822	37.274
Estado de Resultados					
Prima directa	8.467	10.248	12.502	18.452	5.337
Prima retenida	4.608	5.884	9.801	16.031	4.684
Variación de reservas técnicas	-1.234	-814	-1.460	-2.532	-405
Costo de siniestros	-150	-348	-446	-4.463	-1.719
Resultado de intermediación	2.286	2.603	33	-545	-253
Gastos médicos	0	-3	-13	-29	-33
Deterioro de seguros				-133	-16
Margen de contribución	5.510	7.322	7.915	8.329	2.258
Costos de administración	-664	-855	-1.354	-3.317	-964
Resultado de inversiones	144	328	589	795	254
Resultado técnico de seguros	4.989	6.795	7.151	5.807	1.548
Otros ingresos y egresos	-4	-6	-11	-7	-2
Diferencia de cambio	0	0	4	-5	0
Utilidad (pérdida) por unidades reajustables				478	35
Corrección Monetaria	50	-87	-172		
Impuesto renta	-843	-1.130	-1.409	-1.176	-326
Total del resultado integral	4.192	5.572	5.562	5.097	1.255

Indicadores

	2009	2010	2011	2012 (IFRS)	Mar.13 (IFRS)
Solvencia y rentabilidad					
Endeudamiento total	0,40	0,27	0,30	0,41	0,46
Rentabilidad Inversiones	1,8%	2,3%	2,7%	2,7%	3,2%
Utilidad / Activos	46,0%	35,8%	23,3%	15,1%	13,5%
Utilidad / Prima Directa	49,5%	54,4%	44,5%	27,6%	23,5%
Utilidad / Patrimonio	64,2%	45,4%	30,4%	21,8%	20,4%
Operación					
Resultado técnico seguros/ Prima Directa	58,9%	66,3%	57,2%	31,5%	29,0%
Resultado Explotación / Prima Directa	59,5%	65,4%	55,8%	34,0%	29,6%
Resultado técnico seguros/ Resultado final	119,0%	122,0%	128,6%	113,9%	123,3%
Costos Adm. / Inversión Promedio	8,2%	6,0%	6,1%	11,5%	12,0%
Costos Adm. / Prima Directa	7,8%	8,3%	10,8%	18,0%	18,1%
Costos Intermediación / Prima Directa	-27,0%	-25,4%	-0,3%	3,0%	4,7%
Gasto Neto	-35,2%	-29,7%	13,5%	24,1%	26,0%
Estructura de activos					
Inversiones Financieras / Activo total	87,9%	91,4%	92,1%	85,5%	85,9%
Inversiones Inmobiliarias y Similares / Activo total	0,7%	0,4%	0,2%	0,1%	0,1%
Deudores por primas / Activo total	9,3%	7,0%	6,4%	10,7%	7,9%
Deudores por reaseguros / Activo total	0,0%	0,0%	0,5%	3,0%	4,1%

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.