

INFORME DE CLASIFICACION

**BTG PACTUAL CHILE S.A.
COMPAÑIA DE SEGUROS DE
VIDA S.A.**

NOVIEMBRE 2017

ACTUALIZACIÓN DE CLASIFICACIÓN
CLASIFICACION ASIGNADA EL 06.12.17
ESTADOS FINANCIEROS REFERIDOS AL 30.09.17

Solvencia	Dic 2016 A	Dic 2017 A
Perspectivas	Estables	Positivas

* Detalle de las clasificaciones en Anexo.

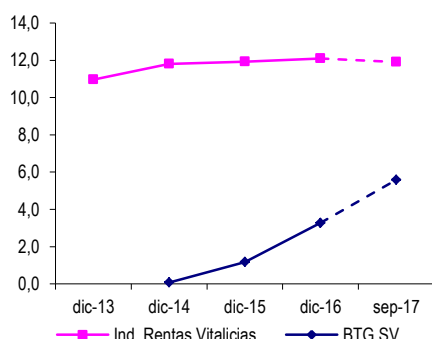
Estadísticas Financieras

Millones de \$ de cada momento

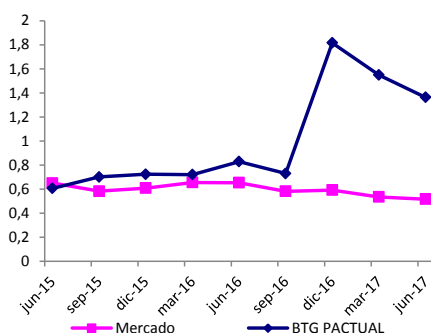
	Dic.2015	Dic.2016	Sep.2017
Prima Directa	32.134	59.566	69.683
Resultado de Operación	-3.050	-5.750	-7.542
Resultado del Ejercicio	-531	-359	993
Total Activos	63.103	124.636	198.491
Inversiones	62.224	122.824	196.306
Patrimonio	29.013	29.150	30.143

Retorno Inversiones	1,8%	5,0%	6,6%
Gasto Neto	6,8%	4,8%	4,1%
ROE	-1,8%	-1,2%	4,4%
Margen Técnico	-3,8%	-6,0%	-8,1%
Participación de Mdo	0,7%	1,2%	1,8%

Endeudamiento



Monto de la Suficiencia de los Activos sobre Patrimonio en Riesgo



Analista: Joaquín Dagnino
joaquin.dagnino@feller-rate.cl
Director: Eduardo Ferretti
eduardo.ferretti@feller-rate.cl

Fundamentos

La ratificación de la clasificación "A" asignada a BTG Pactual Chile S.A. Compañía de Seguros de Vida (BTGP SV) considera el amplio soporte patrimonial de la compañía, el coherente plan de negocios y la solidez operacional de su estructura y administración. El proyecto cuenta con satisfactorias definiciones de políticas de inversiones, de gestión de riesgos y de gobernabilidad.

La aseguradora pertenece al grupo financiero de origen brasileño BTG Pactual. Su controlador directo es BTG Pactual Chile Spa (99,99%), entidad que además controla a Banco BTG Pactual Chile ("A/Positivas" recientemente reevaluado por Feller Rate).

En Chile, el grupo BTG está presente desde 2012, tras la adquisición de CELFIN Capital y sus filiales de corretaje y administración de fondos. Después de transitar por un periodo de inestabilidad reputacional, el grupo BTG (Brasil) se fortaleció, focalizándose en sus principales fundamentos y posiciones competitivas relevantes. Rediseñó su estructura propietaria y la base de gobernabilidad corporativa, visible en todos los ámbitos de su desempeño operacional.

Con un patrimonio de \$30 mil millones, la aseguradora cuenta con amplias reservas de capital para desarrollar su actividad competitiva. Su foco principal de actividad es el segmento de rentas vitalicias, contando con un plan de ventas conservador, que contempla la distribución a través de asesores previsionales, sobre una base operacional de alta eficiencia. A la fecha acumula ventas por \$161 mil millones, y activos de respaldo por \$198 mil millones.

En régimen, el proyecto contempla un leverage patrimonial en torno a 10 veces. A septiembre 2017 llega a 5,6 veces, en tanto que el riesgo de reinversión es muy conservador e inferior a la media del mercado. Nivel que, en todo caso conforme al crecimiento de sus negocios, debe ir evolucionando hacia niveles comparables a sus

pares. Las operaciones de la aseguradora se soportan en una estructura muy funcional y eficiente, logrando indicadores de gasto a primas sobresalientes. El apoyo y respaldo logístico del grupo BTG Pactual Chile, además de gestión de negocios e inversiones apoya ampliamente al logro de crecientes sinergias de ámbito y de escala. El amplio excedente de patrimonio neto permite flexibilidad de inversiones, lo que se refleja en capacidad para alcanzar mayor rentabilidad que sus pares.

Opcionalmente se contempla participar en licitaciones del seguro SIS, sujeto a las evaluaciones de grupo y bajo un prisma muy conservador.

La rentabilidad de inversiones aporta con ingresos devengados crecientes pero todavía insuficientes para cubrir todos los costos de crecimiento. Otros ingresos realizados aportan una importante cuota de soporte, muy visible en 2017.

Los principales riesgos que enfrenta la aseguradora dicen relación con el foco en la rentabilidad y perfil crediticio de las inversiones de respaldo, la tasa de reinversión de los flujos descalzados, cambios a la mortalidad de la población de rentistas y, reformas a los sistemas de pensiones. Por ello, mantener el foco en la generación de mejores pensiones con eficiencia en el servicio al asegurado da garantías de sustentabilidad a los modelos de negocios privados.

Perspectivas: Positivas

Mantener los compromisos de solidez del perfil financiero, junto con alcanzar maduración e independencia en la gestión del patrimonio regulatorio darán visibilidad para mejorar el rating crediticio. Por el contrario, desalineación del perfil o ralentización del proyecto obligarán a revisar el rating a la baja. Una eventual participación en otros negocios supone que no se ve expuesto el patrimonio local a ajustes significativos.

FACTORES SUBYACENTES A LA CLASIFICACION

Fortalezas

- Fuerte compromiso financiero y de gestión del grupo propietario.
- Modelo de negocios muy focalizado, alta eficiencia operacional.
- Altas e importantes sinergias y eficiencias de grupo.
- Baja exposición a ajustes actuariales relevantes.
- Fuerte compro miso en gobernabilidad corporativa

Riesgos

- Presión por alcanzar escala óptima.
- Competitividad del segmento.
- Riesgos actuariales y de reinversión.
- Altas exigencias regulatorias y de solvencia sobre rentas vitalicias.
- Escenarios de reformas sobre el entorno de los seguros previsionales.

Solvencia
PerspectivasA
Positivas

PERFIL DE NEGOCIOS

Modelo de negocios muy focalizado y altamente regulado.

Propiedad

A través de BTG PACTUAL Chile Spa la Compañía de Seguros de Vida pertenece al grupo inversionista del Brasil, BTG PACTUAL, de dilatada trayectoria en el sector financiero de ese país y de la región.

Hoy la propiedad del banco es compartida por un conjunto de socios que participan activamente en la administración. El CEO es actualmente Persio Arida, de larga trayectoria en el sector financiero de Brasil.

Banco BTG Pactual S.A., entidad bancaria regulada por el Banco Central de Brasil, es su principal activo. Está clasificado en escala internacional en "BB-" por tres agencias internacionales. El banco brasileño administra activos en torno a los R\$ 127 billones, y cuenta con un valor de mercado del orden de los R\$17 mil millones (US\$5.200 millones).

Administración

Nombre	Cargo	Fecha Nominamiento
JAIME MALUK V.	Gerente General	19-12-2014
ANDRES SAAVEDRA G.	Gerente de Adm y Operaciones	19-12-2014
JANINA RODRIGUEZ A.	Gerente Comercial	19-12-2014
ALBERT KWON LEE	Gerente Inversiones	19-12-2014
MARCELA CORRALES A.	Gerente Técnico	19-12-2014
CRISTIAN RODRIGUEZ Z.	Subgerente de Operaciones	19-12-2014

Directorio

Nombre	Fecha Nominamiento
Fernando Massú Taré	06-12-2016
José Miguel Infante Lira	06-12-2016
Jonathan David Hargreaves Callund	06-12-2016
Juan Guillermo Agüero Vergara	06-12-2016
Rodrigo Perez Mackenna	09-08-2017
Luis Oscar Herrera Barriga	06-12-2016
André Fernandez	09-08-2017

Propiedad

El grupo BTG PACTUAL ingresó en 2012 a Chile a través de la adquisición del control de CELFIN Capital, entidad que operaba en la banca de inversión desde 1988. Los accionistas controladores de Celfin participaron en el proyecto bajo la figura del partnership, logrando así una transición más fluida.

BTG Pactual basa su estrategia en la administración de fondos de ahorro de terceros, sobre la base del crecimiento regional, en zonas del continente latinoamericano, donde la combinación entre la gestión de inversiones y del ahorro de largo plazo configuran un proyecto de intermediación considerablemente alineado. La renta vitalicia corresponde al cierre del proceso, con el respectivo desahorro de una población que envejece y que requiere de una gestión racional y confiable de sus inversiones de largo plazo. Tanto los activos del respaldo del ahorro como del desahorro son administrados bajo un mismo prisma de eficiencia y solidez de largo plazo.

En diciembre de 2014, la aseguradora fue autorizada para operar en seguros de vida y rentas vitalicias en el mercado local. En abril de 2015 se incrementa su patrimonio a \$29.600 millones, iniciando su actividad competitiva con los recursos comprometidos para respaldar su plan de crecimiento.

En 2015, en el marco de una investigación de tráfico de influencias, es detenido el principal accionista y CEO del banco brasileño André Estévez, lo que impuso una inusitada presión sobre el prestigio del grupo BTG Pactual y su red de filiales. En mayo de 2016 el señor Estévez fue liberado, volviendo a participar como asesor en el grupo sin derechos legales sobre las decisiones de la entidad. El daño reputacional provocó un fuerte salida de fondos, lo que retrasó los proyectos bancarios y de seguros. En Chile, ambas entidades fueron sometidas a un nuevo escrutinio reglamentario incluyendo una nueva revisión de la estructura de propiedad y de sus gobiernos corporativos. Con posterioridad a ello la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras autorizó al Banco BTG a integrar la corredora de bolsa y la administradora general de fondos del holding BTG Pactual al patrimonio del banco.

Respecto del Gobierno Corporativo, un renovado Directorio fue designado responsable de desarrollar y gestionar la nueva etapa del grupo en Chile. En él participan reconocidos profesionales del mercado financiero: Fernando Massú, José Miguel Infante, Jonathan Hargreaves, Juan Guillermo Agüero, Rodrigo Perez Mackenna, Luis Oscar Herrera y André Fernández.

Administración.

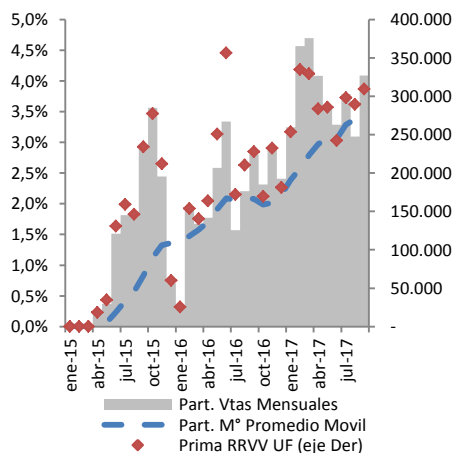
Hoy, la estructura administrativa manifiesta estabilidad y consolidación restando fortalecer sólo algunas funciones complementarias a la gestión de inversiones. Desde la perspectiva de la administración interna, los riesgos financieros están satisfactoriamente supervisados, adecuándose a las políticas y controles que aplican los diferentes comités diseñados para tales efectos (ALM, Técnico y Auditoría/Riesgos), en que participan directores y ejecutivos.

La administración ha ido superando obstáculos operacionales y dando paso a mejoras e inversiones de respaldo, que le permitan dar un mejor soporte a su gestión comercial, financiera y competitiva. Una difícil etapa se vivió con motivo de las inundaciones que afectaron al sector aledaño al río Mapocho durante abril de 2016, afectando a las torres de oficinas en que se encuentran las dependencias del grupo en Chile. Ello obligó al grupo a trasladarse momentáneamente de lugar de operaciones, lo que puso a prueba todo el programa de respaldo de BTG Pactual en Chile. Según la administración, este cambio permitió acercarse al canal corredores y repotenciar las ventas. A la fecha ya están operando normalmente en sus dependencias originales.

Solvencia
Perspectivas

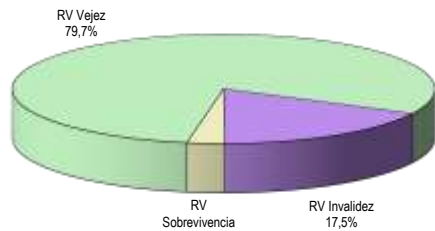
A
Positivas

Participación de Mercado en RRVV

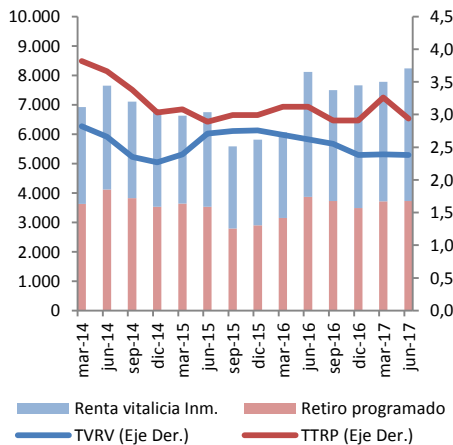


Prima directa por tipo de RRVV

(Septiembre 2017)



Número de Pensionados y Tasas de Referencias de los Sistemas de Pensiones



Estrategia

Foco en la comercialización de Rentas Vitalicias, junto con la potencial participación en licitaciones del seguro SIS.

La estrategia de negocios de BTGP SV consiste fundamentalmente en participar en el segmento de rentas vitalicias previsionales. El proyecto modular contempla un plan de ventas anuales de rentas vitalicias conservador y alineado con los recursos de patrimonio disponible. Si bien el plan de negocios considera la venta segmentada a través del canal asesores previsionales (AP) y en menor medida por venta directa.

Como es propio de la regulación vigente, se debe participar a través del sistema SCOMP, basado en un sistema cotizador válidamente probado y auditado.

La aseguradora considera participar en las licitaciones bianuales del Seguro de Invalidez y Sobrevivencia (SIS). Para ello desarrolla estudios propios y cuenta con asesoría externa de complemento más el apoyo financiero de la experiencia de los ejecutivos y directores del grupo. Con todo, no se plantean participaciones muy agresivas, que pongan en juego porciones importantes del patrimonio en exceso.

Posición Competitiva

Posicionamiento creciente, aunque inferior al de sus competidores directos, pero de mayor relevancia en el canal "asesores previsionales".

Durante los meses más complejos del año 2015 la venta se redujo fuertemente enfrentando presiones regulatorias. A partir de febrero 2016 comienza a recuperar su productividad. En 9 meses hasta septiembre 2017 BTGP SV había comercializado UF 2,6 millones, logrando una participación del 3,7% sobre mercado. La cartera se compone principalmente de rentas vejez normales/anticipadas en un 80% aproximadamente, con el 20% restante en rentas por Invalidez y sobrevivencia. Las tasas de venta de BTGP SV están levemente por sobre la media de mercado, coherente con la etapa de formación de cartera y con el canal utilizado.

El mercado de rentas previsionales alcanzó en 2016 a unos UF 106 millones, marcando una creciente concentración en vejez normal y con un crecimiento anual en torno al 13% nominal en comparación al periodo 2015. A septiembre 2017 las ventas alcanzaron cerca de los 69 millones de UF, reflejando una importante desaceleración. Al término de 2016, el incremento en la tasa de referencia del retiro programado frenó la demanda por rentas vitalicias. Aun así, BTG SV ha logrado un fuerte crecimiento en producción, con un incremento con respecto a Septiembre 2016 del 52%.

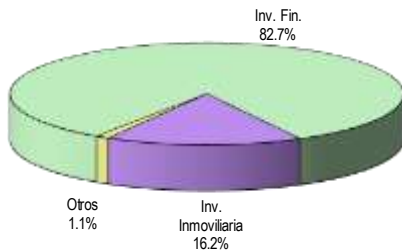
Se recurre fundamentalmente a canales de venta de Asesores Previsionales y en menor escala a la venta directa, lo que permite lograr una tasa media de costo de intermediación en torno al 1% de las primas comercializadas. Las primas medias del periodo de comercialización se registran en el entorno de UF 291 mil mensuales, levemente inferiores a las proyectadas. La participación de BTGP SV en el canal AP es fuerte y creciente, con unos 240 asesores vigentes con producción. Los focos están puestos en aumentar la productividad del canal y la base de Asesores de contacto y cierres de negocios.

Solvencia
Perspectivas

A
Positivas

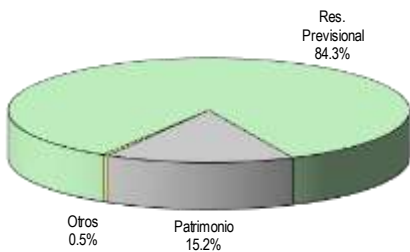
Activos

(Septiembre 2017)

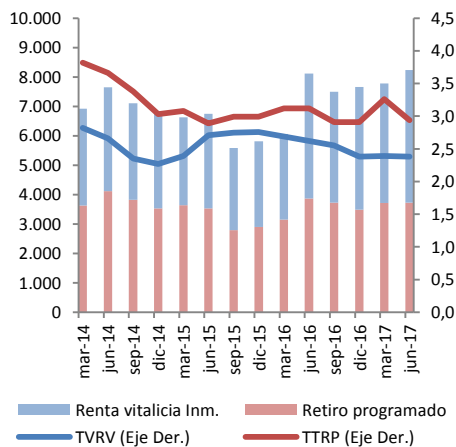


Pasivos

(Septiembre 2017)



Número de Pensionados y Tasas de Referencias de los Sistemas de Pensiones



Perfil Financiero

Patrimonio disponible permite respaldar la una etapa todavía relativamente amplia de crecimiento.

La fuerte demanda de recursos patrimoniales que impone el modelo de rentas vitalicias es aplicable a todos los actores presentes en la industria. La diferencia respecto del actor recién entrante la hacen la visibilidad e impacto de las pérdidas contables que genera el ciclo de ventas de los seguros previsionales y la capacidad de los recursos disponibles para tomar las oportunidades que puede entregar el mercado financiero.

A favor de este modelo de negocios está que tanto la prima no consumida como el patrimonio de respaldo de la reserva son gestionados por la administración de la aseguradora durante toda la vigencia del seguro. Además, las aseguradoras de reciente formación no cargan con una fuerte presión de costos regulatorios generados por la revisión de tablas actuariales de rentas vitalicias.

Hoy, dependiendo de la velocidad impuesta al proyecto, su estructura financiera se va consolidando reflejando aumento de costos de reservas, mayores exigencias de patrimonio de riesgo y reducción del superávit de inversiones. Por ello, contar con un importante capital inicial aportado por el accionista fue esencial para respaldar las operaciones.

Con los aportes de capital ya realizados por unos \$29.602 millones, junto con aumentos de capital comprometidos para inicios de 2018 en torno a los \$7.200 millones, el proyecto cuenta con recursos coherentes para el desarrollo de su plan de crecimiento para al menos unos 18 meses más, quedando como desafío lograr el volumen de ventas presupuestado.

De acuerdo al modelo propuesto, en régimen la administración proyecta endeudamientos en torno a la media de la industria, hoy entre 10 y 11 veces, sujeto a la exposición a riesgos de mercado. A sept 2017 el *leverage* llegó a 4,8 veces y el financiero a 0,02 veces.

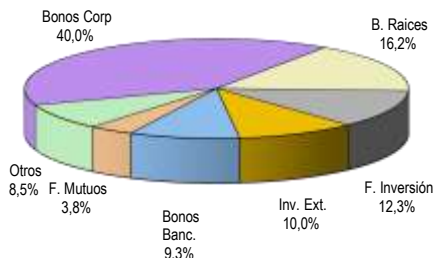
A sept 2017 la aseguradora administraba inversiones financieras por unos \$164.000 millones e inversiones inmobiliarias por unos \$32.000 millones, cubriendo obligaciones de seguros por unos \$167.000 millones.

Solvencia
Perspectivas

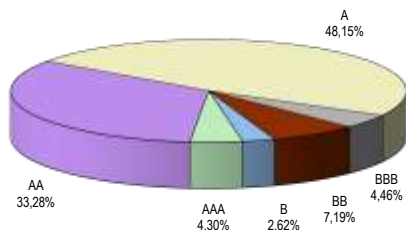
A
Positivas

Composición de Cartera de Inversiones

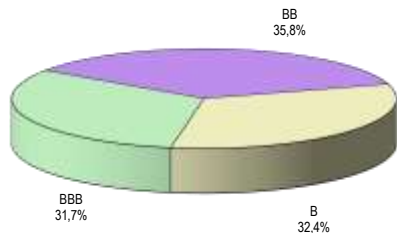
(Septiembre 2017)



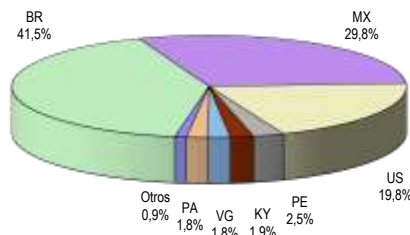
Clasificación Cartera de Renta Fija Local



Clasificación Cartera de Renta Fija Extranjera



Rentabilidad de las Inversiones



Inversiones

Cartera de inversiones en crecimiento, ampliamente diversificada y con baja exposición global a riesgo de monedas.

La base de la gestión de inversiones de BTGP SV es el diseño de una política que cubra con suficiencia y precisión los diferentes escenarios posibles de inversión. En el caso de los seguros de vida de largo plazo, la política de inversiones debe definir espacios de inversión según apetito de riesgo de mercado, de riesgo de reinversión y de riesgo crediticio. En el caso de BTGP SV las inversiones no representativas son relevantes y están destinadas a respaldar una amplia disponibilidad de patrimonio excedentario, propio de su etapa de crecimiento.

La composición de la cartera de inversiones refleja que unos \$106.000 millones están invertidos en renta fija local, mientras que la inversión en instrumentos de renta fija extranjera alcanza a \$19.000 millones. En línea con su política de inversiones una proporción de la cartera extranjera está protegida mediante forwards de moneda con entidades financieras locales. Por otro lado, la inversión con riesgo inmobiliario, en contratos de leasing, mutuos hipotecarios y letras hipotecarias alcanzan alrededor de los \$30.000 millones. Según la administración, el porcentaje de la cartera de inversiones expuesta a riesgo inmobiliario alcanza el 22,53% de la cartera total a octubre 2017, incluyendo mutuos hipotecarios, leasings, bienes raíces y fondos de desarrollo inmobiliario.

Especialmente a nivel nacional, el perfil crediticio de la cartera de inversiones es adecuado. Un 86% del portafolio está invertido en papeles con clasificación de riesgo "A" o superior. Se observa una mayor diversificación en comparación al periodo anterior, reduciendo su exposición en papeles con mayor riesgo crediticio.

La cartera de renta fija extranjera presenta clasificación internacional en el rango BB. Se observa una alta concentración en papeles de Brasil y México, con participaciones del 41,5% y 29,8% respectivamente de la cartera. Esta cartera cuenta además con protecciones del tipo Forward para reducir su exposición a la volatilidad de monedas. La cartera incluye posiciones en Petrobras, que durante 2017 mejoró su clasificación de riesgo, lo que aumenta la representatividad.

La tasa de retorno promedio de la cartera de renta fija ha evolucionado favorablemente, y se ha visto complementada por la protección de los derivados de moneda y por las utilidades realizadas.

Las inversiones inmobiliarias incluyen 2 propiedades en arriendo, mutuos hipotecarios, contratos de Leasing y Leaseback. A la fecha del informe, esta cartera mantiene un adecuado perfil crediticio, con una relación LTV en torno al 75%.

El proyecto BTGP SV se soporta en una política de inversiones que contempla diseñar un portafolio diversificado, pero con fuerte respaldo de la renta fija de largo plazo. Disponer de amplios excedentes de inversiones permite cierta flexibilidad temporal para tomar posiciones de mayor monto y riesgos relativos. A futuro se irá limitando por la necesidad de ir cubriendo las exigencias de inversiones representativas según vaya creciendo la cartera de reservas técnicas y patrimonio de riesgo.

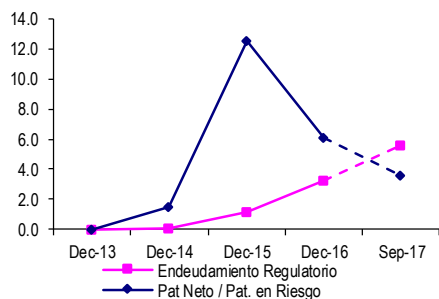
Una de las principales fortalezas de la aseguradora ha sido el apoyo y experiencia entregada por la plataforma de gestión de inversiones del grupo. Junto con ello, la administración ha fortalecido su equipo de inversiones, contando con flexibilidad en las decisiones de inversión.

A septiembre 2017, las inversiones no representativas alcanzaban a unos \$11.300 millones y estaban respaldadas por activos extranjeros de baja clasificación de riesgo, además de excesos de inversión por emisores locales. Mejoras a los ratings y crecimiento de las obligaciones van a ir cambiando la estructura de activos no representativos.

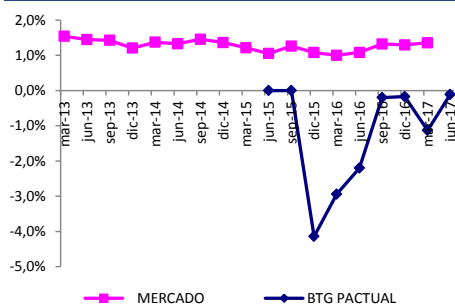
Solvencia
Perspectivas

A
Positivas

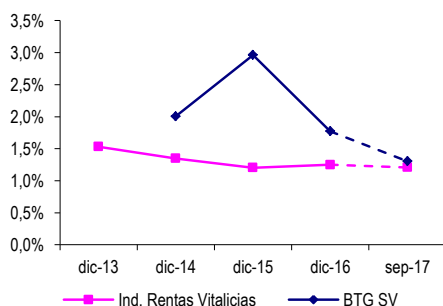
Solvencia



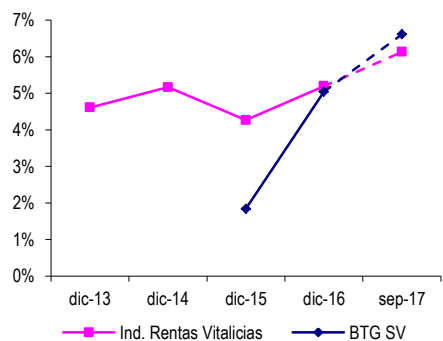
TSA



Gastos de Administración sobre Inversiones



Rentabilidad de las Inversiones



Solvencia Regulatoria

Aseguradora cuenta con un holgado patrimonio para cubrir los riesgos propios del ciclo de formación de cartera

El riesgo de las aseguradoras de rentas vitalicias, la reinversión y la sobrevivencia están medidos actualmente por el modelo denominado TSA regulatorio, lo que se traduce en la obligación de mantener un perfil financiero de alto conservantismo y una gestión muy fina del calce de activos y pasivos. A la fecha el TSA de la aseguradora es negativo (-0,93%) debido a la etapa altamente capitalizada que registra, y no es comparable con el segmento de entidades en régimen (TSA cercano a 1,3%). TSA de BTGP SV muestra una tendencia alineada hacia la industria, a medida que sus pasivos de largo plazo crecen.

El TSA de BTGP SV no incluye ajustes relevantes a la mortalidad, como ocurre con la gran mayoría de las aseguradoras de larga trayectoria en el mercado, lo que colabora a su desempeño técnico.

A septiembre de 2017 el superávit de inversiones representativas alcanzó los \$9.206 millones y el exceso de inversiones no representativa sumaba \$11.255 millones. El patrimonio neto excede al patrimonio de riesgo en \$21.600 millones, existiendo un amplio patrimonio de resguardo para el financiamiento del presupuesto. Las principales presiones que enfrenta la aseguradora son la capacidad para ir generando retornos de inversiones representativas y no representativas, coherentes con las obligaciones de sus pasivos y sus costos operacionales. Junto con ello, lograr una satisfactoria flexibilidad para transformar inversiones no representativas en representativas.

Eficiencia y rentabilidad

Buen desempeño de la cartera de inversiones junto a adecuados niveles de eficiencia operacional.

Bajo su modelo de negocios la compañía reporta una carga eficiente de gastos operacionales con indicadores de costo/inversión muy satisfactorios, en línea con las etapas de negocios que vive y la evolución que reporta.

Los niveles de gasto operacional son acotados. Medidos sobre primas son muy eficientes, del orden del 3% comparado con un 7% para el mercado (incluye los costos de administración de la cartera). Sus principales soportes operativos se basan en plataformas utilizadas regularmente en la industria financiera y aseguradora, tanto de administración de inversiones, de reservas de rentas vitalicias, de tesorería y, de gestión financiero contable. Medidos sobre activos se van asimilando a la media del mercado focalizado en rentas vitalicias.

Respecto de la rentabilidad de inversiones, a septiembre de 2017 el rendimiento ha sido superior a lo proyectado, apoyado por importantes ingresos realizados, por \$2.600 millones. Con \$5.700 millones, el devengo cubre sólo parcialmente los costos operacionales y técnicos, necesitando de buena parte de los ingresos realizados para respaldar los costos totales de la gestión de negocios. En este año 2017 se obtienen utilidades sujeto al desempeño de los ingresos realizados.

Solvencia
Perspectivas

A
Positivas

ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

Riesgo actuarial y tasas de interés de largo plazo representan el foco de análisis de riesgo permanente.

Resultados técnicos

En 2017 costo de rentas vitalicias alcanza al 103%.

La focalización exclusiva (hasta la fecha) en el segmento de rentas vitalicias que caracteriza al proyecto BTGP SV centraliza su viabilidad y rentabilidad en dos aspectos centrales. La rentabilidad de inversiones y los costos de reservas. Ambos conceptos están íntimamente ligados a la evolución de las tasas de interés de largo plazo en UF, del mercado nacional y a los mecanismos de determinación de los costos.

Por otra parte, el desempeño actuarial de la cartera de rentistas juega un rol importante en el retorno del proyecto. Aunque más expuesto en carteras de larga data, potenciales desajustes a las tablas regulatorias son corregidos con recurrencia quinquenal. Por ello, es posible suponer que en el largo plazo la estimación de la reserva técnica de las rentas vitalicias converge hacia el comportamiento dinámico efectivo de la media de la población. Carteras sesgadas hacia niveles extremos de ingresos, de género o de localización geográfica pueden sin duda incorporar riesgos de desviaciones estadísticas que cada aseguradora debe valorar e incorporar a su tarificación. Con todo, las "diferencias por reconocer" regulatorias, reportadas por BTGP SV alcanzan a unos \$1.140 millones, menos del 1% de la reserva total, a ser amortizada en cinco años remanentes. La liberación por fallecimiento es todavía poco visible y no alcanza a cubrir el ajuste de tablas regulatorias.

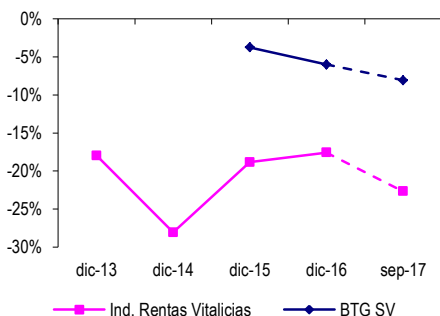
Durante los 9 meses de actividad competitiva del 2017, BTG SV ha reportado una tasa de ventas de rentas vitalicias promedio en torno al 2,54%, situándose por sobre la media del mercado. En tanto, su tasa de costo técnico a primas percibidas llegó al 103%, un nivel también algo superior a los niveles medios observados este año (bajo el 102%).

El devengo de inversiones logró cubrir los costos técnicos del periodo, en tanto que los gastos de la operación se respaldaron con los ingresos realizados. Una parte todavía menor de los costos de reservas se atribuye al ajuste UF, cubierto con la reajustabilidad de las inversiones a costo amortizado.

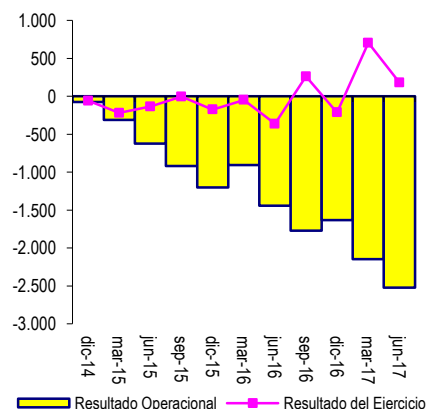
El costo de la venta nueva se determina mediante un vector de tasas ajustadas por la metodología regulatoria incluyendo instrumentos privados calificados "AAA". Aplicado desde inicios de 2016, ello ha colaborado a lograr mayor eficiencia de los recursos de patrimonio disponible y, de paso ha permitido mejorar la oferta de rentas vitalicias y las pensiones entregadas. No obstante, en línea con nuevos ajustes a la baja en las tasas de interés, las tasas de venta han debido corregirse a la baja. A fines de 2017 se está apreciando cierta corrección al alza, logrando mejorar la oferta.

BTGP SV determina las tarifas sobre la base de los ahorros disponibles por demandante, de las tablas actuariales regulatorias, de estimaciones de retorno de inversiones y calce, de tasas de gasto operacional, de la tasa de comisión de intermediación, del costo de capital implícito en la reserva y del retorno exigido por el accionista. Todo ello forma la base de parámetros a incorporar en el sistema de tarificación y reservas, conforme a las mejores prácticas del mercado asegurador y alineado a las exigencias normativas de la regulación vigente.

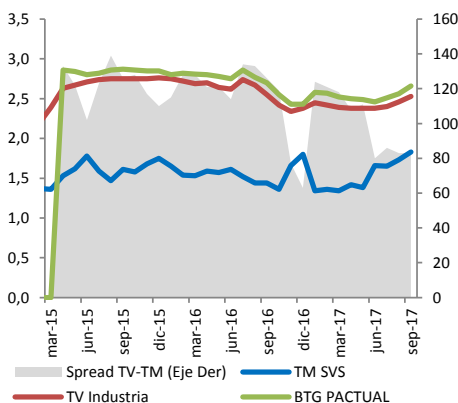
Margen Técnico



Resultados Trimestrales



Tasa de Venta de RRVV



Solvencia
Perspectivas

28 Enero 2015
A
En desarrollo

14 Dic. 2015
A
CW negativo

5 Dic. 2016
A
Estables

6 Dic. 2017
A
Positivas

	Dic-13	Dic-14	Dic-15	Dic-16	Sept-16	Sept-17
Balance						
Total Activo		3.738	63.103	124.636	108.591	198.491
Inversiones financieras		3.625	58.981	118.519	103.856	164.184
Inversiones inmobiliarias		-	3.243	4.305	3.317	32.121
Activos no corrientes mantenidos para la venta		-	-	-	-	-
Cuentas por cobrar asegurados		-	-	-	-	-
Deudores por operaciones de reaseguro		-	-	-	-	-
Deudores por operaciones de coaseguro		-	-	-	-	-
Part reaseguro en las reservas técnicas		-	-	-	-	-
Otros activos		112	879	1.812	1.418	2.185
Pasivos financieros		-	110	44	-	-
Reservas Seguros Previsionales		-	32.933	94.752	78.963	167.427
Reservas Seguros No Previsionales		-	-	-	-	-
Deudas por Operaciones de Seguros		-	-	-	-	-
Otros pasivos		255	1.046	690	761	921
Total patrimonio		3.483	29.013	29.150	28.867	30.143
Total pasivo y patrimonio		3.738	63.103	124.636	108.591	198.491
EERR						
Prima directa		-	32.134	59.566	44.219	69.683
Prima retenida		-	32.134	59.566	44.219	69.683
Var reservas técnicas		-	-	-	-	-
Costo Rentas		- -	33.003 -	62.443	-	46.357 -
Costo de siniestros		-	-	-	-	-
Resultado de intermediación		- -	337 -	695	-	508 -
Gastos por reaseguro no proporcional						
Gastos Médicos						
Deterioro de seguros		-	-	-	-	-
Margen de contribución	-	- -	1.206 -	3.572	-	2.646 -
Costos de administración	- -	73 -	1.844 -	2.178	-	1.471 -
Resultado de inversiones	-	-	1.141	6.190	4.809	9.734
Resultado técnico de seguros	- -	73 -	1.908	440	693	2.192
Otros ingresos y egresos	-	- -	12 -	175	-	175
Corrección Monetaria						
Diferencia de cambio	-	-	437 -	662	-	1.010 -
Utilidad (pérdida) por unidades reajustables	-	-	222 -	174	-	69 -
Impuesto renta	-	14	732	211	415	162
Total del resultado integral	- -	58 -	531 -	359	-	146

La opinión de las entidades clasificadoras no constituye en ningún caso una recomendación para comprar, vender o mantener un determinado instrumento. El análisis no es el resultado de una auditoría practicada al emisor, sino que se basa en información pública remitida a la Superintendencia de Valores y Seguros, a las bolsas de valores y en aquella que voluntariamente aportó el emisor, no siendo responsabilidad de la clasificadora la verificación de la autenticidad de la misma.

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. Las clasificaciones de Feller Rate son una apreciación de la solvencia de la empresa y de los títulos que ella emite, considerando la capacidad que ésta tiene para cumplir con sus obligaciones en los términos y plazos pactados.