Reseña Anual de Clasificación (estados financieros marzo 2018)

MetLife Chile Seguros de Vida S.A.

Ratings

Pablo Galleguillos
Analista Senior Seguros
pgalleguillos@icrchile.cl

Francisco Loyola
Gerente de Clasificación
floyola@icrchile.cl

Instrumentos	Rating	Acción de Rating	Tendencia	Acción de Tendencia	Metodología
Obligaciones Compañías de Seguros	AA+	Confirmación	Estable	Confirmación	Compañías de Seguros de Vida

Fundamentos de la Clasificación

ICR ratifica en categoría AA+ con tendencia "estable", las obligaciones de MetLife Chile Seguros de Vida S.A.

MetLife Chile Seguros de Vida S.A., es una subsidiaria de la estadounidense Metropolitan Life Insurance Company (MetLife, Inc.), (en adelante MetLife), uno de los principales holdings aseguradores a nivel mundial con 150 años de historia, proveedor y líder global de seguros, rentas vitalicias y programas de beneficios para empleados, sirviendo a 90 millones de clientes en más de 45 países. A través de sus subsidiarias y afiliadas, MetLife mantiene posiciones de liderazgo en los Estados Unidos, Japón, América Latina, Asia Pacífico, Europa y Oriente Medio. MetLife, Inc. cuenta con una clasificación de riesgo internacional de "A-".

En términos de gobiernos corporativos, MetLife Vida ha desarrollado en el tiempo sistemas y procedimientos que buscan hacer frente a los requerimientos y cambios normativos, por medio de una gestión activa de los riesgos, buscando ajustarse a los lineamientos de Supervisión Basada en Riesgos (SBR) y también a la Norma de Carácter General N°309 (modificada por la NCG N° 408), emitida por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), que introduce el concepto de ORSA[1], materia respecto de la cual, la aseguradora contrató servicios de asesoría externa para el desarrollo del primer ejercicio de cuantificación de capital económico. Mientras que, el segundo ejercicio ha sido desarrollado en forma interna.

MetLife Vida es una aseguradora de tamaño grande dentro de la industria, cuenta con una amplia oferta de pólizas para la línea individual, destacando la venta de seguros de vida con componente de ahorro. En seguros colectivos suscribe principalmente coberturas de salud, y en seguros masivos de banca y *retail* se centra en accidentes personales y desgravamen, principalmente de consumo. En relación a los seguros previsionales, comercializa rentas vitalicias y seguros con APV, siendo una de las compañías líder de la industria en esta materia.

MetLife Vida comercializa sus productos a través de una amplia variedad de canales de distribución, como agencia, marketing directo, bancaseguros, employee benefits y licitaciones.

MetLife Vida cuenta con una política de inversiones que establece la realización periódica de comités de inversiones y riesgos financieros con el fin de controlar y gestionar el cumplimiento de la estrategia, junto con mantener un adecuado perfil de riesgo del portafolio. La cartera de inversiones está bastante diversificada respecto a sus exposiciones y clases de activos. Su composición está dada mayoritariamente por instrumentos de renta fija nacional (fija nacional (61,2%), inversiones inmobiliarias (17,4%) y renta fija extranjera (14,6%).

A marzo del año 2018, la compañía presentó una utilidad de $14.390 millones, inferior a los $25.357 millones registrados al primer trimestre del año anterior, atribuible al menor resultado de inversiones que afectó tanto a la compañía como al mercado de seguros de vida.

El nivel de endeudamiento neto, al cierre del primer trimestre del año 2018, fue de 12,67 veces y el ratio de patrimonio neto sobre patrimonio exigido, fue de 1,44 veces, lo que representa una adecuada holgura patrimonial.

En opinión de esta clasificadora, el rating o su tendencia debiesen mantenerse estables, en la medida que sus indicadores tanto técnicos como de solvencia sigan reportando los niveles históricos que presenta la aseguradora, en función de mantener acotados los riesgos que la compañía enfrenta. En caso contrario, el rating o su tendencia, podrían ajustarse a la baja, conforme a rebalanceos de la cartera de inversiones hacia posiciones más riesgosas o si los indicadores técnicos se deterioren o se vuelvan muy volátiles, o bien, si sus indicadores de solvencia empeoran de forma tal que su capital y patrimonio se vieran comprometidos.

La Industria

Las compañías de seguros se encuentran regidas por el DFL 251 – denominada Ley del Seguro – y sus leyes complementarias. Metlife Vida pertenece al segmento denominado compañías del segundo grupo, que reúne a aquellas que cubren los riesgos de las personas o que garanticen a éstas, dentro o al término de un plazo, un capital, una póliza saldada o una renta para el asegurado o sus beneficiarios. La industria de seguros de vida está compuesta por 36 compañías, incluyendo aquellas denominadas mutualidades de seguros.

Respecto al desempeño de las compañías de seguros de vida, en términos de prima directa éstas acumularon US$2.484 millones[2] al primer trimestre del año 2018, lo que implicó un aumento del 17,6%[3] respecto al mismo período del año 2017. Los ramos de mayor incidencia en el primaje total son las rentas vitalicias, con un 47,1% dentro del *pool* de productos, seguido por seguros con CUI y APV con un 13,3%, SIS con un 11,2%, desgravamen con un 8,1%, seguros de salud con un 9,5%, seguros temporales con un 5,1% y accidentes personales y de asistencia con un 2,3%.

La utilidad del mercado de seguros vida fue de US$186 millones, reportando con esto un decrecimiento del 37,3% respecto a igual periodo del año 2017, disminución que se explica por el desfavorable resultado de las inversiones y un aumento de los costos de administración, dado el aumento de primaje de la industria.

En relación a la estructura de inversiones de la industria, las carteras mantenidas a marzo de 2018 alcanzaron un monto total de US$64.790 millones. Estas inversiones son en su mayoría instrumentos de renta fija nacional, principalmente bonos corporativos (29,6%) y bonos bancarios (12,0%), seguido de inversiones inmobiliarias (15,3%) e inversiones en el extranjero (14,3%), mayoritariamente renta fija.

Dentro de los cambios en el *pool* de inversiones del mercado, se observa, un aumento en las inversiones inmobiliarias, inversiones en el extranjero y renta variable, ante un aumento en menor medida de los papeles de renta fija local, siendo una tendencia desde períodos anteriores.

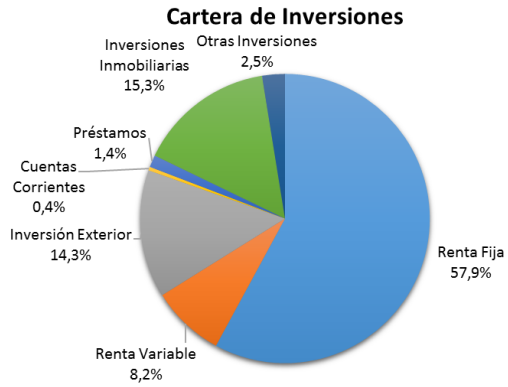

Gráfico 1: Inversiones compañías de seguros de vida, marzo 2018
(Fuente: Elaboración Propia con datos CMF)

Respecto a las inversiones, éstas han presentado una rentabilidad de 4,7% al cierre del primer trimestre, siendo inferior al 7,0% obtenido en igual periodo del año 2017.

En términos de solvencia, a diciembre de 2017[4], la industria mostró un nivel de endeudamiento normativo de 10,6x, inferior al nivel de 10,73x obtenido a diciembre de 2016. El ratio de patrimonio neto sobre patrimonio exigido fue de 1,62x, inferior al nivel de 1,63x obtenido al mismo periodo del año 2016.

A marzo de 2018, el indicador de rentabilidad anualizada del patrimonio alcanzó un 12,4%, resultado inferior a lo obtenido a igual lapso del año 2017 (23,2%).

La Compañía

MetLife Chile Seguros de Vida S.A., es una subsidiaria de la estadounidense Metropolitan Life Insurance Company (MetLife, Inc.), (en adelante MetLife), uno de los principales holdings aseguradores a nivel mundial con 150 años de historia, proveedor y líder global de seguros, rentas vitalicias y programas de beneficios para empleados, sirviendo a 90 millones de clientes en más de 45 países. A través de sus subsidiarias y afiliadas, MetLife mantiene posiciones de liderazgo en los Estados Unidos, Japón, América Latina, Asia Pacífico, Europa y Oriente Medio. MetLife, Inc. cuenta con una clasificación de riesgo internacional de "A-".

En particular, MetLife se organiza en cuatro zonas a nivel mundial: i) Las Américas, que incluye a i) Estados Unidos ii) Latinoamérica; iii) EMEA: Europa, Oriente Medio y África: y iv) Asia: China, Hong-Kong, India, Japón y Otros.

En noviembre de 2010, Metlife adquirió Alico, la rama de seguros de vida de AIG. Respecto a MetLife Chile, esta transacción se tradujo, en el año 2011, en la fusión entre MetLife Vida y La Interamericana Compañía de Seguros de Vida S.A., operación en el cual la primera fue absorbida por la segunda, aunque manteniendo el nombre MetLife Chile Seguros de Vida S.A. para la sociedad fusionada.

En octubre de 2013, MetLife tomó el control de AFP ProVida, la mayor administradora de fondos de pensiones del país en términos de afiliados, cotizantes y activos administrados.

Durante el año 2013 el grupo inicio el desarrollo en Chile del negocio de seguros generales, a través de MetLife Chile Seguros Generales S.A., (en adelante MetLife Generales) empresa filial de MetLife, Inc. Al respecto MetLife Generales se presenta como la respuesta a una oportunidad vista por el grupo en la industria de seguros generales y, principalmente, como una forma de desarrollar nuevos productos complementarios a los comercializados por MetLife Vida.

Cabe señalar, que tanto el directorio como los ejecutivos de la compañía poseen una vasta experiencia tanto en la industria financiera como en el mercado asegurador chileno, hecho que facilita la toma de decisiones y permite generar políticas de largo plazo y consistente en el tiempo.

Nombre	Cargo
Jaime Carey Tagle	Presidente
Diego Peralta Valenzuela	Director
Oscar Aitken Corral	Director
Felipe Moro Vargas	Director
Guillermo Acuña Sboccia	Director
Andrés Merino Cangas	Gerente General

Tabla 1: Directorio y gerente general *(Elaboración Propia con datos CMF)*

En términos de gobiernos corporativos, MetLife Vida ha desarrollado en el tiempo sistemas y procedimientos que buscan hacer frente a los requerimientos y cambios normativos, por medio de una gestión activa de los riesgos, buscando ajustarse a los lineamientos de Supervisión Basada en Riesgos (SBR) y también a la Norma de Carácter General N°309 (modificada por la NCG N° 408), emitida por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), que introduce el concepto de ORSA[5], materia respecto de la cual, la aseguradora contrató servicios de asesoría externa para el desarrollo del primer ejercicio de cuantificación de capital económico. Mientras que, el segundo ejercicio ha sido desarrollado en forma interna.

MetLife Vida cuenta con un esquema organizativo de gestión y supervisión de riesgos basado en el modelo de las tres líneas de defensa, el que contempla a los gestores como primera línea y son quienes tienen las primeras medidas de control interno.

La segunda línea de defensa está asociada a las áreas de gestión de riesgos, ética y cumplimiento, quienes son los encargados de llevar a cabo una supervisión independiente de las actividades de gestión de riesgos de la primera línea de defensa, en el marco de las políticas y límites establecidos localmente por la administración, así como lineamientos provenientes de su casa matriz.

La tercera línea de defensa recae en la auditoría interna, quien provee una evaluación independiente de la suficiencia y efectividad de los controles internos y del marco de gestión de riesgos y de otros elementos del sistema de gobierno corporativo.

Actividades

MetLife Vida es una aseguradora de tamaño grande dentro de la industria, cuenta con una amplia oferta de pólizas para la línea individual, destacando la venta de seguros de vida con componente de ahorro. En seguros colectivos suscribe principalmente coberturas de salud y en masivos de banca y *retail* se centran en accidentes personales y desgravamen, principalmente de consumo.

En relación a los seguros previsionales, comercializa rentas vitalicias y seguros con APV, siendo una de las empresas líder de la industria en esta materia.

La evolución de la prima directa total presenta un crecimiento constante, con aumentos importantes de las rentas vitalicias y los seguros de salud que han incrementado su peso relativo respecto del *mix* de productos ofrecido para los últimos periodos. Es importante señalar, que los APV han crecido considerablemente en términos de volumen de ventas. A diciembre de 2017, la prima directa alcanzó un valor de $798.358 millones, lo que implicó un aumento de 9,6% respecto al cierre 2016, impulsado por la intensa actividad de la aseguradora en el mercado de las rentas vitalicias.

Al primer trimestre del 2018, la aseguradora persiste con su ritmo de crecimiento y registra una prima directa de $210.043 millones, superior en 13% a lo acumulado en marzo de 2017. Este mayor volumen ha sido impulsado por el crecimiento de 22,3% de las rentas vitalicias de vejez.

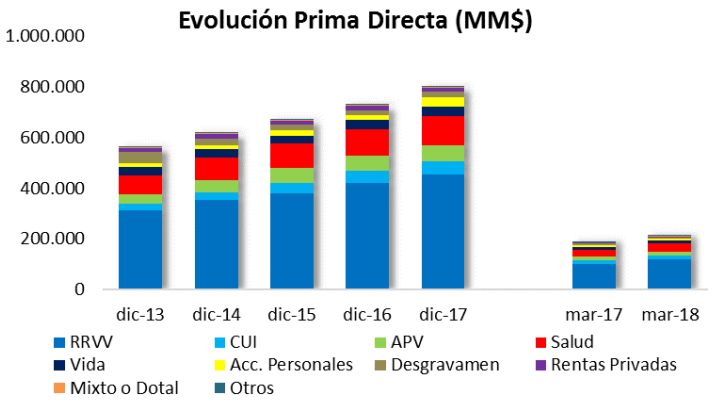

Gráfico 2: Evolución prima directa *(Fuente: Elaboración Propia con datos CMF)*

La aseguradora mantiene altos niveles de retención, conforme a los negocios que suscribe, reportando una prima retenida que equivale al 99,1% de la prima directa total. Además, posee contratos de reaseguro asociados principalmente a las líneas de negocios de vida y salud, principalmente para los seguros colectivos. MetLife Vida mantiene relaciones con importantes compañías de reaseguro a nivel internacional[6] como Munich Re (AA-), Mapfre Re (A), Swiss Re (A+), entre otras, otorgándole un adecuado respaldo a la aseguradora.

MetLife Vida oferta sus productos a través de una amplia variedad de canales de distribución, los que se mencionan a continuación:

Agencia

La aseguradora presenta un marcado énfasis en el desarrollo de su fuerza de venta propia. Canal que además tiene una amplia variedad de productos, principalmente seguros de vida con componente de ahorro y protección, así como de salud.

Marketing Directo

Este negocio se encuentra dividido en dos áreas que son *retail* y clínicas. En el primero la aseguradora trabaja con los principales actores del país y la venta de los seguros de realiza a través de *telemarketing* y también *over the counter*. Por otro lado, se trabaja con seis clínicas y el producto comercializado es un seguro de salud catastrófico.

Bancaseguros

MetLife Vida tiene una alianza con BancoEstado, originada por la adquisición del 49,9% de la propiedad de la corredora de seguros de BancoEstado (BECS), llevada a cabo en el año 2004. Las compañías mantienen un acuerdo de 20 años sobre la participación conjunta en dos negocios:

1. Distribución: MetLife participa en el 49,9% de las utilidades de BECS producidas por todas las pólizas comercializadas a través del Banco.
2. Proveedor: MetLife Vida provee los seguros de vida que BECS vende a través del Banco. Los productos que provee son productos voluntarios no asociados a crédito, a través del mesón, cajeros y ejecutivos de cuenta. Productos voluntarios no asociados a crédito, a través de TeleMarketing. Productos voluntarios asociados a créditos a través de ejecutivos de cuenta y productos obligatorios asociados a créditos hipotecarios.

Employee Benefits

La aseguradora es la principal proveedora de seguros de beneficios para empleados, correspondientes a coberturas de salud, vida y accidentes. El foco de este negocio son las grandes empresas, donde la aseguradora mantiene contratos tanto con empresas nacionales como extranjeras, destacando los acuerdos globales desarrollados por el grupo con empresas transnacionales.

La distribución se realiza a través de una amplia red de *brokers*, los que se encuentran altamente diversificados.

MetLife Vida posee también cuenta con una participación activa pero menor en los procesos de licitaciones, relativas a los seguros de desgravamen para carteras hipotecarias, destacando el contrato con BancoEstado y con MetLife Chile Administradora de Mutuos Hipotecarios S.A.

En relación al mercado objetivo, MetLife Vida ha establecido al mercado nacional, mediante su oferta de productos tanto individuales como colectivos y masivos.

En la participación de mercado en términos de prima directa total, MetLife Vida ocupa el primer lugar con un 14% del total de mercado de seguros de vida y el segundo lugar respecto a la comercialización de rentas vitalicias con el 16,8% de participación.

Situación Financiera

La evolución de los activos evidencia un crecimiento sostenido, propiciado principalmente los incrementos en el stock de inversiones financieras de la compañía, reflejando la mayor comercialización de rentas vitalicias. A marzo de 2018, la compañía administra activos por $5.846.826 millones, éstos corresponden principalmente a inversiones financieras (81%) e inversiones inmobiliarias (15,2%).

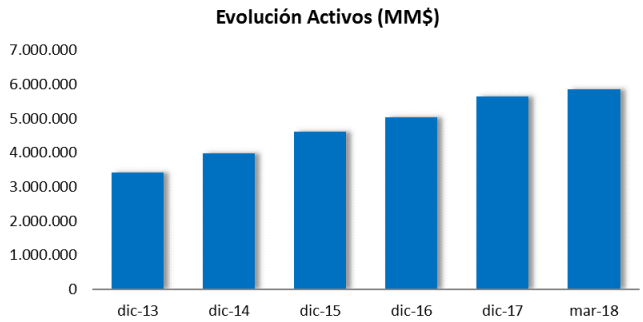

Gráfico 4: Evolución activos *(Fuente: Elaboración Propia con datos CMF)*

MetLife Vida tiene una política de inversiones que establece periódicamente comités de inversiones y riesgos financieros con el fin de controlar y gestionar el cumplimiento de la estrategia, junto con mantener un adecuado perfil de riesgo del portafolio.

La cartera de inversiones[7] está diversificada respecto a las colocaciones. Su composición está dada mayoritariamente por instrumentos de renta fija nacional (61,2%), inversiones inmobiliarias (17,4%) y renta fija extranjera (14,6%).

La renta fija nacional corresponde a instrumentos de deuda o crédito (25,2%), mutuos hipotecarios (18,4%) e instrumentos emitidos por el sistema financiero (12,9%). En menor medida la aseguradora tiene papeles de instrumentos del Estado y créditos sindicados. La calidad crediticia de los instrumentos de renta fija nacional, presentan una clasificación de riesgo conforme a los lineamientos estratégicos de la aseguradora, manteniendo un alto porcentaje en categoría A+ o superior. Es importante señalar que los papeles que no cuentan con clasificación de riesgo corresponden en su mayoría a mutuos hipotecarios y créditos sindicados.

Instrumentos de RF nacional	
Catergoría	%
AAA	13,5%
AA+	6,0%
AA	23,8%
AA-	12,1%
A+	4,7%
A	4,1%
A-	1,2%
S/c	31,9%

Tabla 2: Clasificación de Riesgo, marzo 2018
Nota: Categoría AAA incluye instrumentos del Estado
(Fuente: Elaboración Propia con datos CMF)

La renta variable nacional corresponde principalmente a fondos de inversión que son transados tanto en el mercado bursátil como *over-the-counter*, los que presentan un adecuado *trade-off* entre riesgo y retorno. Entre los principales instrumentos de renta variables están las cuotas de fondos de inversión y fondos mutuos.

La renta fija extranjera corresponde principalmente a títulos emitidos por empresas extranjeras (11,1%) y en menor medida títulos emitidos por bancos y financieras internacionales. Estos papeles, a pesar de estar distribuidos en más de 30 países se encuentran concentrados en Estados Unidos, México, Chile (correspondiente principalmente a cuotas de fondos mutuos nacionales con inversiones extranjeras), Perú e Islas Caimán, países que en su mayoría cuentan con una adecuada clasificación de riesgo.

	Instrumentos de Renta Fija Extranjera	
País	Clasificación de Riesgo	%
Estados Unidos	17,79%	AA+
México	16,23%	BBB+
Chile	12,68%	A
Perú	6,34%	BBB+
Islas Caimán	5,48%	-
Holanda	5,18%	AAA
Indonesia	3,72%	BBB-
Gran Bretaña	3,64%	-
Colombia	2,99%	BBB-
Rumania	2,29%	BBB-
Brasil	1,96%	BB-
Marruecos	1,85%	BBB-

Tabla 3: Clasificación de Riesgo, marzo 2018
(Fuente: Elaboración Propia con datos CMF)

Respecto de las inversiones inmobiliarias[8], las cuentas por cobrar *leasing* representan el 14%, mientras que las propiedades de inversión el 3,4% restante. El diferencial de la cartera se encuentra invertido en menor medida en préstamos, participación en entidades del grupo, efectivo, derivados y otros.

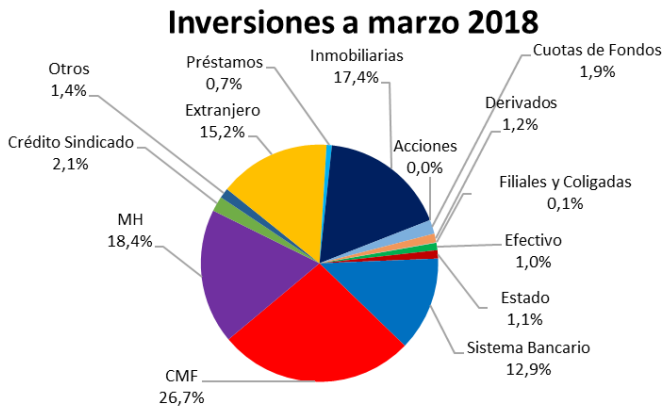

Gráfico 5: Cartera de inversiones, marzo 2018
(Fuente: Elaboración Propia con datos CMF)

El test de suficiencia de activos (TSA), presentó a marzo de 2018 una tasa de reinversión de 1,297% -con un máximo permitido de 3%-, lo que sitúa a la compañía en la parte media del mercado. La cobertura de los pasivos[9] mantiene nueve de los diez tramos calzados en un 100%, lo que indica un adecuado nivel.

Tramo	Activos (UF)	Pasivos (UF)	Calce
1	18.927.446	12.499.159	100,0%
2	19.630.084	11.959.144	100,0%
3	21.350.926	11.351.698	100,0%
4	24.249.921	10.662.128	100,0%
5	22.137.188	9.898.417	100,0%
6	29.847.666	13.290.572	100,0%
7	28.557.358	11.267.483	100,0%
8	36.770.175	14.211.623	100,0%
9	12.903.578	11.280.375	100,0%
10	3.176.663	6.854.686	46,3%

Tabla 4: Índice de cobertura de pasivos, marzo 2018 *(Fuente: Elaboración Propia con datos CMF)*

La evolución del margen de contribución[10] muestra a marzo de 2018, al igual que su periodo homólogo del año anterior, una relevancia importante de los seguros colectivos (considera a los colectivos propiamente tal, y los de bancaseguros y *retail*) dentro del margen no renta vitalicia, negocio que es complementado por los márgenes estables y recurrentes de los seguros individuales.

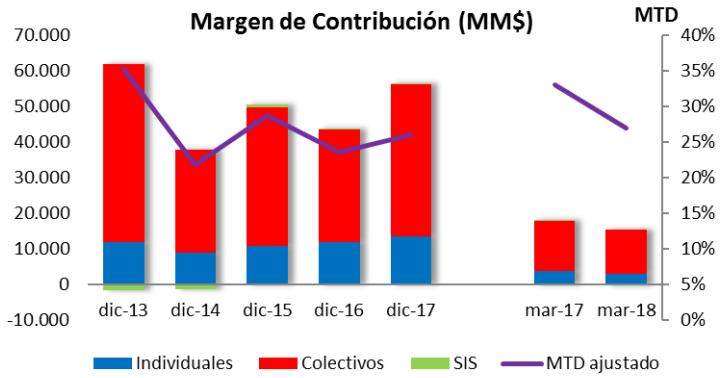

Gráfico 6: Evolución margen de contribución ajustado[11] *(Fuente: Elaboración Propia con datos CMF)*

Indicadores

Relativo a la eficiencia operacional, la evolución del ratio de gasto de administración sobre prima directa[12], muestra a nivel de industria una tendencia a la baja, producto de los cambios de mercado antes nombrados, que han fomentado el aumento del nivel de primaje, en particular de las rentas vitalicias, manteniendo acotados los niveles de gastos de administración (considera tanto las remuneraciones como otros gastos) traduciéndose en un menor ratio. Respecto a empresas comparables, MetLife Vida resulta más eficiente, elemento que históricamente se ha visto posibilitado por sus altos volúmenes de ventas, evidenciando economías de escalas. A marzo de 2018, el ratio de gasto de administración sobre prima directa fue de 10,5%.

La compañía ha registrado utilidades a lo largo de todo el periodo de estudio, caracterizada por una marcada y sostenida tendencia creciente en los resultados de inversiones. A diciembre de 2017, la compañía registra utilidades por $64.060 millones, superando el resultado de $51.110 millones del ejercicio del 2016, producto del desempeño favorable de las inversiones.

A marzo del año 2018, la compañía presentó una utilidad de $14.390 millones, inferior a los $25.357 millones registrados al primer trimestre del año anterior, atribuible al menor resultado de inversiones que afectó tanto a la compañía como al mercado de seguros de vida.

La estrategia de MetLife Vida es intensiva en la comercialización de rentas vitalicias y seguros de salud, lo que se traduce en que el resultado final se encuentra supeditado al desempeño de sus inversiones. Lo anterior se ve reflejado en el indicador de resultado de inversiones sobre utilidad, debido a que las reservas técnicas que la compañía mantiene como respaldo de sus obligaciones con los pensionados, se constituyen como inversiones que corresponden al activo de mayor tamaño dentro de la cartera de la aseguradora.

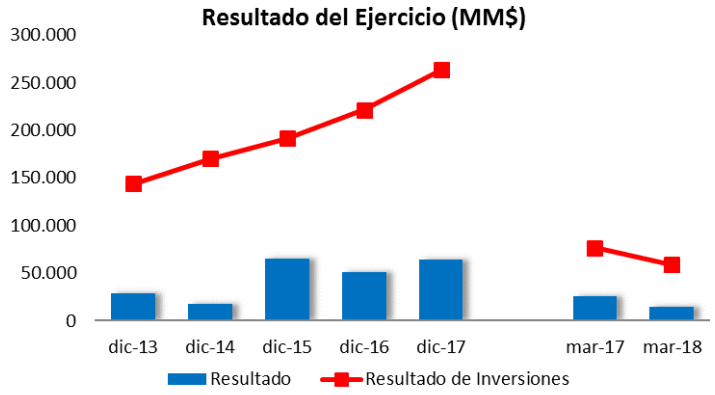

Gráfico 7: Evolución utilidad *(Fuente: Elaboración Propia con datos CMF)*

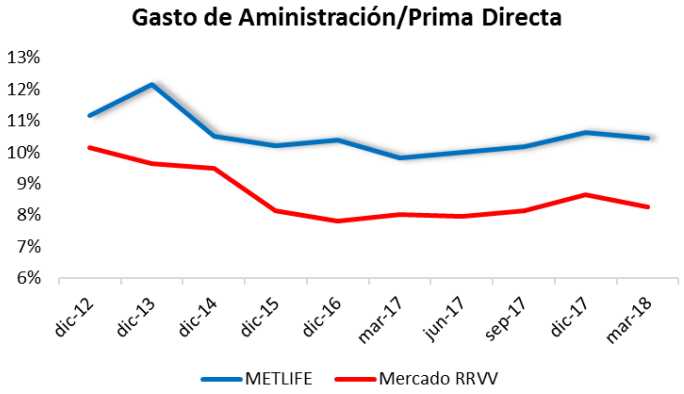

Gráfico 8: Evolución gasto de administración sobre prima directa
(Fuente: Elaboración Propia con datos CMF)

La aseguradora presenta una rentabilidad de inversiones[13] de baja volatilidad con retornos inferiores respecto de las empresas comparables (en términos de clasificación de riesgo y *mix* de productos ofrecidos) y respecto al mercado total de vida, sin embargo, sus resultados son buenos y se encuentran acorde a la estrategia y apetito de riesgo de la aseguradora. Al cierre del primer trimestre del año 2018, la compañía reportó un ratio de 4,3%, cercano al 4,7% obtenido por el mercado de RRVV.

La evolución del endeudamiento[14] presenta niveles crecientes en el tiempo, situándose levemente por sobre los niveles de la industria. A marzo de 2018, el endeudamiento fue de 12,67 veces, superior a lo reportado en marzo de 2017.

El ratio de patrimonio neto sobre patrimonio exigido[15], presenta un comportamiento inversamente proporcional al endeudamiento, llegando al primer trimestre del 2018 a un nivel de 1,44 veces, lo que representa una adecuada holgura patrimonial.

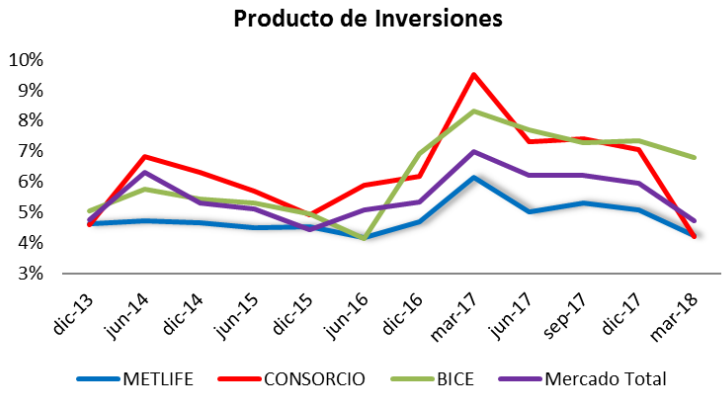

Gráfico 9: Evolución producto de inversiones
(Fuente: Elaboración Propia con datos CMF)

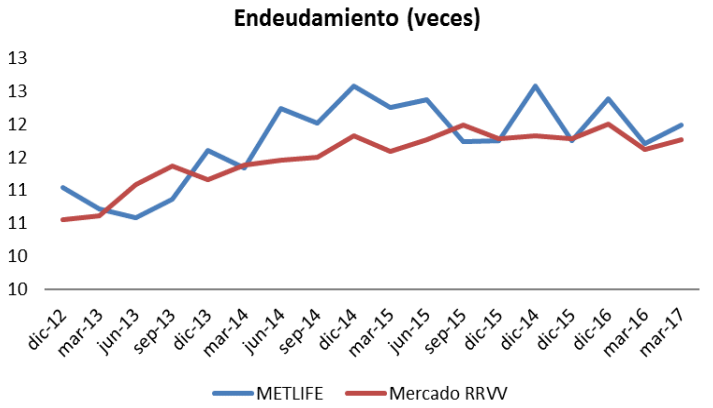

Gráfico 10: Evolución endeudamiento
(Fuente: Elaboración Propia con datos CMF)

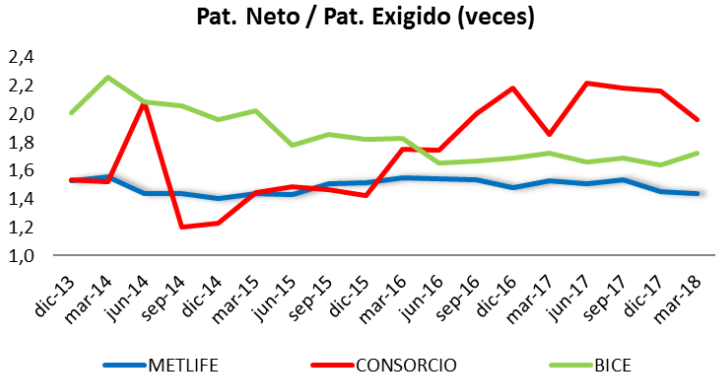

Gráfico 11: Evolución patrimonio neto sobre patrimonio exigido *(Fuente: Elaboración Propia con datos CMF)*

Clasificación de Riesgo

La clasificación de riesgo de solvencia refleja el riesgo de pago de las obligaciones de seguros, considerando un conjunto de aspectos relevantes para el buen funcionamiento, basados en la Metodología de Clasificación de Compañías de Seguros de Vida de ICR Clasificadora de Riesgo.

La compañía tiene una fuerte posición en la industria, en términos marca y tradición, ligada a un controlador solvente y con presencia mundial como lo es el grupo MetLife, Inc., otorgando a MetLife Vida Chile el *know-how* y soporte en las distintas áreas, manteniendo altos niveles de gobierno corporativo, en términos de políticas, procedimientos y estándares internacionales. Esto le da una estabilidad considerable ante escenarios de eventuales riesgos, donde la compañía estaría menos expuesta que el promedio de los competidores.

La oferta de productos de la aseguradora es amplia, a pesar de estar concentrada en renta vitalicia, tiene presencia importante en los distintos ramos de la industria como lo son salud, APV y vida, aprovechando una amplia variedad de canales de distribución con la que cuenta, entre ellos están agencia, bancaseguros y licitaciones.

El *pool* de inversiones está bastante diversificado, ajustado a sus políticas y a los lineamientos de su matriz. Junto a esto, MetLife Vida cuenta con adecuados niveles de solvencia, tanto endeudamiento como ratio de patrimonio neto sobre exigido, conforme a los riesgos que toma la compañía.

En términos de solvencia, históricamente los indicadores de endeudamiento han estado en torno a las 12x, lo que implica un adecuado nivel, considerando el pool tanto de productos como de inversiones de la aseguradora. Lo mismo ocurre con las exigencias de patrimonio neto sobre patrimonio exigido, donde presenta resultados en torno al 1,4x, lo que le otorga una adecuada holgura patrimonial.

En opinión de esta clasificadora, el rating o su tendencia debiesen mantenerse estables, en la medida que sus indicadores tanto técnicos como de solvencia sigan reportando los niveles históricos que presenta la aseguradora, en función de mantener acotados los riesgos que la compañía enfrenta. En caso contrario, el rating o su tendencia, podrían ajustarse a la baja, conforme a rebalanceos de la cartera de inversiones hacia posiciones más riesgosas o si los indicadores técnicos se deterioren o se vuelvan muy volátiles, o bien, si sus indicadores de solvencia empeoran de forma tal que su capital y patrimonio se vieran comprometidos.

Definición de Categorías

OBLIGACIONES COMPAÑÍAS DE SEGUROS

CATEGORÍA AA

Corresponde a las obligaciones de compañías de seguros que presentan una muy alta capacidad de cumplimiento de sus obligaciones en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada en forma significativa ante posibles cambios en la compañía emisora, en la industria a que pertenece o en la economía.

La Subcategoría "+", denota una mayor protección dentro de la Categoría AA.

HISTORIAL DE CLASIFICACIÓN		
Fecha	Rating	Tendencia
Jul-12	AA+	Estable
Jun-13	AA+	Estable
Jun-14	AA+	Estable
Jun-15	AA+	Estable
Jun-16	AA+	Estable
Jun-17	AA+	Estable
Jun-18	AA+	Estable

Anexo

Estados Financieros	dic-14	dic-15	dic-16	dic-17	mar-17	mar-18
Total Activo	3.988.455	4.603.193	5.039.277	5.642.815	5.212.351	5.846.826
Total Inversiones Financieras	3.193.868	3.758.876	4.106.980	4.568.878	4.231.656	4.684.398
Total Inversiones Inmobiliarias	637.162	692.462	766.282	855.794	795.443	909.991
Total Cuentas De Seguros	25.622	26.858	30.114	36.954	35.942	42.300
Otros Activos	131.803	124.997	135.901	181.188	149.310	210.137
Total Pasivo	3.712.148	4.266.368	4.682.614	5.249.163	4.833.212	5.443.007
Reservas Técnicas	3.570.821	4.049.050	4.540.788	5.029.972	4.656.615	5.163.330
Reserva Seguros Previsionales	3.113.856	3.522.937	3.939.773	4.350.084	4.031.910	4.467.079
Otros Pasivos	39.876	52.012	44.566	70.382	61.161	62.394
Total Patrimonio	276.307	336.825	356.663	393.652	379.140	403.819
Capital Pagado	246.506	246.506	246.506	246.506	246.506	246.506
Resultados Acumulados	113.672	178.841	211.151	261.911	236.508	276.302
Margen De Contribución	-106.282	-65.675	-88.966	-105.589	-25.952	-18.993
Prima Retenida	613.732	664.279	722.837	791.078	183.041	207.638
Prima Directa	617.359	669.851	728.640	798.358	186.248	210.434
Variación de Reservas Técnicas	-41.492	-48.242	-50.198	-64.586	-19.211	-11.325
Costo De Siniestros	-113.502	-125.097	-151.885	-172.441	-40.542	-42.692
Costo de Rentas	-513.214	-509.552	-560.222	-604.255	-137.335	-158.476
Resultado De Intermediación	-41.039	-44.096	-40.785	-45.199	-9.956	-11.019
Costos De Administración	-64.925	-68.432	-75.703	-84.806	-18.294	-21.991
Resultado De Inversiones	170.298	191.580	221.614	263.241	76.375	58.773
Resultado Técnico De Seguros	-909	57.473	56.945	72.846	32.129	17.789
Total Resultado Del Periodo	18.043	65.169	51.110	64.060	25.357	14.390
Gasto de Administración/Prima Directa	10,5%	10,2%	10,4%	10,6%	9,8%	10,5%
Endeudamiento	12,58x	12,26x	12,37x	12,53	11,99	12,67
Patrimonio Neto/Exigido	1,41x	1,44x	1,43x	1,45	1,53	1,44
Producto de Inversiones	4,70%	4,50%	4,50%	5,1%	6,2%	4,3%

[1] Del concepto inglés *Own Risk Solvency Assessment.*

[2] Tipo de cambio observado al 31 de marzo de 2018, que corresponde a $605,26 por dólar.

[3] Variación real de 5%

[4] Última información disponible del indicador de la industria.

[5] Del concepto inglés *Own Risk Solvency Assessment.*

[6] Ante una discrepancia en la clasificación de riesgo se considera la menor nota.

[7] No consideramos las CUI ni propiedades, muebles y equipos de uso propio.

[8] No considera las inversiones inmobiliarias de uso propio.

[9] Tabla de ajuste de calce utilizada corresponde a la CPK-4.

[10] Margen de contribución ajustado no considera rentas vitalicias, rentas privadas, ni CUI en caso de existir.

[11] Margen técnico directo ajustado calculado como margen técnico directo ajustado sobre prima directa ajustada, excluyendo rentas vitalicias, rentas privadas ni CUI.

[12] El Ratio es calculado como el total de gastos de administración sobre el total de prima directa.

[13] Resultado de inversiones es calculado como Resultado de inversiones (UF)/ (Inversiones (UF)+Inversiones en dic-1(UF))*(factor de anualidad)

[14] El Ratio de Endeudamiento corresponde al endeudamiento total en relación con el patrimonio descrito en el art. 15 del DFL 251 de 1931.

[15] La razón Patrimonio Neto /Patrimonio Exigido es calculado como Patrimonio Neto (PN) sobre Patrimonio de Riesgo (PR).

La opinión de ICR Chile Clasificadora de Riesgo, 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 Comisión para el Mercado Financiero, 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.