

INFORME DE CLASIFICACION

**COMPAÑÍA DE SEGUROS DE
VIDA CAMARA S.A.**

NOVIEMBRE 2018

ACTUALIZACIÓN DE CLASIFICACIÓN
CLASIFICACION ASIGNADA EL 05.12.18
ESTADOS FINANCIEROS REFERIDOS AL 30.09.18

	Nov. 2017	Nov. 2018
Solvencia	AA-	AA-
Perspectivas	Estables	Estables

* Detalle de clasificaciones en Anexo.

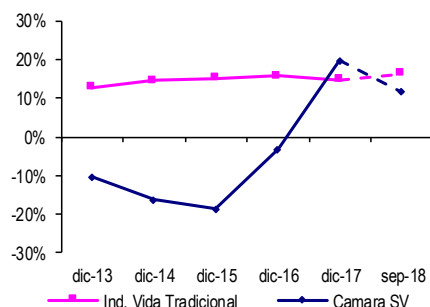
Cifras relevantes

Millones de pesos de cada periodo

Dic-2016 Dic-2017 Sept-18

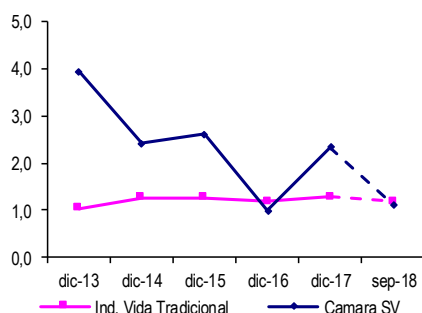
Prima Directa	75.294	44.744	38.932
Resultado de Operación	-6.684	1.884	975
Resultado del Ejercicio	-1.187	4.205	2.015
Total Activos	73.910	71.780	49.906
Inversiones	53.809	64.183	42.061
Patrimonio	37.030	21.427	23.363
Part. Mercado (SV Tradicional)	10,1%	6,1%	6,4%
Retorno Inversiones	8,2%	4,1%	4,1%
Gasto Neto	10,8%	19,7%	18,5%
ROE	-3,2%	19,6%	11,5%
Margen Técnico	-1,0%	19,1%	16,2%

Rentabilidad Patrimonial



Endeudamiento

Nº veces



Fundamentos

La ratificación de la clasificación de solvencia de las obligaciones de seguros de Vida Cámara S.A. (Cámara SV) se sustenta en la coherencia del proyecto de seguros, en la capacidad operacional alcanzada y en el conservantismo de perfil financiero. Relevante es también el soporte patrimonial de su controlador cuyos negocios cubren, entre otros, una muy extensa base de operaciones de seguros de salud.

Vida Cámara S.A. pertenece al holding de Inversiones La Construcción S.A. (ILC), propiedad de Cámara Chilena de la Construcción (CCHC). ILC está clasificada "AA+/Estables" por Feller Rate. El holding participa activamente en inversiones del segmento previsional, de seguros, bancario y de salud.

Vida Cámara se inició participando exclusivamente en licitaciones de fracciones del contrato del seguro de invalidez y sobrevivencia (SIS), logrando adjudicarse segmentos en diversas etapas. Actualmente, en línea con los negocios desarrollados por la matriz, se focaliza en seguros colectivos de salud y líneas afines. Una coherente estrategia comercial, apoyada por un sólido modelo operacional, está dando forma a un proyecto de sólido crecimiento y proyecciones.

Vida Cámara reporta una creciente posición competitiva, alcanzando al 11% del mercado más relevante. Su cartera global asegura a unos 530 mil asegurados y reporta más de 1,6 millones de beneficios pagados.

El proyecto actual de Vida Cámara contempla importantes sinergias en el conocimiento de ILC de los factores relevantes que inciden en el desempeño del sector salud. Entre los principales desafíos de la administración está mantener el crecimiento de la cartera bajo un desempeño técnico y siniestralidad controlados. La eficiencia operacional, la capacidad de respuesta de sus sistemas de información y gestión de siniestros, la confiabilidad y eficiencia de sus procesos internos y la seguridad tecnológica son aspectos estratégicos que están siendo

abordados por la compañía.

Conforme a su plan estratégico, la estructura financiera, el perfil de sus inversiones y el patrimonio de respaldo de Vida Cámara se han ido consolidando para dar un adecuado respaldo a las características de su proyecto. El traslado a sus nuevas oficinas matriciales marca también una importante etapa institucional, agregando eficiencia en la gestión de activos y una mayor visibilidad institucional.

Futuras incursiones en el seguro SIS local serán configuradas sobre una base financiera y patrimonial sujeta a las evaluaciones técnicas de cada etapa.

Los resultados financieros de la etapa actual son acotados pero positivos. La exposición a ajustes de reservas run off SIS es actualmente muy acotada y no expone al patrimonio de Vida Cámara a escenarios desfavorables relevantes. El desempeño futuro de la rentabilidad está apalancado al crecimiento y a la solidez de sus resultados técnicos.

La solvencia regulatoria está muy sólidamente respaldada. Debido a la etapa de run-off de las reservas SIS un importante retiro de capital efectuado a fines de 2017 no comprometió la solvencia. Actualmente el patrimonio neto supera en 2,7 veces al patrimonio de riesgo, reportando, además, un superávit de \$11.250 millones en activos de adecuada calidad, un 38% de excedente.

Perspectivas: Estables

Los fundamentos operacionales y financieros de Vida Cámara, junto al sólido soporte matricial, dan alta estabilidad a su desempeño. Los desafíos futuros son coherentes con las proyecciones que afectan a todo el entorno de los prestadores de servicios asociados a la salud pública/privada, entorno que continuará demandando recursos operacionales y capacidad de aseguramiento.

FACTORES SUBYACENTES A LA CLASIFICACION

Fortalezas

- Fuerte compromiso financiero y de gestión del grupo ILC.
- Foco en coberturas y beneficios plenamente integrados a la base de operaciones de ILC.
- Alta capacidad operacional para la gestión competitiva en el seguro salud.
- Sólida base patrimonial y de inversiones.

Riesgos

- Desafíos de crecimiento con rentabilidad.
- Riesgos competitivos del seguro de salud.
- Riesgo de cambios regulatorios y presiones de reformas.
- Potenciales presiones de reservas y de inversiones ante futuras participaciones en SIS.

Analistas: Joaquín Dagnino F.
joaquin.dagnino@feller-rate.cl
(562) 2757-0480
Eduardo Ferretti
eduardo.ferretti@feller-rate.cl
(562) 2757-0423

Solvencia
Perspectivas

AA-
Estables

Propiedad

En abril de 2009 la Sociedad Inversiones La Construcción S.A. (ILC) adquirió la aseguradora RBS Chile.

ILC es clasificada AA+/Estables por Feller Rate. Administra las inversiones que la entidad gremial "Cámara Chilena de La Construcción" (CChC) ha ido desarrollando bajo un régimen de sociedades anónimas. Dentro de sus principales activos se encuentra AFP Hábitat (propiedad compartida actualmente con Prudential de USA), Isapre Consalud y Red Salud (red hospitalaria), Confuturo y CorpSeguros (de rentas vitalicias y seguros individuales) y, Banco Internacional (en este último se acaba de lanzar una OPA por el control del banco). Además, participa en otros negocios afines a la actividad gremial.

PERFIL DE NEGOCIOS

Seguros de Vida y Salud Colectiva son el foco principal.

Administración

Fuerte focalización de la aseguradora en segmentos de alta correlación con el ciclo de seguros y prestadores de la salud en Chile.

La compañía inició su actividad en 2009 orientándose exclusivamente a la administración de los seguros de invalidez y sobrevivencia (SIS), al alero del nuevo marco reglamentario del régimen previsional. Bajo ese modelo la estructura organizacional estaba dirigida sólo a administrar este seguro, por tanto, era muy simplificada y funcional, estando dotada de alto nivel de conocimientos especializados. También, a través de una filial de Cámara SV participó en Perú en el seguro SISCO, similar al SIS de Chile. En 2017 se transfiere este activo al holding ILC:

En 2012 la compañía incorporó al proyecto la comercialización de seguros tradicionales de vida y salud, dando realidad a una reestructuración de los servicios de salud que CCHC entregaba a través del Servicio Médico.

Vida Cámara modificó su estructura organizacional dotándola de las capacidades que el nuevo proyecto exigía, generando importantes cambios en su estructura interna. Posteriormente a partir de 2016, bajo el nuevo foco de negocios incorpora ejecutivos ligados a las operaciones de la salud aseguradora, logrando configurar un equipo de alta especialización comercial, técnica y operacional en seguros de salud.

Hoy, la aseguradora cuenta con más de 200 trabajadores, repartidos en una amplia red de agencias distribuidas a lo largo del país. Con el objetivo de fortalecer a la compañía durante 2018, se ha continuado realizando inversiones en conectividad con los usuarios de los seguros de salud, y destinadas a ir cubriendo las exigencias de un sostenido crecimiento de cartera. Nuevos sistemas internos, desarrollo de aplicaciones móviles para sus asegurados, junto al fortalecimiento de sus áreas de procesos y ciber seguridad reflejan el compromiso de la compañía y del grupo con el nuevo foco de negocios.

La estrategia está dando frutos, logrando importantes avances en primaje y coberturas. A mediano plazo el objetivo es consolidar la posición del grupo en el segmento de prestadores de servicios de salud, que representa un polo muy significativo de participación del grupo ILC en todos los sectores laborales de la economía del país. Desde la perspectiva del holding, Vida Cámara asume un importante rol estratégico en el uso eficiente de las potencialidades que es capaz de entregar su red de prestadores y aseguradora de primera capa. Los desafíos de un futuro programa de reformas al sector salud representa también una importante oportunidad, de la que se espera lograr escalar a participaciones integralmente relevantes.

Estrategia

Foco en la comercialización de seguros de salud de segunda capa. Participación SIS se gestiona con alto foco en la prudencia técnica.

A partir de 2009 Vida Cámara comenzó a participar y administrar los activos y pasivos adjudicados en las licitaciones del seguro SIS en Chile, logrando fracciones en los dos primeros contratos. Posteriormente, en 2014 vuelve a adjudicarse dos fracciones en el cuarto contrato, lo que la mantuvo activa hasta junio de 2016. Para las licitaciones posteriores, la aseguradora ha seguido participando, con una visión técnica conservadora, sin adjudicarse nuevas fracciones.

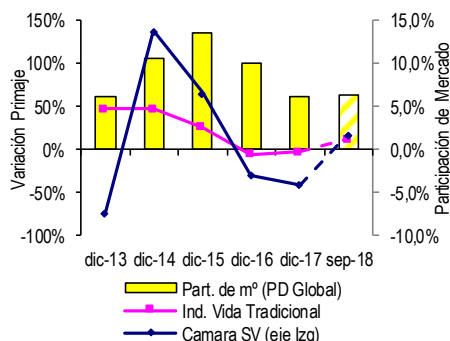
Eventuales futuras participaciones en el seguro SIS, serán evaluadas también sobre una base técnica conservadora.

Complementariamente, a través de una filial Vida Cámara incursionó en Perú, participando en el SISCO, seguro similar al SIS de Chile, logrando adjudicarse fracciones en los primeros tres contratos, con resultados dispares. Actualmente esa filial fue transferida al holding, eliminando los riesgos inherentes.

Actualmente, el foco de la compañía se focaliza en la comercialización de coberturas de salud y algunos adicionales. El mercado potencial al que se enfrenta Vida Cámara es muy amplio, pero también muy competitivo y de acotados márgenes. La industria de salud muestra fuertes presiones de aumentos de costos, lo que requiere de un proceso de suscripción muy

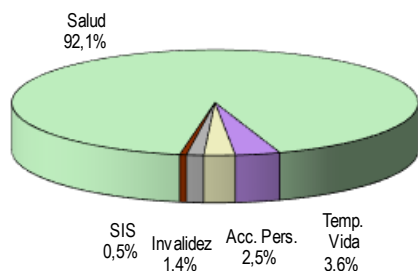
Solvencia	AA-
Perspectivas	Estables

Crecimiento y Part. de Mercado



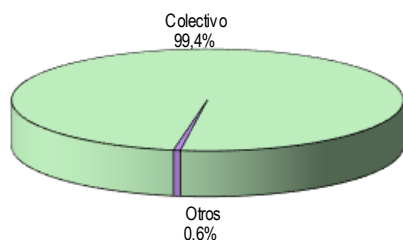
Composición Cartera (Prima Directa)

Sept. de 2018



Canales de Venta (Prima Directa)

Sept. de 2018



comprometido y de permanente control técnico, con revisiones periódicas de sus coberturas y precios. La renovación anual otorga flexibilidad técnica y menor riesgo que las aseguradoras de primera capa.

Potenciales cambios normativos al sistema de salud de primera capa, así como eventuales restricciones a la integración vertical de servicios afines o complementarios, generan desafíos competitivos y regulatorios.

Los canales de distribución son esencialmente dos: venta directa a través de su red de agencias, y venta por intermediarios del mercado. Cada canal está focalizado en atender segmentos de tamaños diferentes. La cartera está ampliamente diversificada geográficamente y por sectores productivos. El tamaño de las carteras es también diversificado.

La reestructuración que este año enfrenta el mercado de seguros tradicionales genera algunos riesgos y oportunidades competitivos.

Posición competitiva

Participación acotada en SV Tradicionales, pero relevante en Salud.

Hasta mediados de 2012 el ingreso de primas de Cámara SV se basó casi exclusivamente en los contratos del seguro SIS. Producto de la finalización de los contratos, la compañía dejó de percibir ingresos relevantes por ese concepto, quedando su capacidad de generación vinculado a su capacidad de generar primas fundamentalmente de seguros de salud. En 2014 volvió a adjudicarse 2 fracciones, manteniendo a la fecha reservas del run off de esta licitación.

Producto de los ingresos SIS, la participación de mercado en primas fue históricamente muy volátil. Bajo el nuevo foco la compañía se está posicionando como uno de los principales actores en seguros de salud, lo que se refleja en volúmenes de ingresos más estables. El crecimiento de este segmento ha sido muy impresionante, creciendo desde unos \$6 mil millones trimestrales en 2014 a unos \$11.500 millones en 2018.

La participación de mercado es creciente en el segmento de salud colectiva, alcanzando al 11% en 2018, incrementándose marginalmente con respecto al año anterior, con primas en torno a los \$38.000 millones a septiembre 2018. Un desafío en desarrollo es aumentar las coberturas complementarias, de buen desempeño operacional, que agreguen valor a la relación compañía asegurado.

El segmento de Vida y Salud colectiva viene enfrentando una fuerte competencia, caracterizada por una relativamente amplia diversificación de partícipes. La mayor aseguradora reporta un 22% de mercado, en tanto que otras 5 compañías mantienen entre un 9% y un 12% de participación. A nivel de industria el retorno operacional de la cobertura de salud colectiva es ajustado, en línea con coberturas de alta frecuencia de uso. Por ello, es relevante la complementariedad de seguros de salud con otras coberturas, lo que se va logrando junto a la maduración y fidelización de los convenios.

Vida Cámara también ofrece seguros temporales de vida colectivos como producto adicional a los nuevos contratos de Salud colectiva. Además, participa en licitaciones de carteras hipotecarias de menor tamaño, habiendo captado 2 carteras durante 2017 y obteniendo con ellas resultados favorables. A medida que se vaya consolidando el plan estratégico, los seguros que complementan la oferta de los seguros de salud comenzarán a tomar mayor relevancia.

Solvencia
Perspectivas

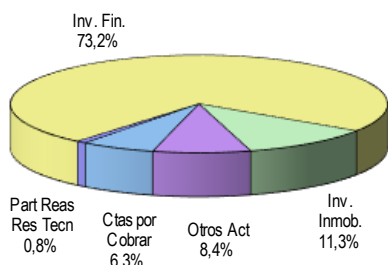
AA-
Estables

PERFIL FINANCIERO

Perfil financiero se consolida. Exposición al seguro SIS se reduce.

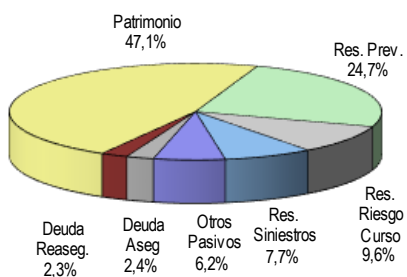
Activos

Sept. de 2018



Pasivos

Sept. de 2018



Estructura Financiera

Alineada a un perfil conservador de riesgos y a exigencias más acotadas de patrimonio regulatorio.

En los últimos años el perfil financiero de Vida Cámara ha enfrentado diversos ajustes. La participación en el seguro SIS del año 2016 obligó a un aumento de capital, que posteriormente, en 2017 es retirado. La inversión en Perú se transfiere al holding ILC, recibiendo a cambio recursos frescos. Hoy día, luego de concretar el retiro de capital excedentario, la compañía reporta una importante recuperación del superávit de inversiones, muy excedentario respecto de las necesidades futuras del crecimiento de la compañía.

Al cierre de septiembre de 2018, el 73% de los activos está compuesto por inversiones financieras a valor de mercado, lo que suele generar algún ajuste al resultado. Las inversiones inmobiliarias de uso propio que se incorporaron durante el último año dan un nuevo perfil, que en todo caso no afecta a la distribución de inversiones representativas.

Sólo un 6% de los activos corresponden a cuentas por cobrar a asegurados, con un plazo promedio de cobro inferior a un mes, en línea con el tipo de coberturas comercializadas. Durante 2018 el deterioro de esta cuenta ha venido incrementándose, alcanzando al cierre de septiembre del orden de \$600 millones, netos de los castigos efectuados, de cierta relevancia. Por su parte, la participación del reaseguro es mínima, como también las obligaciones con sus reaseguradores, pero mostrando un leve incremento durante 2018. Por último, otros activos se componen fundamentalmente por impuestos por cobrar y gastos anticipados. Los saldos con relacionados son actualmente irrelevantes.

La estructura patrimonial actual reporta reservas de utilidades acumuladas cubriendo las pérdidas con las utilidades generadas durante 2018. Así, al cierre de septiembre, la compañía reporta un saldo a favor por unos \$185 millones.

Su principal obligación corresponde a las reservas SIS en run off, del orden de los \$12.000 millones al cierre de septiembre 2018, monto que ha venido disminuyendo persistentemente a medida que se liquidan los siniestros en proceso de invalidez, expuestos a segundos dictámenes.

Sus reservas de seguros tradicionales de Vida y Salud han seguido creciendo a una tasa moderada, acorde a la mayor actividad y al foco de negocios establecido. Por su parte, la reserva de siniestros ha mostrado un importante crecimiento, propio de la evolución de su cartera de salud comercializada y del impacto del OYNR, que representa el 66% de la reserva de cierre. Aunque menos relevantes, las cuentas por pagar a sus asegurados por primas pagadas en exceso y DEF se han ido incrementando, al igual que las primas por pagar al reaseguro.

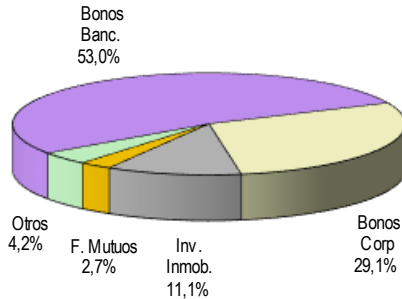
La compañía mantiene un saldo de pasivos con entidades financieras locales por unos \$250 millones, correspondientes a créditos rezagados solicitados para cubrir necesidades de inversiones representativas. Se espera liquidar este saldo antes de fin de año.

Respecto al flujo de caja operacional, durante este año 2018 el saldo en caja ha sido variable, y las inversiones han estado disminuyendo de volumen, reconociendo la importante inversión inmobiliaria efectuada a principios del año.

Solvencia	AA-
Perspectivas	Estables

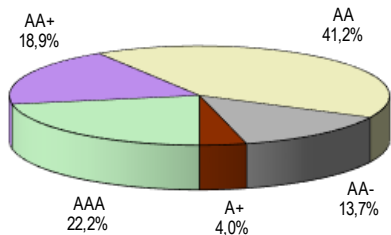
Cartera de Inversiones

Septiembre 2018



Perfil Inversiones de Renta Fija

Septiembre 2018



Solvencia Regulatoria

Mantiene bajos niveles de endeudamiento y un amplio superávit de inversiones.

Con el retiro de capital efectuado al cierre de 2017, por unos \$20.800 millones, el apalancamiento regulatorio subió hasta 2,4 veces. Posteriormente se reduce hasta llegar a 1,17 veces al cierre de septiembre 2018, reflejando la reducción de la reserva SIS en runoff. El EndFinc es de 0,2 veces.

La exigencia de patrimonio de riesgo está determinada principalmente por el margen de solvencia. El superávit de inversiones es muy sólido y excedentario, alcanzando unos \$11.000 millones, un 62% de la obligación de invertir, correspondientes a excesos de inversiones financieras y efectivo. Cuenta además con un saldo de inversiones no representativas en torno a los \$1.000 correspondiente a bienes de uso propio. Cuenta con excedentes de patrimonio neto por \$22.300/\$8.220 millones.

Las necesidades de capital para los próximos años son acotadas al crecimiento de su línea salud. Eventuales participaciones en el seguro SIS deberán ir acompañados de una reevaluación del perfil financiero y de la disponibilidad de recursos patrimoniales excedentarios.

Inversiones

Conservadora política de inversiones con un sólido perfil crediticio. Importante inversión inmobiliaria en bienes de uso propio

A septiembre 2018 Seguros de Vida Cámara administraba una cartera de inversiones por unos \$34.000 millones, casi la mitad del monto administrado durante 2017, reducción en línea con el retiro de capital programado, junto con el traspaso de sus operaciones en Perú hacia su matriz y la compra del bien raíz.

Su política de inversiones se ha mantenido muy conservadora, acorde a los lineamientos de su matriz ILC, quien a través de sus directores participa activamente en las decisiones financieras de sus filiales. La custodia de su cartera se realiza en el DCV.

La cartera se concentra en instrumentos de alto perfil crediticio, con casi el 96% de ellas clasificadas en rango AA o superior. La cartera de inversiones financieras se compone básicamente de Bonos Bancarios y Bonos Corporativos. A pesar de la reducción de su tamaño, la composición de su cartera, su diversificación por emisor y su perfil crediticio se han mantenido estables.

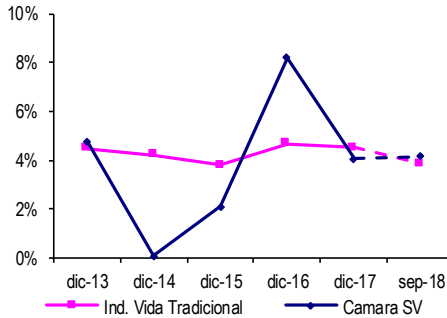
Durante 2018 se incorporó a la cartera de inversiones representativas un inmueble para uso propio, por un valor en torno a las UF171.000, correspondiente a 2 pisos de las nuevas dependencias de ILC en Apoquindo. Este activo cumple todos los requisitos de representatividad de inversiones, lo que entrega holgura adicional a la gestión de inversiones representativas. Genera importantes ahorros de costos, que compensan menores ingresos por inversiones.

El ajuste a la cartera financiera significó una caída de ingresos por inversiones. El total de su cartera se mantiene valorizada a mercado, lo que la expone a escenarios de cambio de tasas. En suma, al cierre de septiembre de 2018 la cartera aportó unos \$1.300 millones de ingresos, que colaboraron a cubrir gastos del periodo. Los ingresos realizados en venta de inversiones han aportado algunos ingresos relevantes.

Solvencia
Perspectivas

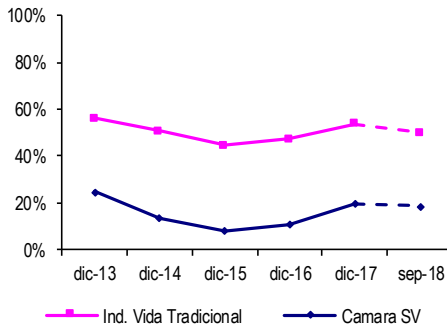
AA-
Estables

Retorno de Inversiones*



*Rentabilidad de inversiones de Cámara no considera Perú.

Gasto Neto



Eficiencia y Rentabilidad

Estructura liviana y eficiente, acorde a su foco estratégico. Gastos estables.

Históricamente, los índices de gasto a primas se vieron favorecidos por la participación en el segmento SIS, y por una estructura muy simplificada. Producto de las adecuaciones de su estructura operacional el gasto en remuneraciones aumenta, desde unos \$1.300 millones trimestrales en 2013, hasta unos \$1.700 millones actualmente.

La cartera de seguros colectivos de salud es el principal rubro demandante de gastos operacionales. En 2018 su resultado acumulado es cercano al equilibrio, con un margen de contribución cercano a los \$4.800 millones logrando cubrir los gastos de administración asignados. Por su parte, el resto de su cartera de seguros tradicionales mantienen resultados operacionales favorables, lo que junto a la liberación de reservas SIS han permitido alcanzar un resultado operacional cercano a los \$2.100 millones en los 4 últimos trimestres.

Los gastos por intermediación se mantienen muy acotados en relación con el primaje, beneficiándose de la estructura de ventas directas. A su vez, los gastos administrativos se han mantenido relativamente estables, con una tasa de crecimiento del orden del 10% anual. Estos están compuestos fundamentalmente por remuneraciones, gastos en sistemas y otros arriendos, siendo las remuneraciones el principal factor del gasto.

Con la venta de los activos en Perú y el run off del SIS Chile se eliminaron diversos factores de riesgo sobre el retorno patrimonial. De esta forma, no se esperan altas volatilidades en resultados, y su desempeño va apalancado al desempeño y crecimiento de su cartera de salud.

Solvencia
Perspectivas

AA-
Estables

RESULTADOS TECNICOS

Resultados técnicos reflejan el perfil del seguro salud.

Resultados Técnicos

Cartera tradicional de vida muestra resultados positivos pero acotados.

Históricamente el desempeño técnico de la compañía venia explicado por el desempeño del SIS, fuertemente sustentado en los favorables retornos obtenidos en las dos primeras licitaciones y afectado negativamente por el cuarto contrato.

Hoy en día la cartera en Run-Off del SIS ya no genera presiones relevantes en el desempeño técnico, con resultados operacionales esporádicos positivos producto de liberación de reservas y liquidación de siniestros en proceso. Si bien la reserva está expuesta a ajustes de tasas, la cartera de inversiones que la respalda se encuentra invertida en renta fija, a tasas de mercado con duración calzada al pasivo.

A septiembre 2018 el margen técnico sobre prima de Vida Cámara alcanzó un 16%, muy por debajo del resto de las compañías de seguros de Vida tradicional. Los márgenes técnicos de su negocio de salud colectivo son estables pero muy ajustados, y consumen importantes recursos operacionales, lo que la expone a cierta presión sobre la rentabilidad operacional.

En el ramo de Salud Colectiva la aseguradora mantiene una siniestralidad neta cerca del 80%, levemente superior a igual fecha del periodo anterior, y superior a la media de la industria en este segmento, que se ubica en torno al 76%. El menor desempeño técnico actual se condice con la etapa de restructuración y formación de cartera. Un fuerte crecimiento de su cartera de clientes, junto a la permanente revisión de tarifas y coberturas, permitirá dar solidez al proyecto asegurador para el largo plazo.

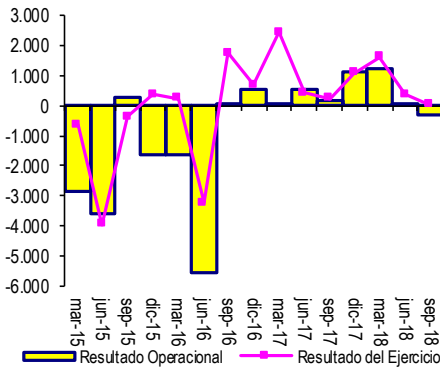
Reaseguro

Esquema acorde a su estrategia de negocios.

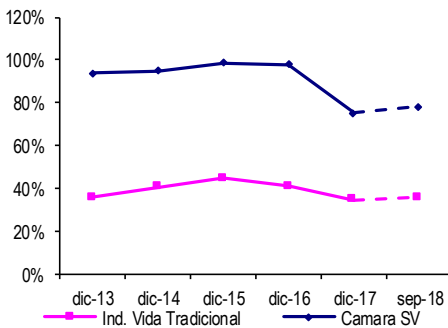
La compañía cuenta con coberturas de reaseguro de tipo cuota parte y excedente con GenRe, RGA y Hannover para Vida colectiva, Accidentes Personales, Catastróficos de Salud y Protección Familiar. Cuenta además con protecciones de exceso de perdida con Hannover para sus carteras de salud y vida.

Resultados Trimestrales

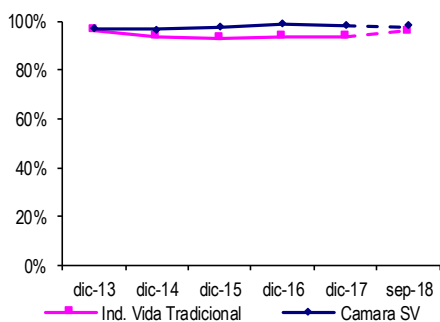
Millones de pesos de cada periodo



Siniestralidad Neta



Retención



Solvencia	06 Ene 2012	03 Ene 2013	06 Dic 2013	04 Dic 2014	04 Dic 2015	05 Dic 2016	24 May 2017	04 Dic 2017	05 Dic 2018
Perspectivas	A+	A+	A+	A+	A+	A+	A+	AA-	AA-
	Estables	Estables	Estables	Estables	Estables	Estables	Positivas	Estables	Estables

Resumen financiero

Cifras en Millones de pesos de cada periodo

	Dic-2013	Dic-2014	Dic-2015	Dic-2016	Dic-2017	Sep-2017	Sep-2018
Balance							
Total Activo	69.386	87.152	88.709	73.910	71.780	71.665	49.906
Inversiones financieras	61.238	66.340	68.122	53.708	64.131	64.016	36.451
Inversiones inmobiliarias	206	148	114	100	52	91	5.610
Activos no corrientes mantenidos para la venta	0	0	0	0	0	0	0
Cuentas por cobrar asegurados	3.384	13.944	14.177	2.400	2.610	2.713	3.154
Deudores por operaciones de reaseguro	251	764	1.584	322	240	227	117
Deudores por operaciones de coaseguro	0	0	0	0	0	0	0
Part reaseguro en las reservas técnicas	330	719	283	84	253	200	414
Otros activos	3.977	5.237	4.429	17.295	4.493	4.417	4.159
Pasivos financieros	816	1.602	5.763	2.859	246	160	252
Reservas Seguros Previsionales	43.504	47.474	47.852	25.321	18.033	20.021	12.241
Reservas Seguros No Previsionales	6.118	6.206	5.918	5.529	6.905	6.497	8.640
Deudas por Operaciones de Seguros	924	691	2.185	1.124	1.686	1.445	2.337
Otros pasivos	4.057	5.853	2.495	2.047	23.482	2.403	3.073
Total patrimonio	13.967	25.326	24.496	37.030	21.427	41.139	23.363
Total pasivo y patrimonio	69.386	87.152	88.709	73.910	71.780	71.665	49.906
EERR							
Prima directa	27.140	64.496	107.038	75.294	44.744	33.156	38.932
Prima retenida	26.317	62.452	104.542	74.682	44.051	32.640	38.286
Var reservas técnicas	-1.142	717	191	314	-499	-349	-626
Costo Rentas	0	0	0	0	0	0	0
Costo de siniestros	-23.649	-59.931	-103.221	-73.124	-32.498	-25.143	-29.089
Resultado de intermediación	-1.297	-2.561	-3.149	-2.141	-2.070	-1.492	-1.793
Gastos por reaseguro no proporcional	0	-35	-47	-209	-386	-258	-375
Gastos Médicos	-243	-395	-791	-551	0	-3	0
Deterioro de seguros	77	-211	59	264	-174	46	-219
Margen de contribución	63	36	-2.418	-764	8.424	5.441	6.184
Costos de administración	-5.221	-5.831	-5.386	-5.920	-6.540	-4.710	-5.209
Resultado de inversiones	2.923	51	1.424	4.418	2.611	2.482	1.308
Resultado técnico de seguros	-2.235	-5.744	-6.380	-2.266	4.495	3.214	2.284
Otros ingresos y egresos	175	126	118	172	260	226	22
Diferencia de cambio	11	625	340	-1	0	0	-1
Utilidad (pérdida) por unidades reajustables	-10	-274	-47	-59	304	201	273
Impuesto renta	597	1.110	1.373	1.589	-854	-527	-563
Total del resultado integral	-1.461	-4.140	-4.595	-1.187	4.205	3.114	2.015

Indicadores

	Dic-2013	Dic-2014	Dic-2015	Dic-2016	Dic-2017	Sep-2017	Sep-2018
Solvencia							
Endeudamiento	3,94	2,41	2,61	0,99	2,34	0,74	1,12
Prima Retenida a Patrimonio	1,88	2,47	4,27	2,02	2,06	1,06	2,19
Operación							
Costo de Adm. / Prima Directa	19,24%	9,04%	5,03%	7,86%	14,62%	14,20%	13,38%
Costo de Adm. / Inversiones	8,50%	8,77%	7,89%	11,00%	10,19%	9,80%	16,51%
Result. de intern. / Prima Directa	4,78%	3,97%	2,94%	2,84%	4,63%	4,50%	4,60%
Gasto Neto	24,77%	13,45%	8,17%	10,82%	19,72%	19,15%	18,47%
Margen Técnico	0,24%	0,06%	-2,31%	-1,02%	19,12%	16,67%	16,15%
Result. inversiones / Result. explotación	-142,00%	-0,98%	-23,85%	-159,13%	51,60%	68,19%	50,76%
Siniestralidad	93,94%	94,93%	98,6%	97,8%	75,3%	78,49%	78,02%
Retención Neta	96,97%	96,83%	97,67%	99,19%	98,45%	98,44%	98,34%
Rentabilidad							
Utilidad / Activos	-2,11%	-4,75%	-5,18%	-1,61%	5,86%	5,79%	5,38%
Utilidad / Prima directa	-5,38%	-6,42%	-4,29%	-1,58%	9,40%	9,39%	5,17%
Utilidad / Patrimonio	-10,46%	-16,35%	-18,76%	-3,21%	19,62%	10,09%	11,50%
Inversiones							
Inv. financieras / Act. total	88,26%	76,12%	76,79%	72,67%	89,34%	89,33%	73,04%
Inv. inmobiliarias/ Act. total	0,30%	0,17%	0,13%	0,14%	0,07%	0,13%	11,24%
Deudores por prima / Act. total	4,88%	16,00%	15,98%	3,25%	3,64%	3,79%	6,32%
Deudores por reaseguro / Act. total	0,36%	0,88%	1,79%	0,44%	0,33%	0,32%	0,24%
Otros Activos / Act. total	5,73%	6,01%	4,99%	23,40%	6,26%	6,16%	8,33%
Rentabilidad de Inversiones	4,76%	0,08%	2,09%	8,21%	4,07%	5,16%	4,15%

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.