

INFORME DE CLASIFICACION

**ORION SEGUROS GENERALES  
S.A.**

ABRIL 2013

ACTUALIZACIÓN DE CLASIFICACIÓN  
CLASIFICACION ASIGNADA EL 02.04.13  
ESTADOS FINANCIEROS REFERIDOS AL 30.09.12

	Abril. 2012	Marzo. 2013
Solvencia	BBB+	A-
Perspectivas	Positivas	Estables

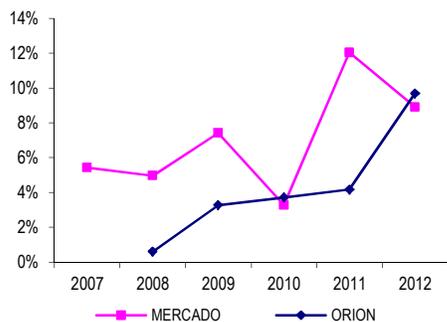
\* Detalle de clasificaciones en Anexo.

## Cifras relevantes

Millones de pesos de diciembre de 2012

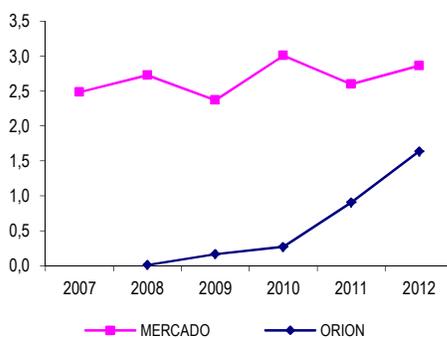
	2010	2011	2012
Prima directa	3.570	9.494	15.024
Prima cedida	3.498	9.279	14.697
Resultado operacional	13	60	204
Resultado de inversiones	107	120	111
Resultado neto	88	130	333
Activos totales	3.886	6.009	19.146
Inversiones	3.069	3.242	4.187
Patrimonio	3.063	3.153	3.440
Part. Mercado	0,2%	0,5%	0,8%
Gasto Neto	68,9%	-70,0%	-44,6%
Margen Técnico	1308,6%	621,4%	589,6%

## Rentabilidad Patrimonial



## Endeudamiento

N° Veces



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

## Fundamentos

El cambio de clasificación obedece a los avances logrados en el proyecto asegurador, en su plataforma operacional y comercial y en el posicionamiento competitivo. La propuesta innovadora de su estrategia de negocios y la experiencia de su administración colaboran a la maduración, logrando soportes coherentes de reaseguro y contando con el apoyo patrimonial evidenciado por sus accionistas.

La compañía pertenece a SIMMA Compañía de Inversiones S.A., controlada por un grupo de inversionistas del ámbito nacional, con experiencia en el sector, de respaldo patrimonial coherente con las necesidades del proyecto en esta etapa inicial y altamente comprometidos en la gestión de la aseguradora.

ORION inició sus operaciones a fines de 2008, orientándose exclusivamente a seguros de casco del transporte. A partir de 2010 comenzó una etapa de expansión, renovando completamente el proyecto. La capacidad de negocios se amplió significativamente, conformando un equipo comercial y técnico de alto nivel profesional. Adicionalmente, se implementaron mejoras a las plataformas de producción y reaseguro, fortaleciendo su soporte operativo y de gestión.

Sobre esta base, entre 2011 y 2012 el volumen de operaciones de la compañía logró un significativo avance, quintuplicando el primaje de 2010, conformando un portafolio de creciente diversificación. La siniestralidad bruta de 2012 no superó el 30%, en línea con el proyecto global.

Su perfil de negocios y operaciones condiciona su estructura financiera. El acotado perfil de retención de riesgos, conservadoras políticas de inversiones y un fuerte compromiso de sus directores en la gestión colaboran a generar un conservador perfil de solvencia.

Altas exigencias de patrimonio mínimo, en relación al nivel de retención de riesgos, se reflejan

en un apalancamiento operacional (Prima retenida a patrimonio) reducido. Sus pasivos más relevantes luego de sus reservas técnicas lo constituyen las primas por pagar a reaseguradores, cuya gestión es fundamental.

Su programa de reaseguro es muy eficiente y cuenta con un sólido respaldo crediticio, aspecto también muy importante en la estrategia del proyecto de Orión SG. La diversificación de reaseguradores ha aumentado, logrando favorables resultados técnicos cedidos, aspecto relevante en la capacidad de mantener el apoyo externo.

El soporte de sus accionistas es tangible, durante 2012 realizaron aportes de capital destinados a respaldar el crecimiento y mayores exigencias por cambios contables.

## Perspectivas: Estables

Durante esta etapa ORION está enfrentando presiones. La competitividad de la industria, los resultados comprometidos con sus reaseguradores y la corta exposición histórica de algunos negocios son, a juicio de Feller Rate, los principales desafíos a enfrentar.

Mientras la retención se mantenga en niveles acotados los ingresos estarán fuertemente anclados al soporte del reaseguro, de modo que mantener su apoyo es fundamental. No obstante, un equipo de amplia experiencia, un eficiente soporte operacional y el compromiso de sus accionistas con el proyecto tanto en gestión como financieramente, reflejado en los aumentos de capital de 2012, otorga una sólida fortaleza que permite asignar perspectivas "Estables" a la clasificación.

## FACTORES SUBYACENTES A LA CLASIFICACION

### Fortalezas

- Administración con experiencia, apoya la gestión de riesgos.
- Estrategia de crecimiento eficiente, en base a fuerte apoyo del reaseguro.
- Solido soporte operacional.
- Respaldo financiero del controlador evidenciado en aumentos de capital en línea con los requerimientos del proyecto.
- Alta capacidad comercial y técnica para innovar, desarrollar productos específicos y fidelizar relaciones de negocios.

### Riesgos

- Etapa de crecimiento, con fuerte presión comercial y técnica.
- Reducido historial de desempeño técnico.
- Concentración de canal corredor.
- Concentración de reaseguradores.
- Riesgo de descalce de cobranzas de primas y siniestros.
- Presiones regulatorias por normas financieras, de solvencia y de gobierno corporativo.

Solvencia	A-
Perspectivas	Estables

**PERFIL DE NEGOCIOS**

*Baja participación de mercado, no obstante mantiene una potencial de crecimiento en áreas específicas.*

**Estrategia**

*Orientación hacia nichos de negocios, seguros de especialidad y coberturas complejas.*

**Propiedad**

ORION Seguros Generales S.A. inició sus actividades en diciembre de 2008. Perteneció a SIMMA Compañía de Inversiones S.A., grupo de abogados e inversionistas del ámbito nacional.

Los accionistas le han brindado a la aseguradora un adecuado apoyo patrimonial y de gestión, reflejado en aumentos de capital y nuevos aportes, destinados a sustentar su plan de negocios y eventuales exigencias patrimoniales, asociadas a la entrada en vigencia de normas regulatorias.

La estrategia actual de la compañía se sustenta en el desarrollo de coberturas de cierta especificidad técnica, donde la innovación y la capacidad de respuesta oportuna juegan un rol importante.

Un segundo pilar de su estrategia se basa en contar con soluciones tecnológicas que permitan lograr la diferenciación en servicio, respecto de la oferta del conjunto de entidades aseguradoras de gran tamaño, tradicionalmente orientadas a responder a un conjunto mayoritaria de necesidades corporativas para riesgos de gran envergadura.

En este periodo de su evolución ORION se ha enfrentado a la necesidad de diversificar sus canales y formar sólidas relaciones comerciales, principal soporte para su crecimiento futuro.

La distribución de seguros se efectúa fundamentalmente por corredores tradicionales. La consolidación del mercado de la intermediación, tanto de los grandes brokers, como del retail ha generado un segmento de corredores de tamaño intermedio, con un alto potencial de negocios, dispuestos a abrir su espectro de operaciones y de productos intermediados.

Dada su estrategia de negocios no requiere de una red de oficinas ni de importantes inversiones en publicidad, reduciendo sus costos, pero exponiéndola a los riesgos propios del canal corredores. Por ello, parte relevante de la estrategia se basa en lograr captar una porción relevante de los canales tradicionales de tamaño intermedio.

**Posición competitiva**

*Posición competitiva en proceso de formación, con potencial de crecimiento, apoyado por innovación de productos en segmentos específicos.*

La compañía comenzó sus operaciones comercializando seguros relacionados con riesgos propios de la actividad portuaria y sus agentes, además de casco de naves. Productos como los seguros de garantía de contenedores, de carga internacional y de casco de naves eran su foco inicial. La crisis de 2008 y 2009 y sus efectos en la actividad comercial internacional ralentizaron el proyecto original, lo que postergó la implementación de una estrategia abierta a nuevos productos y la diversificación en otros rubros.

A partir del año 2010 la cartera comienza a evidenciar una mayor diversificación, logrando alzas en segmentos como responsabilidad civil, accidentes personales, ingeniería y montaje, entre los más relevantes. Este proceso continúa, creciendo en el primaje de cada segmento pero a su vez alcanzando una mayor diversificación, bajando la concentración de los principales ramos.

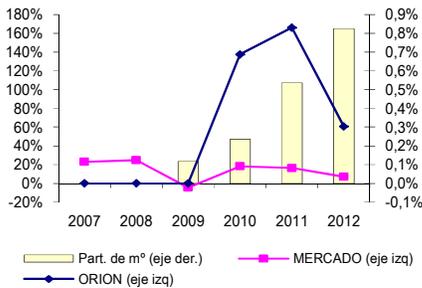
Su competencia relevante son aseguradoras que ofrecen protecciones especializadas en cierto tipo de negocios y rubros de mayor complejidad.

La retención de riesgos es mayor en seguros de Garantía, Responsabilidad Civil y Accidentes Personales, segmentos que se caracterizan por una alta atomización. Los riesgos de mayor relevancia son traspasados a su pool de reaseguradores, vía facultativa fundamentalmente.

En sus principales líneas de especialización la participación de mercado supera el 5% (5,7% Casco Aéreo, 7,1% Casco Marítimo y 11,5% en Transporte Terrestre). Durante 2012 las primas continuaron un fuerte crecimiento en nuevos negocios, creciendo 76% en prima directa y 51% en prima retenida neta respecto a 2011. ORION no participa en seguros de vehículos, SOAP, ni seguros relacionados con canales masivos bancarios o retail.

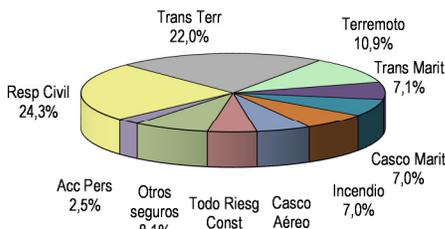
El favorable desempeño de la actividad económica, las mejores proyecciones del comercio internacional, y un país que continuamente demanda proyectos de inversión estructural colaboran a darle apoyo al plan de negocios de largo plazo de la aseguradora. También existen nichos de negocios pequeños aún no explotados en los que la flexibilidad de la aseguradora y su capacidad para diseñar productos específicos para cada necesidad juegan un rol clave.

**Participación de Mercado y Variación en Prima Directa**



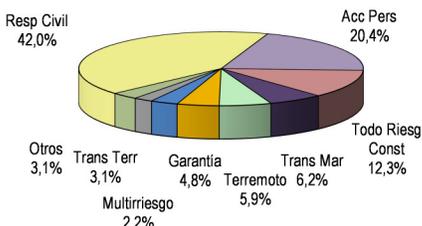
**Diversificación Cartera (Prima Directa)**

Diciembre 2012



**Diversificación Cartera (Prima Retenida Neta)**

Diciembre 2012



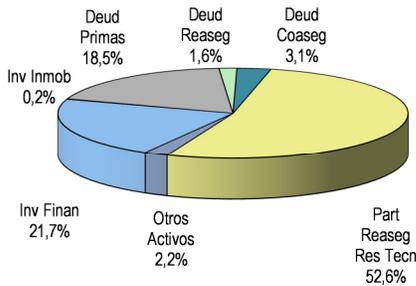
Solvencia	A-
Perspectivas	Estables

**PERFIL FINANCIERO**

*Conservador, en sólida posición para respaldar el crecimiento futuro.*

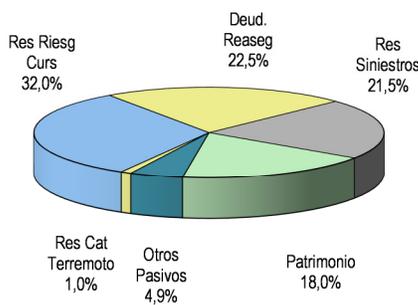
**Estructura de Activos**

Diciembre 2012

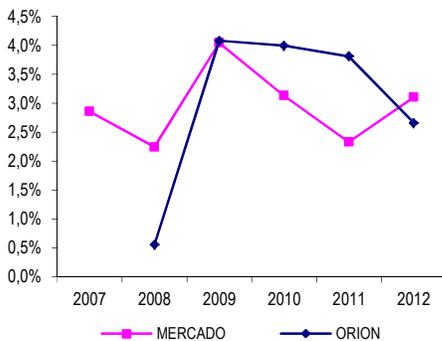


**Estructura de Pasivos**

Diciembre 2012

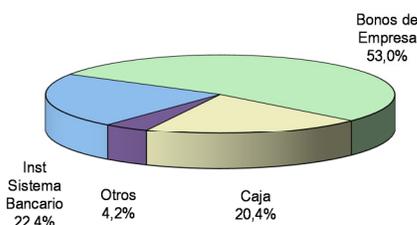


**Retorno de Inversiones**



**Cartera de Inversiones**

Diciembre 2012



**Estructura Financiera**

*La estructura financiera refleja la estrategia de desarrollo que está implementando y las exigencias regulatorias que se han generado.*

Con la aplicación de IFRS el volumen de activos evidenció un aumento significativo. Sumados los efectos del bajo nivel de retención y del fuerte crecimiento del año, dieron como resultado una enorme relevancia en la cuenta de activos por la participación del reaseguro en las reservas técnicas.

Las inversiones financieras respaldan el patrimonio en tanto que los deudores por primas generan el flujo de caja necesario para cumplir con los compromisos con reaseguradores. Conforme al crecimiento su periodo de cobranza ha aumentado, debiendo calzarse con los plazos de pago del reaseguro. Eventuales descalces pueden ocurrir entre la cobranza de primas y de siniestros, los que pueden cubrirse transitoriamente con liquidez de la caja e inversiones.

El patrimonio está constituido fundamentalmente por capital pagado, las utilidades retenidas son escasas todavía. El endeudamiento regulatorio total de la aseguradora es acotado y se vincula fundamentalmente a las primas por pagar a reaseguradores.

La estructura de activos y pasivos gestionados arroja un superávit de inversiones representativas de reservas técnicas más patrimonio de riesgo de \$704 millones a diciembre 2012, con un exceso de poco más del 10% sobre la exigencia mínima regulatoria. La necesidad de mantener un patrimonio mínimo de UF 90 mil presiona los recursos patrimoniales.

Previendo futuras necesidades de patrimonio para crecimiento, los accionistas mantienen abierta una línea de aumento de capital por \$1.000 millones, destinada además, a enfrentar eventuales ajustes patrimoniales generados por la aplicación de normas IFRS o supervisión basada en riesgo. La estructura de retención de ORION la expone a eventuales ajustes por deterioro, tanto del reaseguro como de primas por cobrar a asegurados.

Durante 2012 el flujo neto de caja operacional se destinó fundamentalmente al pago de los costos administrativos e impuestos. Junto con el flujo de inversiones contribuyó a incrementar el saldo de caja de la compañía en \$1.430 millones.

**Inversiones**

*Conservadora y estricta política de inversiones, privilegia el buen funcionamiento de su negocio central.*

La política de inversiones de ORION es conservadora, con límites de inversión precisos, respecto de instrumentos y emisores aceptados. Es más estricta que la propia normativa vigente. En general su política privilegia la liquidez, buscando mantener un patrimonio adecuadamente respaldado. El Directorio participa activamente en la gestión de inversiones, aunque traspasando a terceros la administración diaria de la cartera.

La cartera de ORION presenta, a diciembre 2012, una sólida calidad crediticia y una adecuada diversificación por grupos económicos y emisores. Se concentra en emisores de renta fija, tanto corporativos como bancarios, denominados principalmente en UF y, con plazos menores a 6 años, en el caso de los bonos corporativos y, menor a 3 años, en el caso de los instrumentos bancarios.

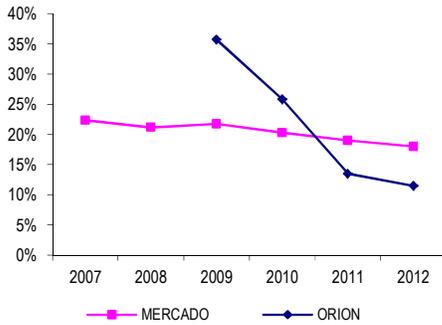
Puesto que sus oficinas son arrendadas la compañía no invierte en bienes raíces. En Otras inversiones se aprecian equipos computacionales, muebles y maquinarias.

La política de inversiones excluye la renta variable local o internacional, lo que elimina factores de volatilidad patrimonial por riesgos de mercado, aspecto que en ORION contribuyen a fortalecer su perfil.

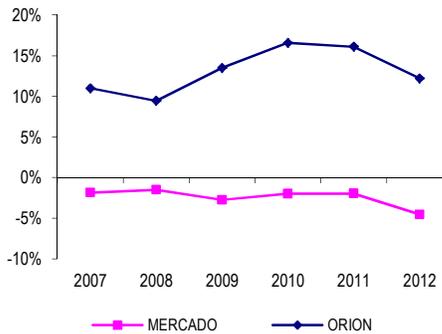
La rentabilidad de inversiones ha disminuido levemente, reflejando las condiciones de mercado del perfil de instrumentos objetivo, aunque aún se encuentra por sobre los retornos promedio de las carteras de inversiones del mercado, afectada por retornos volátiles en algunos portafolios marginalmente expuestos a renta variable.

Solvencia	A-
Perspectivas	Estables

**Gasto Administración / Prima Directa**

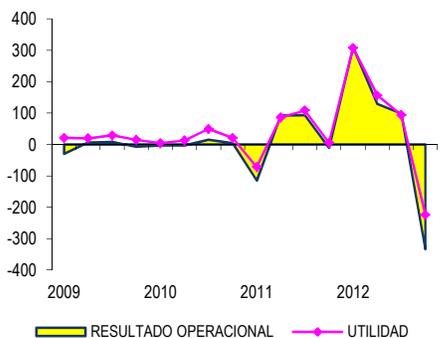


**Resultado Intermediación / Prima Directa**



**Resultados Trimestrales**

Cifras en Millones de Pesos



**Eficiencia y Rentabilidad**

*Modelo muy eficiente en costos, con un adecuado soporte de comisiones de reaseguro.*

En dos años ORION ha efectuado cambios muy importantes a su estructura operacional y administrativa. Ello supondría aumentos relevantes de costos por unidad de primas. No obstante, el crecimiento alcanzado por sus negocios, generadores de comisiones de reaseguro, ha más que compensado la duplicación de los costos trimestrales reportada en estos dos años.

La ausencia de una red de oficinas y del posicionamiento masivo de una marca, además de la eficiente plataforma operacional contribuye a mantener bajos y favorables índices de eficiencia.

En 2012 comenzó a aplicarse la gradualidad del devengo de las comisiones de reaseguro, aspecto que impacta temporalmente en el ciclo de ingresos de Orion. Por otra parte, la administración evaluó la aplicación de las normas de reservas de riesgo en curso decidiendo aplicar el concepto del devengo diario sobre el 100% de la prima bruta, sin descontar hasta el 30% que la normativa le permitía. Con ello se incrementó el pasivo, pero logró mantener simetría con el criterio utilizado en el cálculo del activo respectivo. En resumen se está difiriendo algunos ingresos para el siguiente periodo.

Ante la presencia de ajustes transitorios, los accionistas resolvieron mantener abierta una línea de aumento de capital, que les otorgue la flexibilidad suficiente para no entorpecer la gestión comercial.

La rentabilidad global se soporta no sólo en la gestión de riesgos, los ingresos complementarios de inversiones y los intereses por créditos otorgados a asegurados son complementos relevantes, destinados a lograr estabilidad en los retornos.

A diciembre 2012 la utilidad antes de impuesto alcanzó a \$400 millones, un 50% aportado por la gestión técnica y el resto por la gestión financiera.

El modelo de negocios de ORION supone la mantención de ciertas condiciones de reaseguro, tales como sus comisiones de cesión, relacionadas particularmente con los contratos proporcionales. Ello depende de la calidad y desempeño de las carteras transferidas bajo este programa. Pero, también supone una presión adicional, asociada a los ajustes que impone la norma IFRS al devengo de estos ingresos.

Solvencia	A-
Perspectivas	Estables

**DESEMPEÑO DE LA CARTERA DE RIESGOS**

*Favorables retornos técnicos bajo una estrategia de baja retención.*

**Resultados técnicos**

*Baja retención ha acotado la siniestralidad retenida potencial, las comisiones de cesión generan altos retornos técnicos.*

La aseguradora inició sus operaciones en diciembre de 2008 y durante el primer año de operación cedió el 100% de sus primas y siniestros, bajo un modelo de negocios de fronting. A diciembre 2012 retiene 326 millones de 15 mil en ventas brutas. En algunos segmentos está reteniendo porciones más significativas, como Accidentes Personales o Garantía. Ambas, carteras muy atomizadas y de reducida siniestralidad esperada.

Durante algunos periodos la siniestralidad bruta llegó al 70%, exponiendo al reasegurador de la cobertura de Containers a ajustes a sus resultados. Se efectuaron revisiones a los procesos operacionales y de tarificación lo que ha contribuido a mejorar el desempeño técnico de la cuenta. Hoy la siniestralidad bruta está en torno al 30% y la retenida cercana al 25%.

El crecimiento de la aseguradora ha requerido de una documentación formal de manuales de suscripción y de los procesos operacionales internos, así como permanentes esfuerzos en capacitar y actualizar al personal, pilares relevantes del éxito alcanzado por Orion.

**Reaseguro**

*Programa de reaseguro coherente con perfil y estrategia de la aseguradora.*

El programa de reaseguro de la compañía es diseñado para dar respaldo a las distintas líneas de negocios, contando con una administración con adecuada experiencia en el diseño y gestión del reaseguro. Los reaseguradores especializados contribuyen a darle respaldo al accionar de la aseguradora. En algunas líneas de negocios la aseguradora mantiene operaciones de fronting, contando también con capacidad facultativa.

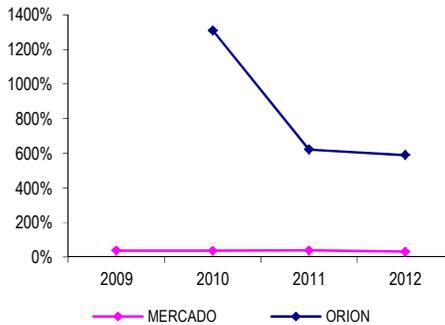
Orion opera con importantes reaseguradores mundiales como Navigators, Swiss Re, Sunderland, ACE, y algunos sindicatos de Lloyds, contratados fundamentalmente a través de corredores de reaseguros como Outsourcing International, Guy Carpenter, Benfield, Cono Sur o Marsh.

Dado el tamaño de las cuentas de la aseguradora y el perfil de siniestros ocurridos, no presenta una exposición relevante a deudas de reaseguradores. Mantiene algunas operaciones de coaseguro donde actúa como complemento de líderes.

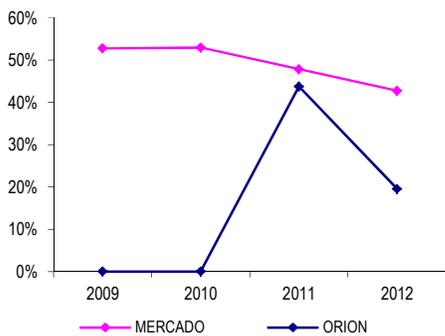
ORION presenta concentración de reaseguro en algunas líneas, lo que puede representar un factor de presión al negociar contratos, cobrar siniestros de relevancia, o ante aumentos en la siniestralidad. La experiencia de la administración y su historial de desempeño en la industria son un aval relevante en este aspecto, que colabora al apoyo de los reaseguradores.

En estos tres años de operación, la siniestralidad y los resultados cedidos han sido muy favorables para los reaseguradores, esto sumado a la sólida capacidad operacional de Orion se ha reflejado en un constante aumento de la capacidad de soporte a las líneas de negocios, respaldando el proyecto de crecimiento de la aseguradora.

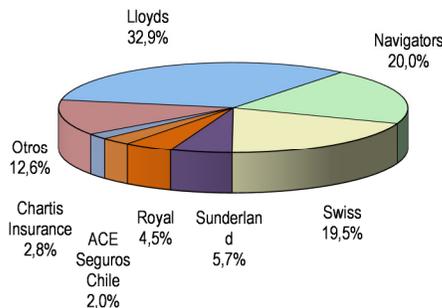
**Margen Técnico Global**



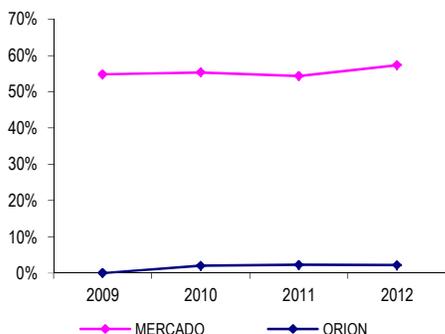
**Siniestralidad Global**



**Reaseguradores**



**Retención**



Solvencia	Feb. 2009	Feb. 2010	Ene. 2011	Mayo. 2011	Abril. 2012	Marzo. 2013
Perspectivas	Ei En Desarrollo	Ei En Desarrollo	Ei En Desarrollo	BBB+ Estables	BBB+ Positivas	A- Estables

### Resumen Financiero

Millones de pesos de diciembre de 2012

	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Balance</b>					
Inversiones	2.149	2.406	3.069	3.242	4.187
Deudores por Primas Asegurados y Coaseguro	0	291	586	2.466	4.143
Deudores por Reaseguros	0	9	0	43	316
Otros Activos	59	80	231	257	423
Part Reaseguro Res Técnicas	0	0	0	0	10.077
<b>Total Activos</b>	<b>2.207</b>	<b>2.786</b>	<b>3.886</b>	<b>6.009</b>	<b>19.146</b>
Reservas Técnicas	0	239	587	2.280	10.448
Obligaciones con Instituciones Financieras	0	0	0	0	0
Otros Pasivos	24	156	236	576	946
Patrimonio	2.184	2.391	3.063	3.153	3.440
<b>Total Pasivos</b>	<b>2.207</b>	<b>2.786</b>	<b>3.886</b>	<b>6.009</b>	<b>19.146</b>
<b>Estados Financieros</b>					
Prima Directa	0	1.562	3.570	9.494	15.024
Prima Retenida Neta	0	0	71	216	327
Var Reservas Técnicas	0	0	-10	-288	-68
Costo de Sinistros	0	0	0	-18	-63
Resultado de Intermediación	0	534	874	1.432	1.835
Margen de Contribución	0	534	935	1.342	1.927
Costo de Administración	-41	-558	-923	-1.281	-1.723
Resultado de Operación	-41	-24	13	60	204
Resultado de Inversiones	6	93	107	120	111
Otros Ingresos y Egresos	0	2	15	14	44
Corrección Monetaria	43	21	-30	-32	0
Diferencia Cambio	0	0	0	0	5
Utilidad Unidades Reajustables	0	0	0	0	35
Resultados de Explotación	8	93	105	163	400
Resultado Fuera de Explotación	0	0	0	0	0
Resultado Antes de Impuesto	8	93	105	163	400
Impuestos del Período	-1	-7	-18	-33	-67
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	7	86	88	130	333

### Indicadores

	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Solvencia</b>					
Endeudamiento Total	0,01	0,17	0,27	0,91	1,64
Prima Retenida a Patrimonio (A)	0,00	0,00	0,02	0,07	0,10
<b>Operación</b>					
Costo de Adm / Prima Directa	0,0%	35,7%	25,9%	13,5%	11,5%
Result. De interm. / Prima ret	0,0%	0,0%	1222,1%	663,5%	561,3%
Gasto Neto	0,0%	0,0%	68,9%	-70,0%	-44,6%
Margen Técnico	0,0%	0,0%	1308,6%	621,4%	589,6%
Result. Inversiones / Result. explotación	75,1%	100,3%	102,1%	73,8%	27,8%
Siniestralidad	0,0%	0,0%	0,0%	43,8%	19,5%
Retención Neta	0,0%	0,0%	2,0%	2,3%	2,2%
<b>Rentabilidad</b>					
Utilidad / Activos (A)	0,3%	3,1%	2,3%	2,2%	1,7%
Utilidad / Prima directa	0,0%	5,5%	2,5%	1,4%	2,2%
Utilidad / Patrimonio (A)	0,6%	3,7%	3,3%	4,2%	9,7%
<b>Inversiones</b>					
Inv. Financieras / Act. total	96,1%	85,5%	78,4%	53,7%	21,7%
Inv. Inmobiliarias / Act. total	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%
Deudores por prima / Act. total	0,0%	10,4%	15,1%	41,0%	18,5%
Deudores por reaseguro / Act. total	0,0%	0,3%	0,0%	0,7%	4,8%
Otros Activos / Act. total	2,7%	2,9%	5,9%	4,3%	2,2%
Rentabilidad de Inversiones (A)	0,6%	4,1%	4,0%	3,8%	2,7%
<b>Estructura de Inversiones</b>					
Tit. De deuda Estado y Bco Central	75,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Tit. De deuda del sist. financiero	5,2%	45,9%	41,8%	41,8%	22,4%
Tit. De deuda de soc. anónimas	18,0%	33,0%	50,0%	42,6%	53,0%
Acciones y otros títulos renta variable	0,0%	18,8%	2,0%	8,3%	0,0%
Inversiones en el extranjero	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Caja y Banco	0,0%	1,4%	5,6%	6,7%	24,6%
Bienes raíces urbanos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Los informes de clasificación elaborados por Feller Rate son publicados anualmente. La información presentada en estos análisis proviene de fuentes consideradas altamente confiables. Sin embargo, dada la posibilidad de error humano o mecánico, Feller Rate no garantiza la exactitud o integridad de la información y, por lo tanto, no se hace responsable de errores u omisiones, como tampoco de las consecuencias asociadas con el empleo de esa información. Es importante tener en consideración que las clasificaciones de riesgo de Feller Rate no son, en caso alguno, una recomendación para comprar, vender o mantener un determinado título, valor o póliza de seguro. Si son una apreciación de la solvencia de la empresa y de los títulos que ella emite, considerando la capacidad que esta tiene para cumplir con sus obligaciones en los términos y plazos pactados.

Feller Rate mantiene una alianza estratégica con Standard & Poor's Credit Markets Services, que incluye un acuerdo de cooperación en aspectos técnicos, metodológicos, operativos y comerciales. Este acuerdo tiene como uno de sus objetivos básicos la aplicación en Chile de métodos y estándares internacionales de clasificación de riesgo. Con todo, Feller Rate es una clasificadora de riesgo autónoma, por lo que las clasificaciones, opiniones e informes que emite son de su responsabilidad.