

INFORME DE CLASIFICACION

**REALE CHILE SEGUROS
GENERALES S.A.**

AGOSTO 2018

ACTUALIZACIÓN DE CLASIFICACIÓN
CLASIFICACION ASIGNADA EL 03.08.18
ESTADOS FINANCIEROS REFERIDOS AL 31.03.18

	Sept 2017	Agosto 2018
Solvencia	A-	A
Perspectivas	En Desarrollo	Estables

* Detalle de clasificaciones en Anexo.

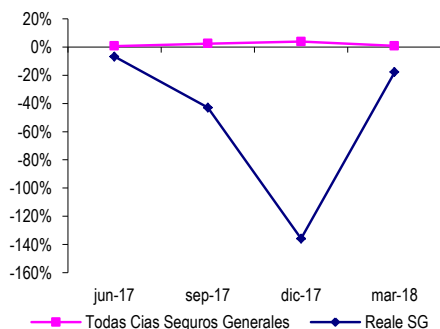
Cifras Relevantes

Millones de pesos de cada año

Sept-2017 Dic-2017 Mar-2018

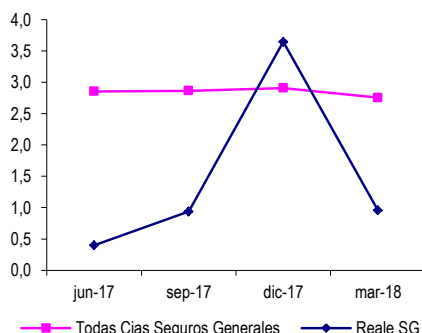
Prima Directa	3.013	8.978	4.428
Resultado de Operación	-2.674	-5.271	-3.015
Resultado del Ejercicio	-1.991	-3.821	-2.112
Total Activos	9.560	16.211	27.390
Inversiones	5.141	3.943	11.833
Patrimonio	4.642	2.811	11.890
Part. Mercado	0,2%	0,4%	0,8%
Margen Neto	-10,5%	-11,8%	-13,6%
Gasto Neto	106,0%	85,6%	95,7%
ROE	-42,9%	-135,9%	-17,8%

Retorno Patrimonial



Endeudamiento Total

Nº veces



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

Fundamentos

El alza de clasificación de la capacidad de pago de los seguros suscritos por Reale Chile Seguros Generales (Reale Chile SG) se sustenta en su sostenido crecimiento, en la consistente e innovadora oferta de servicios de seguros, en el sólido soporte de reaseguros y, en último término, en el constante respaldo manifestado por el grupo controlador al proyecto desarrollado en Chile.

A través de entidades intermedias la aseguradora pertenece en último término a Società Reale Mutua di Assicurazioni, matriz del grupo asegurador italiano "Reale Group", clasificado "BBB+" en escala global.

El grupo administra una diversificada cartera de inversiones en el sector bancario, asegurador e inmobiliario. Sus principales operaciones internacionales de seguros se orientan a personas, automóviles, pensiones y garantías. Reporta importantes posiciones competitivas en Italia y España.

Reale Chile inició sus operaciones en junio de 2017. Con un capital inicial de \$6.632 millones, a julio 2018 ya cuenta con recursos aportados por \$32 mil millones, visibilizando su compromiso con el proyecto. Insertada en el segmento de los seguros generales, su propuesta contempla coberturas de Vehículos, de Incendio/aliados, de Ingeniería, RC, y otros, muy coherente con el perfil global del mercado. Su estrategia competitiva se basa en la fortaleza de una propuesta diferenciadora, tanto en servicio al canal como a sus asegurados.

Un programa de reaseguro acorde con su plan de negocios le permite disponer de suficiente capacidad contractual para enfrentar esta etapa inicial. Cuenta con un diversificado portafolio de reaseguradores, con actores relevantes del mercado internacional que además, entregan acceso facultativo. Con ello puede desarrollar una participación activa en diversos segmentos del mercado de seguros generales, con capacidad de respuesta para

los corredores de diversos segmentos. Para ello ha desarrollado una estructura de suscripción acorde a las nuevas exigencias.

Reale Chile SG distribuye sus seguros a través de canales tradicionales y bancarios, además de agentes. La propuesta de servicio requiere de innovación y flexibilidad. También de un amplio soporte patrimonial, necesario para enfrentar la demanda de recursos operacionales, comerciales y de caja.

La filial chilena está conformada por un equipo muy completo de ejecutivos, con experiencia en el mercado local e internacional, dando solidez a la propuesta estratégica, en un mercado altamente competitivo y dinámico. La confianza depositada por sus canales y reaseguradores se basa en buena medida en la experiencia de su administración.

El plan de negocios contempla un periodo inicial de inversión patrimonial y déficit operacional, lo que está alineado al ciclo de capital de trabajo de su principal línea de expansión.

En esta etapa los principales riesgos que enfrenta la compañía son de carácter competitivo, comercial, operacional y de suscripción. La productividad de los canales, los costos de comercialización y mayores exigencias regulatorias pueden incidir también en el logro del equilibrio operacional.

Perspectivas: Estable

El apoyo patrimonial de su casa matriz, junto a su satisfactoria estructura operacional y de reaseguro dan estabilidad a su capacidad crediticia. Fortalecer su diversificación y capacidad operativa, y mantener una base satisfactoria de solvencia regulatoria son la base para una futura revisión favorable de clasificación. Por el contrario, dilatar el crecimiento, persistir en sus negativos resultados técnicos, o debilitar su programa de reaseguro, darán paso a una baja en la clasificación.

FACTORES SUBYACENTES A LA CLASIFICACION

Fortalezas

- Participación de importante grupo asegurador internacional en la propiedad.
- Sólido soporte patrimonial.
- Coherente e innovador plan estratégico.
- Fuerte plataforma comercial y de reaseguro.
- Conocimiento del mercado y acceso a corredores locales.
- Estructura gerencial con experiencia.

Riesgos

- Fuerte competencia y reestructuración del mercado.
- Alta dependencia del reaseguro externo.
- Producción de seguros expuesta a ciclos económicos.
- Riesgos de puesta en marcha y desarrollo del plan.
- Presiones regulatorias permanentes.

Solvencia	A
Perspectivas	Estables

PERFIL DE NEGOCIOS

Perfil de riesgos en línea con el objetivo de su matriz.

Propiedad

La compañía pertenece a Reale Seguros Generales, filial española de Società Reale Mutua di Assicurazioni, ambas clasificadas en BBB+ en escala internacional. Muy anclada al riesgo soberano de Italia y España.

Reale Mutua Assicurazioni es la mayor mutua italiana y uno de los principales actores de seguros en España e Italia. El grupo cuenta además con empresas Inmobiliarias, de Asistencia y un Banco de personas, consolidando así la red de beneficios a sus asegurados y clientes en general.

Ejecutivos Principales

Cargo Ingreso

EDUARDO COUYOUMDJIAN NETTLE	Ejecutivo Principal	30/05/2017
OSCAR HUERTA HERRERA	Gerente General	30/05/2017
MARÍA JESÚS GONZÁLEZ FERNÁNDEZ	Gerente de Finanzas	30/05/2017
JAVIER DÍAZ LORENZO	Gerente Línea Negocios Vehículos Motorizados	12/05/2017
ANDREA LEPE BRUSCHI	Gerente Técnico	12/05/2017
VÍCTOR VELÁSQUEZ URDANETA	Gerente Operaciones	12/05/2017
CÉSAR ALONSO NOTARO	Gerente de Sistemas	12/05/2017
LUCA ROSAZZA GAT	Gerente de Riesgo	01/11/2017
PABLO PINO DÍAZ	Gerente Recursos Humanos	12/05/2017
MARIO TEDESCHI	Auditor Interno	26/04/2018
LORETO DE LOS REYES CÁCERES	Oficial de Cumplimiento	01/10/2017
CARLA LIVRIERI NORIA	Actuario	12/05/2017

Propiedad

Reale Chile Seguros pertenece en último término a Società Reale Mutua di Assicurazioni, matriz del grupo asegurador italiano "Reale Group". Reale Mutua di Assicurazioni es una importante mutua italiana y actor relevante en el mercado asegurador italiano y español. Fundada hace más de 180 años, la mutua de seguros encabeza un grupo de empresas del sector bancario, financiero, inmobiliario y de asistencia, complementando así la oferta a su red de asegurados. La matriz cuenta con un patrimonio de unos €2.600 millones e ingresos anuales por €4.500 millones. Basado en un modelo de negocios mutuario, muy común en Italia, los beneficios se distribuyen a sus afiliados a través de las asistencias.

Por su parte, en España la sociedad aseguradora se inicia en 1988 y comercializa principalmente seguros de Vehículos y Personales entre otros. Desde sus inicios la compañía española ha mostrado un rápido crecimiento, basado en una eficiente gestión comercial, focalizado en la calidad del servicio al cliente. Se ha basado en una estructura de control accionario, tal como la estructura desarrollada en Chile. En los últimos años, ha desarrollado una estrategia de acuerdos que le ha permitido consolidarse como uno de los principales actores en el mercado español, ampliando la red de servicios al asegurado y su cartera de productos.

En Chile la aseguradora cuenta ya con 175 trabajadores, aumentando significativamente respecto de dic 2017. Su estructura organizacional es muy sólida y coherente con las funcionalidades requeridas para el mercado local. Fortalecimiento en el área de TI, de auditoría, de control de riesgos, marcan las etapas más recientes en cambios internos. Junto con ello, se ha ido fortaleciendo el área operacional propiamente tal, en línea con el sostenido crecimiento en volumen de pólizas, de siniestros, de proveedores, entre otros.

Con excepción de dos de los siete directores, su consejo está formado mayoritariamente por personas extranjeras, todos nombrados por el controlador. De acuerdo con las recomendaciones regulatorias del mercado de valores los directorios locales se fortalecen incorporando miembros de carácter "independiente".

La compañía debe someterse a auditorías internas supervisadas desde la matriz italiana, nombrando un auditor interno, de presencia permanente en Chile. Además de las exigencias locales de gobierno corporativo y de sistemas de gestión de riesgos, la aseguradora debe cumplir con estándares matriciales diseñados para la CEE, Solvencia II.

Estrategia

Alineada con la matriz, inicialmente muy focalizada en seguros de Vehículos

La estrategia comercial está basada en el modelo de negocios de la matriz, focalizando su comercialización en seguros de Automóviles, Incendio/sismo, Ingeniería, RC, y otras carteras técnicas. La aseguradora cuenta además con servicios propios de asistencia, habilitados para dar soporte a sus clientes de seguros de vehículos de manera muy expedita y simplificada. La compañía tiene como objetivo también ser un actor relevante en otros ramos como seguros de RC, Incendio, Terremoto, Ingeniería, Property y Transporte. Conforme a su política de suscripción y reaseguro, participará en coaseguro y eventualmente en algunas licitaciones hipotecarias, de tamaño intermedio.

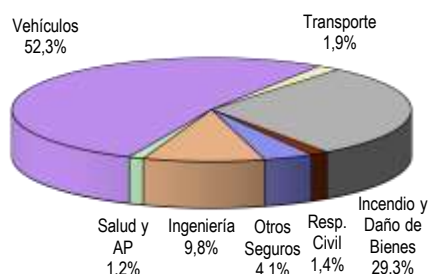
La aseguradora apunta a desarrollar una sólida base de canales de distribución tanto de Corredores, agentes y bancaseguros, privilegiando la flexibilidad y apertura. En una segunda etapa, se contemplan canales de venta masivos tales como Dealers automotrices o Retail masivo, alcanzables según la administradora una vez que la empresa se posicione en la industria.

La venta individual vía web, flotas y colectivos para empresas son segmentos relevantes a explotar en el desarrollo de sus líneas de Vehículos e Incendio. Para el resto de los riesgos técnicos, se focalizarán en riesgos de tamaño mediano, acorde al perfil de la compañía y con venta principalmente a través de corredores junto a su propio equipo comercial. Una actividad competitiva relevante lo constituye la capacidad de la administración para convertirse en una opción relevante frente al canal de corredores de mayor tamaño. Hoy ya cuenta con unos 345 corredores activos, de los más diversos tamaños.

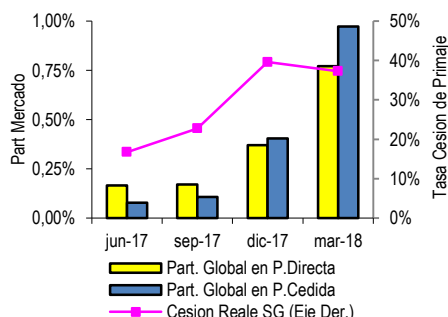
Solvencia	A
Perspectivas	Estables

Diversificación Prima Directa

Marzo 2018



Participación de Mercado y Tasa de Cesión



La aseguradora cuenta con servicios de Call-Center y suscripción web. Además cuenta actualmente con sucursales en Santiago, La Serena y Puerto Montt, privilegiando la cercanía con su cliente objetivo inicial. Posteriormente planean incorporar una red de sucursales en las distintas zonas del país, con lo cual la empresa podrá acceder a un tamaño y diversificación de operaciones creciente, aunque con mayores costos fijos.

Un factor competitivo relevante lo constituye el posicionamiento de la marca Reale en el mercado local. Armar un equipo consolidado y culturalmente comprometido con la empresa es otro elemento del desafío de alcanzar con solidez y estabilidad, el punto de maduración interna.

Posición competitiva

Compañía estructurada para alcanzar participaciones relevantes en un plazo de 5 años.

Avanzados ya un año de actividad, hasta junio 2018, la cartera de la compañía viene manifestando un significativo crecimiento y expansión. Para los primeros seis meses de 2018 reportó ingresos del orden de los \$16.800 millones, logrando diversificar riesgos y tamaño de las coberturas comercializadas.

Aunque todavía no alcanza una participación relevante en el mercado, a marzo alcanzaba al 1% de mercado global, concentrando un 52% de la prima directa total del periodo en el ramo de Vehículos Motorizados y alcanzando una participación del 1,2%. En suma, en doce meses hasta junio 2018 Reale cerró con una producción del orden de \$25.700 millones, un 1% de la producción anual del mercado.

La compañía está participando muy activamente en suscripción de property (Incendio/sismo), vinculado a canales masivos. Otros segmentos de creciente producción son Ingeniería, RC, Transporte, AP y otros de menor relevancia, apuntando a alcanzar una penetración creciente.

El mercado de seguros generales está expuesto a los ciclos de la economía y de la actividad crediticia, lo que en una etapa de inicio competitivo expone a Reale a presiones adicionales. No obstante, apoyado por cambios regulatorios el mercado de vehículos ha reportado hasta la fecha una favorable actividad y oportunidad de ampliar su base inicial de clientes. Los sectores productivos y de inversión público privada están también manifestando un repunte.

La compañía tiene como objetivo alcanzar niveles de participación de mercado de seguros generales en torno al 6% en un plazo de 10 años, con volúmenes entorno a los US\$300 millones en ventas brutas anuales y una participación de mercado en el ramo automóviles cercana al 10%. Para 2018 se espera alcanzar ingresos en torno a UF1,2 millones, un 55% en automóviles.

Solvencia	A
Perspectivas	Estables

PERFIL FINANCIERO

Resguardos suficientes y acordes a la etapa actual del proyecto.

Estructura Financiera

Evoluciona paulatinamente hacia una estructura de largo plazo. Importantes capitalizaciones la preparan para respaldar los déficits operacionales de la etapa de crecimiento.

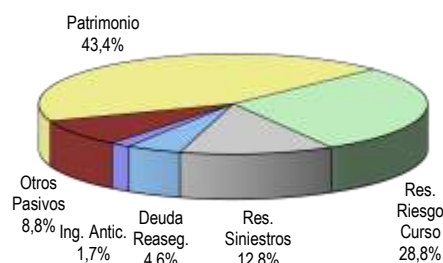
Estructura de Activos

Marzo 2018



Estructura de Pasivos

Marzo 2018



Actualmente la estructura financiera de la compañía es muy conservadora y propia de la etapa de desarrollo en la que se encuentra. Dos importantes aumentos de capital recientemente efectuados la preparan sólidamente para enfrentar los periodos deficitarios de su etapa de formación competitiva.

A marzo 2018 sus activos se componen principalmente de inversiones financieras, seguido de cuentas por cobrar de seguros y la participación del reaseguro. Otros activos provienen de impuestos diferidos y boletas de garantía.

Las cuentas por cobrar ya suman unos \$7.600 millones, equivalente a unos dos trimestres de venta de seguros, siendo su principal fuente de capital de trabajo. Su deterioro es alto, más del 10% del saldo bruto, reflejando algunos costos friccionales de esta etapa de formación. En buena medida derivados de la agresividad competitiva que ha requerido asumir, y de las fricciones operacionales, reflejadas en etapas de anulaciones de producción, así como de ajustes a los PAC y PAT. No obstante, no se reportan ajustes relevantes por abonos no identificados.

La participación del reaseguro es todavía acotada, aumentando paulatinamente, conforme crece la cartera y su diversificación.

Entre sus pasivos totales destaca el aumento de las reservas (RRC y RS). El patrimonio también ha aumentado significativamente, gracias a los aportes efectuados, cerrando los compromisos adquiridos al momento de abrir la compañía al mercado.

La reserva catastrófica alcanza a unos \$153 millones determinados por la prioridad del reaseguro catastrófico para su negocio de Ingeniería y Property. Las Deudas con Reaseguradores reportan un movimiento mayor al inicial, pero no demasiado relevante, en línea con la tasa de retención media de la cartera global, a marzo del 63%. Los ingresos diferidos de reaseguro alcanzan a unos \$400 millones y deberían aumentar paulatina, pero no significativamente, acotando el impacto en el endeudamiento financiero.

A medida que siga creciendo la cartera, las reservas técnicas pasaran a ser cada vez más relevantes en su estructura financiera, siendo política de la compañía cubrirlas con inversiones coherentes con la regulación. Las reservas RIP no son contabilizadas aun, por el corto periodo de exposición. No obstante, van a marcar una exigencia adicional prontamente, y sobre todo considerando los niveles de déficit operacional de esta etapa de formación.

En términos de liquidez, a marzo de 2018 se contaba con una alta capacidad de respaldo, reconociendo el ingreso de recursos frescos. Todos estos recursos se mantienen en caja y efectivo equivalente. A futuro se espera visibilizar una cartera de inversiones más diversificada.

Con todo, el ciclo operacional de esta etapa es muy exigente en egresos, comerciales y de reaseguros, además del pago de proveedores de repuestos y garajes de reparación automóbiles.

Junto con ello, el volumen de gastos administración es relevante, necesario para dar respaldo a una aseguradora fuertemente dotada para crecer y expandirse. En esta etapa, una parte relevante de los gastos operacionales son cubiertos con el patrimonio excedentario, hasta alcanzar el equilibrio.

Solvencia	A
Perspectivas	Estables

Solvencia

Sólido resguardo patrimonial en proceso de consolidación de los pasivos de seguros.

Transitando muy rápidamente entre la etapa de patrimonio mínimo de UF 90 mil, a un requerimiento de patrimonio de riesgo por endeudamiento, ello refleja el crecimiento de las obligaciones de seguros y de reaseguros, además del conservantismo de sus provisiones de tipo contable. Con tan poca historia el margen de solvencia de seguros generales queda indeterminable, de modo que su exigencia de patrimonio regulatorio queda supeditada al crecimiento de los pasivos técnicos y no técnicos.

A junio 2018 su obligación de invertir alcanzaba ya los \$21.700 millones, reflejando un sostenido crecimiento, de sus pasivos técnicos. Sus excedentes representativos alcanzaban a \$3.020 millones cubiertos por inversiones y saldos en cuentas bancarias. El superávit no representativo sumaba unos \$1.160 millones, diversificado entre inversiones, crédito a asegurados y muebles y equipos propios.

Adicionalmente, se cuenta con un nuevo aporte de patrimonio efectuado durante el mes de julio, por unos 18 millones de Euros. Las necesidades de caja de un modelo de expansión basado en el crédito a asegurados para los seguros de vehículos dan razón de la relevancia de los aportes comprometidos.

Las exigencias matriciales contemplan una base de solvencia del orden del 200% de la base europea. Para el modelo chileno se contempla mantener una base de solvencia del orden del 120% de su patrimonio de riesgo. Hoy ese nivel es muy excedentario, pero debe considerar las demandas de caja y las pérdidas operacionales.

La compañía inició sus actividades con un aporte de capital por \$6.600 millones de pesos, suficientes para cumplir con los requerimientos de capital mínimo para la puesta en marcha. Posteriormente se han ingresado aportes por unos \$25 mil millones adicionales.

Inversiones

Una política muy conservadora de administración de inversiones líquidas otorga respaldo a sus ciclos de capital de trabajo.

A junio de 2018 las inversiones financieras alcanzaban los \$10.084 millones, todo ello administrado en cuentas bancarias y equivalente al efectivo. La fuerte demanda de recursos de respaldo al flujo de caja explica este perfil de liquidez. La cartera comenzará a diversificarse una vez que la empresa supere el punto de equilibrio en la actividad principal.

Según la administración, su política de inversiones privilegiará el uso de instrumentos de renta fija en moneda local, principalmente emitidos por entidades gubernamentales o instituciones de alto perfil crediticio. Además, se utilizarán límites internos de inversión por concentración de emisor, país y moneda. La implementación de su política de inversión será supervisada sistemáticamente por la alta gerencia, la comisión de inversiones y el directorio.

La gestión de inversiones de las filiales del Grupo Reale cuenta con el apoyo de Banca Reale. A futuro ello puede ser importante para decisiones en uso de derivados de cobertura y otros instrumentos de perfil más complejo, o para inversiones internacionales.

Los Activos adquiridos deben depositarse bajo custodia en entidades financieras chilenas u otros organismos locales, como el DCV, conforme lo exige la normativa, bajo titularidad y a nombre de la Compañía y plenamente disponibles por ésta.

Bajo el perfil tan conservador de sus inversiones los retornos esperados son bajos y poco relevantes. Tampoco debieran generarse deterioros del portafolio. El impacto IFRS 9 será muy poco significativo.

Solvencia	A
Perspectivas	Estables

Eficiencia y Rentabilidad

Foco en la productividad e integración de los recursos.

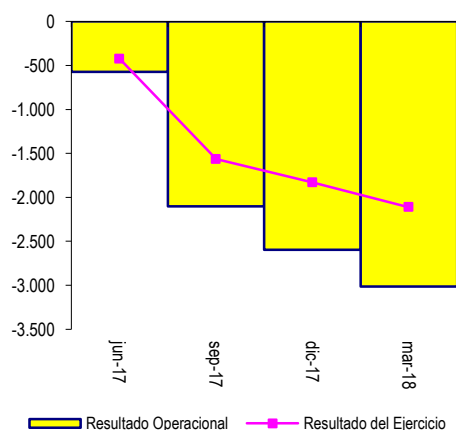
Durante esta etapa de crecimiento la aseguradora se enfrenta a fuertes presiones de gastos. Reclutamiento, nuevas oficinas y su alhajamiento, imagen corporativa, actividades de fomento y de reconocimiento de metas son, junto a las fuertes exigencias regulatorias del mercado local, algunos de los hitos más relevantes del gasto de administración y operacional. Mantener una sana política de provisiones también presiona los resultados contables iniciales.

No se prevé una etapa de ahorros en gastos, sino más bien de expansión en las erogaciones. Por ello, hasta marzo 2018 los índices de gasto eran altos, no previéndose una reducción relevante. Aunque está manifestando una tendencia positiva, su ratio combinado es todavía alto. Producto de las pérdidas acumuladas, a la fecha de \$6 mil millones, hay un beneficio por impuestos diferidos, por \$2.200 millones, que debiera reducirse en el futuro.

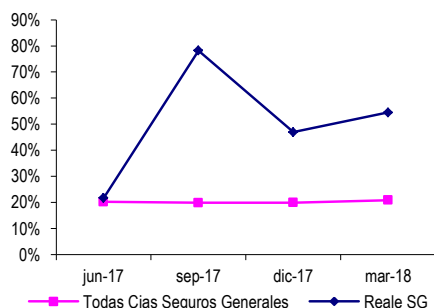
En el largo plazo la escala óptima de costos busca alcanzar niveles semejantes a la industria, del orden del 20% sobre prima directa.

A junio de 2018 el déficit neto antes de impuesto alcanzaba a \$5.800 millones. De ellos, el gasto administración era responsable de \$5.400 millones de costos. El margen de contribución era negativo en \$580 millones, debiendo incrementar las reservas de riesgo en curso en \$7.300 millones. Ello da cuenta de las altas exigencias iniciales que impone el sostenido crecimiento logrado hasta la fecha.

Rentabilidad trimestral



Gastos de Administración sobre PD



Solvencia	A
Perspectivas	Estables

DESEMPEÑO DE LA CARTERA DE RIESGOS

Sostenido crecimiento junto a un escenario de expansión en la demanda deben colaborar a dar forma a un portafolio más diversificado y estable.

Resultados técnicos

Plan estratégico ambicioso, requiere de amplia flexibilidad de suscripción

Durante el primer año de operación Reale está mostrando un importante crecimiento en prima directa. No sólo asociada a ramo de vehículos, sino también a otras coberturas, algunas asociadas a seguros catastróficos, de alta demanda interna. No obstante, el costo de intermediación medio se sitúa en torno al 10% de sus primas directas, para los 12 meses de actividad, lo que es levemente inferior a la media de mercado del año 2017, del 12%.

La suscripción de la compañía depende primariamente de suscriptores de riesgo que reciben las demandas de los intermediarios y canales. Ellos se encuentran facultados para suscribir riesgos medianos, evaluaciones que, posteriormente, son supervisados por las gerencias técnicas de cada sección. Los riesgos de mayor envergadura son analizados y aprobados por las gerencias superiores. Las pólizas de mayor exposición deben ser autorizadas a un nivel superior.

Las proyecciones de siniestralidad de la empresa están acordes a los índices observados en el mercado, lo que junto al cumplimiento de sus metas en venta le permitirá cumplir con sus objetivos de margen anual en torno al 5%. Ello requiere llegar a la madurez en el ciclo de reservas de riesgo en curso.

Hoy está lejos de ese logro. La alta exposición inicial al ramo Vehículos y la competitividad que se está enfrentando puede presionar su siniestralidad. De hecho, a marzo alcanzaba al 89%, en parte por efecto de las reservas IBNR, ajuste del orden de 20 puntos a la siniestralidad. La cartera de Ingeniería también reporta alta siniestralidad. En buena medida esto obedece a la acotada base de primas de encaje retenido, que la exponen a siniestros retenidos. La protección en base a XL operativo es muy eficiente, pero también la expone a frecuencias inesperadas. La severidad está cubierta, pero sujeta a la base todavía acotada de encaje de primas. A junio 2018 la siniestralidad global alcanzaba al 81%.

Reaseguro

Programa coherente con la etapa de crecimiento, refleja la confianza de los reaseguradores en la administración de la compañía local y en las políticas del grupo Reale.

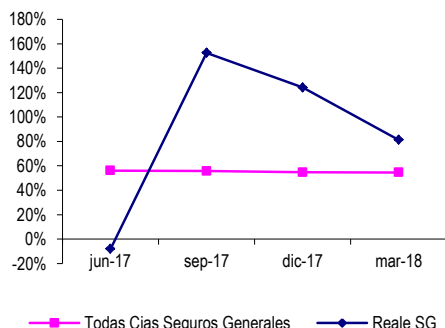
La aseguradora ha conformado un satisfactorio programa de reaseguro, coherente para la etapa de crecimiento. Ello refleja el conocimiento que los principales actores del mercado mundial tienen en la administración local y en el grupo italiano. Resta responder al apoyo manifestado con diversificación y calidad técnica, de modo de mantener o incrementar el soporte futuro.

A esta fecha se mantiene vigente el programa originalmente contratado, cuya renovación debiera efectuarse a fines de año. El programa cuenta con coberturas del tipo proporcional para negocio de Incendio, Ingeniería y Transporte, lo que les permitirá una mayor capacidad de suscripción. Además, dispone de contratos XL operativo y catastrófico, para Vehículos, Incendio y Sismo, según corresponda. La retención máxima alcanza a unas UF 5 mil, contando con las reinstalaciones exigidas por la regulación.

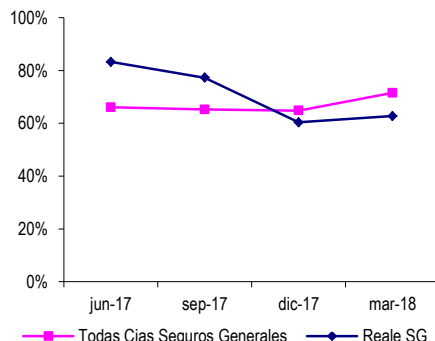
Se estima el programa de reaseguro se irá ajustando a medida que madure la cartera, de manera tal que las retenciones se adecuen al perfil de negocios proyectado.

Entre sus principales reaseguradores se cuenta con Munchener Re, Gen Re, Aspen Re, Patria Re, Amlin, Hannover, Scor Re, Markel Inter., Tokio Mill., y Lloyd's.

Siniestralidad



Retención



Solvencia
Perspectivas

12 Junio 2017
 Ei
 En Desarrollo

5 Sept 2017
 A-
 En Desarrollo

5 Agosto 2018
 A
 Estables

Resumen Financiero

Millones de pesos de cada periodo

	Jun-2017	Sept-2017	Dic-2017	Mar-2018
Balance				
Total Activo	8.996	9.560	16.211	27.390
Inversiones financieras	6.372	4.970	3.697	11.405
Inversiones inmobiliarias	93	171	246	427
Activos no corrientes mantenidos para la venta	-	-	-	-
Cuentas por cobrar asegurados	1.900	2.658	6.282	7.615
Deudores por operaciones de reaseguro	121	112	89	54
Deudores por operaciones de coaseguro	-	-	785	708
Part reaseguro en las reservas técnicas	318	564	3.142	4.143
Otros activos	192	1.081	1.952	2.903
Pasivos financieros	-	-	-	-
Total cuentas de seguros	2.470	3.768	11.630	13.423
Otros pasivos	319	1.150	1.769	2.077
Total patrimonio	6.207	4.642	2.811	11.890
Total pasivo y patrimonio	8.996	9.560	16.211	27.390
Estado de Resultados				
Prima directa	1.901	3.013	8.978	4.428
Prima retenida	1.583	2.328	5.421	2.777
Var reservas técnicas	- 1.701	- 1.906	- 3.792	- 968
Costo de siniestros	- 10	- 626	- 1.976	- 1.440
Resultado de intermediación	- 33	- 96	- 394	- 210
Gastos por reaseguro no proporcional	- 1	- 12	- 39	- 38
Deterioro de seguros	-	- 5	- 277	- 724
Margen de contribución	- 162	- 317	- 1.057	- 603
Costos de administración	- 411	- 2.357	- 4.214	- 2.412
Resultado de inversiones	-	- 10	9	42
Resultado técnico de seguros	- 574	- 2.684	- 5.262	- 2.973
Otros ingresos y egresos	1	11	25	38
Diferencia de cambio	-	-	0	6
Utilidad (pérdida) por unidades reajustables	0	4	2	47
Impuesto renta	148	686	1.413	781
Total del resultado integral	- 425	- 1.991	- 3.821	- 2.112

Indicadores

	Jun-2017	Sept-2017	Dic-2017	Mar-2018
Solvencia				
Endeudamiento	0,40	0,94	3,65	0,96
Prima Retenida a Patrimonio	0,25	0,50	1,93	0,23
Operación				
Costo de Adm. / Prima Directa	21,6%	78,2%	46,9%	54,5%
Costo de Adm. / CxC Asegurados	21,6%	88,7%	67,1%	31,7%
Result. de intern. / Prima Directa	1,7%	3,2%	4,4%	4,7%
Gasto Neto	28,1%	106,0%	85,6%	95,7%
Margen Técnico	-8,5%	-10,5%	-11,8%	-13,6%
Result. inversiones / Result. explotación	0,0%	0,4%	-0,2%	-1,5%
Siniestralidad Retenida	-8,1%	152,6%	124,2%	81,3%
Retención Neta	83,2%	77,3%	60,4%	62,7%
Rentabilidad				
Utilidad / Activos	-4,7%	-20,8%	-23,6%	-7,7%
Utilidad / Prima directa	-22,4%	-66,1%	-42,6%	-47,7%
Utilidad / Patrimonio	-6,9%	-42,9%	-135,9%	-17,8%
Inversiones				
Inv. financieras / Act. total	70,8%	52,0%	22,8%	41,6%
Inv. inmobiliarias/ Act. total	1,0%	1,8%	1,5%	1,6%
Deudores por prima / Act. total	21,1%	27,8%	38,8%	27,8%
Deudores por reaseguro / Act. total	1,3%	1,2%	0,6%	0,2%
Otros Activos / Act. total	2,1%	11,3%	12,0%	10,6%
Rentabilidad de Inversiones	0,0%	-0,2%	0,2%	0,4%

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.