

Chile - Seguros de Vida
Resumen Ejecutivo

Seguros CLC S.A.

Ratings

Tipo Instrumento	Rating Actual	Rating Anterior	Fecha Cambio
Obligaciones	Ei		

Tendencia de la Clasificación
Estable

Analistas

Rodrigo Salas U
(56 2) 4699 33 00
rodrigo.salas@fitchratings.cl

Alejandro Hasbun S.
(56 2) 4699 33 00
Alejandro.hasbun@fitchratings.cl

Informes Relacionados

- ? Estadístico Seguros Vida
- ? Revista Riesgo e Inversiones.

Fortalezas y Oportunidades

- ? Adecuado soporte por parte del grupo controlador.
- ? Cautividad de canal de distribución.
- ? Potenciales sinergias con entidades relacionadas.

Debilidades y Amenazas

- ? Mercado altamente competitivo.
- ? Acoplamiento de estructura organizacional.
- ? Concentración de fuentes de ingreso, dado su carácter de monoproducto.
- ? Concentración de su actividad a través de una canal de distribución.

Fundamentos de la Clasificación

La clasificación asignada a CLC Seguros S.A. (CLC) en Categoría Ei refleja que la compañía no cuenta con un respaldo histórico de operaciones, considerando que se constituyó el 02 de marzo de 2006 y sus estatutos fueron autorizados por el organismo supervisor (Superintendencia de Valores y Seguros) el 05 de junio de 2006. A junio de 2006 CLC emitió sus primeros Estados Financieros, los que incorporan activos por \$1.633 millones bajo el carácter de inversiones financieras y un patrimonio de \$1.633 millones, sin registrar aún pasivos exigibles. El patrimonio inicial de la compañía corresponde a la exigencia mínima legal de UF 90.000, el cual representa un 2,75% del patrimonio de Clínica Las Condes y evolucionará conforme a sus necesidades de crecimiento. Dada la etapa de desarrollo incipiente en que se encuentra CLC, Fitch Ratings estará atento al desarrollo de su actividad monitoreando la evolución de su producción y los parámetros técnicos que utilice.

La propiedad de CLC se concentra en un 99% en Clínica Las Condes S.A., clasificada por Fitch Ratings en Categoría A+ (solvencia), y un 1% en la sociedad Servicios de Salud Integrados S.A.. La propiedad de Clínica Las Condes se distribuye en Banmédica S.A. (10,48%), Soc. de Inversiones Santa Magdalena S.A. (9,9%), Cía. de Seguros Vida Corp S.A. (5,22%), Inv. Atlántico Ltda. (5,11%) y aproximadamente un 63% se encuentra en manos de médicos pertenecientes a su staff.

El objeto de la compañía es desarrollar productos ligados a coberturas de vida y salud que permitan complementar las coberturas ofrecidas por las Isapres, Fonasa y los prestadores de salud, en particular Clínica Las Condes, convirtiéndose ésta última en el principal vehículo comercial que utilizará CLC para la distribución de sus productos. Desde hace algún tiempo Clínica Las Condes ofrecía un seguro de salud denominado Vivir Más, intermediado por MGT y asumía el riesgo ING Seguros de Vida S.A.. Dicha cartera bordea actualmente las 12.000 pólizas, las que se convertirían en el punto de partida de sus operaciones, cartera que CLC estima sea traspasada a mediados de octubre. Adicionalmente, la administración de CLC, que se encuentra en etapa de formación, estima que estaría en condiciones de comenzar a comercializar dichas coberturas a partir de mediados de septiembre.

Perspectivas de Corto Plazo

Los objetivos definidos por la administración de CLC para el primer año de operaciones pretenden alcanzar una cartera cercana a 18.000 pólizas vigentes, considerando una amplia retención de las 12.000 vigentes que se traspasarían a mediados de octubre por parte de ING Seguros de Vida, y en un horizonte de tres años llegar a las 40.000. El modelo de negocios definido por CLC estima que el punto de equilibrio se alcanzaría a partir del sexto año de operaciones, contratando además coberturas de reaseguro con el objeto de estabilizar la siniestralidad y limitar al máximo la exposición patrimonial, manteniendo niveles de endeudamiento objetivos alineados a mercado. Paralelamente, una vez que consolide su estructura organizacional, la que actualmente se encuentra en pleno desarrollo, esperan inspeccionar nuevos productos que complementen la póliza Vivir Mas, aunque siempre manteniendo su orientación a líneas de salud.

Chile - Seguros de Vida
Análisis de Riesgo

Seguros CLC S.A.

Ratings

Tipo Instrumento	Rating Actual	Rating Anterior	Fecha Cambio
Obligaciones	Ei		

Tendencia de la Clasificación
Estable

Analistas

Rodrigo Salas U
(56 2) 4699 33 00
rodrigo.salas@fitchratings.cl

Alejandro Hasbun S.
(56 2) 4699 33 00
Alejandro.hasbun@fitchratings.cl

Informes Relacionados

- ? Estadístico Seguros Vida
- ? Revista Riesgo e Inversiones.

Fortalezas y Oportunidades

- ? Adecuado soporte por parte del grupo controlador.
- ? Cautividad de canal de distribución.
- ? Potenciales sinergias con entidades relacionadas.

Debilidades y Amenazas

- ? Mercado altamente competitivo.
- ? Acoplamiento de estructura organizacional.
- ? Concentración de fuentes de ingreso, dado su carácter de monoproducto.
- ? Concentración de su actividad a través de una canal de distribución.

✍ **Fundamentos de la Clasificación**

La clasificación asignada a CLC Seguros S.A. (CLC) en Categoría Ei refleja que la compañía no cuenta con un respaldo histórico de operaciones, considerando que se constituyó el 02 de marzo de 2006 y sus estatutos fueron autorizados por el organismo supervisor (Superintendencia de Valores y Seguros) el 05 de junio de 2006. A junio de 2006 CLC emitió sus primeros Estados Financieros, los que incorporan activos por \$1.633 millones bajo el carácter de inversiones financieras y un patrimonio de \$1.633 millones, sin registrar aún pasivos exigibles. El patrimonio inicial de la compañía corresponde a la exigencia mínima legal de UF 90.000, el cual representa un 2,75% del patrimonio de Clínica Las Condes y evolucionará conforme a sus necesidades de crecimiento. Dada la etapa de desarrollo incipiente en que se encuentra CLC, Fitch Ratings estará atento al desarrollo de su actividad monitoreando la evolución de su producción y los parámetros técnicos que utilice.

La propiedad de CLC se concentra en un 99% en Clínica Las Condes S.A., clasificada por Fitch Ratings en Categoría A+ (solventía), y un 1% en la sociedad Servicios de Salud Integrados S.A.. La propiedad de Clínica Las Condes se distribuye en Banmédica S.A. (10,48%), Soc. de Inversiones Santa Magdalena S.A. (9,9%), Cía. de Seguros Vida Corp S.A. (5,22%), Inv. Atlántico Ltda. (5,11%) y aproximadamente un 63% se encuentra en manos de médicos pertenecientes a su staff.

El objeto de la compañía es desarrollar productos ligados a coberturas de vida y salud que permitan complementar las coberturas ofrecidas por las Isapres, Fonasa y los prestadores de salud, en particular Clínica Las Condes, convirtiéndose ésta última en el principal vehículo comercial que utilizará CLC para la distribución de sus productos. Desde hace algún tiempo Clínica Las Condes ofrecía un seguro de salud denominado Vivir Más, intermediado por MGT y asumía el riesgo ING Seguros de Vida S.A.. Dicha cartera bordea actualmente las 12.000 pólizas, las que se convertirían en el punto de partida de sus operaciones, cartera que CLC estima sea traspasada a mediados de octubre. Adicionalmente, la administración de CLC, que se encuentra en etapa de formación, estima que estaría en condiciones de comenzar a comercializar dichas coberturas a partir de mediados de septiembre.

✍ **Perspectivas de Corto Plazo**

Los objetivos definidos por la administración de CLC para el primer año de operaciones pretenden alcanzar una cartera cercana a 18.000 pólizas vigentes, considerando una amplia retención de las 12.000 vigentes que se traspasarían a mediados de octubre por parte de ING Seguros de Vida, y en un horizonte de tres años llegar a las 40.000. El modelo de negocios definido por CLC estima que el punto de equilibrio se alcanzaría a partir del sexto año de operaciones, contratando además coberturas de reaseguro con el objeto de estabilizar la siniestralidad y limitar al máximo la exposición patrimonial, manteniendo niveles de endeudamiento objetivos alineados a mercado. Paralelamente, una vez que consolide su estructura organizacional, la que actualmente se encuentra en pleno desarrollo, esperan inspeccionar nuevos productos que complementen la póliza Vivir Mas, aunque siempre manteniendo su orientación a líneas de salud.

⌘ Descripción de la Compañía

CLC Seguros S.A. (CLC) se constituye el 02 de marzo de 2006 y su autorización de existencia consta en la Resolución Exenta N° 237 de fecha 05 de junio de 2006, emitida por la Superintendencia de Valores y Seguros. El objeto principal de la Compañía, según los estatutos, es “Contratar seguros y reaseguros de vida en todos sus tipos, actuales o futuros, seguros de previsión o rentas y cualquier otro que pueda clasificarse como perteneciente al segundo grupo de seguros a que se refiere el artículo 8° del D.F.L. 251 de 1931”.

CLC se constituye con el capital social pagado mínimo exigido para compañías de seguros, alcanzando a junio de 2006 los \$1.637 millones equivalente a UF 90.000, dividido en 10.000 acciones sin valor nominal. La propiedad de la compañía se concentra mayoritariamente en la sociedad Clínica las Condes S.A. (99%), operando como filial de ésta, y una proporción minoritaria se encuentra en manos de la sociedad Servicios de Salud Integrados S.A. (1%).

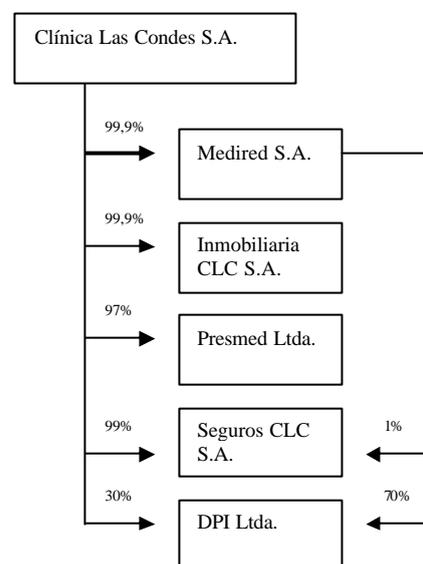
Clínica Las Condes S.A. nace en 1978 de la mano del Dr. Mauricio Wainer y el Dr. Alejandro Larach, quienes reúnen a un grupo de médicos para crear un hospital privado de alta calidad. En 1981 se inicia la construcción de Clínica Las Condes, y se inaugura a fines de 1982. En el año 2005 se pusieron en marcha nuevas instalaciones fruto de un proyecto iniciado en 2002 y que incluye la construcción, en los mismos terrenos de la clínica, de un nuevo edificio destinado mayoritariamente a consultas médicas, servicio ambulatorio y área académica, finalizando además la ampliación en el área hospitalaria. Clínica Las Condes S.A. participa en el área de la salud a través de sus servicios de hospitalización, diagnóstico y apoyo clínico, urgencia, consultas médicas y planes especiales. La sociedad concentra sus operaciones en su clínica ubicada en el sector Oriente de Santiago y cuenta con un fuerte posicionamiento en el segmento socio-económico ABC1.

Clínica Las Condes mantiene una estructura de propiedad diluida en un amplio número de accionistas, sin que ninguno tenga el carácter de controlador, incorporando a los grupos Penta, Fernández, Piñera, Saieh y Navarro a través de diversas sociedades. A diciembre de 2005, la propiedad de Clínica Las Condes se distribuye en Banmédica S.A. (10,3%), Soc. de Inversiones Santa Magdalena S.A. (9,7%), Cía. de Seguros Vida Corp S.A. (5,1%), Inv. Atlántico Ltda. (5%) y

aproximadamente un 63% se encuentra en manos de médicos pertenecientes a su staff.

A diciembre de 2005, Clínica Las Condes registró activos consolidados por \$82.175 millones, un patrimonio de \$55.934 millones y una utilidad neta por \$6.001 millones, con una ROA de 7,38% y un ROE de 10,73%. Fitch Ratings asigna una clasificación en Categoría A+ de solvencia y Categoría N4 a sus acciones, ambas con tendencia estable.

El siguiente cuadro muestra la estructura de negocios de Clínica Las Condes:



El Directorio de CLC incorpora a directores y ejecutivos de Clínica Las Condes, y se encuentra integrado por los señores:

Nombre	Cargo en Clínica Las Condes
Andrés Navarro H.	Presidente Directorio
Carlos Schnapp S.	Director
Alfredo Schonherr M.	Gte. General
Gonzalo Greve N.	Gte. de Operaciones
Mario Kuflik D.	Gte. de Asuntos Económicos y Financieros

El directorio de CLC designó como Gerente Generales de la compañía al señor; Marcelo Mosso, quien proviene de la industria aseguradora. La compañía ha diseñado una estructura organizacional liviana y que genere la flexibilidad necesaria para afrontar una evolución creciente de su actividad. Dicha planta incorporaría inicialmente unas 15 personas más una fuerza de venta de aproximadamente 100 personas, cuya

implementación se encuentra en plena etapa de desarrollo.

Debido a que la compañía aún no presenta operaciones, ésta no registra endeudamiento, el cual estimamos se incrementa paulatinamente hasta alcanzar su nivel de equilibrio operacional. Fitch Ratings estima que el nivel de endeudamiento medio que enfrente la compañía en una etapa de madurez, debiese mantenerse por debajo de la industria considerando que su actividad se enfocará a líneas de salud y no incorpora inicialmente dentro de sus proyecciones abordar el segmento de rentas vitalicias, el que genera una mayor demanda patrimonial.

El punto de partida de CLC viene dado por el inminente traspaso de las pólizas de coberturas de salud que se ofrecen a través de Clínica Las Condes hace algún tiempo y cuyos riesgos eran asumidos por ING Seguros de Vida S.A.. Dicha cartera incorpora unas 12.000 pólizas vigentes y la administración de la compañía estima una tasa de retención elevada, permitiéndole cerrar el 2006 con unas 18.000 pólizas vigentes. Las proyecciones de mediano plazo estiman una cartera de 40.000 pólizas vigentes al cierre del tercer año de operaciones, incorporando adicionalmente un mayor espectro de seguros ofrecidos, aún cuando siempre mantengan relación con el segmento de salud y utilizando como vehículo

principal de distribución a los usuarios actuales y potenciales de Clínica Las Condes. Paralelamente a su fuerza de venta propia, el área comercial se apoyará en la división de Telemarketing de Clínica Las Condes.

Los Estados Financieros a Junio de 2006 son bastante simples, manteniendo activos valorizados en \$1.633 millones (FECU), concentrados en su totalidad en depósitos a plazo, contra un patrimonio por \$1.633 millones, sin incorporar aún obligaciones. En tanto CLC registró una pérdida neta por \$4 millones, explicada por el efecto de corrección monetaria. Con fecha 21 de agosto de 2006 la compañía informó a la Superintendencia de Valores y Seguros que con fecha 10 de Agosto de 2006 se detectó un déficit patrimonial por \$326.725. Dicha situación se debió a que el patrimonio mínimo de UF 90.000 enterado a la fecha de aprobación de la compañía, fue invertido en instrumentos de renta fija, que dada la coyuntura de tasas de interés, dejó dicha inversión por debajo de la fluctuación de la UF, y ello produjo un resultado negativo y por consiguiente un patrimonio menor al mínimo exigido. Debido a ello se acordó citar a una junta extraordinaria de accionistas para el 14 de septiembre de 2006, con el objeto de proponer un aumento de capital destinado a subsanar dicha situación puntual.

Estados Financieros

(Cifras en MM\$ de Junio 2006)	jun-06	jun-05	dic-05	dic-04	dic-03	dic-02
ACTIVOS	1.633	-	-	-	-	-
INVERSIONES	1.633	-	-	-	-	-
FINANCIERAS	1.633	-	-	-	-	-
Renta Fija	1.633	-	-	-	-	-
Estado y Bco. Central	0	-	-	-	-	-
Sist. Bancario y Financiero	1.633	-	-	-	-	-
Sociedades Inscritas en SVS	0	-	-	-	-	-
Mutuos Hipotecarios Endosables	0	-	-	-	-	-
Renta Variable	0	-	-	-	-	-
Acciones	0	-	-	-	-	-
Cuotas de Fondos	0	-	-	-	-	-
Inversión en el extranjero	0	-	-	-	-	-
Avance a tenedores de pólizas	0	-	-	-	-	-
Caja/ Bancos	0	-	-	-	-	-
Otras Inversiones Financieras	0	-	-	-	-	-
INMOBILIARIAS Y SIMILARES	0	-	-	-	-	-
DEUDORES POR PRIMAS	0	-	-	-	-	-
DEUDORES POR REASEGURO	0	-	-	-	-	-
OTROS ACTIVOS	0	-	-	-	-	-
Deudas del Fisco	0	-	-	-	-	-
Derechos	0	-	-	-	-	-
Deudores Varios	0	-	-	-	-	-
Otros Activos	0	-	-	-	-	-
PASIVOS	1.633	-	-	-	-	-
RESERVAS TECNICAS	0	-	-	-	-	-
RESERVA SEGUROS PREVISIONALES (D.L 3500)	0	-	-	-	-	-
RESERVA SEGUROS NO PREVISIONALES	0	-	-	-	-	-
Reserva de Riesgo en Curso	0	-	-	-	-	-
Reserva Matemática	0	-	-	-	-	-
Seguros de vida con Cuenta Unica de Inversión	0	-	-	-	-	-
Rentas Vitalicias por Pagar	0	-	-	-	-	-
Siniestros por Pagar	0	-	-	-	-	-
RESERVAS ADICIONALES	0	-	-	-	-	-
PRIMAS POR PAGAR	0	-	-	-	-	-
Primas por Pagar Asegurados Previsionales	0	-	-	-	-	-
Primas por Pagar Asegurados No Previsionales	0	-	-	-	-	-
Primas Por Pagar Coaseguro	0	-	-	-	-	-
Primas por Pagar Reaseguradores	0	-	-	-	-	-
Otras Primas Por Pagar	0	-	-	-	-	-
OBLIGACIONES CON EL SISTEMA FINANCIERO	0	-	-	-	-	-
OTROS PASIVOS	0	-	-	-	-	-
Deudas con el Fisco	0	-	-	-	-	-
Deudas Previsionales	0	-	-	-	-	-
Deudas con el Personal	0	-	-	-	-	-
Otros Pasivos	0	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO EXIGIBLE	0	-	-	-	-	-
PATRIMONIO	1.633	-	-	-	-	-
Capital Pagado	1.613	-	-	-	-	-
Reservas Legales	24	-	-	-	-	-
Reservas Reglamentarias	0	-	-	-	-	-
Utilidades (Pérdidas) Retenidas	(4)	-	-	-	-	-
Utilidades Acumuladas	0	-	-	-	-	-
Pérdidas Acumuladas	0	-	-	-	-	-
Utilidad (Pérdida) Del Ejercicio	(4)	-	-	-	-	-
Dividendos Provisorios	0	-	-	-	-	-
Otras Utilidades (Pérdidas)	0	-	-	-	-	-

Estado de Resultados

(Cifras en MM\$ de Junio 2006)	jun-06	jun-05	dic-05	dic-04	dic-03	dic-02
RESULTADO DE LA OPERACIÓN	0	-	-	-	-	-
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	0	-	-	-	-	-
Prima Retenida Neta	0	-	-	-	-	-
Prima Directa	0	-	-	-	-	-
Prima Aceptada	0	-	-	-	-	-
Prima Cedida	0	-	-	-	-	-
Ajuste Reserva de Riesgo en Curso	0	-	-	-	-	-
Ajuste Reserva Matemática	0	-	-	-	-	-
Ajuste Reservas de Seguros de Vida con (CUI)	0	-	-	-	-	-
Ajuste otras Reservas	0	-	-	-	-	-
Costo de Rentas	0	-	-	-	-	-
Costo de Siniestros	0	-	-	-	-	-
Resultado de Intermediación	0	-	-	-	-	-
Reaseguro no Proporcional	0	-	-	-	-	-
Gastos Médicos	0	-	-	-	-	-
Costo de Administración	0	-	-	-	-	-
RESULTADO DE INVERSIONES	20	-	-	-	-	-
Títulos de Deuda de Renta Fija	20	-	-	-	-	-
Renta Variable	0	-	-	-	-	-
Bienes Raíces	0	-	-	-	-	-
Resultado de Inversiones en el Extranjero	0	-	-	-	-	-
Otros	0	-	-	-	-	-
RESULTADO TECNICO DE SEGUROS	20	-	-	-	-	-
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	-	-	-	-	-
Ingresos	0	-	-	-	-	-
Egresos	0	-	-	-	-	-
Gastos Financieros	0	-	-	-	-	-
Ajuste Provisiones y Castigos de Primas y Doc	0	-	-	-	-	-
Otros Egresos	0	-	-	-	-	-
DIFERENCIA DE CAMBIO	0	-	-	-	-	-
CORRECCIÓN MONETARIA	(24)	-	-	-	-	-
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	(4)	-	-	-	-	-
RESULTADO FUERA DE EXPLOTACIÓN	0	-	-	-	-	-
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	(4)	-	-	-	-	-
IMPUESTOS DEL PERÍODO	0	-	-	-	-	-
RESULTADO DEL EJERCICIO	(4)	-	-	-	-	-

Copyright © 2006 by Fitch, Inc., Fitch Ratings Ltd. and its subsidiaries. One State Street Plaza, NY, NY 10004. Telephone: 1-800-753-4824, (212) 908-0500. Fax: (212) 480-4435. Reproduction or retransmission in whole or in part is prohibited except by permission. All rights reserved. All of the information contained herein is based on information obtained from issuers, other obligors, underwriters, and other sources which Fitch believes to be reliable. Fitch does not audit or verify the truth or accuracy of any such information. As a result, the information in this report is provided "as is" without any representation or warranty of any kind. A Fitch rating is an opinion as to the creditworthiness of a security. The rating does not address the risk of loss due to risks other than credit risk, unless such risk is specifically mentioned. Fitch is not engaged in the offer or sale of any security. A report providing a Fitch rating is neither a prospectus nor a substitute for the information assembled, verified and presented to investors by the issuer and its agents in connection with the sale of the securities. Ratings may be changed, suspended, or withdrawn at anytime for any reason in the sole discretion of Fitch. Fitch does not provide investment advice of any sort. Ratings are not a recommendation to buy, sell, or hold any security. Ratings do not comment on the adequacy of market price, the suitability of any security for a particular investor, or the tax-exempt nature or taxability of payments made in respect to any security. Fitch receives fees from issuers, insurers, guarantors, other obligors, and underwriters for rating securities. Such fees generally vary from USD1,000 to USD750,000 (or the applicable currency equivalent) per issue. In certain cases, Fitch will rate all or a number of issues issued by a particular issuer, or insured or guaranteed by a particular insurer or guarantor, for a single annual fee. Such fees are expected to vary from USD10,000 to USD1,500,000 (or the applicable currency equivalent). The assignment, publication, or dissemination of a rating by Fitch shall not constitute a consent by Fitch to use its name as an expert in connection with any registration statement filed under the United States securities laws, the Financial Services and Markets Act of 2000 of Great Britain, or the securities laws of any particular jurisdiction. Due to the relative efficiency of electronic publishing and distribution, Fitch research may be available to electronic subscribers up to three days earlier than to print subscribers.