



ACCIÓN DE RATING

17 de septiembre, 2025

Reseña anual de clasificación

RATINGS

Zurich Chile Seguros de Vida S.A.

| | |
|----------------------|---------|
| Obligaciones | AA+ |
| compañías de seguros | |
| Tendencia | Estable |

Estados Financieros 2Q – 2025

Para mayor información, ir a sección [Evolución de ratings](#)

METODOLOGÍAS

[Metodología de clasificación compañías de seguros de vida](#)

CONTACTOS

Francisco Loyola +56 2 2896 8205
Gerente de Clasificación
floyola@icrchile.cl

Pablo Galleguillos +56 2 2896 8209
Director Senior Instituciones Financieras
pgalleguillos@icrchile.cl

Carlos Luna +56 2 2384 9771
Director Asociado Instituciones Financieras
cluna@icrchile.cl

Zurich Chile Seguros de Vida S.A.

Informe anual de clasificación de riesgo

[ICR ratifica en AA+/Estable las obligaciones de seguros de Zurich Chile Seguros de Vida S.A. \(Zurich Chile Vida\)](#). Los fundamentos de la clasificación son:

La clasificación de Zurich Chile Vida se sustenta en su posición competitiva, junto a un perfil de riesgo conservador, estabilidad en sus resultados y una sólida adecuación de capital. Adicionalmente, se reconoce el respaldo brindado por el Grupo Zurich y la estrategia que ejerce junto a Zurich Chile Seguros Generales ([AA/Estable por ICR](#)) en su propuesta de valor.

Si bien históricamente Zurich Chile Vida mantenía una participación importante en el negocio previsional (seguro de invalidez y sobrevivencia (SIS) y rentas vitalicias (RRVV)), la compañía decidió quedar al margen de los últimos contratos del SIS, explicado principalmente porque el producto no estaba alineado con su apetito por riesgo. Para RRVV, la aseguradora desde 2020 registró un freno en las ventas, producto de un alineamiento en su propuesta de valor a los negocios y experiencia a nivel global del Grupo Zurich, con una salida total del negocio que se concretó en 2024 [tras la venta de la cartera a Ohio National \(ahora Augustar SV\)](#).

Tras la adquisición en 2018 de la cartera de seguros de vida tradicional individual y colectiva procedente de EuroAmerica, la aseguradora ha robustecido su posición en este segmento, a través de la oferta de seguros de protección, salud y ahorro, sobre una base multicanal.

En resultados, a pesar de la pérdida por \$435 millones incurrida en el primer semestre de 2025, producto de los efectos puntuales en el margen de contribución, cartera de inversiones y gastos de administración, es de esperar que la compañía recupere su resultado al cierre de 2025, junto a un crecimiento en su utilidad en los próximos años, con una última línea más acotada que los niveles históricos, pero de mayor estabilidad. Lo anterior, producto del crecimiento del negocio y el desarrollo de eficiencias, caracterizado además por una cartera de inversiones con un perfil altamente conservador.

La baja en los requerimientos de capital, derivada de la menor actividad en RRVV y la concreción de la salida del negocio en 2024, ha permitido que la compañía presente indicadores de solvencia en descenso y sin presión respecto a los límites normativos e internos. En relación con el endeudamiento total, a junio 2025 registra 2,41 veces, mientras que la fortaleza patrimonial se ubicó en 2,65 veces, ambos indicadores mejor a lo registrado al cierre de 2024.

En noviembre de 2024, se produjo un déficit de inversiones representativas de reservas técnicas y patrimonio de riesgo, subsanado el 28 de marzo de 2025, dada la venta de parte de la posición deteriorada y por el aumento de capital realizado. Se destaca el respaldo que le brinda la matriz a Zurich Chile Vida en caso de necesidades de capital.

Por último, la tendencia “Estable” refleja con alta probabilidad una estabilidad en los principales indicadores medidos por ICR en el corto plazo para la aseguradora. En caso contrario, si los indicadores de solvencia se deterioran por sobre lo observado en compañías con foco en el negocio tradicional, de forma tal que el capital y patrimonio se vieran comprometidos, la calidad crediticia del portafolio de inversiones se torne más riesgoso o los indicadores técnicos empeoren de forma consistente, el rating o la tendencia asignada podrían ajustarse a la baja.

La industria

Las compañías de seguros se encuentran regidas por el DFL 251 —denominada Ley del Seguro— y sus leyes complementarias. Zurich Chile Seguros de Vida S.A. pertenece al segmento denominado compañías del segundo grupo, que reúne a aquellas que cubren los riesgos de las personas o que garanticen a estas, dentro o al término de un plazo, un capital, una póliza saldada o una renta para el asegurado o sus beneficiarios.

A junio de 2025, la prima directa de la industria de seguros de vida —excluyendo a Mutual de Carabineros y Ejército y Aviación— registra un crecimiento anual de 20,6%, alcanzando \$5,36 billones. Esto se explica por el dinamismo tanto del segmento previsional como de vida tradicional, con un incremento generalizado en los distintos ramos. La mayoría de ellos exhiben tasas de crecimiento de dos dígitos, a excepción de los seguros de vida individual y de accidentes personales. Destaca la expansión sostenida de las RRVV con una variación anual de 21,6%.

En el mismo período, los costos de siniestros aumentan un 23,0%, impulsados principalmente por el seguro de invalidez y sobrevivencia (SIS), los seguros con cuenta única de inversión (CUI) y los seguros de salud. La siniestralidad, medida como el ratio entre costos de siniestros y prima directa, muestra un leve incremento en el período. Por su parte, los costos de administración crecen un 9,9% anual, denotando una ligera mejora del indicador de eficiencia.

El resultado de las inversiones aumenta un 9,6%, destacando el mayor desempeño de la renta fija y variable nacional, que compensa la menor rentabilidad de la renta variable extranjera. En tanto, el resultado de inversiones de la cartera propia (neto de inversiones CUI) se incrementa en un 15,1%.

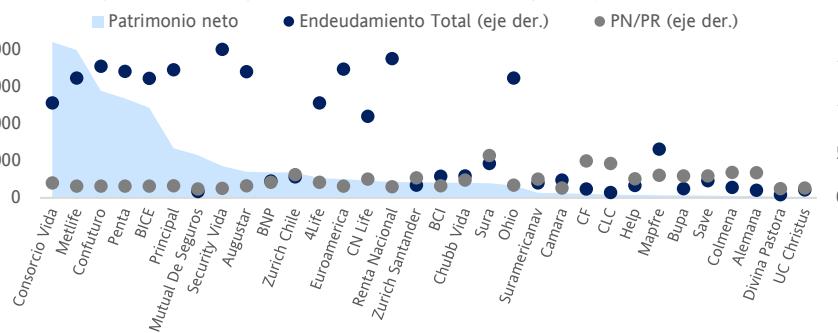
En conjunto, el resultado técnico de la industria crece un 28,1% en doce meses, totalizando \$504 mil millones. Sin embargo, la utilidad disminuye un 7,8%, situándose en \$370 mil millones, debido principalmente a una desviación negativa en el resultado por diferencia de cambio y a mayores pérdidas asociadas a unidades reajustables.

Respecto a la cartera de inversiones del mercado, las inversiones financieras e inmobiliarias totalizan más de \$69 billones, con un crecimiento de 9,0% en comparación con junio del año anterior. La renta fija nacional continúa siendo el principal componente del portafolio (superior al 50%), concentrada en instrumentos corporativos, mutuos hipotecarios y bancarios, seguida por inversiones en el exterior e inmobiliarias.

A junio de 2025, todas las compañías mantienen niveles de endeudamiento total por debajo del límite normativo (20 veces) y un indicador de PN/PE (patrimonio neto sobre patrimonio exigido) superior a 1 vez. Asimismo, el monto de suficiencia de activos continúa mostrando una destacada estabilidad y holgura, en comparación con lo observado previo a los cambios metodológicos.

Comparativo de indicadores de solvencia compañías de seguros de vida

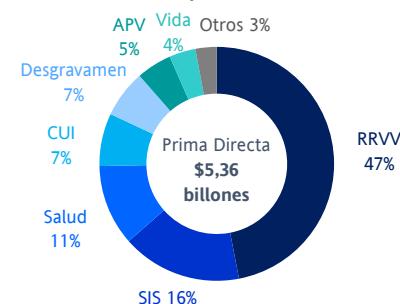
Cifras ordenadas por volumen de patrimonio neto (en millones de pesos), junio 2025



Fuente: Elaboración propia con datos CMF. Excluye mutualidades de Carabineros y Ejército.

Rentas vitalicias incrementan su participación en el mix de productos

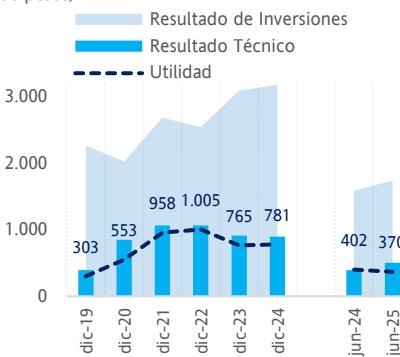
Prima directa mercado, junio 2025



Fuente: Elaboración propia con datos CMF. Excluye mutualidades de Carabineros y Ejército

Al 2Q-2025, utilidad cae pese al aumento del resultado técnico, por efecto de la diferencia de cambio

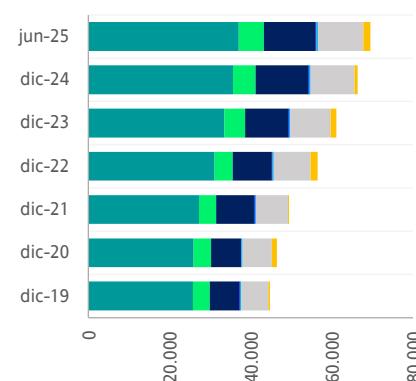
Evolución resultados del mercado (miles de millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia con datos CMF. Excluye mutualidades de Carabineros y Ejército.

Cartera de inversiones de la industria se sitúa sobre \$69 billones a marzo de 2025

Cartera de inversiones (miles millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia con datos CMF. Excluye mutualidades de Carabineros y Ejército.

La aseguradora mantiene una sólida base de ingresos en seguros de vida tradicional

Perfil de negocios de la compañía se alinea con Grupo Zurich

Si bien históricamente Zurich Chile Vida mantenía una participación importante en el negocio previsional a través de rentas vitalicias (RRVV) y del seguro de invalidez y sobrevivencia (SIS), la compañía decidió quedar al margen de los últimos contratos del SIS, explicado principalmente porque el producto no estaba alineado con su apetito por riesgo. Para RRVV, la aseguradora desde 2020 registró un freno en las ventas, producto de un alineamiento en su propuesta de valor a los negocios y experiencia a nivel global del Grupo Zurich, con una salida total del negocio que se concreta en 2024 [tras la venta de la cartera a Ohio National \(ahora Augustar SV\)](#).

Tras la adquisición en 2018 de la cartera de seguros de vida tradicional individual y colectiva procedente de EuroAmerica, la aseguradora ha robustecido su posición centrada en este segmento de negocios, a través de la oferta de seguros de protección, salud y ahorro, sobre una base multicanal. Así, en la actualidad, la compañía ofrece seguros de protección y seguros de vida con ahorro, seguros de salud y de accidentes personales, con una oferta diversificada para todos los segmentos de clientes. Lo anterior se complementa con la oferta de productos de su homóloga de seguros generales. Su público abarca tanto el segmento de personas como el segmento corporativo, en el que ofrece seguros colectivos.

Alta recurrencia del negocio tradicional le otorga una base estable de ingresos

En relación con la prima directa, al cierre de 2024 la aseguradora registró un volumen de \$333.483 millones, creciendo un 10,6% respecto al 2023, muy en línea con lo registrado en los últimos años tras la salida paulatina del negocio de RRVV. Por su parte, al primer semestre de 2025, la prima directa crece 10,6% en comparación con igual periodo de 2024, por el alza en accidentes personales, desgravamen, salud y por el producto dotal. El crecimiento anterior compensó la baja registrada en los productos CUI.

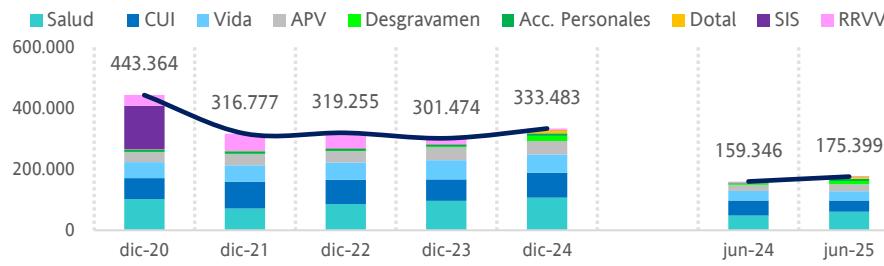
A junio 2025, la prima directa de vida tradicional alcanzó \$153 mil millones, creciendo 12,4% versus igual periodo de 2024, con un canal colectivo que aumenta un 14,4% y bancaseguros en 147%, por las mayores primas en desgravamen consumo. Por su parte, el canal individual se mantiene respecto a lo exhibido doce meses atrás, registrando \$74.552 millones, 0,9% sobre junio 2024.

El crecimiento en vida tradicional ha permitido a la compañía mantener una participación de mercado en torno a 9% en prima directa de este negocio, destacando a junio de 2025 una cuota de mercado del 6,8% en seguros de accidentes personales, 9,4% en CUI, 10% en salud y 16% en los seguros de vida.

Es importante destacar que la compañía cuenta con reaseguradores con alta calidad crediticia, centrando la prima cedida principalmente en Zurich Insurance Company.

Volumen de negocio muestra una estabilidad en el negocio de vida tradicional

Evolución de la prima directa por producto (millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia con información CMF.

LA COMPAÑÍA

Zurich Chile Seguros de Vida S.A. es una entidad cuya propiedad recae en Inversiones Suizo-Chilena S.A. (99,23% de la propiedad), mientras que el resto está en manos de accionistas minoritarios.

Zurich Chile Vida forma parte del Grupo Zurich, asegurador líder mundial, con una amplia gama de productos de vida y seguros patrimoniales en más de 210 países. Actualmente, Zurich Insurance Company Ltd. presenta una clasificación de riesgo de Aa2/Stable por parte de Moody's Ratings.

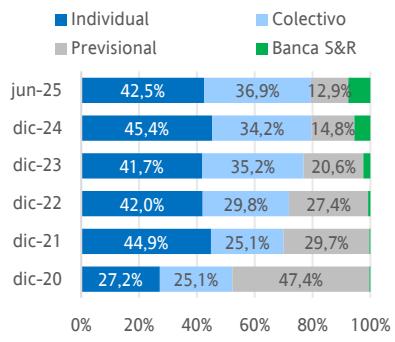
GOBIERNO CORPORATIVO

| | |
|---------------------|-----------------|
| Andrés Castro G. | Presidente |
| Alejandra Mehech C. | Vicepresidente |
| Leonardo Valperga | Director |
| Carola Fratini | Director |
| Valeria Schmitke | Director |
| Sebastián Dabini R. | Gerente General |

Fuente: Elaboración propia con datos CMF

Zurich Chile Vida alcanza una composición con mayor componente tradicional, desde 2021, en su mix de negocios

Participación prima directa por canales (%)



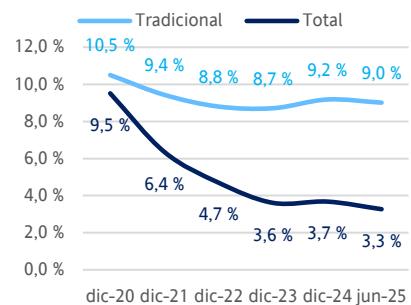
0% 20% 40% 60% 80% 100%

Fuente: Elaboración propia con datos CMF.

Negocio previsional en 2025 se compone en totalidad de prima del producto APV.

La compañía registra una cuota de mercado importante en el negocio de vida tradicional. Cuota global se reduce por salida del negocio de RRVV

Participación de mercado por prima directa (%)



Fuente: Elaboración propia con datos CMF

Obtención de utilidades sobre una base de ingresos diversificada

Margen de contribución se sustenta en los negocios de vida tradicional

Históricamente, el margen de contribución de la aseguradora evolucionó de acuerdo con la actividad en RRVV, desempeño de los seguros con ahorro y del SIS. Tras el foco de una estrategia de crecimiento en los negocios de vida tradicional, se observa un mayor aporte de esta clase de seguros en el margen de contribución, impulsado principalmente por el crecimiento de la prima directa.

En 2024, Zurich Chile Vida registró un margen de contribución de -\$64.481 millones, mejor al observado en 2023, con una mayor reserva valor del fondo, por el mejor desempeño de los seguros con ahorro, crecimiento de la prima directa y menores costos de siniestros. A junio de 2025, se registra un margen de contribución total que refleja principalmente la salida del negocio de RRVV y el crecimiento en vida tradicional, alcanzando \$12.632 millones, con un aporte de \$20.825 millones por el negocio tradicional (casi cuatro veces el resultado a junio 2024).

Efectos temporales impactan el resultado en 2025

La trayectoria de resultados de la compañía ha estado sustentada en la complementariedad entre sus negocios de vida tradicional y el rendimiento de su cartera de inversiones. En el detalle, la rentabilidad de las inversiones de la compañía ha presentado un rendimiento que refleja un perfil conservador, con estabilidad y alta calidad crediticia. En deterioros, Zurich Chile Vida ha tenido un fuerte control de las inversiones, que se evidencia en un acotado impacto en resultados.

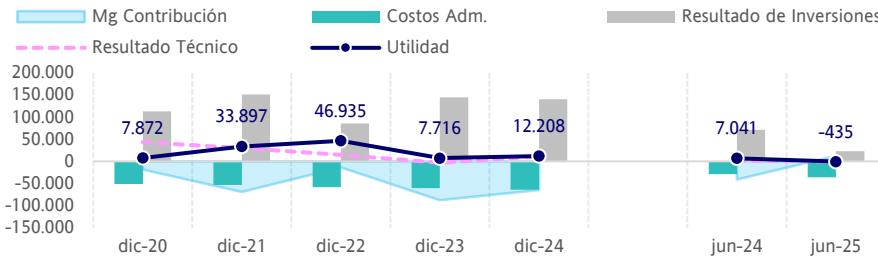
En el resultado a junio 2025, se observa un menor aporte de las inversiones asociado a la división de cartera por traspaso del negocio de RRVV a Ohio National, sumado a los efectos que esto desencadenó en la exposición de algunos emisores. En el detalle, el aumento de la exposición en Clínica Las Condes y su efecto negativo dado el downgrade en 2024, provocó una pérdida contable tras la venta de parte del bono que mantenía la aseguradora, con el fin de evitar efectos negativos en solvencia.

En materia de gastos operacionales, se observa una estabilidad en estos, a pesar de que en los últimos períodos se han visto más presionados debido a una adecuación de la estructura de ventas para productos de mayor rentabilidad, junto a la activación de gastos asociados al desarrollo de eficiencias futuras.

A pesar de la pérdida por \$435 millones incurrida en el primer semestre de 2025, por los efectos puntuales en el margen de contribución, cartera de inversiones y gastos de administración, es de esperar que la compañía recupere su resultado al cierre de 2025, junto a un crecimiento en su utilidad en los próximos años, con una última línea más acotada que los niveles históricos, pero de mayor estabilidad. Lo anterior, producto del crecimiento del negocio y los esfuerzos realizados en eficiencias, caracterizado además por un portafolio de inversiones que mantiene un perfil altamente conservador, concentrado en renta fija nacional con altos ratings.

Efectos puntuales impactan en el resultado al primer semestre del año

Evolución de principales partidas del resultado (millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia con información CMF

Cartera concentrada en instrumentos de renta fija nacional

Cartera de inversiones de Zurich Chile Vida a junio 2025 (%)

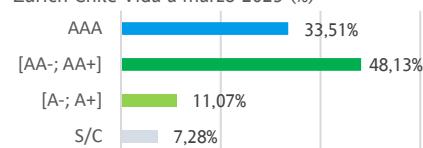


Fuente: Elaboración propia con datos CMF.

RFN: renta fija nacional, RVN: Renta variable nacional.

Renta fija nacional mantiene una alta calidad crediticia tras la división de la sociedad

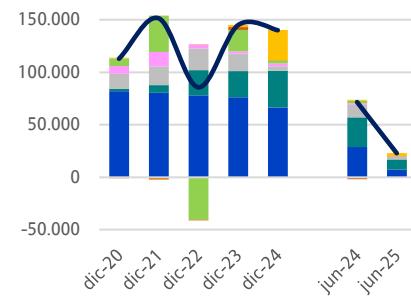
Rating de instrumentos de renta fija nacional de Zurich Chile Vida a marzo 2025 (%)



Fuente: Elaboración propia con datos CMF.

Tras división de la sociedad y venta de cartera, resultado de inversiones se reduce

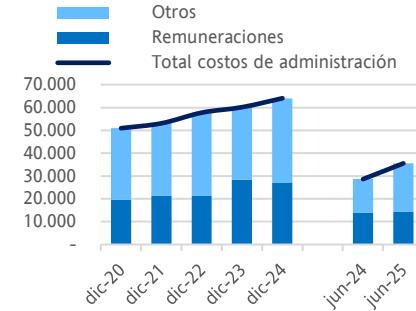
Resultado de inversiones (millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia con datos CMF.

Gastos crecen al 2Q-2025 producto de las inversiones en tecnología para eficiencias y ahorros futuros

Composición gastos (millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia con datos CMF.

Compañía alcanza una amplia holgura normativa en sus indicadores de solvencia

Eficiencia se muestra mejor a lo observado en el mercado de vida tradicional

Zurich Chile Vida presenta un nivel de gastos acorde a su escala de negocio, desarrollando economías de escala junto a su homóloga de seguros generales. A junio de 2025, la eficiencia se posiciona mejor que la media del mercado de vida tradicional, donde, a pesar del menor nivel de prima directa de años anteriores, la compañía se ha destacado por el fuerte control de gastos que ha realizado, junto a la digitalización que ha contribuido al desarrollo de eficiencia por la escalabilidad de sus canales digitales. Producto de la estrategia de crecimiento de la compañía para recuperar escala, se ha desarrollado la fuerza de ventas propia, canal más intensivo en costos.

Salida del negocio previsional permite una mayor holgura en solvencia

La baja en los requerimientos de capital, derivada de la menor actividad en RRVV y la concreción de la salida del negocio en 2024, ha permitido que la compañía presente indicadores de solvencia en descenso y sin presión respecto a los límites normativos e internos. Esta venta de cartera permite a la aseguradora no administrar un run-off de RRVV, lo cual le otorga mayor flexibilidad en su política de inversiones y gestión de capital, así como también la no exposición a los riesgos inherentes del negocio previsional y sus respectivos requerimientos normativos.

En relación con el endeudamiento total, a junio 2025 registra 2,41 veces, mientras que la fortaleza patrimonial se ubicó en 2,65 veces, ambos indicadores mejor a lo registrado al cierre 2024 y con bastante holgura normativa.

En noviembre de 2024, se produjo un déficit de inversiones representativas de reservas técnicas y patrimonio de riesgo, producto de la disminución de la clasificación de riesgo en octubre de 2024 del bono de Clínica Las Condes, y por la disminución del patrimonio de la aseguradora luego de la materialización de la división. Esta situación fue subsanada el 28 de marzo de 2025, dada la venta de parte de la posición y por el aumento de capital realizado. A junio de 2025, el capital total asciende a \$150.900 millones.

Se destaca el respaldo que le brinda su matriz en caso de necesidades de capital, y del mismo modo, el flujo de dividendos que en los últimos años la aseguradora ha entregado al grupo. En este sentido, Zurich Chile Vida tiene como política distribuir el 30% de las utilidades, y al 2Q-2025 este pago asciende a \$3.663 millones, creciendo en comparación con los \$2.315 millones de 2024.

Compañía presenta una solvencia menos presionada, con amplia holgura normativa

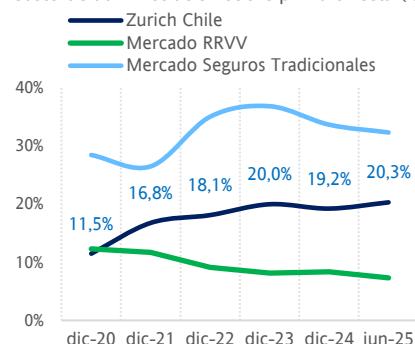
Evolución de indicadores de solvencia (millones de pesos eje izquierdo, número de veces eje derecho)



Fuente: Elaboración propia con información CMF.

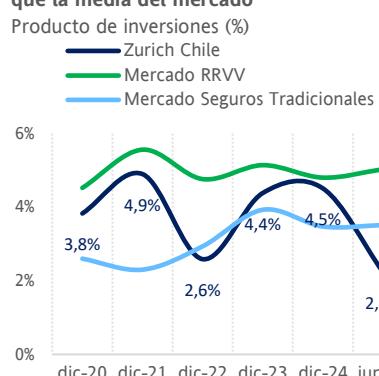
Por último, la tendencia “Estable” refleja con alta probabilidad una estabilidad en los principales indicadores medidos por ICR en el corto plazo. En caso contrario, si los indicadores de solvencia se deterioran por sobre lo observado en compañías con foco en el negocio tradicional, de forma tal que el capital y patrimonio se vieran comprometidos, la calidad crediticia del portafolio de inversiones se torne más riesgoso o los indicadores técnicos empeoren de forma consistente, el rating o la tendencia podrían ajustarse a la baja.

La compañía mantiene una mejor eficiencia que la media del mercado de vida tradicional
Gasto de administración sobre prima directa (%)



Fuente: Elaboración propia con datos CMF.

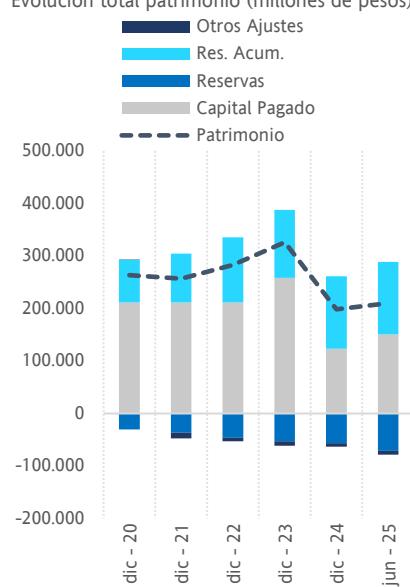
La compañía históricamente ha registrado una rentabilidad de inversiones más acotada que la media del mercado
Producto de inversiones (%)



Fuente: Elaboración propia con datos CMF.

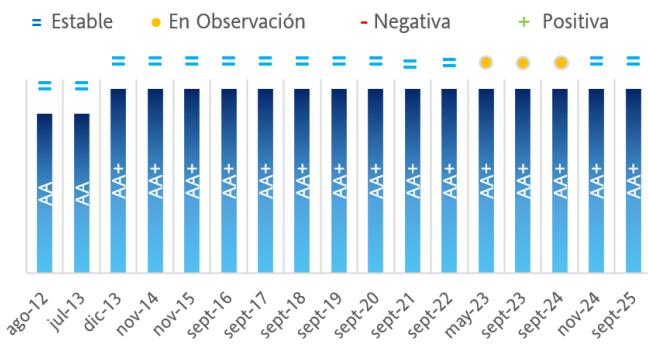
Aseguradora muestra un fortalecimiento del patrimonio. Disminución en 2024 se enmarca en la venta de cartera de RRVV

Evolución total patrimonio (millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia con datos CMF

Evolución Rating



CATEGORÍA AA

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

La subcategoría “+” denota una mayor protección dentro de la categoría AA.

Anexo 1: Principales Indicadores

| Estados Financieros (MM\$) | dic-19 | dic-20 | dic-21 | dic-22 | dic-23 | dic-24 | jun-24 | jun-25 |
|---------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Total Activo | 3.281.072 | 3.280.251 | 3.296.007 | 3.472.543 | 3.531.862 | 1.401.417 | 3.547.231 | 1.428.590 |
| Total Inversiones Financieras | 2.556.714 | 2.622.377 | 2.618.697 | 2.682.263 | 2.735.647 | 1.194.319 | 2.760.992 | 1.233.438 |
| Total Inversiones Inmobiliarias | 312.138 | 333.775 | 415.849 | 513.139 | 531.394 | 1.330 | 537.848 | 1.325 |
| Total Cuentas De Seguros | 224.027 | 161.567 | 105.842 | 103.714 | 88.326 | 57.299 | 82.147 | 45.380 |
| Otros Activos | 188.192 | 162.532 | 155.619 | 173.428 | 176.496 | 148.469 | 166.245 | 148.447 |
| Total Pasivo | 3.032.627 | 3.017.128 | 3.039.059 | 3.189.841 | 3.205.624 | 1.203.094 | 3.215.853 | 1.218.514 |
| Reservas Técnicas | 2.912.193 | 2.859.565 | 2.902.611 | 3.104.175 | 3.128.882 | 1.141.468 | 3.153.794 | 1.162.627 |
| Reserva Seguros Previsionales | 2.022.085 | 1.967.825 | 1.929.273 | 2.098.605 | 2.083.002 | 19.961 | 2.066.377 | 7.785 |
| Otros Pasivos | 77.056 | 140.853 | 127.288 | 76.516 | 66.329 | 55.161 | 53.618 | 47.705 |
| Total Patrimonio | 248.445 | 263.124 | 256.948 | 282.702 | 326.238 | 198.323 | 331.379 | 210.076 |
| Capital Pagado | 179.683 | 211.423 | 211.423 | 211.423 | 258.249 | 123.472 | 258.249 | 150.900 |
| Resultados Acumulados | 92.305 | 81.447 | 92.814 | 123.988 | 129.389 | 138.000 | 136.495 | 137.565 |
| Margen De Contribución | -88.231 | -18.283 | -68.685 | -13.283 | -87.814 | -64.491 | -41.038 | 12.632 |
| Prima Retenida | 617.872 | 376.731 | 307.045 | 308.885 | 289.577 | 327.333 | 156.103 | 171.876 |
| Prima Directa | 737.544 | 443.364 | 316.777 | 319.255 | 301.474 | 333.483 | 159.346 | 175.399 |
| Variación de Reservas Técnicas | -44.969 | -2.994 | -54.388 | 42.390 | -7.529 | -53.644 | -27.502 | -6.465 |
| Costo De Siniestros | -416.301 | -258.513 | -178.440 | -212.866 | -246.628 | -235.548 | -113.081 | -127.852 |
| Costo de Rentas | -208.185 | -93.123 | -113.278 | -116.523 | -83.394 | -56.421 | -34.864 | -395 |
| Resultado De Intermediación | -34.457 | -36.979 | -28.352 | -33.887 | -37.948 | -44.937 | -21.125 | -23.079 |
| Costos De Administración | -57.330 | -50.981 | -53.121 | -57.792 | -60.183 | -64.088 | -28.683 | -35.576 |
| Resultado De Inversiones | 131.273 | 113.032 | 151.577 | 85.803 | 145.052 | 140.222 | 71.706 | 22.933 |
| Resultado Técnico De Seguros | -14.288 | 43.768 | 29.771 | 14.729 | -2.944 | 11.642 | 1.984 | -11 |
| Total Resultado Del Periodo | -11.491 | 7.872 | 33.897 | 46.935 | 7.716 | 12.208 | 7.041 | -435 |
| Gasto de Administración/Prima Directa | 7,8% | 11,5% | 16,8% | 18,1% | 20,0% | 19,2% | 18,0% | 20,3% |
| Producto de Inversiones | 4,7% | 3,8% | 4,9% | 2,6% | 4,4% | 4,5% | 4,3% | 2,2% |
| Endeudamiento | 12,9x | 11,9x | 12,2x | 11,4x | 9,4x | 2,57x | 9,1x | 2,4x |
| Pat. Neto/Exigido | 1,3x | 1,2x | 1,4x | 1,5x | 1,8x | 2,12x | 1,8x | 2,64x |

Fuente: Elaboración propia con datos CMF

LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO EMITIDAS POR INTERNATIONAL CREDIT RATING COMPAÑÍA CLASIFICADORA DE RIESGO LIMITADA (“ICR”) CONSTITUYEN LAS OPINIONES ACTUALES DE ICR RESPECTO AL RIESGO CREDITICIO FUTURO DE LOS EMISORES, COMPROMISOS CREDITICIOS, O INSTRUMENTOS DE DEUDA O SIMILARES, PUDIENDO LAS PUBLICACIONES DE ICR INCLUIR OPINIONES ACTUALES RESPECTO DEL RIESGO CREDITICIO FUTURO DE EMISORES, COMPROMISOS CREDITICIOS, O INSTRUMENTOS DE DEUDA O SIMILARES. ICR DEFINE EL RIESGO CREDITICIO COMO EL RIESGO DERIVADO DE LA IMPOSIBILIDAD DE UN EMISOR DE CUMPLIR CON SUS OBLIGACIONES CONTRACTUALES DE CARÁCTER FINANCIERO A SU VENCIMIENTO Y LAS PÉRDIDAS ECONÓMICAS ESTIMADAS EN CASO DE INCUMPLIMIENTO O INCAPACIDAD. CONSULTE LOS SÍMBOLOS DE CLASIFICACIÓN Y DEFINICIONES DE CLASIFICACIÓN DE ICR PUBLICADAS PARA OBTENER INFORMACIÓN SOBRE LOS TIPOS DE OBLIGACIONES CONTRACTUALES DE CARÁCTER FINANCIERO ENUNCIADAS EN LAS CLASIFICACIONES DE ICR. LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO DE ICR NO HACEN REFERENCIA A NINGÚN OTRO RIESGO, INCLUIDOS A MODO ENUNCIATIVO, PERO NO LIMITADO A: RIESGO DE LIQUIDEZ, RIESGO RELATIVO AL VALOR DE MERCADO O VOLATILIDAD DE PRECIOS. LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO, EVALUACIONES NO CREDITICIAS (“EVALUACIONES”) Y DEMAS OPINIONES, INCLUIDAS EN LAS PUBLICACIONES DE ICR, NO SON DECLARACIONES DE HECHOS ACTUALES O HISTÓRICOS. LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO, EVALUACIONES, OTRAS OPINIONES Y PUBLICACIONES DE ICR NO CONSTITUYEN NI PROPORCIONAN ASESORÍA FINANCIERA O DE INVERSIÓN, COMO TAMPOCO SUPONEN RECOMENDACIÓN ALGUNA PARA COMPRAR, VENDER O CONSERVAR VALORES DETERMINADOS. TAMPOCO LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO, EVALUACIONES, OTRAS OPINIONES Y PUBLICACIONES DE ICR CONSTITUYEN COMENTARIO ALGUNO SOBRE LA IDONEIDAD DE UNA INVERSIÓN PARA UN INVERSIONISTA EN PARTICULAR. ICR EMITE SUS CLASIFICACIONES DE RIESGO Y PUBLICA SUS INFORMES EN LA CONFIANZA Y EN EL ENTENDIMIENTO DE QUE CADA INVERSIONISTA LLEVARÁ A CABO, CON LA DEBIDA DILIGENCIA, SU PROPIO ESTUDIO Y EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO QUE ESTÉ CONSIDERANDO COMPRAR, CONSERVAR O VENDER.

LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO, EVALUACIONES Y OTRAS OPINIONES DE ICR, AL IGUAL QUE LAS PUBLICACIONES DE ICR NO ESTÁN DESTINADAS PARA SU USO POR INVERSIONISTAS MINORISTAS Y PODRÍA SER INCLUSO TEMERARIO E INAPROPiado, POR PARTE DE LOS INVERSIONISTAS MINORISTAS TOMAR EN CONSIDERACION LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO DE ICR O LAS PUBLICACIONES DE ICR AL TOMAR SU DECISIÓN DE INVERSIÓN. EN CASO DE DUDA, DEBERÍA CONTACTAR A SU ASESOR FINANCIERO U OTRO ASESOR PROFESIONAL.

TODA LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN EL PRESENTE DOCUMENTO ESTÁ PROTEGIDA POR LEY, INCLUIDA A MODO DE EJEMPLO LA LEY DE DERECHOS DE AUTOR (COPYRIGHT) NO PUDIENDO PARTE ALGUNA DE DICHA INFORMACIÓN SER COPIADA O EN MODO ALGUNO REPRODUCIDA, RECOPILADA, TRANSMITIDA, TRANSFERIDA, DIFUNDIDA, REDISTRIBUIDA O REVENDIDA, NI ARCHIVADA PARA SU USO POSTERIOR CON ALGUNO DE DICHOS FINES, EN TODO O EN PARTE, EN FORMATO, MANERA O MEDIO ALGUNO POR NINGUNA PERSONA SIN EL PREVIO CONSENTIMIENTO ESCRITO DE ICR.

LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO, EVALUACIONES, OTRAS OPINIONES Y LAS PUBLICACIONES DE ICR NO ESTÁN DESTINADAS PARA SU USO POR PERSONA ALGUNA COMO BENCHMARK, SEGÚN SE DEFINE DICHO TÉRMINO A EFECTOS REGULATORIOS, Y NO DEBERÁN UTILIZARSE EN MODO ALGUNO QUE PUDIERA DAR LUGAR A CONSIDERARLAS COMO UN BENCHMARK.

Toda la información incluida en el presente documento ha sido obtenida por ICR a partir de fuentes que estima correctas y fiables. No obstante, debido a la posibilidad de error humano o mecánico, así como de otros factores, toda la información aquí contenida se provee “TAL COMO ESTÁ”, sin garantía de ningún tipo. ICR adopta todas las medidas necesarias para que la información que utiliza al emitir una clasificación de riesgo sea de suficiente calidad y de fuentes que ICR considera fiables, incluidos, en su caso, fuentes de terceros independientes. Sin embargo, ICR no es una firma de auditoría y no puede en todos los casos verificar o validar de manera independiente la información recibida en el proceso de clasificación o en la elaboración de las publicaciones de ICR.

En la medida en que las leyes así lo permitan, ICR y sus directores, ejecutivos, empleados, agentes, representantes, licenciantes y proveedores no asumen ninguna responsabilidad frente a cualesquier personas o entidades con relación a pérdidas o daños indirectos, especiales, derivados o accidentales de cualquier naturaleza, derivados de o relacionados con la información aquí contenida o el uso o imposibilidad de uso de dicha información, incluso cuando ICR o cualquiera de sus directores, ejecutivos, empleados, agentes, representantes, licenciantes o proveedores fuera notificado previamente de la posibilidad de dichas pérdidas o daños, incluidos a título enunciativo pero no limitativo: (a) pérdidas actuales o ganancias futuras o (b) pérdidas o daños ocasionados en el caso que el instrumento financiero en cuestión no haya sido objeto de clasificación de riesgo otorgada por ICR.

En la medida en que las leyes así lo permitan, ICR y sus directores, ejecutivos, empleados, agentes, representantes, licenciantes y proveedores no asumen ninguna responsabilidad con respecto a pérdidas o daños directos o indemnizatorios causados a cualquier persona o entidad, incluido a modo enunciativo, pero no limitativo, a negligencia (excluido, no obstante, el fraude, una conducta dolosa o cualquier otro tipo de responsabilidad que, en aras de la claridad, no pueda ser excluida por ley), por parte de ICR o cualquiera de sus directores, ejecutivos, empleados, agentes, representantes, licenciantes o proveedores, o con respecto a toda contingencia dentro o fuera del control de cualquiera de los anteriores, derivada de o relacionada con la información aquí contenida o el uso o imposibilidad de uso de tal información.

ICR NO OTORGA NI OFRECE GARANTÍA ALGUNA, EXPRESA O IMPLÍCITA, CON RESPECTO A LA PRECISIÓN, OPORTUNIDAD, EXHAUSTIVIDAD, COMERCIABILIDAD O IDONEIDAD PARA UN FIN DETERMINADO SOBRE CLASIFICACIONES DE RIESGO Y DEMÁS OPINIONES O INFORMACIÓN ENTREGADA O EFECTUADA POR ESTA EN FORMA ALGUNA.