



HUMPHREYS

CLASIFICADORA DE RIESGO
Desde 1988

4 Life Seguros de Vida S.A.

Primera Clasificación

ANALISTAS:

Ximena Oyarce L.

Ignacio Muñoz Q.

Hernán Jiménez A.

ximena.oyarce@humphreys.cl

ignacio.munoz@humphreys.cl

hernan.jimenez@humphreys.cl

FECHA

Mayo 2026

Categoría de riesgo ¹	
Tipo de instrumento	Categoría
Pólizas	AA
Tendencia	Estable
EEFF base	Diciembre 2025

Estados de Situación Financiera IFRS					
M\$ de cada año	2021	2022	2023	2024	2025
Inversiones	661.002.215	911.811.261	984.288.443	1.074.610.846	1.264.561.207
Cuentas por cobrar de seguros	29.544.458	44.065.841	8.038.973	4.638.048	1.552.092
Part. del reaseguro en las reservas técnicas	12.520.948	14.215.654	7.338.325	3.665.817	3.689.167
Otros activos	11.839.254	18.803.341	18.537.038	21.964.820	30.940.750
Total activos	714.906.875	988.896.097	1.018.202.779	1.104.879.531	1.300.743.216
Reservas técnicas	581.982.316	812.757.668	851.009.115	967.591.066	1.157.975.415
Deudas por operaciones de seguro	32.995.370	72.683.856	45.282.104	12.305.586	986.029
Otros pasivos	6.358.176	13.041.769	13.079.500	9.026.919	28.412.732
Total patrimonio	82.081.692	90.412.804	100.059.584	105.717.543	113.369.040
Total pasivos y patrimonio	714.906.875	988.896.097	1.018.202.779	1.104.879.531	1.300.743.216

Estados de Resultados IFRS					
M\$ de cada año	2021	2022	2023	2024	2025
Margen de contribución	19.708.899	-1.227.446	-11.454.242	-23.330.658	-33.618.266
Prima directa	248.520.934	405.573.238	278.571.932	243.806.239	282.397.782
Prima cedida	10.580.800	16.319.828	8.009.518	2.926.068	1.823.581
Prima retenida	237.940.134	389.253.410	270.562.414	240.880.171	280.574.201
Costos de siniestro	191.470.415	276.661.674	154.321.113	2.513.533	10.057.702
Resultado de intermediación	1.364.828	3.183.879	3.031.599	2.957.646	3.428.914
Costos de administración	4.947.531	6.584.957	7.271.302	7.821.817	9.177.303
Resultado de inversiones	16.479.089	27.351.062	37.035.126	37.161.811	58.271.234
Resultado final	20.759.455	12.013.320	14.775.352	8.107.166	9.892.879

¹ Metodología aplicada: Metodología Clasificación de Riesgo Contratos de Seguros Compañías de Seguros de Vida (29-02-2024).

Opinión

Fundamentos de la clasificación

4 Life Seguros de Vida S.A. (4 Life) es una compañía orientada principalmente a seguros previsionales y productos de vida masivos, con especial énfasis en rentas vitalicias y seguros asociados al sistema de pensiones. La compañía tiene su origen en 2014 bajo el nombre de BTG Pactual Seguros de Vida y, tras procesos de adquisición y fusión, en 2021 comienza a operar bajo el nombre de **4 Life**.

Al cierre de 2025, **4 Life** presentó reservas técnicas por \$ 1,2 billones², inversiones por \$ 1,3 billones, de las cuales el 81,8% corresponde a inversiones financieras y el 18,2% restante corresponde a inversiones inmobiliarias, con un patrimonio de \$ 113.369 millones. A la misma fecha, obtuvo una prima directa de \$ 282.398 millones, concentrándose principalmente en rentas vitalicias, las que representaron el 93,7%.

La clasificación de riesgo en “*Categoría AA*” asignada a la compañía se fundamenta principalmente en la alta capacidad de pago para responder a sus obligaciones, lo que sustenta en una apropiada cobertura de las reservas técnicas con una cartera de inversiones que mantiene un acotado riesgo. Este aspecto es particularmente relevante en una entidad cuyo cumplimiento de compromisos financieros depende directamente del rendimiento suficiente de sus activos. Lo anterior ha sido posible gracias al volumen de negocios que mantiene la compañía.

Adicionalmente, se considera favorable el hecho que la compañía pertenezca a un grupo con vasta experiencia en diversos rubros, tanto a nivel local como global, sumado a la experiencia que presentan los principales ejecutivos en la industria aseguradora.

Otro aspecto particularmente destacado en la evaluación es el endeudamiento actual de la empresa, que, al compararse con aseguradoras enfocadas en rentas vitalicias, se ubica por debajo del promedio del sector. En los últimos tres años, la compañía ha registrado niveles inferiores a 10 veces³, mientras que las aseguradoras que participan en el mercado de rentas vitalicias —en su conjunto— oscilan entre 12 y 14 veces. Esto permite que **4 Life** mantenga una holgura respecto del máximo establecido por la normativa y permitir un espacio de crecimiento orgánico y le entrega, comparativamente, una mayor fortaleza patrimonial para mitigar el impacto de cambios negativos en el valor de las inversiones y/o en el registro de las reservas técnicas. En opinión de la clasificadora, el hecho que la compañía haya mantenido consistentemente una relación de pasivos exigibles sobre patrimonio bajo las 10 veces, con excepción de diciembre de 2025 en donde el ratio supera levemente dicho valor, refleja que se trata de una política de endeudamiento conservadora.

Por otra parte, la clasificación considera como un factor positivo que la compañía cuente con un área de auditoría interna que se enmarca en la estrategia de desarrollo definida por el grupo controlador complementada por un gobierno corporativo que hace uso de diferentes comités para la toma de decisiones. Asimismo, se observa una adecuada automatización de sus procesos con énfasis en el uso de

² Millones de millones.

³ Promedio últimos tres cierres anuales: 9,7 veces.

nuevas tecnologías. Todos estos elementos atenúan eventuales riesgos operativos que pudieren conllevar a ajustes al nivel inversiones y/o de reserva técnica.

Adicionalmente, la categoría de riesgo asignada incorpora como elementos favorables, una TSA reducida (0,25% a diciembre de 2025) y una rentabilidad de las inversiones elevadas en relación con aquella, acotando adecuadamente el riesgo de reinversión (con un *spread* de 440 pb). Asimismo, se incluye dentro de los aspectos favorables para la clasificación el volumen de operación de la compañía que le permite generar un resultado de inversiones equivalentes a 6,35 veces sus gastos de administración.

En contraposición, el análisis considera los elevados niveles de competitividad del mercado en el que opera la compañía, caracterizado por la participación de entidades multinacionales, en su mayoría vinculadas a grupos aseguradores solventes que reciben un apoyo comparativamente mayor en términos patrimoniales y operativos, facilitando el traspaso del *know how*.

Adicionalmente, la sociedad mantiene una participación acotada en comparación con otras compañías que ofrecen rentas vitalicias, lo cual limita el alcance de economías de escala para la generación de recursos destinados a robustecer la estructura operativa dentro de un mercado regulado. A diciembre de 2025 la aseguradora mantiene reservas técnicas por renta vitalicia equivalente al 2,1% del total de las compañías que participan dentro de dicho ramo. Con todo, se reconoce el incremento que ha experimentado su participación de mercado dentro del segmento de rentas vitalicias.

La evaluación también incorpora la concentración de sus ingresos en el segmento previsional, lo cual expone sus resultados a las fluctuaciones de variables o cambios normativos que puedan afectar el desempeño del negocio de rentas vitalicias, y la volatilidad del indicador de eficiencia. Esta concentración es consecuente con el modelo de negocios de la compañía, por ello los ingresos que permiten dar viabilidad en el largo plazo provienen de la administración de las inversiones. Sin embargo, esto no inhibe los riesgos que derivan de los cambios regulatorios o aquellos asociados al proceso de reinversión de los activos de la sociedad. Si bien la aseguradora incluye dentro de sus productos el ramo de seguro de invalidez y sobrevivencia, y también el seguro de desgravamen hipotecario, su participación es reducida y depende de los resultados de licitaciones periódicas, lo que no garantiza una diversificación sostenida en el tiempo.

En términos de ASG, **4 Life** establece en su Política de Inversiones lineamientos relacionados con esta materia, en los que se definen sectores o áreas excluyentes y prohibidas para invertir.

La tendencia de la clasificación se califica "*Estable*" por cuanto no se visualizan situaciones que pudieran provocar cambios de relevancia en el corto plazo. Con todo, dado el nivel de operaciones de la compañía, para la mantención de la clasificación de riesgo en "*Categoría AA*", se espera que la razón de endeudamiento se encuentre cerca de las 10 veces de forma consistente en el tiempo al mismo nivel del volumen de rentas vitalicias. Se podrá tolerar mayores niveles de endeudamiento mientras estos sean acordes con un crecimiento de los seguros previsionales de la aseguradora.

Resumen Fundamentos Clasificación

Fortalezas centrales

- Cartera de inversiones que cubre adecuadamente sus obligaciones.
- Experiencia del grupo y sus ejecutivos.
- Bajo nivel de endeudamiento respecto al mercado de seguros previsionales.

Fortalezas complementarias

- *Spread* entre rentabilidad de las inversiones y TSA.
- Adecuados mecanismos de control.
- Volumen de rentas vitalicias (favorece comportamiento estadístico).

Riesgos considerados

- Menor apoyo en relación con otras compañías que son parte de conglomerados a nivel mundial (riesgo de bajo impacto).
- Baja participación de mercado.
- Elevada concentración en una línea de producto.

Definición categoría de riesgo

Categoría AA

Corresponde a las obligaciones de seguros que presentan una muy alta capacidad de cumplimiento 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.

Tendencia Estable

Corresponde a aquella clasificación que cuenta con una alta probabilidad que no presente variaciones a futuro.

Hechos recientes

Resultados 2025

Al cierre de 2025, **4 Life** mantenía inversiones financieras e inmobiliarias cercanas a \$ 1,3 billones, cifra superior en un 17,7% a lo exhibido en el mismo periodo de 2024. En la misma línea, el resultado de inversión de la compañía a la misma fecha fue de \$ 58.271 millones, lo que representa un incremento de un 56,8% interanual. Asimismo, el primaje directo de la compañía al cierre de 2025 fue de \$ 282.398 millones, concentrándose en un 93,7% en seguros de rentas vitalicias. Los costos de administración en tanto fueron de \$ 9.177 millones, aumentando en un 17,3% a lo reportado al cierre de 2024.

Al término 2025, **4 Life** registró un resultado por \$ 9.893 millones. Las reservas técnicas sumaron \$ 1,2 billones, mientras que el patrimonio alcanzó \$ 113.369 millones.

Oportunidades y fortalezas

Política de inversiones: La aseguradora ha desarrollado una política de inversión de largo plazo que implica la administración de una cartera compuesta preferentemente por instrumentos de renta fija y por activos inmobiliarios. Al contrastar las inversiones en instrumentos de renta fija nacional de emisores con clasificación en "Categoría A-" o superior, con las obligaciones a invertir por reservas técnicas, estas

equivalen al 38,7%, si se incluyen los mutuos hipotecarios, créditos a personas y *leasing*, estos activos representan el 53,0% de las obligaciones a invertir por reservas técnicas. Respecto a la diversificación y riesgo, ese se considera adecuado y controlado. Cabe señalar que a diciembre de 2025 **4 Life** presentó un retorno de inversiones de 4,6%, generando un *spread* de 3,4% respecto a la TSA (0,25%)⁴

Stock de rentas previsionales: La compañía posee una amplia base de asegurados donde a diciembre de 2025, contaba con reservas técnicas de rentas vitalicias por \$ 1,1 billones, los que se traducen en 17.540 ítems vigentes. Lo anterior contribuye a mitigar los riesgos asociados a su cartera previsional. Adicionalmente, esta masa, le permite a la compañía acceder a economías de escala lo que se ver reflejado en sus indicadores de eficiencias de gasto.

Bajo endeudamiento: **4 Life** ha presentado un reducido nivel de endeudamiento en relación con sus pares. Al cierre de 2025, el indicador, medido como pasivo exigible sobre patrimonio, fue de 10,47 veces, mientras que el promedio de mercado de compañías con fuerte enfoque en seguros previsionales⁵ fue de 13,54 veces (casi un 30% superior).

Control interno: La compañía realiza diversos comités en los cuales participan miembros del directorio, ejecutivos y asesores externos, con el fin de analizar el funcionamiento del negocio. Respecto del área de auditoría interna, se realizan comités mensuales con el objetivo de revisar las estrategias, políticas, procedimientos y sistemas de reportes. Sumado a lo anterior, se considera favorable el hecho que la aseguradora se mantenga robusteciendo los equipos de control y gestión financiera.

Apoyo del grupo controlador: En opinión de la clasificadora, el grupo controlador de **4 Life** cuenta con la capacidad de brindar apoyo financiero a la compañía en caso de requerir incrementos de capital, lo anterior sustentado en la solidez financiera que presenta su matriz.

Factores de riesgo

Apoyo financiero comparativamente bajo: En términos comparativos, y considerando las características generales de la industria de seguros en el ámbito local, la compañía presenta un nivel de respaldo financiero y de *know how* relativamente menor respecto de algunos actores del mercado, los cuales, en general, forman parte de grupos aseguradores internacionales, con niveles de clasificación en escala global alta y estándares corporativos exigentes en materia de buenas prácticas hacia sus filiales. No obstante, este riesgo se encuentra mitigado por el apoyo financiero proveniente de su matriz.

Participación de mercado acotada: Pese al crecimiento sostenido observado en los últimos años, la compañía mantiene una participación reducida en el mercado de rentas vitalicias, equivalente a aproximadamente el 2,1% del total de reservas a diciembre de 2025. Esta menor escala relativa podría limitar en cierta medida su capacidad de acceso a economías de escala en la operación de su negocio.

⁴ Información obtenida desde el reporte trimestral de tasas de reinversión y suficiencia de activos publicados por la Comisión para el Mercado Financiero. Último reporte disponible: diciembre 2025.

⁵ Dentro de este grupo fueron consideradas las aseguradoras donde las reservas de seguros previsionales representan al menos el 85% de las reservas técnicas.

Concentración por ramo: Si bien la compañía participa en el negocio de seguros tradicionales, dicha cartera mantiene un tamaño relativo acotado dentro de la aseguradora. En consecuencia, el negocio de rentas vitalicias constituye su principal línea de operación y la fuente predominante de ingresos, los cuales provienen en gran medida de la gestión de su cartera de inversiones asociada. Si bien, esta concentración es común en compañías del sector y que los ingresos provenientes de la administración de su portafolio puede contar con cierto grado de diversificación según la administración de la cartera, esto no excluye a la compañía frente a la exposición propia de esta línea de producto, tales como eventuales cambios regulatorios, fluctuaciones en las tasas de interés y el riesgo asociado al proceso de reinversión, entre otros, los cuales podrían impactar en la rentabilidad y sostenibilidad de la compañía.

Antecedentes generales

La compañía

La compañía fue constituida en 2014 bajo el nombre de BTG Pactual Seguros de Vida. En 2020, su propiedad fue adquirida por DT Rigel S.A., sociedad de inversiones perteneciente a la familia Del Río, reconocida por su participación en la industria del *retail*, automotriz e inmobiliaria.

DT Rigel forma parte del *holding* Dercorp, conglomerado con operaciones en Chile, Perú, Colombia, entre otros países de la región.

En 2021, tras la fusión entre BTG Pactual Seguros de Vida y Rigel Seguros de Vida, la aseguradora comienza a operar bajo el nombre de **4 Life**.

El directorio está compuesto por siete miembros⁶, quienes sesionan mensualmente. Su participación en la administración de la compañía se materializa mediante diversos comités, los cuales contribuyen al fortalecimiento del gobierno corporativo y a la adecuada gestión de los riesgos asociados al negocio.

Mix de productos

A lo largo de su trayectoria, **4 Life** ha focalizado su estrategia de negocios en rentas vitalicias y seguros de invalidez y sobrevivencia (SIS). Adicionalmente, la compañía también mantiene, en menor medida, participación en el segmento de Bancaseguros y Retail.

Al cierre de 2025, el primaje total alcanzó los \$282.398 millones, de los cuales un 93,7% correspondía a rentas vitalicias; seguidas por SIS con un 4,6%, mientras que el restante 1,7% correspondió a las demás líneas de seguros. En la Ilustración 1 se puede apreciar la evolución de la prima directa en los últimos años.

⁶ Adicionalmente, cuentan con siete directores suplentes.

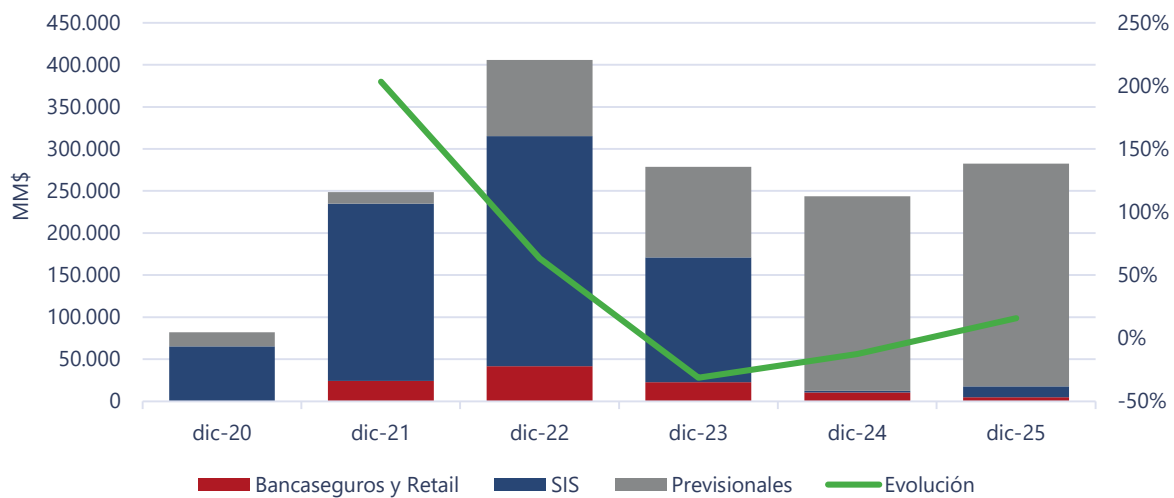


Ilustración 1: Evolución prima directa

Rentas vitalicias

Las reservas de rentas vitalicias han mostrado un crecimiento constante en los últimos años, alcanzando al cierre de diciembre de 2025 \$ 1,1 billones millones, lo que se traduce en un incremento de un 28,9% respecto al mismo periodo de 2024. Esta evolución refleja tanto el crecimiento del *stock* de pólizas como la consolidación de la compañía en su principal línea de negocios.

En términos de participación de mercado, medida a través de las reservas técnicas de seguros de rentas vitalicias, **4 Life** ha mostrado un leve crecimiento en los últimos años, alcanzando a diciembre de 2025 una participación del 2,1%. Si bien su cuota de mercado se mantiene acotada, la tendencia al alza es consistente con la expansión observada en su base de reservas. En la Ilustración 2 se puede apreciar la evolución de las reservas técnicas de rentas vitalicias, mientras que en la Ilustración 3 se observa la participación de mercado a lo largo de los años.

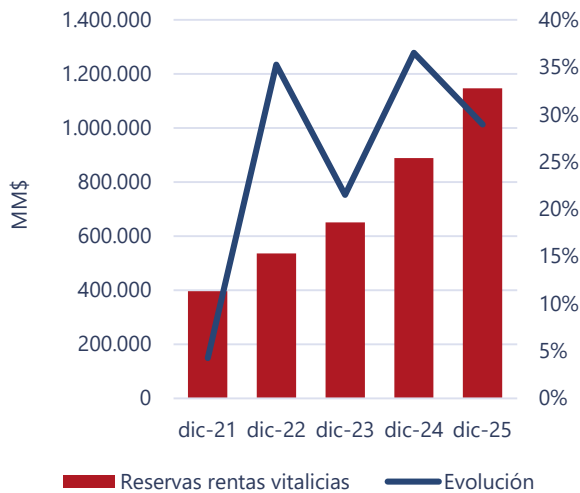


Ilustración 2: Reservas técnicas en seguros de rentas vitalicias

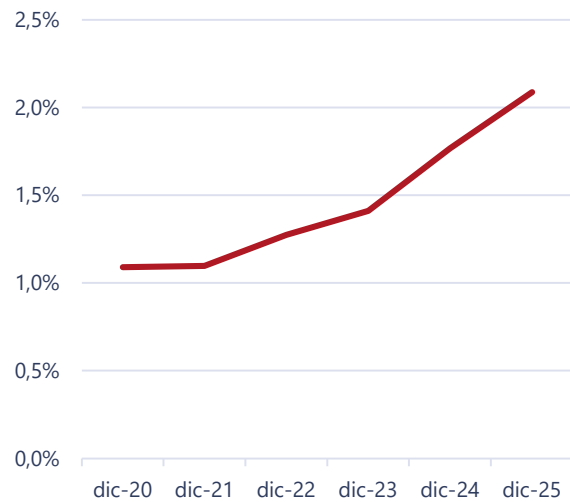


Ilustración 3: Participación de mercado en términos de reservas técnicas de rentas vitalicias

Inversiones

Al cierre de diciembre de 2025, los activos representativos de reservas técnicas y patrimonio de riesgo superaban en un 3,7% el mínimo exigido conforme a la normativa vigente. La composición de estas inversiones se presenta en la Ilustración 4. Considerando únicamente las inversiones en renta fija local con clasificación "Categoría A-" o superior, la compañía cubre el 38,7% de sus obligaciones por reservas técnicas. Al incorporar además los mutuos hipotecarios, créditos a personas y contratos de *leasing*, la cobertura se eleva al 53,0%.

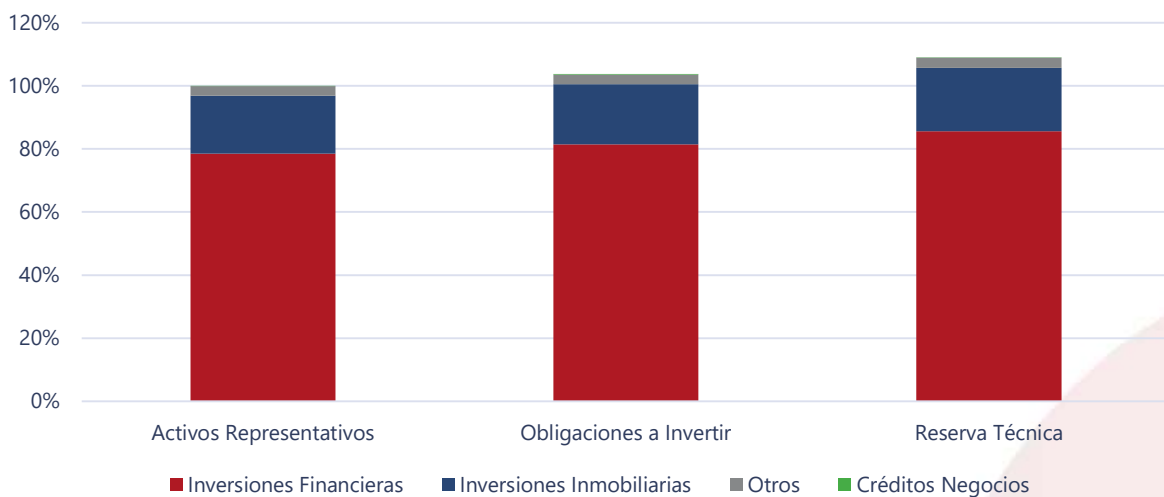


Ilustración 4: Distribución de inversiones

TSA y rentabilidad de inversiones

Históricamente, **4 Life** ha logrado mantener un retorno de inversiones elevado en comparación con la rentabilidad mínima de reinversión requerida para dar cumplimiento a sus obligaciones con los asegurados de rentas vitalicias, ello según mecanismo de medición establecido por la normativa vigente. En los últimos tres cierres anuales, el retorno promedió alcanzó 3,9%, mientras que la TSA promedió 0,3%. La Ilustración 5 presenta la evolución de los retornos de las inversiones de la compañía, así como de su TSA.

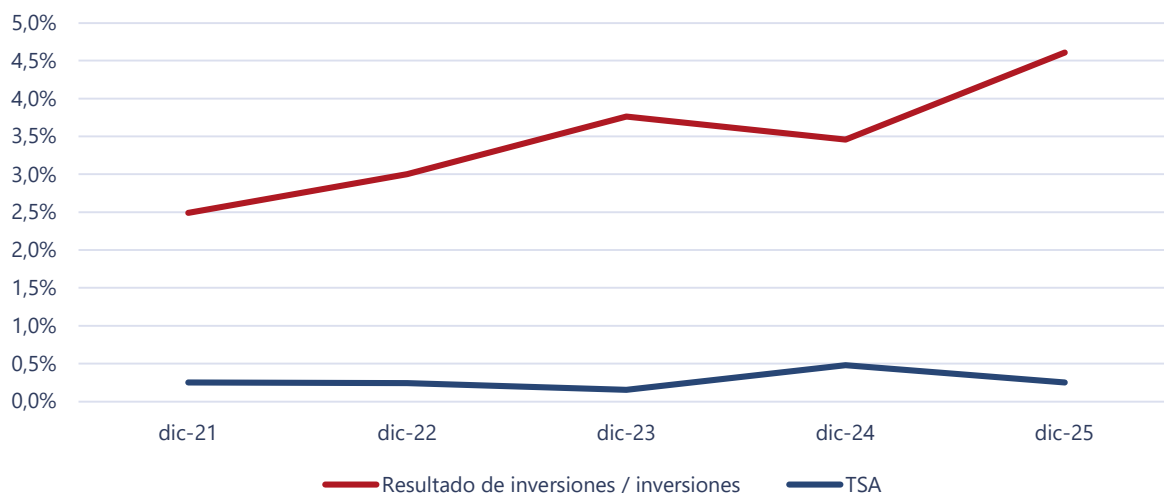


Ilustración 5: Rentabilidad de las inversiones y TSA

Cartera de productos tradicionales

Junto al negocio de rentas vitalicias, **4 Life** también participa —aunque en menor medida— en la comercialización de seguros tradicionales, destacando el SIS⁷. Asimismo, la aseguradora opera en el segmento de seguros de banca y *retail*, principalmente en la rama de seguros de desgravamen hipotecario y, en menor proporción, en coberturas de incapacidad o invalidez.

Al cierre de 2025, la compañía reportó una prima directa de \$ 12.853 millones en SIS y de \$ 4.811 millones en el segmento de banca y *retail*, de los cuales \$ 4.751 millones correspondían a seguros de desgravamen hipotecario, mientras que el resto a seguros de incapacidad o invalidez. En conjunto, la prima directa de estos seguros registró un crecimiento de un 43,8% respecto al cierre de 2024, explicado principalmente por el mayor nivel de primas en SIS, que a diciembre de 2024 ascendían a \$ 1.943 millones; en todo caso, a la fecha se opera con niveles inferiores a los observado entre 2021 y 2023. En la Ilustración 6 se muestra la evolución del primaje directo de los segmentos antes mencionados.

⁷ Dada su operatividad, para efecto del análisis se incluyen en seguros tradicionales.

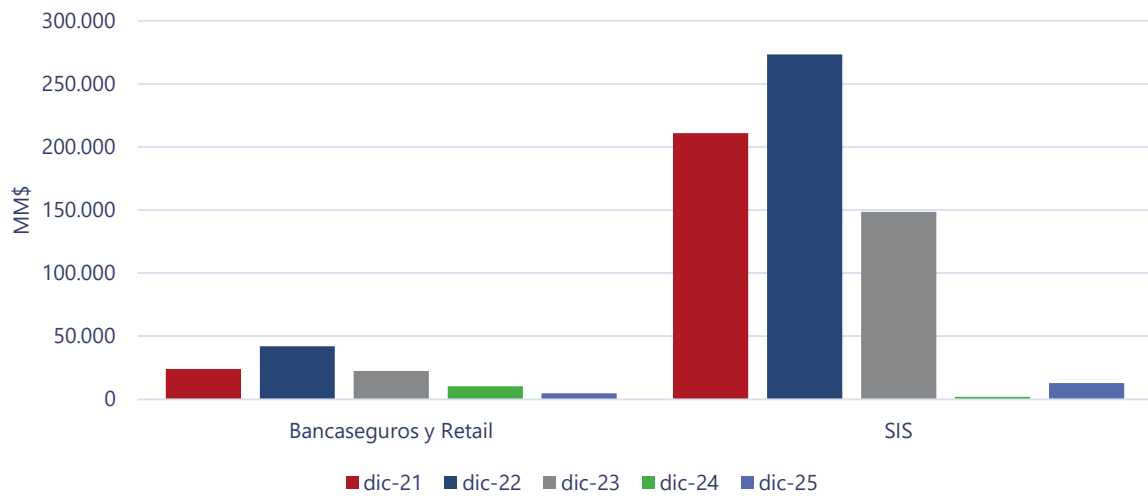


Ilustración 6: Prima directa de la compañía excluyendo seguros de rentas vitalicias

Participación de mercado

Respecto a la participación de mercado, medida en términos de primaje directo, la compañía ha presentado un comportamiento volátil en la rama de SIS, explicado por la naturaleza de licitación de estos seguros, alcanzando una participación significativa en ciertos periodos. Por su parte, los seguros correspondientes al segmento de banca y *retail* han mantenido una presencia acotada, situándose al cierre de 2025 niveles por debajo del 1%, tal como se puede apreciar en la Ilustración 7.

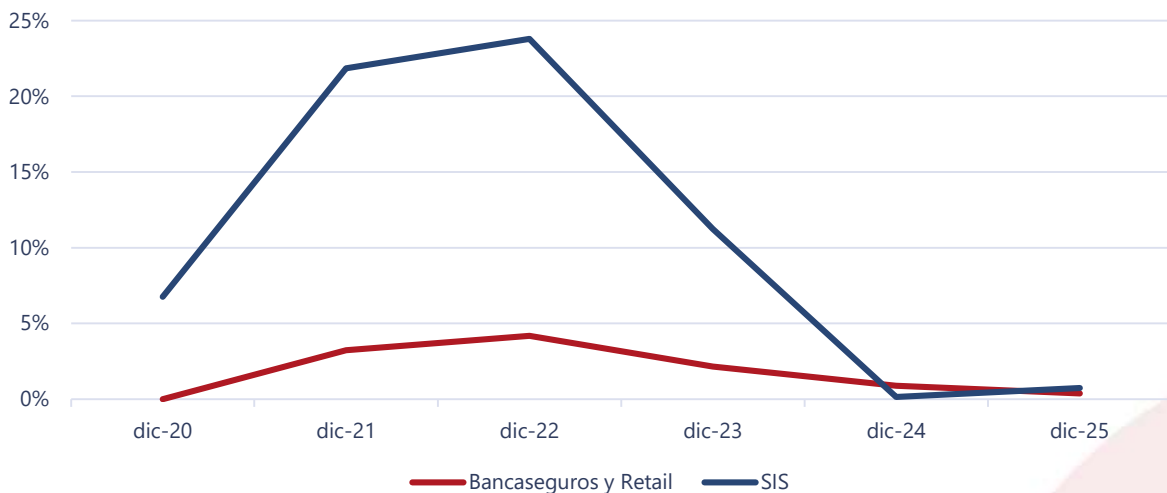


Ilustración 7: Participación de 4 Life dentro de los tipos de productos

Desempeño de la compañía

Generación de caja

En los últimos años, **4 Life** ha registrado mayoritariamente flujos operacionales negativos. No obstante, al cierre de 2025 dicha situación se revierte, registrándose flujos operacionales por \$ 70.341 millones. La Tabla 1 muestra el comportamiento de los flujos operacionales de la compañía durante los últimos años.

Tabla 1: Evolución de flujos de caja

Flujo de efectivo neto (MM\$ de cada período)	IFRS				
	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25
De actividades de la operación	25.341	-9.486	-584.890	-5.276	64.786
De actividades de inversión	-2.922	3.811	-30.972	11.114	-63.103
De actividades de financiamiento	-16.581	0	-3.604	-5.063	-2.432
Efectivo y equivalente al inicio del período	1.343	7.753	1.884	1.143	2.244
Efectivo y equivalente al final del período	7.753	1.884	1.143	2.244	1.535

Endeudamiento y posición patrimonial

El endeudamiento de **4 Life**, medido como la razón entre pasivo exigible y patrimonio, ha presentado niveles inferiores al promedio del mercado de seguros de vida. Al cierre de diciembre de 2025, este indicador alcanzó 10,47 veces, frente a 10,92 veces para el total del mercado de seguros de vida. Al considerar únicamente las aseguradoras con un fuerte foco en seguros previsionales⁵, el ratio asciende a 13,54 veces. Asimismo, al analizar el promedio de los últimos tres cierres anuales, la aseguradora registra un endeudamiento de 9,7 veces, en comparación con 10,68 veces del mercado de seguros de vida y 13,26 veces para el grupo con fuerte orientación en seguros previsionales. La Ilustración 8 presenta la evolución de este indicador para la compañía evaluada, el mercado de seguros de vida y las compañías concentradas en seguros previsionales.

Al cierre de 2025, **4 Life** reportó un patrimonio de \$ 113.369 millones, incrementándose en un 7,2% respecto al mismo periodo de 2024, con utilidades de \$ 9.893 millones. En la Ilustración 9 se observa la evolución del patrimonio y los resultados de la compañía en los últimos años.

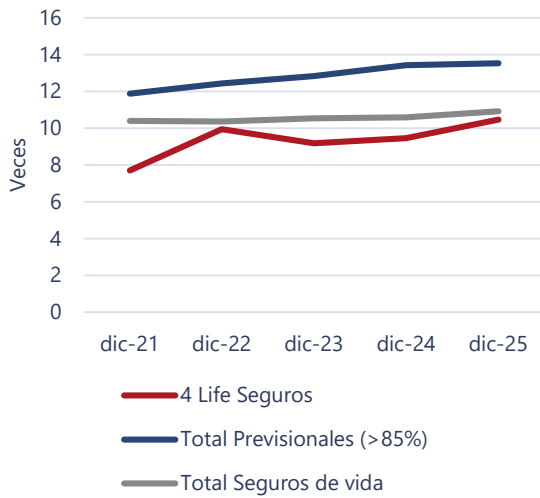


Ilustración 8: Endeudamiento

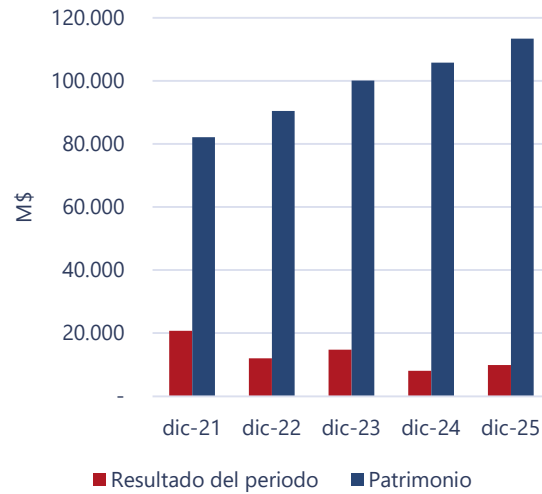


Ilustración 9: Patrimonio y resultados

Eficiencia del gasto

Al analizar el nivel de eficiencia de **4 Life**, medido como la relación entre gastos de administración sobre los resultados de inversión, se observa que la compañía ha mantenido una mejora constante del indicador, alcanzando niveles por debajo del promedio del mercado de las compañías con fuerte foco en seguros previsionales. Al cierre de 2025, el indicador de la compañía fue de 15,7%, mientras que el mercado registró un 17,8%, manteniendo una estrecha diferencia. Lo anterior evidencia que **4 Life** ha logrado alcanzar un desempeño eficiente en los últimos períodos. La Ilustración 10 muestra la evolución del indicador tanto de la aseguradora como del mercado.

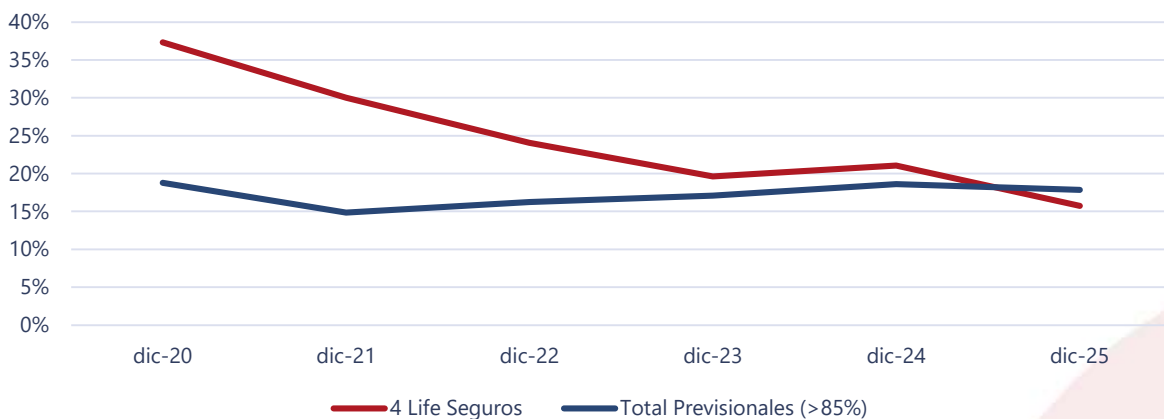


Ilustración 10: Eficiencia

Ratios

La Tabla 2 reúne los principales ratios de **4 Life** y el mercado de seguros de vida, respectivamente.

Tabla 2: Ratios

4 Life	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25
Gastos adm. / Prima directa	2,0%	1,6%	2,6%	3,2%	3,2%
Gastos adm. / Margen contribución	25,1%	-536,5%	-63,5%	-33,5%	-27,3%
Margen contribución / Prima directa	8,3%	-0,3%	-4,2%	-9,7%	-12,0%
Resultados Op. / Prima directa	5,9%	-1,9%	-6,7%	-12,8%	-15,2%
Resultado final / Prima directa	8,4%	3,0%	5,3%	3,3%	3,5%

Mercado de seguros de vida	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25
Gastos adm. / Prima directa	14,9%	13,7%	12,5%	12,5%	11,1%
Gastos adm. / Margen contribución	-85,8%	-166,5%	-90,0%	-99,2%	-90,5%
Margen contribución / Prima directa	-17,4%	-8,2%	-13,9%	-12,6%	-12,4%
Resultados Op. / Prima directa	-32,3%	-21,9%	-26,3%	-25,1%	-23,4%
Resultado final / Prima directa	19,4%	15,4%	9,4%	9,0%	8,0%

"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 que éste ha hecho pública o ha remitido a la Comisión para el Mercado Financiero y en aquella que ha sido aportada voluntariamente por el emisor, no siendo responsabilidad de la firma evaluadora la verificación de la autenticidad de la misma."