

Transcripción Conference Call Resultados Grupo Security a septiembre 2014

Renato Peñafiel (Gerente General Grupo Security):

Buenos días, habla Renato Peñafiel, espero que estén todos bien. Desgraciadamente me salió una reunión a última hora y no voy a poder acompañarlos en este momento. Tengo que entrar a un directorio pero está en la sala Marcela, ustedes la acaban de escuchar, está Fernando Salinas y está Manuel Widow, por si tienen alguna pregunta particular sobre el Banco.

La información que les queremos entregar hoy día es estándar. Los resultados del Grupo, ustedes los han visto, son muy buenos este año, no solo por las utilidades extraordinarias que ha tenido la industria financiera en el manejo de su cartera de instrumentos financieros, sino en el caso nuestro, todas las empresas han tenido en general un crecimiento respecto del año anterior bastante significativo, y en particular en el caso del Banco, un crecimiento importante en su *core business*, en sus áreas de negocios más permanentes, como son el área Banca Empresas y el área Banca Personas. Este año, y ya lo habíamos indicado en periodos anteriores, la Banca Personas comienza a reflejar una importante participación en las utilidades. Tal como lo habíamos anunciado, ya está en un proceso franco de desarrollo de crecimiento en su participación relativa dentro del Banco. Y el área de Empresas sigue creciendo todos los años a tasas de dos dígitos en la última línea. De forma tal que el resultado del Banco este año es extraordinario, pero no solamente por estas utilidades menos permanentes, sino lo que es su *core business*. En materia de riesgo, no hay nada anormal durante este periodo, tenemos una buena tasa de nivel y no hemos observado nada tampoco en los últimos meses que nos haga de alguna forma pensar que hay un cambio importante en los niveles de riesgo al nivel nuestro, como también creo que todavía no se observa al nivel de la industria. En la misma línea de riesgo, en el caso de Factoring, que anticipa muchas veces esta situación, no ha pasado nada. Entonces los dejo, y espero que Fernando les pueda responder las preguntas. Muchas gracias.

Fernando Salinas (Gerente de Planificación y Desarrollo Grupo Security):

Tenemos una presentación que vamos a seguir ordenadamente a partir de los comentarios de Renato. Como ya les decía, los resultados del Grupo están bien robustos en todos sus frentes, tanto los frentes financieros como los frentes comerciales, desde el punto de vista de generación de ingresos de clientes, y hasta ahora, la verdad es que los impactos en la actividad si bien se han sentido a nivel de los distintos IMACEC, están más presentes en el Factoring. Vemos con un poco de preocupación el próximo año, pero durante este año, hasta el minuto, la verdad es que los resultados son bastante positivos.

Página 2 de la presentación:

Respecto a los hitos del periodo, lo primero es respecto a las fusiones en las cuales nos encontramos en pleno proceso final. Lo que nos queda del proceso de fusión con Cruz del Sur, en

particular de la AGF, es básicamente la fusión legal y contable que se debería producir máximo a fin de año. El último hito relevante respecto a las autorizaciones de esta fusión se produjo en octubre donde finalmente recibimos la autorización de parte de la superintendencia de bancos para poder hacer la adquisición de las acciones. Si bien este es un hito de carácter regulatorio que no tiene mucha importancia de fondo, era importante que ocurriera para proceder con todos los efectos a que las compañías estuvieran fusionadas a más tardar el 31 de diciembre. Hasta ahora la ruta va en esa línea.

Respecto a la fusión de la Compañía de Seguros de Vida, al 30 de septiembre ya estamos con la consolidación total de resultados aunque a septiembre de 2014 solamente se consideran los resultados de Cruz del Sur entre los meses de abril y septiembre porque la fusión fue en marzo. Eso está andando.

En otra serie de hitos relevantes, realizamos una inscripción de una serie de bonos por 3 millones de UF. Esto fue un hecho esencial que mandamos al mercado el 12 de septiembre. Este bono de 3 millones de UF tiene por finalidad aprovechar las condiciones financieras de tasas más bajas que nos van a permitir tener un ahorro importante en un gasto financiero producto de la condición de tasas que esperamos aprovechar. Este bono está en proceso de inscripción y debíamos de estarlo colocando la primera semana de diciembre. La verdad es que no debíamos de encontrar ningún problema para que eso sea así. Vamos a tener un *Roadshow* específico con los institucionales que compran renta fija para explicar específicamente las líneas, las series, los detalles de la misma, y también obviamente aprovechar reportar un poco nuevamente los resultados del Grupo para que entiendan las fuentes de pago.

Adicionalmente tuvimos el pago de dividendos. El Grupo pagó un dividendo de \$3,5 pesos por acción, siguiendo nuestra política de dividendos permanente de repartir entre el 50% y el 60% al año, eso es invariable, y la verdad es que hoy día estamos con una Utilidad por Acción creciente respecto al mismo periodo a septiembre del año pasado. Los resultados nos han permitido permanecer con una política de dividendos como siempre nos hemos comprometido y además con un dividendo por acción creciente respecto a años anteriores.

Página 3 de la presentación:

Un tema importante, para dejarlo clarificado inmediatamente, respecto a la reforma tributaria. Todos los equipos contables y tributarios han estado trabajando en determinar cuáles son los impactos específicos de la reforma para el Grupo, y este aumento de impuestos del 20% al 21% genera impactos por mayor provisión de impuestos a la renta. Ese efecto fueron \$806 millones como está expresado en la diapositiva. Lo que es importante es que, el Banco, debido a que la SBIF no estableció criterios excepcionales como si lo hizo la SVS, está considerando un abono a resultado por \$757 millones. Por otro lado la SVS estableció una norma excepcional que permitía que parte de estos efectos fueran contabilizados contra el patrimonio, lo que se tradujo para efectos de la última línea de nosotros en abonos al patrimonio por \$1.206 millones.

Página 4 de la presentación:

Vamos a los resultados, como les comentaba Renato, para ponerle números un poco a este resultado robusto. Primero, el resultado del Grupo, la última línea, tenemos una diferencia de 38,8% respecto del año pasado. Estamos totalizando \$50.574 millones, que se comparan con los \$36.442 millones del mismo periodo el año pasado. Cuando uno repasa el efecto de las áreas de negocio, la utilidad de las áreas de negocio, total, son \$45.253 millones a septiembre 2013, que, subiendo un 51,4%, llega a \$68.508 millones.

Una parte importante de la diferencia, por qué el resultado del Grupo no crece en la misma proporción que el resultado de las áreas de negocio, se debe a que nosotros tenemos una posición en bonos importante en UF, y dado que en IFRS las correcciones monetarias asociadas a eso generan una pérdida, las inflaciones han estado muy por arriba de lo esperado, ese impacto nos genera un gasto por corrección monetaria importante a nivel de la primera línea del Grupo. Ese efecto está más que compensado con lo positivo que significa este impacto con la inflación en el Banco, pero sí el Grupo, al tener sus bonos en UF, tiene que hacer estos ajustes.

Entrando a cada una de las áreas (y después ahí con Manuel les vamos a dar un poco más en detalle qué es lo que ha pasado en el Banco a su vez, por cada una de las áreas del Banco), en el área de Financiamiento y Tesorería, nosotros incorporamos el negocio del Factoring, y el negocio del Banco, sus áreas comerciales, y el área de Tesorería. Esta área ha tenido un incremento del 88,2%, llegando desde \$23.979 millones a \$45.126 millones, muy explicado por el componente Tesorería, que lo vamos a ver un poco más adelante, pero también por negocios comerciales, tanto en Personas, Empresas, y Factoring, en línea con los presupuestos y con crecimientos respecto al año pasado.

En el área de Seguros, estamos en línea con los resultados, pero hay que considerar que en Vida el resultado de enero-marzo de la Compañía de Seguros Cruz del Sur se incorpora en patrimonio. En el área inversiones, que está la AGF, la corredora de Bolsa, todo lo que es el área de administración de activos de terceros, hemos llegado de \$3.229 millones a \$5.001 millones. Durante el año los Fondos Mutuos han crecido a tasas importantes en el mercado, y eso ha significado para nosotros dos cosas. Primero, sostener el crecimiento de los ingresos comerciales, no tener ninguna fuga de clientes Cruz del Sur, con un *attrition* mucho menor del que hubiéramos programado al inicio de la fusión, y por otro lado, que ya hemos capitalizado parte importante durante este año de las sinergias de costos que estaban establecidas en el proceso de fusión, y eso hace que salte esta utilidad en el área de inversiones, y eso se va a reflejar aun de forma más importante a fin de año. Por eso que están estos \$5.001 millones comparados con \$3.229 millones en inversiones.

Finalmente, el área de otros servicios, que tenemos Travel y la Inmobiliaria, hemos tenido un desempeño bastante positivo. La Inmobiliaria estaba un poco atrasada el primer trimestre en términos del devengo y la venta de todos sus proyectos. Eso se aceleró, se produjeron todas las escrituraciones, y eso significó que la Inmobiliaria pudo generar la utilidad que estaba en línea con su presupuesto. Adicionalmente a eso la agencia de viajes, si bien el volumen de ventas de Travel

ha caído mucho porque estamos con un ciclo económico contractivo (y la industria, sobre todo la corporativa, que es la que más viaja al norte, asociado a los proyectos mineros), en las aerolíneas han estado comisionando muy fuertemente a las agencias de viajes, para recibir volúmenes mayores de pasajeros. Además detectamos que a nivel de la industria, la competencia para LAN, tanto de Avianca, de Copa, y de algunos entrantes nuevos como American en la ruta a Estados Unidos directa, ha estado generando algunos impactos en esta posición dominante que solía tener LAN. Eso para nosotros finalmente es bueno porque logramos rentabilizar vía comisiones de las aerolíneas el negocio. Es interesante también ver que este fenómeno de LAN, que se le está comillas complicando la situación desde el punto de vista competitivo, es bastante evidente en los números de Travel.

Página 6 de la presentación:

Vamos a contarles un poco del Banco en detalle, nuestras composiciones de resultados, y después seguimos con el resto de los negocios.

Manuel Widow (Gerente División Planificación y Gestión Banco):

El Banco, como decía Fernando, ha tenido un muy buen año, en términos de resultados. En la parte de colocaciones comerciales el crecimiento está bastante competitivo, hay un poco menos de negocios dando vuelta que el año pasado y los bancos se están peleando esos negocios con dientes y uñas. En ese sentido el crecimiento ha estado bastante difícil. El primer semestre en ese sentido fue, para nosotros, bastante lento, un poco más lento de lo que habíamos planificado. Sin embargo, ya durante el segundo semestre hemos ido viendo alguna reactivación, un mayor nivel de negocios, y estamos recuperando un poco el terreno perdido respecto de nuestros planes que habíamos tenido durante el primer semestre. Con eso, si uno mira un poco más en detalle lo que ha ido pasando con los distintos tipos de colocaciones, la verdad es que el crecimiento por el lado de consumo ha ido muy bien. Somos el Banco que más crece dentro de la industria, y estamos muy contentos porque ese crecimiento está absolutamente por sobre lo que habíamos pensado, y además con clientes que estamos muy tranquilos en términos de la administración del riesgo, en ese crecimiento dentro de lo que es el mundo de consumo. En el mundo hipotecario, al contrario, estamos creciendo mucho menos que lo que crece la industria, incluso estamos más bien estancados respecto a lo que eran las colocaciones hipotecarias el año pasado, y eso está absolutamente dentro de lo que habíamos planificado. Incluso dentro del plan teníamos contemplado este año deshacernos de una parte de la cartera, que son clientes que, aparte de tener hipotecario, no hacen muchos más negocios y por lo tanto no dejan gran rentabilidad para el Banco. Hemos vendido algo de cartera, y aparte de eso estamos menos activos en lo que es la colocación nueva. Por eso se explica que estemos con un crecimiento tan bajo y tan por debajo de lo que es la industria. Evidentemente, eso se va revisando de tiempo en tiempo y vamos a ver qué estrategia seguimos durante el próximo año.

Fernando Salinas:

Algo interesante en esa línea es que yo creo que una de las cosas que hemos detectado es que este tema que el crédito hipotecario como producto ancla para todos los clientes no es tan así. Finalmente nosotros hemos logrado crecer muy fuerte en consumo con gente que se trae sus consumos para acá, pero tiene sus créditos hipotecarios en otros lados. Es más rentable para nosotros como dice Manuel, profundizar la relación de consumo con nuestros clientes de altos ingresos, que seguir insistiendo con créditos hipotecarios que finalmente por fondeo y por plazo son mucho más caros para nosotros. Entonces, esa estrategia ha sido, hasta ahora, bien aceptada, y nos damos cuenta que hay mucha gente que tiene desalineado su tema hipotecario buscando simplemente la opción más barata y opera en los otros productos con el resto de los bancos.

Manuel Widow:

Ahora, en ese tema igual hay que ser flexibles, y evidentemente si dentro de nuestros clientes que sí son rentables, que hacen hartos más negocios aparte del tema hipotecario con nosotros, evidentemente sí estamos interesados y buscando esos negocios porque esos sí son fidelizadores para ese tipo de clientes, pero no estamos yendo a buscar los negocios hipotecarios que no tengan amarrados otras rentabilidades para esos clientes.

Por el lado comercial, un poco lo que les comentaba, la verdad el mercado está súper competitivo, los Bancos están bien agresivos buscando esos negocios, y por ese lado el primer semestre fue bien duro en términos de crecimiento, pero ya durante el segundo semestre estamos viendo algún nivel de reactivación en ese frente. En términos de resultados, tal como comentó Renato al comienzo y Fernando después, el resultado del Banco está muy influenciado por el buen desempeño que ha tenido el negocio de Tesorería, tanto la mayor inflación, que afortunadamente nosotros pudimos prever y adelantarnos un poco al mercado, y por otro lado el tema de la caída de las tasas, la verdad es que hemos sabido administrar el tema para capturar el beneficio de esas dos cosas, y nos ha ido muy bien. Todo esto además enmarcado en los esquemas de límites que tenemos muy claramente establecidos, que hemos ido haciendo cada vez más estrictos después de lo que fue la crisis del 2008, y en ese sentido sin mayores exposiciones. Evidentemente hemos tomado posiciones pero siempre, como les digo, dentro de los límites que tenemos establecidos, y nos han permitido capturar en muy buena forma los beneficios tanto de la inflación como de la caída de tasas.

Por el lado de los negocios comerciales, el tema evidentemente no ha tenido un salto como ha tenido el negocio financiero, pero están absolutamente alineados con lo que habíamos planificado, esto siendo negocios mucho más recurrentes, el crecimiento es más paulatino, pero hemos tenido un crecimiento importante respecto de los beneficios que obtuvimos tanto del negocio de Empresas como del negocio de Personas el año pasado.

Página 7 de la presentación:

Fernando Salinas:

En particular ahí en la diapositiva, el ROE de la Banca Empresas, que lo estamos midiendo hace bastante tiempo y haciendo un *track record*, está en 18,5%. Como les dice Manuel, las colocaciones vienen creciendo a tasas del 7,8% a septiembre que, claro, es un poco menos que lo que ha crecido el mercado pero nada dramático. Hay una diferencia importante en gasto en provisiones, y también estamos con un mayor margen de interés, producto de, en parte, un spread un poco mayor en las colocaciones, políticas de precios. El gasto de apoyo está vinculado más que nada a actividades comerciales producto precisamente de la mayor actividad asociada a margen de interés.

Manuel Widow:

En el tema de las provisiones, la caída se debe fundamentalmente a que el año pasado, no sé si ustedes se acuerdan, durante el segundo semestre, tuvimos costos importantes por este tema, hubo algunos impactos puntuales. Entre otras cosas por ejemplo tuvimos los temas con SMU y otros eventos puntuales. Adicionalmente, durante el segundo semestre de 2013 en Banca Empresas estuvimos reconociendo pérdidas más fuertes, y durante este año la cartera se ha comportado bastante bien. Aparte de un tema puntual a comienzos de año no hemos tenido impactos. Ahora estamos un poco expectantes viendo cómo evoluciona el riesgo por el tema de la nueva ley de quiebras, no tenemos todavía muy clara la película en términos de cual podría llegar a ser el impacto de este tema, pero estamos monitoreando bien qué es lo que pasa.

Página 8 de la presentación:

Fernando Salinas:

En Personas, como ya les comenté Manuel y como lo anticipó Renato estamos llegando a una utilidad medida en 12 meses a septiembre de \$8.934 millones, con un ROE de 15,6%, que está por sobre lo que habíamos establecido en el plan. Esto se ancla en este crecimiento en consumo, si bien con un crecimiento de riesgo producto del mayor volumen, absolutamente contenido, y yo creo que un trabajo bastante preciso y agudo que han hecho las áreas comerciales y de inteligencia de negocios para poder rentabilizar las carteras de personas desde el punto de vista de capturar los consumos que esta gente tenía en el mercado. Eso la verdad es que nos tiene muy contentos porque la Banca de Personas finalmente está llegando a representar una parte importante de la última línea en Banco, y nos permite disminuir la volatilidad cuando los ingresos financieros no sean lo que son este trimestre.

Manuel Widow:

En ese sentido, el tema del riesgo también en Banca Personas ha tenido un comportamiento súper bueno, se ha hecho un muy buen trabajo por parte de las áreas de inteligencia de negocios, en conjunto con las áreas de riesgo, para segmentar bien las carteras y nos ha ido muy bien en

términos del resultado en cuanto al comportamiento de esa cartera, hemos tenido, como les decía antes, un crecimiento muy por sobre el promedio de la industria, estamos este año con crecimientos en consumo sobre el 30%. Incluso si uno ve el crecimiento absoluto de las colocaciones de consumo nuestras versus otros bancos bastante más grandes que nosotros, hemos crecido más en términos absolutos. Entonces la verdad es que nos ha ido muy bien y afortunadamente el riesgo hasta aquí por lo menos con muy buen comportamiento y todo indica que debiera seguir así. Evidentemente el próximo año, con lo que está pasando a nivel macroeconómico, va a haber un deterioro, eso es inevitable, pero el tema está bastante bien administrado y no debiéramos tener mayores sorpresas.

Fernando Salinas:

En perspectiva, lo último que voy a decir respecto a Personas, es que creemos que el segmento en el cual nos encontramos, ustedes lo saben, es un segmento que debería estar menos expuesto, tanto desde el punto de vista de ciclo, a los efectos también de carácter regulatorio también como el SERNAC, etc. Creemos que en ese sentido nuestra posición es un poco más defensiva para un ciclo económico más contractivo. Con todo, igual se está monitoreando el crecimiento y se está monitoreando el riesgo muy de cerca, y por otro lado también no hay un plan de crecer agresivamente en Personas, sino más bien seguir rentabilizando la posición que ya tenemos.

Página 9 de la presentación:

Manuel Widow:

En el tema de Tesorería, como les contaba antes, hemos capturado muy bien el tema del mayor IPC y las caídas de tasas. Eso es lo que nos ha permitido generar un muy buen resultado tanto en trading como dentro de balance. En balance claramente el tema de la caída de tasas nos ha permitido ir refinanciando los pasivos a tasas cada vez más bajas, mientras que los activos son más lentos en la caída de tasas, y eso evidentemente nos permite ir generando un mayor margen financiero que es una cantidad de recursos importante.

El negocio de distribución, un poco en línea con lo que pasa en los negocios comerciales, también está dentro de los planes. En ese sentido no hemos tenido sorpresas pero evidentemente tampoco se producen en ese negocio saltos como los que hemos tenido en las otras patas del negocio financiero, pero va absolutamente de acuerdo a lo que teníamos planificado, así que la verdad es que por el lado del negocio de Tesorería en general este ha sido un año realmente muy bueno. Evidentemente no esperamos que se repita, pero estamos viendo que dentro del próximo año igual podrían existir algunas oportunidades, no al nivel de las de este año, pero creemos que va a haber algún espacio para hacer negocios y tomar algunas posiciones.

Página 11 de la presentación:

Fernando Salinas:

Ahí hay una serie de gráficos de comparación con la industria. Quizás lo único a destacar es que la eficiencia de la industria es está muy buena producto de estos efectos de Tesorería que está en toda la Banca. Nosotros en esa línea también estamos bien y muy en promedio con la industria. En el eje más de mediano y de largo plazo, como ya les hemos contado, nosotros estamos en un trabajo bien relevante en el Banco en términos de ir mejorando nuestra estructura de eficiencia, muy vinculado al proyecto tecnológico del *core*, que ya hizo un primer *roll out* de todos los módulos de depósitos en abril. Esperamos que en los otros se produzca a fines de año, y eso creemos que también debería permitirnos una mejora de los procesos y por lo tanto mejora en la eficiencia absoluta del Banco respecto de los gastos totales. Creemos que ese trabajo va a resultar en una función de producción un poco más barata para el Security, y eso nos va redundar en el largo plazo en ser más competitivos en ese eje.

Página 12 de la presentación:

En el Factoring, el stock de colocaciones está en \$209.915 millones, que ha crecido un 1,5% respecto del año acumulado. Ahí tenemos un primer síntoma de que la actividad económica está bastante más compleja. Ustedes saben que el Factoring ha venido creciendo históricamente a tasas de dos dígitos en stock de colocaciones hace más de 4-5 años. Por primera vez este año en hartos tiempo, excepto en la crisis anterior, estamos con un crecimiento de las colocaciones bastante más difícil. Está complicada la calle, y por otro lado, si bien la utilidad creció un 14,7%, los spreads se han mantenido, otro síntoma bastante típico de un ciclo un poco más contractivo. Incluso, en el margen las colocaciones se han estado haciendo un spread mayor. La eficiencia ha venido sistemáticamente mejorando producto de los volúmenes. Estimamos que el Factoring llegaría a los \$7.000 millones de utilidad que teníamos en el plan a tres años que se hizo hace un tiempo, y estamos sobretodo mirando el próximo año, qué impactos van a haber respecto de este ciclo económico más contractivo. Lo que vemos es que desde el punto de vista de riesgo, hemos hecho crecer la cartera tanto en volumen como en sectores y diversificación, por lo tanto nos lleva a pensar que no vamos a tener grandes eventos de riesgo en un ciclo económico más complicado, sino que creemos un aumento más generalizado de riesgo. Eso debíamos tenerlo más contenido que es lo que era el Factoring hace 4 años atrás, cuando ganábamos \$3.000 millones, y efectivamente en algunos clientes particulares tuvimos eventos que nos significaron resultados más o menos negativos e importantes en volumen.

El Factoring va bien, pero la perspectiva de crecimiento en este sector está bastante más compleja que lo que habíamos visto los últimos años. Hay mucha menos facturas en la calle, el PYME, que es el que primero siente el ciclo claramente, está con menos factura para factorizar.

Página 13 de la presentación:

Por el lado de Inversiones, que es donde tenemos la AGF y la Corredora de Bolsa y hemos encarado la fusión con Cruz del Sur, primero a la derecha tenemos la participación de mercado en AUM con respecto de todos los competidores. Lo primero a decir es que nosotros estamos cuartos, después de la fusión, y hemos logrado mantener esa posición. Esto va a cambiar después de la fusión de Itaú y Corp, porque con esto Itaú y Corp van a quedar cuartos y nosotros quintos, seguimos relativamente arriba de LarraínVial en el último periodo. El crecimiento de la utilidad en la AGF ha sido de 13,6%. Por el lado de Valores hemos tenido mejores resultados en la posición propia, que si bien es acotada, sigue siendo una parte del negocio. Si bien los fondos mutuos han crecido, los montos administrados han aumentado, lo más afectado es la actividad de acciones de la corredora de bolsa, que como todo el mercado está con montos significativamente inferiores respecto a los montos transados del año pasado. Es un fenómeno de mercado, y la verdad es que como hoy día nosotros estamos mirando al cliente como un todo respecto a inversiones, hemos logrado suplementar con los crecimientos de fondos mutuos, y por otro lado con las sinergias provenientes de la fusión.

Página 14 de la presentación:

En ese sentido, nuestro target de ahorro comprometido era en un escenario positivo llegar a \$2.723 millones, hemos ejecutado ya a septiembre \$3.404 millones, lo que nos está quedando es poco, llegar como a \$4.000 millones, y son básicamente los equipos operativos que salen producto que la fusión legal y contable sea finalizada, y la entrega final de algunas propiedades en arriendo, y la bajada de servidores de Sigma, que es la empresa que le daba los servicios compartidos a Cruz del Sur desde las unidades del Grupo Angelini de toda la parte operativa, técnicamente, se apagan esos servidores y ahí sale un poco más de plata que es gasto corriente que abandona la unidad. Con eso, en Inversiones estamos sumando \$4.000 millones a la última línea respecto de lo que ganamos el año pasado. Nosotros creemos por lo tanto que nuestra unidad de inversiones va a pasar de ganar alrededor de \$5.600 millones a \$9.500 millones para el próximo año, si es que las condiciones de mercado permanecen como siguen. Si bien este es un sector afectado, no creemos que esté tan afectado por el ciclo económico dado el nicho en el que estamos.

Página 15 de la presentación:

La compañía de seguros de Vida, como ya les contamos, lo primero que tienen que tener en consideración es que, entre enero y marzo, el efecto de resultados de Cruz del Sur está en patrimonio, por lo tanto no son estrictamente comparables las últimas líneas de \$17.361 contra \$17.952 de septiembre. Cuando uno hace un ejercicio proforma de simplemente devolver este resultado en patrimonio, llegaríamos a un resultado de \$19.258 millones.

En lo relevante del negocio de Vida hemos tenido un año en que las inversiones financieras han estado complicadas, sobre todo en el tema de la renta variable internacional. Según datos de gestión, nuestra cartera total a septiembre ha rentado alrededor de 5,51%, y la renta variable alrededor de 3%, donde la renta variable internacional es la que está muy afectada con los

resultados negativos a septiembre. Hemos compensado eso en la cartera de inversiones de Vida con un negocio en leasing y renta inmobiliaria importante con rentabilidades de alrededor del 7%-8%, que nos ha permitido, mantener un resultado de inversiones bien robusto para la cartera total, que es un volumen de inversiones muy relevante. Además nuestra baja presencia en renta variable en la relativa de la industria también nos hace que estos impactos de malas rentabilidades de las carteras sean bastante menores al resto de la industria.

Página 16 de la presentación:

Respecto al tamaño de la compañía mirada desde el punto de vista de las inversiones, lo primero es que nosotros tenemos \$1.956 mil millones de inversiones, estamos en el sexto lugar entre el Bice y Penta. Nuestra cartera de inversiones, como ya les dije, tiene una proporción de renta variable que aparece en 16%, pero la verdad es que esa cartera una parte importante son productos estructurados. Por lo tanto no estamos expuestos al riesgo de renta variable tradicional, sino que son productos estructurados que están sumamente acotados y que tienen colas que no nos hacen comernos las partes malas de la curva, tampoco nos comemos las partes buenas, pero eso es importante que lo tengan en consideración, porque ese 16% no es que estemos invertidos en renta variable al 16%.

Lo otro que es importante desde el punto de vista comercial, volviendo a la diapositiva anterior, nosotros hemos seguido vendiendo rentas vitalicias. El objetivo de la compañía es vender, para estos 2 o 3 años que vienen, rentas vitalicias que nos permitan mantener un tamaño de reservas y de inversiones financieras que no se vaya disminuyendo su tamaño, pero tampoco crecer mucho más, porque cuando uno vende rentas vitalicias se afecta la última línea, y nosotros tenemos comprometido un reparto de utilidades para el Grupo que es relevante, producto de la operación propiamente tal. Por lo tanto nuestro target de venta de rentas vitalicias busca un equilibrio entre mantener los tamaños relativos de la compañía, terminar de ejecutar las sinergias, y con eso generar los ahorros durante estos dos años, generando mayor última línea. En las líneas de los otros productos, hemos estado creciendo en individuales, con buenos resultados. El mundo de los colectivos, hemos estado con siniestralidades bastante altas, se han estado ajustes de precios, porque el mercado está con un fenómeno de siniestralidad más o menos importante en las compañías de seguros de Vida, que lo estamos mirando con alguna cautela.

Página 17 de la presentación:

Finalmente el nivel de sinergias, este año vamos a totalizar \$4.576 millones a septiembre, y aquí nos queda bastante más plata por ejecutar, porque gran parte de los servidores y de los costos de operación de los antiguos sistemas de Cruz del Sur estaban anclados a la compañía de seguros de Vida de Cruz del Sur a través de compañías que son básicamente de la estructura operativa que venía con el Grupo Angelini, y los equipos de desarrollo de migración de todos los productos individuales que son miles de pólizas, y todos los productos colectivos, requieren un trabajo importante para poder llegar a producción, a hacer un solo sistema. Entonces, eso es un volumen relevante de ahorros que se van a generar cuando esos equipos se terminen de desvincular y cuando los servidores se terminen de apagar, y ahí vamos a sumar sobre estos \$4.576 millones, yo

estimo alrededor de otros \$1.500 millones más para llegar a \$6.000 millones de ahorro. Por lo tanto, desde esa perspectiva, hemos llegado mucho más arriba de lo que esperábamos, y esperamos mantener la función de producción así, hacia adelante.

Página 18 de la presentación:

Finalmente, en lo que nos queda en los últimos dos negocios, como ya les expliqué algo en el resumen, la utilidad de Travel ha crecido un 31,1% en el periodo enero-septiembre, con unos resultados bien espectaculares, básicamente por dos cosas. Hay un efecto favorable del tipo de cambio. A nosotros que el tipo de cambio suba nos favorece nuestra posición en Travel. Por otra parte también, si bien las ventas de la industria han caído (y este no es solamente un fenómeno de Travel, es un fenómeno de toda la industria de viajes), las mejores condiciones que las líneas aéreas dan con menor actividad producto de necesitar la demanda de las agencias de viaje genera que las comisiones para las agencias más grandes sea importante. Nosotros somos la segunda agencia del mercado después de Cocha, mucho más especializados en lo corporativo. Ahí tenemos un fenómeno importante de caída de la actividad sobre todo en los negocios mineros. Las empresas que viajan han ajustado fuertemente sus presupuestos de prospección y de viaje, y eso ha llevado a que empresas grandes estén viajando mucho menos en ruta nacional, lo cual tiene impacto en las tarifas, y tiene impactos también en las líneas aéreas.

Por el lado de la inmobiliaria, los resultados están acumulados a septiembre en \$741 millones. Está en línea con el proceso de inversión que realizamos en algunos proyectos, y básicamente hoy día la inmobiliaria está mirando el próximo año con bastante cautela porque creemos que si bien en nuestro del segmento del mundo inmobiliario todavía no se ha desacelerado, estamos siendo cautos en los crecimientos para el próximo año.

Marcela Villafaña (Head of Investor Relations):

Si no hay preguntas, damos por terminada la conferencia. De todas maneras, si tienen algo que quieran entrar en más detalle, después, más adelante, una vez que hayan revisado los resultados, ustedes tienen mi correo electrónico, mi teléfono, nos pueden llamar, por cualquier duda que tengan.

Contacto Investor Relations: relacioninversionistas@security.cl

Marcela Villafaña
Head of Investor Relations

Pedro Bralic
Analista de Investor Relations