

# Transcripción Conference Call Resultados Grupo Security a diciembre 2014

## **Marcela Villafaña (Head of Investor Relations):**

Hola buenas tardes. Soy Marcela Villafaña, Head of Investor Relations de Grupo Security. Vamos a comenzar la conferencia para explicar los resultados. Estoy con el equipo de Relación con Inversionistas, con Fernando Salinas, Gerente de Planificación y Desarrollo del Grupo Security, Pedro Bralic, Investor Relations también, Manuel Widow, Gerente de Planificación y Gestión de Banco Security, y Rodrigo Guzman, Gerente de Administración y Finanzas de Vida Security, para responder dudas más específicas de las compañías. Si tienen una pregunta, les pido que por favor la anoten, para después ir haciendo las preguntas ordenadamente al final de la conferencia.

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

Hola cómo están, Fernando Salinas. La presentación está arriba, vamos a seguirla ordenadamente y vamos a ir contando un poco los resultados del año, y al final tenemos una pequeña explicación respecto de esta inversión de Perú que hoy día sacamos hecho esencial con el Grupo, que se acaba de firmar ayer en Lima.

## ***Página 2 de la presentación:***

Para partir primero tratando de resumir lo que fueron los principales acontecimientos del año pasado, y bastante rápido porque gran parte ustedes los conocen. El año pasado fue un año que nos tuvo preocupados de terminar las fusiones operativas de la AGF por su lado que en octubre ya recibimos la autorización, y el 19 de diciembre 2014 se hizo efectiva la fusión de las compañías de seguros de Cruz del Sur con AGF Security. Con esto ya a partir del 31 de diciembre estamos operando con las dos compañías fusionadas, como parte también filiales del Banco, lo que contablemente va a reflejar completamente el resultado de este año ya el 2015, las AGF fusionadas. Por otro lado, se produjo también el 31 de marzo, bastante antes, la fusión de la compañía de Seguros de Vida, entre Cruz del Sur y Vida. Parte del resultado de Seguros de Vida Cruz del Sur pasó a través del patrimonio el 31 de marzo, eso Rodrigo después cuando lleguemos a la parte de resultados se lo vamos a explicar, y también ya la compañía se encuentra también totalmente fusionada, lo que nos está quedando más bien es algo operativo y tecnológico en algunos sistemas ¿No cierto Rodrigo?

## **Rodrigo Guzman (Gerente de Administración y Finanzas Vida Security):**

Lo que queda ahí básicamente es la fusión tecnológica de los seguros individuales.

## **Fernando Salinas:**

Y eso también tiene todavía un remanente de sinergias que se lo vamos a explicar un poco más adelante. Por otro lado, otro hito importante para nosotros, hicimos una emisión de bonos donde

colocamos 3.000.000 de UF, una de las colocaciones más largas que hemos hecho, a 30 años. Eso nos permitió, primero, cambiar el duration de los pasivos totales del Grupo, desde 10,18 a 13,49, y además tener una tasa de interés promedio mucho más baja, de 4,25% a 4,02%, lo cual nos dejó con una estructura de pasivos bastante cómoda, y por otro lado una estructura de flujos también bien adecuada a nuestros activos, aprovechando la oportunidad de tasa de interés que hubo este año. Eso lo supieron, y la colocación fue bastante exitosa. Y por el lado de dividendos, pagamos un dividendo total de \$3,5 pesos por acción.

***Página 3 de la presentación:***

Entrando resumidamente a las áreas de negocio, nosotros totalizamos el año con un resultado final de \$62.970 millones de pesos, que se comparan positivamente con los 50.971 millones del año 2013, una variación del 23,5%, donde tenemos un aumento importante del resultado de todas las áreas de negocio, pasando de \$64.070 millones a \$98.965 millones, con una variación de 54,5%, y en particular (en todas las áreas nos fue bastante bien), el área de financiamiento y tesorería, que es la que incorpora Banco y Factoring, con un aumento de 62,6% de la utilidad, de empresas relacionadas, pasando de \$33.982 millones a \$5.242 millones, el área de seguros, pasando de \$22.862 millones a \$29.569, que es un 29,3% (eso incorpora parte una la utilidad de la venta del 60% de la filial, por lo tanto no es estrictamente operativo, eso lo vamos a ver un poco más adelante, para que les quede claro, y el área de Inversiones, que es el área de la AGF y de la Corredora de Bolsa, pasando a ganar \$5.612 millones durante el periodo 2014, en una especie de fusión proforma, porque todavía las compañías no estaban fusionadas para efectos contables. Y el área de otros servicios, donde tenemos básicamente Travel y la Inmobiliaria, tuvimos un año espectacular, con un resultado de Travel muy bueno, lo vamos a ver en detalle más adelante, pero también con un resultado excepcional de la Inmobiliaria, producto de mejores ejecuciones de proyectos, y excelentes resultados en algunos de los proyectos inmobiliarios que hemos estado incorporando en particular en la zona de Chicureo y otros.

***Página 4 de la presentación:***

Resumidamente, antes de entrar a cada uno de los negocios, cuando vemos la utilidad comparada para cada uno de los negocios en particular, primero banco y filiales, un aumento de 70%, que es lo que se reporta vía SBIF. El Banco Individual creció un 80%, también vamos a ver un poco más adelante cuales son los principales fundamentos de eso. El Factoring un 14%, y el área de Inversiones, que se las mencioné anteriormente, bueno hay que verla desagregadamente porque todavía teníamos el año pasado periodos de tiempo en los cuales hubo operación de las compañías de Cruz del Sur, por lo tanto aquí lo relevante es mirar el resultado como un todo, que es el proforma que les di anteriormente, más que cada unas de las áreas. Si vale mencionar que la AGF Security prácticamente en línea con los resultados, y Valores con un resultado bastante por arriba a nivel de Rut, pero el área de Inversiones como un todo aumentó ese porcentaje que les dije anteriormente. En la compañía de seguros de Vida, a diciembre 2013 había reportado \$19.286 millones de utilidad, este año \$26.793 millones, donde una parte también está explicada por esta utilidad de la venta de la filial. Penta Security que tuvo un resultado positivo de 57%, donde

nosotros tenemos una participación minoritaria de 29,55%, somos accionistas pasivos, y como les conté la Inmobiliaria, llegando a \$4.008 millones de utilidad, Travel Security a \$3.671 millones, y nuestra Inversión en Perú, Travex, que es la Agencia de Viajes chiquitita que tenemos ya está generando \$487 millones, también en línea con los planes, que este fue como el primer intento de acercamiento.

***Página 5 de la presentación:***

Entonces ahora vamos a mirar un poquito más en detalle el Banco. El Banco como ya lo saben y lo vieron en el Análisis Razonado, aumentó en 70,4% su utilidad, en comparación un periodo con otro, muy en línea con un crecimiento de las colocaciones. El crecimiento en las colocaciones de la industria anduvo en el 10,9%, nosotros crecimos un 12,2%, y en Hipotecario-Consumo, crecimos un 14%, mientras la industria un 12%, o sea hemos tenido un crecimiento en consumo bastante vigoroso.

***Página 6 de la presentación:***

En particular, las colocaciones hoy día, tenemos \$325 mil millones de pesos en consumo, representando un 8,8%, ha sido uno de los crecimientos importantes que ha tenido el Banco, en particular el área de Banca Personas, lo vamos a ver un poquito más adelante. Las colocaciones comerciales representan el 76,9%, y nuestro sector hipotecario el 14,3%. Y cuando vemos la utilidad por área del Banco, \$27.298 millones provinieron de la Banca Empresas, el 46,8%, \$5.480 millones de la Banca Personas, ya representando un 9,4% del resultado total, y el año pasado por condiciones muy excepcionales de tesorería que ustedes conocen más que en detalle, se generaron \$25.613 millones en Tesorería, representando un 43,9%, pero obviamente este fue un año sumamente excepcional comparado con un año normal.

***Página 7 de la presentación:***

La evolución, en particular en Banca Empresas, tuvimos un crecimiento de las colocaciones de un 11,5%, con un margen de interés que se comportó bastante bien, pero si tuvimos algunos eventos en gasto de provisiones durante el año pasado.

**Manuel Widow (Gerente Planificación y Gestión Banco Security):**

Más bien hacia fines del año pasado, después de un comportamiento durante el año en general de la cartera bastante positivo, hacia fines del año pasado, concretamente durante los últimos 2 o 3 meses, tuvimos impactos puntuales, por algunos casos que son conocidos en todo el mercado, que es el caso de Transportes San Pablo, y algunos temas con algunos clientes de La Serena, que nos impactaron, y bueno, también el tema de Invermar, que tuvimos que hacer algunas provisiones adicionales. Eso, evidentemente, tuvo un impacto en los resultados hacia fin de año, pero, como les digo, son cosas más o menos puntuales, el resto de la cartera ha tenido un comportamiento bastante bueno, y eso se ha venido ratificando ya hacia este año. Invermar, con el tema de la OPA ya se clarifica bastante la película hacia adelante, y probablemente vamos a tener algún nivel de recupero de provisiones.

***Página 8 de la presentación:***

**Fernando Salinas:**

Siguiendo con Banca Personas, como les contaba, acá tuvimos un resultado muy espectacular, liderado básicamente por el aumento de nuestra presencia en el sector consumo en el segmento que estamos, de stock creció un 23,1%.

**Marcela Villafaña:**

Eso es consumo más hipotecario, las colocaciones de consumo crecieron un 32,4% en comparación con el año pasado.

**Manuel Widow:**

Por lejos el mayor crecimiento dentro de la industria, en lo que es el mundo del consumo.

**Fernando Salinas:**

Y efectivamente tuvimos además un menor gasto en provisiones, como dice ahí, producto de un cambio metodológico, que también nos repercutió positivamente. Lo que es interesante del proyecto personas, como se lo hemos dicho varias veces, es que estamos con niveles de utilidad de \$5.480 millones última línea, de la Banca, y esperamos que esto se siga reflejando los próximos años dado que el proyecto está mucho más allá de su punto de equilibrio, y eso va a significar para nosotros una base estable de ingresos.

***Página 9 de la presentación:***

**Manuel Widow:**

En el tema de Tesorería, que ustedes probablemente lo conocen, fue un muy buen primer año para la industria en general, todos los Bancos tuvieron muy buenos resultados, asociado fundamentalmente a dos temas. Uno, la inflación, que durante una buena parte del año estuvo sorprendiendo al alza, con lo cual eso genera un mayor devengo de reajuste por parte de los Bancos, que en general tienen descalces en que tienen más activos en UF que pasivos en UF, con lo cual por la mayor inflación en forma natural se produce una ganancia. Adicionalmente, el hecho de que nos haya estado sorprendiendo la inflación durante todo el año hacia niveles un poco más altos de lo que estaba esperando el mercado, también generó la oportunidad de tomar algunas posiciones, obviamente siempre dentro de los límites y muy monitoreado por el área de riesgo financiero, que nos permitieron también hacer algunas ganancias de capital a través de distintos instrumentos financieros. Aparte de eso, digamos, el otro factor que incidió en forma importante fue la caída de tasas durante el año, lo cual nos permitió ir mejorando el margen financiero del balance del Banco, dado que los Pasivos en general tienen una duración más corta que los Activos, nos fuimos refinanciando los Pasivos a tasas que iban cayendo progresivamente mientras que los Activos se mantuvieron a tasas más altas, y eso evidentemente nos generó una mejora importante en el margen financiero, y por ende un ingreso extraordinario, que se puede capturar en estos

escenarios de caída de tasas. Esos fueron los dos grandes fenómenos, que claramente este año no se van a repetir, pero que si pudimos cosechar el año pasado.

***Página 10 de la presentación:***

**Fernando Salinas:**

Con todo eso que decía Manuel, resumidamente, en índices, cómo está el Banco al 31 de diciembre, bueno tenemos el 3,0% de participación de mercado, que es nuestra cifra más o menos tradicional, hoy día nuestro Patrimonio llega a \$379 mil millones, la utilidad consolidada a \$56 mil millones.

***Página 11 de la presentación:***

Por el lado de índice de eficiencia, nos estamos situando en una eficiencia del 48,95%, con un resultado bastante excepcional por el tema del resultado de tesorería, pero sin embargo hemos seguido trabajando en que este tema termine de alinearse en el largo plazo entre 48% y 50% en años normales, no con estos resultados tan excepcionales de mesa, y eso esperamos que durante el transcurso de los próximos años se convierta en un índice bastante duro que vamos a seguir. Por otro lado, el ROE del Banco, hoy día está en 16,27%, que se sigue comparando relativamente más bajo que la industria, pero con un resultado bastante bueno para el año para todos los Bancos el año pasado, y nuestro NIM está en 3,18%, un poco por debajo de la industria obviamente con un índice de riesgo también mucho más bajo dados los nichos en que participamos. Nuestro Basilea hoy día está quedando al 31 de diciembre en 12,56%. En resumen, como les digo el Banco un muy buen año, la perspectiva para este año obviamente con una mesa, como dice Manuel, mucho más contraída producto las condiciones tanto de tasas e inflación. Hasta el minuto, sin atreverme a decir nada, no hemos tenido una contracción tan importante de las colocaciones, las colocaciones han seguido creciendo más o menos de forma vigorosa, por el lado de riesgo tampoco tenemos una particular preocupación durante estos dos primeros meses, por lo tanto, exceptuando los resultados financieros excepcionales, yo te diría que estos dos primeros meses estamos partiendo relativamente en línea, siendo un año obviamente con una base de comparación muy buena del año pasado. Eso por el lado del Banco.

***Página 12 de la presentación:***

Vámonos al Factoring, rápidamente, para resumirles los otros negocios operativos. La utilidad del Factoring llegó a \$7.444 millones, aumentó un 14,1% respecto del año anterior, nuestro stock de colocaciones está llegando a \$249.708 millones, y la colocación promedio en el periodo 2014 a alrededor de \$215.569 millones, que creció un 10,5% respecto del 2013. Hemos sido capaces durante este periodo de tener un spread relativamente similar, que es una combinación de un mejor trabajo de programación comercial, y también porque, a pesar de que el spread promedio se ha mantenido, se ha generado una baja de spread en las grandes empresas, o medianas empresas, y se ha trabajado mucho más en empresas PYME, las cuales tienen un mejor spread, por lo cual el resultado es que el spread se mantiene, pero cuando uno lo ve por segmentos

estamos con mejores spread en las áreas más pequeñas, y en las empresas medianas con un spread un poco a la baja, y nuestra eficiencia sigue en 41,6%. El Factoring que es un muy buen termómetro de la actividad, la verdad es que sigue con un riesgo, provisiones sobre colocaciones, como ven en el gráfico, de 2,5%, incluso en uno de los periodos más bajos que hemos observado en el último tiempo. Hasta ahora, nuevamente este comienzo de año, el riesgo sigue contenido, bastante atomizado, no tenemos grandes casos, la verdad es que el Factoring, si bien el comienzo del año ha sido más difícil desde el punto de vista de crecimiento comercial, las colocaciones ya no están creciendo a las tasas de dos dígitos, sino menos que eso, alrededor del 8%-9%, durante los primeros meses, no estamos observando un cambio significativo en este negocio en el entorno que nos permita cambiar la trayectoria de utilidad que hasta ahora llevamos. Eso se los vamos a estar contando, por lo tanto cerramos un buen año, los dos primeros meses del año van razonablemente bien.

***Página 13 de la presentación:***

En el área de Inversiones, donde tenemos la AGF y la Corredora de Bolsa, obviamente el hito más relevante para nosotros fue la fusión, que nos está permitiendo generar un patrimonio administrado en AUM que nos deja posicionados en cuarto lugar en el mercado, después de BCI, y esto está antes de la fusión eventualmente que se produzca entre Itaú y Corp, que eso nos deja eventualmente por abajo. Los hitos relevantes estos ustedes los conocen, la Bolsa ha estado súper enredada, por lo tanto la Corredora en particular se ha visto muy afectada, por la caída en las transacciones de acciones en la Bolsa de Comercio. Eso fue compensado gran parte por los ahorros que se generaron después de la fusión, que nos han permitido tener una estructura de administración, para este tamaño de compañía más eficiente, y enfrentar la caída de ingresos que viene por el lado de la Bolsa básicamente con ahorro y también con un muy buen desempeño de los AUM, por que los fondos han seguido creciendo, como ven en el gráfico. Los AUM bajo administración crecieron un 26,8%, mientras que los montos transados en acciones cayeron un 33,5%. En este negocio ustedes ya saben, lo que hacemos nosotros es que al cliente le ofrecemos este set de productos de inversiones, que incluyen fondos mutuos, moneda, todo lo que es corretaje de bolsa, etc. y si bien la corredora es básicamente un Rut, el negocio es mirado como un conjunto.

***Página 14 de la presentación:***

Y respecto de la fusión, ya terminando esto, porque yo creo que es la última vez que vamos a mostrar esta diapositiva, los ahorros finalmente efectivos al 11 de noviembre, porque todavía van a llegar alrededor de \$4.000 millones, en el área de inversiones fueron \$3.680 millones, que nos permiten esperar una última línea para el próximo año en el área de Inversiones, que generó \$5.612 millones acumulados a 2014, de alrededor de \$9.500 millones, si es que no tenemos un cambio en las condiciones mayores producto de unas condiciones económicas, pero eso básicamente es por los ahorros generados, que se ejecutaron durante la fusión, y esto es por arriba del escenario original que teníamos en la valoración de Cruz del Sur.

***Página 15 de la presentación:***

Vámonos a Vida, y aquí voy a alternar con Rodrigo para que les explique más en detalle. El resultado que aparece ahí, la última línea, a Diciembre 2014, es \$26.793 millones.

**Rodrigo Guzmán:**

La fusión de las operaciones de Vida Security y Cruz del Sur ocurrió al 31 de Marzo del año 2014. Eso significó que toda la operación de Cruz del Sur del primer trimestre enero-febrero-marzo fue a parar al Patrimonio de Vida Security. En consecuencia el resultado que está ahí es la agregación de los resultados de Vida Security sólo desde enero a marzo, y de la compañía fusionada de abril a diciembre. Hay una parte del resultado, ingresos y gastos, que van a parar a Patrimonio, por lo tanto es un poco ácido el número. Si uno mirara el trimestre que falta hay \$1.306 millones que faltan que fueron a dar a Patrimonio. Esa es la explicación de la utilidad a diciembre de los \$26.793.

**Fernando Salinas:**

Y lo que es importante entender ahí es que estos \$26.793 si uno le resta el resultado por ganancia de empresas, por la operación de la venta, que en la gestión la compañía mejoró el resultado como está dicho en el análisis razonado.

**Rodrigo Guzmán:**

Netos de impuestos, hay \$5.390 millones que corresponden a la venta de la AGF y la corredora, de resultados. Si uno limpia ese resultado obtiene un resultado neto de \$21.705 millones.

***Página 16 de la presentación:***

Nosotros, después de la fusión tenemos una posición relativa, quedamos como en el sexto lugar del tamaño de cartera de inversiones, con \$1.988 mil millones de pesos. La cartera de inversiones está distribuida tal como aparece ahí, los \$1988 mil millones están distribuidos un 71% en renta fija, un 12% en renta variable, un 9% en inversiones inmobiliarias, y un 8% en otras inversiones, algunos fondos e inversiones en el exterior. La rentabilidad de la cartera, es de 5,47% para el año terminado en diciembre 2014. Básicamente los rubros de inversiones que anduvieron mejor, la renta fija, la renta variable estuvo bajo lo que se había estimado originalmente en el presupuesto, por la bolsa local y por la renta variable extranjera, sin embargo eso fue compensado por renta fija, por las inversiones inmobiliarias que anduvieron sobre lo presupuestado, y también las Cuentas Únicas de Inversión que se venden con los seguros individuales también estuvieron muy por sobre lo que se estimó originalmente, lo que permitieron compensar la menor rentabilidad de la renta variable de la cartera.

***Página 17 de la presentación:***

Para el año 2014 había una estimación de sinergias de \$4.794 millones. Esta estimación eran \$5.014 millones a noviembre, sin embargo el resultado efectivo final terminó siendo bastante

superior a eso, del orden de los \$7.000 millones de ahorro. Lo que pasó ahí es que se anticiparon sinergias proyectadas en el proyecto original, en la evaluación original de la compra de Cruz del Sur, se habían proyectado para el año 2014-2015, se anticiparon las de 2015, y terminaron siendo del orden de \$7.000 millones.

**Fernando Salinas:**

Y eso más que logra lo que habíamos definido en el minuto 0 de la fusión.

***Página 18 de la presentación:***

Y finalmente, Travel como les comentamos, la utilidad de Travel llegó a los \$3.671 millones, un 21,5% de aumento. Aquí hay un escenario particular. Si bien las ventas han caído, tenemos 2 efectos favorables que compensan la caída de ventas de Viajes, que es primero el tipo de cambio, que nos mejora el resultado, y por otro lado también que al disminuir las ventas aéreas en la industria tenemos mejor posición negociadora con las aerolíneas, y eso se ha manifestado mucho en el modelo de negocios de Travel, dado que Travel ya es el segundo operador del mercado. Por otro lado, como les comenté Travex registró ventas de US\$69 millones, aumentó un 8,5% las utilidades ya están llegando al orden de los \$854 mil dólares, con crecimientos del 16,5%. En particular la Inmobiliaria, este fue el año donde finalmente se reflejaron el trabajo de los últimos tres años de inversión en proyectos, estamos llegando a resultados de \$4.088 millones, muy explicado por la aceleración de ventas y también por los excelentes resultados y precios que se obtuvieron en este periodo de alza de los bienes inmobiliarios de los proyectos en los cuales participamos, y la Inmobiliaria ya se sitúa con esto en un tamaño que esperamos mantener en los próximos años, manteniendo los niveles de inversión, y siempre en proyectos de riesgo bastante acotado en los segmentos en los cuales participamos.

***Página 19 de la presentación:***

Y esto para contarles un poco, y después dejamos espacio para preguntas, de lo que salió hoy día como hecho esencial de la inversión en Perú, lo primero decirles que vamos a hacer una reunión especial en el transcurso de las próximas dos semanas, un conference, probablemente también con Renato, seguramente con gente de la compañía de seguros, para explicar un poco más en detalle qué es lo que estamos viendo para el mercado peruano, y por qué estamos haciendo esta inversión, pero aquí simplemente queríamos darles el view estratégico y qué es lo que estamos trabajando hace bastante tiempo, y es por qué estamos haciendo la operación.

***Página 20 de la presentación:***

Primero este gráfico, y es parte de lo que nos ha acompañado a las reuniones de directorio, muestra lo que es nuestra visión respecto de lo que es el mercado de seguros internacional en la comparación de Chile y Perú. Perú tiene un nivel de penetración del mercado de seguros similar a lo que era Chile en el año 2000, y al mismo tiempo tiene una regulación muy similar a la chilena, incluso en algunos aspectos bastante más avanzada, y creemos que el mercado peruano va a permitir de una u otra forma replicar en los próximos años crecimientos que se observaron acá

hace varios años atrás. Por lo tanto la visión de que Grupo Security se incorpore al mercado peruano tiene que ver con una visión de largo plazo, de eventualmente replicar lo que hemos podido hacer en el Grupo en los últimos 20 años, en un mercado como el peruano que creemos está empezando a desarrollarse. En particular, hemos estado mirando desde hace bastante tiempo muchas oportunidades, y esta oportunidad se dio con esta compañía que se llama Protecta, que tiene unos socios que nos acomodan mucho en su forma de operación, y que creemos que es un muy buen inicio para dar concretamente un puntapié inicial de arribo a Perú.

***Página 21 de la presentación:***

Y en eso solamente mostrarles, y esto dejarlo para la próxima reunión, cuando uno mira la evolución de las primas directas, a la izquierda en rojo está la evolución del mercado asegurador peruano, la prima directa a lo largo del tiempo, su tasa de crecimiento, y al lado derecho, en azul, el mercado asegurador chileno, la prima, y abajo las inversiones. Lo primero, que es evidente, resalta a la vista, es que las tasas de crecimiento del mercado peruano los últimos años son de alrededor del 14%, más de dos dígitos, las inversiones crecieron a una tasa del 16%, mientras que Chile ya está creciendo a tasas, si bien relevantes, a tasas de un dígito, y cuando uno ve los niveles de inversión del sistema asegurador peruano, con economías que en términos de tamaño absoluto son parecidas, y con menor penetración, las inversiones en Perú son US\$8.900 millones, mientras que en Chile son US\$ 48.000 millones. Entonces, qué es lo que creemos, que finalmente acá hay un upside en los próximos años en el mercado peruano, en el cual nos interesa estar, y que nos va a permitir probablemente ir replicando parte del modelo que hemos hecho acá. Además hay un par de consideraciones adicionales. En particular el mercado de rentas vitalicias, el mercado de rentas vitalicias en Perú se transan con mejor spread las rentas vitalicias. En los bonos del tesoro peruano, hay bonos a 30 años que permiten calzar mucho mejor los activos, lo que no pasa en Chile, por lo tanto eso nos permitiría en el fondo empezar a generar un aterrizaje para incursionar eventualmente en otros mercados. De este tema vamos a hacer una conferencia en las próximas 2 semanas para dar un poco más de detalle, mostrarles un poco la compañía, y contarles que estamos esperando y tener los plazos más claros, porque estamos sujetos hoy día el contrato de compraventa sujeto a condiciones suspensivas, y en particular a la aprobación de las dos superintendencias tanto chilena como peruana.

**Marcela Villafaña**

***Página 22 de la presentación:***

No sé si tienen preguntas. Les voy a pedir que si hacen preguntas que digan su nombre y de dónde nos llaman, por favor.

Si no tienen preguntas de todas maneras ustedes siempre pueden contactarnos por correo o por teléfono, y les vamos a estar avisando de esta reunión especial que vamos a hacer para contarles un poco más sobre la industria de seguros de Perú. Les adelanto que en la superintendencia de banca y seguros de Perú hay muchísima información, de la industria, de las compañías, hay información histórica súper fácil de bajar, así es que si quieren meterse un poquito en los

números, está todo muy claro y muy transparente reportado. Y si necesitan ayuda con eso también pueden llamarnos o mandarnos un correo. A si es que les doy las gracias por conectarse, la presentación ya está en el sitio web del Grupo, en la sección de Información a Inversionistas en las presentaciones corporativas. Cualquier duda que tengan nos contactan, y les avisamos de la reunión para hablar más de la inversión en Perú.

Contacto Investor Relations: [relacioninversionistas@security.cl](mailto:relacioninversionistas@security.cl)

Marcela Villafaña  
Head of Investor Relations

Pedro Bralic  
Analista de Investor Relations