

# Transcripción Conference Call Resultados Grupo Security a septiembre 2015

## *Página 1 de la presentación*

### **Renato Peñafiel (Gerente General Grupo Security)**

Está presente el equipo nuestro que se relaciona con Inversionistas, Fernando Salinas (Gerente de Planificación y Desarrollo Grupo Security) y Marcela Villafaña (Head of Investor Relations), Pedro Bralic (Analista Investor Relations) y Roberto Tresoldi (Subgerente de Control de Gestión Grupo Security). Adicionalmente está Manuel Widow (Gerente de Planificación y Gestión Banco Security), que está a cargo de toda el área de estudios del Banco; está Rodrigo Guzman (Gerente de Administración y Finanzas Vida Security), que también está relacionado con lo mismo desde la compañía de seguros de Vida. Entonces, yo quiero dar un vistazo global, y por cierto siéntanse con la libertad de hacer las preguntas correspondientes en cada uno de los temas.

## *Página 2 de la presentación*

Entonces, con el entorno macroeconómico. Yo lo único que quiero transmitirles es que en la medida que han pasado los meses, se ha ido consolidando la idea de un muy pobre crecimiento del producto este año. Una tasa de desempleo que va a ir, pensamos, creciendo el próximo año, así al menos son nuestras proyecciones. Una tasa de inflación más elevada que lo que originalmente se pensó, y un tipo de cambio que ha estado impactado, tanto por el desempeño local como lo que está sucediendo en los mercados internacionales. De forma tal de que el escenario macroeconómico se ha ido deteriorando, particularmente el segundo semestre en relación al primero, y ese escenario macro deteriorado comienza yo diría a golpear a la industria financiera, así como de hecho está golpeando al mundo real ya claramente en alguno de los frentes. Esto significa que las tasas del mercado han ido subiendo, y que las colocaciones se han ido desacelerando, y de alguna forma, en algunos frentes, hemos tenido aumento en los niveles de riesgo. Es como comienzan estos procesos; hay operaciones casuísticas, marginales, que producen cierto deterioro y, posteriormente, de continuar este proceso de deterioro macro, unos mayores niveles de riesgo a nivel de toda la industria.

## *Página 3 de la presentación*

Durante este año, en los hitos principales nuestros, lo fundamental está concentrado en Protecta. Hoy día salió un comentario de lo que está pasando en Perú. Sólo quiero transmitirles que el Superintendente de Perú renunció ayer. Lo hizo mal bajo el punto de vista que la tabla que propuso estaba equivocada, y la autoridad reacciono de esa forma ¿Qué es lo que esperamos? Probablemente cambios en las tasas de mortalidad, ajustadas a lo que corresponde, eso es lo que pensábamos, y no creo que haya un cambio significativo a nivel de la industria al respecto.

El segundo hito, que está en proceso, se refiere a la participación nuestra en Penta Security. De alguna forma, el proceso continua, y está dependiendo exclusivamente de la autorización de la

Superintendencia de Valores y Seguros, para que se materialice o se inicie la OPA, por un periodo de 30 días. Entonces, a nuestro juicio, nos queda Diciembre, para que regulatoriamente la Superintendencia de Valores pueda autorizarnos. Si eso ocurriera así, y considerando los 30 días de la OPA más los avisos, etc. esta transacción se va a materializar el próximo año, en términos del pago efectivo y también en consecuencia de los impactos en los Estados de Resultados. Esa es la mayor probabilidad, no estoy diciendo que no pueda ocurrir en este momento, pero es muy difícil. No hay ningún ruido al respecto. Se ha comentado que existe un contrato que debiera materializarse antes del 31 de diciembre, para los efectos de la transacción. Ese mandato, hay un acuerdo de prorrogarlo, y se está en proceso de efectuar ese ajuste.

Y el tercer elemento importante es el acuerdo con el grupo Penta para adquirir su unidad, por así decirlo, en forma completa, integral, de administración de activos de terceros. Esa transacción solamente ha sido modificada bajo el punto de la materialización jurídica. Nosotros teníamos la intención de, antes del 30 de septiembre recién pasado de haber materializado la compra de las dos unidades, me refiero a la corredora de bolsa y a la AGF. No obstante eso se mantenían todavía, por una imposibilidad tecnológica, siendo administrados por el software de Penta, pero dado que no se pudo separar, producto del Core Bancario que tiene el Grupo Penta, esa transacción lo que hicimos fue prorrogarla para el primer trimestre del próximo año, cosa que si estaba contemplada en el desembarque total a la misma fecha. Entonces la precaución nuestra ha sido la administración comercial, conjunta entre comillas, hasta donde regulatoriamente se pueda, hasta la materialización de la compra que va a ocurrir en febrero o marzo del próximo año. No ha habido ningún deterioro de los montos bajo administración desde el anuncio de la compra, y al contrario hay una campaña comercial fuerte para incorporar los que previo al anuncio se habían retirado, de forma tal de que nosotros esperamos que esta operación se materialice con niveles muy cercanos a los que habíamos previamente evaluado, y por supuesto que impactará el estado de resultados el próximo año.

#### ***Página 4 de la presentación***

La siguiente página hace un resumen de los últimos 5 años, considerando la fecha nuestra para 2015 a septiembre. Básicamente la utilidad por acción, el dividend yield, el leverage, que aumentó el año 2013 producto de la operación con Cruz del Sur. Hemos mantenido nuestra política de dividendos de forma tal de que esperamos, por la venta de la filial producir algún efecto de mejoría en los leverage. El leverage debiera ir disminuyendo igual a través del tiempo. Nuestro patrimonio ha ido aumentando por la capitalización de las utilidades. Tanto en Vida Security como Banco Security, hay una visión de mediano plazo de aumentar las bases patrimoniales, así los hemos estado haciendo en el caso del Banco. Probablemente vamos también a tener una visión similar en el caso de Vida, para permitir la expansión que queremos hacer en Perú. Este menor flujo de dividendos impacta a la caja consolidada del Grupo, pero no está contemplado el modificar la visión histórica que hemos tenido al respecto de la política de dividendos, y es por eso que la tasa de endeudamiento, de leverage, como ustedes lo ven ahí, ha caído un poco menos rápido que lo habitual, producto de mantener, de alguna manera, la política de dividendos y de segunda manera, de ir capitalizando el Banco, como primera instancia.

### ***Página 5 de la presentación***

Respecto de los resultados, nominalmente el Grupo, sus resultados crecieron un 2,9%, comparado con septiembre del año pasado.

El área que de alguna manera ha impactado este Estado de Resultados consolidado de Grupo está básicamente concentrada en el Banco o en el área de créditos, incluyendo también al Factoring, y en el área de Seguros. En el caso del Banco, han caído las utilidades (significativamente menos que la industria, lo cual ha sido muy positivo), pero nosotros hemos hecho algunos cambios en nuestra política de provisiones, anticipando probablemente un mal periodo que viene hacia adelante. Esto nos ha significado ir reclasificando algunas carteras e ir haciendo mayores niveles de provisiones, que yo creo que están muy adecuadas para los tiempos que vienen.

En el caso del Factoring, hemos estado un poco rezagados también en el crecimiento de la utilidad, básicamente producto de los primeros impactos que observamos de la moderación macroeconómica, que no dicen relación con el riesgo de crédito en Factoring, sino más bien dicen relación con el crecimiento de los activos. Esto ha significado de alguna manera que el volumen transado en este mercado sea inferior al de los años anteriores, y eso ha presionado los spread en toda la industria. En el caso nuestro nos ha impactado más que por el crecimiento de los activos, por la disminución del precio. La industria ha caído significativamente más, nosotros hemos aumentado nuestras colocaciones y nuestra base de clientes. No obstante eso, el impacto del spread ha sido superior. Y por eso yo espero que, para la industria, de Factoring este año las utilidades consolidadas sean inferiores a las del año pasado.

En materia de Seguros, nosotros, al revés, dado que la tasa de desempleo no ha aumentado significativamente, o a la velocidad que podría haber ocurrido, más bien el impacto a las compañías de seguro está dado por el retorno de las inversiones financieras, que han tenido un mal comportamiento local e internacional en lo que es renta variable, y eso es lo más fundamental para Vida Security. Ha tenido un buen comportamiento en los precios, no obstante de que la compañía nuestra respecto de otras tiene una caída en las primas producto del seguro de Invalidez y Sobrevivencia que no renovamos. Y eso si tiene un impacto en el crédito, pero lo hemos ido reemplazando por otro tipo de seguros. Pero en la composición misma de las primas ustedes pueden darse cuenta de que tiene una pérdida muy significativa, lo cual fue una decisión correcta respecto de los precios a los que fuimos, porque creemos que con una mayor tasa de desempleo, la tasa de siniestralidad de ese producto va a aumentar, y por lo tanto más que agregar resultado, le va a restar resultado a la industria.

En el área de Inversiones tenemos un crecimiento básicamente por la consolidación de la operación de Cruz del Sur que la hemos mencionado tantas veces.

En el caso de los Otros Servicios, tenemos un crecimiento en lo que es Travel, y un desvío transitorio respecto de los periodos anteriores en el caso de la Inmobiliaria, pero solamente por un efecto contable. Hay un desfase, un rezago de la contabilidad en el devengo de las utilidades, por así decirlo.

### ***Página 6 de la presentación***

Bueno, déjenme entrar directamente al Banco. En el caso del Banco, la utilidad consolidada alcanza casi los \$43.597 millones de pesos, una caída respecto del año pasado de un 2,7%, mientras que la industria cayó un 12,5%.

Ahora, el resultado operacional bruto nuestro, considerando las filiales, es superior casi en un 12,7% respecto del año anterior. Si ustedes miran eso es un muy bien resultado respecto del crecimiento de los ingresos operacionales, el Core business por así decirlo, y está deteriorado básicamente por un mayor nivel de provisiones.

Si ustedes miran el circuito en el Banco Individual, en la utilidad Individual, se van a dar cuenta que la Banca Empresas tienen un menor nivel de resultados, y eso es producto del mayor nivel de provisiones que hicimos tanto por algunos casos puntuales, casuísticos, que no significan un deterioro global de la cartera sino que más bien 2 o 3 casos, básicamente en la minería, proveedores hacia el sector de salmones, que ha golpeado a la industria, y también proveedores hacia la industria de la minería, básicamente transporte. Estos tres casos nos golpearon un poco más por el tamaño de las acreencias. No obstante, en algunos casos teníamos garantías y habrá que ver el resultado neto, pero nuestra política de provisiones es ex ante al resultado final.

Entonces, nosotros nos mantenemos dentro, si ustedes ven el perfil de riesgo de la industria, de lo que son los Bancos Pares. No tenemos una desviación importante en materia de riesgo respecto del resto. Y está concentrado en algunos casos. No hay un deterioro en la Banca de Medianas Empresas, no existe un deterioro de riesgo de crédito tampoco en la Banca de Personas hoy día. Probablemente para el próximo año debiéramos esperar un mayor deterioro en general en todas las carteras.

### ***Página 7 de la presentación***

Bueno, nuestras colocaciones han crecido en un 12%, y en consumo un 16%. Nosotros, a diferencia del resto de la industria, hemos moderado nuestras colocaciones hacia el sector hipotecario, no por los cambios en las pláticas de provisiones, sino por más bien por la rentabilidad. El mercado ha tratado de crecer en este segmento que nosotros crecimos en los años anteriores. Con los spread que se están colocando, hemos preferido disminuir nuestra tasa de crecimiento, y nos hemos concentrado en un segmento nuestro, que requiere un tipo de financiamiento bastante múltiple, para muchos propósitos. Y eso nos ha hecho crecer el área de consumo, como ustedes lo ven ahí, en un 16% versus el hipotecario que está significativamente más bajo que el de la industria.

### ***Página 8 de la presentación***

Respecto a los pasivos, los pasivos siguen un poco en línea, recuerden que hace tres o cuatro años atrás elegimos lentamente ir cambiando nuestra composición de depósitos a plazo. Nosotros

estamos en un proceso de llegar en probablemente tres años más a un aumento de los depósitos minoristas que representen el 30% de los depósitos a plazo, y una disminución del institucional hacia un 70%. Partimos significativamente más arriba, 5 o 6 puntos más arriba, y hemos ido disminuyendo, y yo creo que ese proceso va a continuar, de forma tal de que nos acerquemos un poco más a los bancos grandes. Estamos dentro del rango de los Bancos Pares, no hay una desviación mayor.

### ***Página 9 de la presentación***

Respecto de algunos indicadores relevantes, nosotros tenemos como una visión de política de que nuestro ratio de eficiencia ojalá esté bajo el 50%. Nos desviamos en la creación de la Banca de Personas, y llegamos a un peak, creo que fue del 57%, y queremos volver a lo que históricamente habíamos sido, que era bajo el 50%. Este año y el año pasado estamos influenciados por utilidades más extraordinarias, más volátiles. Nuestro índice de eficiencia queremos que sea más estable, de forma tal de que ese 44%-45% es un poco más alto en una visión de largo plazo.

Estamos ajustando los ingresos, y también hemos contenido una línea de los gastos importantes desde el año pasado, que ha sido básicamente los gastos de remuneraciones. Estamos en un proceso de mejor afinamiento de los gastos de administración los cuales están impactados por el crecimiento de nuestra base de clientes en los últimos años, dado que todo lo que es la parte transaccional, y lo que dice relación con el uso de tarjetas de débito y crédito, esos gastos que se los llevan algunas filiales operativas del proceso, aparecen en los gastos de administración. Pero en un proceso estabilizado, esos niveles de gasto y rentabilizados los clientes, tiende a neutralizarse y logramos llegar a tasas de eficiencia permanentes bajo el 50%.

Nuestro patrimonio en el Banco ha ido creciendo, en los últimos 3 años, 2013, 2014 y 2015, la tasa de crecimiento del patrimonio ha sido patrimonio puro, como lo define Basilea, vale decir, aumento en la retención de utilidades o aumento de la base de acciones ordinarias. Nosotros suspendimos la colocación de bonos subordinados el año 2013. Esperamos continuar en esa línea, de forma tal de que todo el crecimiento del patrimonio ha sido en esta definición. Hubo un año, fue el 2013, en que retuvimos el 100% de la utilidad, y el año 2014 distribuimos el 30% ¿Qué va a suceder este año? Yo creo que nosotros vamos a estar nuevamente ahí en torno al 30%-40%, generando la posibilidad de capitalización. En ese sentido nos va a ayudar la venta de Penta Security.

### ***Página 10 de la presentación***

Respecto del sistema y los pares, nuestro resultado operacional bruto, respecto de los activos totales, estamos en un 4,06%, la industria está en un 3,76%, el sistema en un 4,76%. En materia de índice de eficiencia, estamos favorecidos, como les decía recién. Los Bancos pares están en 50,86%. Si ustedes ven el índice de riesgo de los Bancos Pares, 1,68%, nosotros estamos en 1,70%. Ha habido un pequeño aumento en los últimos 3 a 4 meses que no debe llamarles la atención, producto de este cambio un en el modelo de ir anticipando los niveles de riesgo, anticipar los periodos de reclasificación de cartera, etc. Y ha estado más bien concentrado en estos casos

casuísticos de riesgo Empresas, y por eso si ustedes miran el riesgo Empresas de los Bancos Pares del 1,67% nosotros estamos en 1,81%. No es significativamente distinto, pero está impactado por lo que les acabo de mencionar.

Lo bueno ha sido que en el último tiempo el retorno sobre activos y el retorno sobre el patrimonio han aumentado. El retorno sobre activos estuvo bajo el 1%, hemos recuperado de nuevo el 1% (1,06%), que ha sido nuestra visión histórica. En el retorno sobre el Patrimonio, nosotros tenemos una visión de acercarnos lo más rápidamente posible a tasas cercanas al 15%. Este año y el año pasado estuvieron influenciados por estos buenos resultados financieros, pero la verdad es que hay que construirlo sobre la base de un aumento en los niveles de productividad, que es lo que hemos estado trabajando en los últimos 2 años. Respecto de Basilea, estamos prácticamente semejantes a la industria, semejante a los bancos Pares, en lo que se refiere a Basilea I.

### ***Página 11 de la presentación***

En la página siguiente está el detalle de la Banca de Empresas y la Banca de Personas. Yo creo que Manuel, que está acá, les puede explicar con más detalle, dado que yo me debo ausentar, pero antes de ausentarme quiero tocar el negocio de Seguros de Vida, y después vuelven entonces con Manuel a la Banca de Empresas.

### ***Página 19 de la presentación***

En Vida, durante este año hemos tenido un resultado que está fundamentalmente impactado por el retorno sobre nuestras inversiones. Si bien aquí aparecen un 4,4% respecto al sistema, un 4,2%, en valor absoluto nosotros hemos tenido una caída respecto de los años anteriores. Tenemos un buen retorno sobre el patrimonio, y nuestra prima directa ha caído respecto al sistema, no obstante nosotros perdimos el Seguro de Invalidez y Sobrevivencia, que ha logrado ser compensado por la venta de otros seguros. Nuestra utilidad neta ha caído más que la industria, producto básicamente del tema financiero, que ya les mencionaba.

### ***Página 20 de la presentación***

Ustedes pueden ver ahí la evolución de la prima. Nosotros esperamos tener un crecimiento de las primas respecto del año anterior. Respecto de los gastos de administración, también hay una contención. Ustedes ven que prácticamente septiembre a septiembre no ha habido un crecimiento. Esta contención es producto de las sinergias obtenidas del proceso de consolidación con Cruz del Sur. La utilidad ha caído un 12,3%, producto del menor retorno de las inversiones financieras.

### ***Página 21 de la presentación***

Aquí está la composición de la prima, si ustedes ven el SIS, que les acabo de mencionar, que representaba al año pasado el 25% de la prima, está este año en un 0,2% ¿Qué significa? Que hemos tenido que aumentar básicamente el negocio de individuales, el negocio colectivo, y en particular el negocio de Rentas Vitalicias, que se ha visto favorecido por los cambios normativos. A

propósito de Rentas Vitalicias, en el caso de Protecta, nosotros en los últimos tres meses, hemos aumentado de manera significativa la venta de Rentas Vitalicias. Esperamos ser competitivos con el resto de las compañías en los años siguientes. Por eso hemos ido generando los cambios de administración en todos los niveles en los últimos meses. De hecho se incorporó hace 30 días atrás un nuevo Gerente General, que fue el Gerente Comercial de Rimac, la compañía de seguros más grande Peruana. Hoy día es nuestro Gerente General, y estamos haciendo algunos ajustes también de recursos humanos en los distintos frentes de la compañía hacia niveles más inferiores.

El resto de las compañías del Grupo están dentro del presupuesto. El Factoring, como yo les decía, afectado por el spread. En materia del negocio inmobiliario, diría que va desfasado respecto a la obtención del presupuesto o de una última línea similar a la del año pasado, pero con mucha perspectiva en lo que dice relación en las sinergias que se están cada día consolidando más en relación a la compañía de seguros, con el crecimiento que estamos teniendo en las primas y en nuestra visión de primas de largo plazo, como puede ser la venta de rentas vitalicias. Eso nos permite de alguna manera ir aumentando nuestra participación en el área de real estate.

#### ***Página 16 de la presentación***

Y en materia de Inversiones, me refiero a la AGF y a la corredora de bolsa, los fondos bajo administración que aparecen ahí teniendo una caída de 0,4%. Efectivamente hemos tenido una pérdida de tamaño relativo importante, bajo el punto de vista de los fondos bajo administración, y muy poco desde el punto de vista de la rentabilidad ¿A qué se debe eso? Nosotros le administrábamos a un fondo de inversiones una cantidad significativa de recursos, y este fondo tomó la decisión de hacer un ajuste en su portafolio, y por lo tanto dejamos de administrar por cuenta de ellos estos recursos, con lo cual perdimos el AUM<sup>1</sup>, y perdimos también parte de los ingresos, pero los ingresos no eran más del 25% de lo que debería haberse cobrado, entonces el impacto en resultados es menor, pero el impacto en la visibilidad de las cifras, uno podría pensar de que es un deterioro generalizado, cosa que no es así. Es más bien puntual.

#### ***Página 17 de la presentación***

La administradora general de fondos, producto de las sinergias, es la que lleva el mayor peso en el crecimiento de las utilidades, y después está el corretaje de acciones, el cual está impactado por la venta la acción que realizamos en mayo de este año. De forma tal de que si uno mira Valores<sup>2</sup> sin esa venta de acción, obviamente que habríamos tenido un resultado distinto.

Eso es en general. Manuel tuvo que salir a responder una llamada y me gustaría entonces que las preguntas las hicieran primero sobre la compañía de seguros, dado que está Rodrigo y el resto de la gente acá que los puede ayudar, y cuando se incorpore Manuel seguir con el Banco y las áreas que ustedes crean necesario detallar con mayor profundidad. Muchas gracias por la presencia y

---

<sup>1</sup> AUM: Assets Under Management; Activos administrados.

<sup>2</sup> Valores Security es la corredora de bolsa de Grupo Security

perdónenme en esta oportunidad por tener que retirarme un poco antes de los resultados. Muchas gracias y los dejo con Rodrigo.

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

Si alguien tiene preguntas de la compañía de seguros de Vida, les pido que las hagan.

### **Analista 1**

Rodrigo, tenía 2 dudas acerca de los resultados de la compañía de seguros de Vida. Primero quería entender qué pasó con el resultado de inversión. Entiendo que algo hablan ustedes del mark-to-market de renta variable. Respóndeme eso y después te hago la otra, para no llenarte de preguntas.

### **Rodrigo Guzman**

Sí, bueno, eso es correcto. El principal ítem que está ahí impactando el resultado de inversiones es por un lado el resultado de inversiones en renta variable de cartera propia, y el resultado de inversiones de seguros con Cuenta Única de Inversión (CUI). El resultado de Inversiones con CUI tiene su contraparte en reservas, que se liberan reservas, así que desde el punto de vista de resultados de última línea tiende a ser bastante inocuo. Sin embargo, el de la cartera propia, claro, nos pega, y lo que nos ha significado particularmente, hay fondos internacionales, fondos de inversión y fondos mutuos, y acciones, que tenemos un porcentaje bajo, pero igual nos ha impactado. Ahora, cabe decir que en octubre parte de esa pérdida ya algo se ha recuperado, pero bueno, eso todos sabemos que es esencialmente variable.

### **Analista 1**

Perfecto. Y con respecto al crecimiento en primas que hemos visto durante este año, están creciendo fuerte en Rentas Vitalicias, está este tema del vector tasa de descuento, que les presenta menos requisitos de reservas, ahora pueden crecer más agresivamente ese segmento ¿para el resto del año este crecimiento de dos dígitos importante lo debíamos de seguir viendo?

### **Rodrigo Guzman**

Si, el crecimiento de primas está liderado por las Cuentas Únicas de Inversión, las CUI, ese seguro ha andado muy bien y comercialmente ha tenido muy buenos resultados, ahí hay harta prima. De nuevo, la prima que recauda por CUI normalmente uno la tiene que constituir en reservas, hay también un trade-off que afecta la última línea, pero sí en términos sólo de la prima, los seguros con CUI han andado muy bien. Efectivamente las rentas vitalicias, al tener una pérdida contable en la venta menor, hemos soltado un poco la mano. Hay que tener en consideración que nosotros proyectábamos el año pasado que la pérdida, la tasa de pérdida en la venta, era del orden del 10,5%, y ahora anda del orden del 4%. Entonces se generó ahí un espacio de menor pérdida contable que permitió crecer más en rentas vitalicias. Hoy día debíamos estar del orden de los UF 2 millones, en venta de Rentas Vitalicias, y terminar el año cerca de los UF 2,3 millones.



**Analista 1**

Perfecto, muchas gracias.

**Marcela Villafaña**

¿Alguna otra pregunta de la compañía de Seguros?

**Analista 2**

Quería saber si nos pueden dar un poquito más de color del posible impacto que podría tener la necesidad de mayores reservas en relación a las nuevas tablas de mortalidad. Hace como dos semanas salió algo en La Tercera, si no me equivoco, que hablaba que el sistema debería provisionar en torno de 600 millones de dólares, no sé si nos podrían comentar un poco de eso.

**Rodrigo Guzman**

Mira, no tenemos mucha información de eso. Particularmente porque hay muchas cosas en discusión aun. El número que tú tienes es el mismo que tenemos todos, y son hechos sobre la misma base que ha hecho todo el mundo. Hay varios puntos en discusión. Por ejemplo, si esto va a ser gradual o no va a ser gradual. Por ejemplo, si esto pasa por patrimonio o pasa por resultado. Entonces, hay muchas variables demasiado centrales como para tener una estimación seria. Yo creo que el número que tú mencionas es el mismo que anda dando vueltas en el mercado. Todavía no tenemos información respecto de cómo se va a reconocer esto, y si esto va a hacer por la vía directo de patrimonio o va a pasar directo por resultados, pero tampoco lo ha clarificado demasiado la superintendencia.

**Analista 2**

Ya perfecto ¿y algún plazo que se debiese tener, algo más concreto?

**Rodrigo Guzman**

Nosotros esperamos que dentro de los próximos dos meses debiéramos estar ya con alguna idea más clara. Porque es re-complicado para nosotros hacer un presupuesto para el otro año si la autoridad nos tiene con un punto demasiado pendiente respecto de esto. Pero yo me imagino que siempre, como en todas estas cosas, y la vez anterior que hubo cambio de reservas también, y que hubo cambio de norma, también hubo números muy grandilocuentes que tuvo el mercado dando vueltas, y al final se terminó con un número bastante más razonable y más gradualidad y con la posibilidad de que las compañías eligieran cómo lo iban a hacer. Entonces, yo me imagino que en este caso también va a ser algo parecido. No me imagino que sea un one-shot desde el punto de vista de constitución de reservas.

**Analista 2**

Perfecto, gracias.

## **Marcela Villafaña**

¿Algo más de la compañía de Seguros? Si no hay más preguntas, pasamos a preguntas que puedan tener del Banco. De todas maneras, pueden hacer cualquier otra pregunta que tengan por correo o por teléfono.

### **Analista 1**

Yo tengo una duda del Banco. De cara a lo que hablaba Renato un poco al principio, el 2016 ya no se ve tan auspicioso como se veía a principios de año ¿Cuál es la estrategia en términos de colocaciones en el Banco? ¿En qué segmentos pretenden crecer, o reducir crecimiento?

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

Hola, Manuel Widow por acá. El Banco hacia los próximos años, 2016, 2017, 2018, estamos pensando en un crecimiento más alineado con la industria, pero manteniendo siempre el foco en los segmentos que son más rentables y que nos han permitido ir diversificando nuestras fuentes de ingresos. Nosotros hasta hace poco tiempo atrás éramos muy dependientes de lo que era el negocio de la Banca Empresas y el negocio de la Tesorería. Se ha ido desarrollando fuertemente lo que es el negocio de Empresas Medianas, y el negocio de Personas. La idea es seguir avanzando en esa línea, de modo de ir fortaleciendo estas distintas fuentes de ingresos y tener de esa forma una base de ingresos más diversificada y sobre 4 áreas de negocio más consolidadas.

### **Analista 1**

Perfecto ¿pero es lo mismo que hubiesen dicho a principios de este año, verdad? El panorama macro por la desaceleración que se está viendo en ciertos parámetros macro no los ha llevado a cambiar de estrategia.

### **Manuel Widow**

No, no hemos cambiado de estrategia. Varían un poco los órdenes de magnitud. Evidentemente no podemos crecer a un ritmo mayor en una industria que se ha ido frenando junto con la economía, y en ese sentido evidentemente todos los segmentos van a crecer probablemente un poco menos de lo que habíamos pensado hace un año atrás, pero más o menos con la misma composición.

## **Marcela Villafaña**

A principios de 2015 nosotros éramos de los más pesimistas de la industria diría yo en términos de proyecciones de crecimiento y de desempleo. Entonces, claro, para nosotros no cambia mucho. En el entorno ha cambiado un poco más la proyección de crecimiento para el año.

### **Manuel Widow**

Pero habiendo sido los más pesimistas nos quedamos cortos.

**Marcela Villafaña**

Claro, y de todas maneras nos quedamos cortos. Entonces sí, cambian de todas maneras los órdenes de magnitud.

**Analista 1**

Perfecto ¿y con respecto puntualmente respecto de los resultados trimestrales del Banco, los de este trimestre, el tema de Tesorería? ¿Qué pasó este trimestre con tesorería que anduvo un poco débil, los resultados de Tesorería?

**Manuel Widow**

El tema es la evolución que han tenido las dos principales variables, el tema de la inflación por un lado, y el tema de las tasas por otro. En términos de las tasas, durante el primer semestre todavía estaba un poco la expectativa de si iban a seguir, si iban a tener una baja adicional. Eso ya desapareció del mapa, y al contrario de dio vuelta hacia el otro lado, y evidentemente, en un escenario de alza de tasas para todos, para los bancos es más difícil ganar plata a través de los descalces. Y los niveles de inflación que se estaban viendo durante el primer semestre eran bastante más altos de los que se están viendo ahora para el segundo semestre. Eso también le afecta a prácticamente todo los bancos, evidentemente a unos más que a otros dependiendo de de las posiciones y los descalces que manejan.

**Analista 1**

Perfecto, muchas gracias.

**Marcela Villafaña**

¿Alguna otra pregunta del Banco o de algún otro tema? Bueno, si no hay más preguntas lo dejamos hasta aquí, entonces. Tienen nuestro correo, y vamos a subir la presentación al sitio web, así que les doy las gracias por conectarse y seguimos en contacto.

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

Marcela Villafaña  
Head of Investor Relations

Pedro Bralic  
Analista Investor Relations