

SCRIPT CONFERENCE CALL RESULTADOS GRUPO SECURITY A JUNIO 2017

Fernando Salinas (Gerente de Planificación y Desarrollo Grupo Security)

Muchas gracias y bienvenidos a la presentación de resultados a junio 2017 de Grupo Security. Me acompañan nuestro equipo de Investor Relations, María Belén Abarca y Pedro Bralic, además de los gerentes de control de gestión y finanzas de Banco y Vida Security, Manuel Widow y Rodrigo Guzman.

Página 2 de la presentación: Resumen y Perspectivas para el 2017

Lo primero, comenzar con una breve revisión del entorno macroeconómico y nuestras perspectivas hacia el cierre de año. Si bien la actividad del primer semestre fue algo peor de lo esperado, el segundo semestre está mostrando una recuperación, respondiendo a mejores condiciones externas, lo que llevaría al PIB a cerrar el año en un 1,7%, con una tasa de desempleo promedio de 7%. Este menor crecimiento ha afectado las colocaciones, que han mostrado un crecimiento de 5% interanualmente a julio, y estamos esperando un crecimiento entre 5% y 6 % para el sistema completo hacia fin de año.

Por su parte, el IPC ha venido con una tendencia a la baja desde el inicio del 2016, llegando a ubicarse por debajo del piso del rango meta en junio 2017. Para lo que queda de 2017 se espera que se mantenga en torno al piso del rango, con sesgo a la baja.

En este contexto, el Banco Central ha bajado la TPM en 100 puntos base entre enero y mayo del 2017, y esperamos que se mantenga en 2,5% por un periodo prolongado, aunque podríamos ver un ajuste adicional de 25 puntos. Las tasas de mercado han estado prácticamente planas en el año, lo que podría prolongarse, debido a la expectativa de estabilidad en la TPM. El BCP-10 cerró el 2016 en 4,4%, al mismo nivel del cierre de agosto 2017.

Respecto a nuestras perspectivas para lo que viene, esperamos que un ciclo político más amigable con el mercado tenga un impacto positivo sobre las expectativas y el nivel de actividad, dando algún impulso para volver a crecer a tasas más cercanas a los promedios históricos.

Página 3 de la presentación: Hitos del período y hechos posteriores

Entre los hechos importantes a la fecha, me gustaría destacar el exitoso resultado del aumento de capital que se acaba de concretar. El buen desempeño de las filiales del Grupo, así como la confianza y respaldo de nuestros accionistas, nos permitió recaudar un total de \$93.424 millones, un 97,26% de la nueva emisión. Como lo hemos mencionado en diversas instancias, el objetivo de este aumento es fortalecer el crecimiento comercial y la base de capital de los principales negocios de Grupo Security, Banco y Seguros.

Destaca también la mejora que Standard & Poor's realizó el pasado 28 de agosto a la clasificación de Banco Security a BBB/A-2, en parte gracias al aumento de capital que mencioné anteriormente, del cual hasta \$50.000 millones van para el Banco, y al castigo de intangibles que hicimos el año pasado, que mejoró significativamente nuestros indicadores patrimoniales de cara a Basilea III.

En la misma línea, en marzo de este año, Fitch mejoró la perspectiva a positiva de las clasificaciones de Grupo, Banco, y Factoring, por los avances en la ejecución de la estrategia del Banco, que ha logrado diversificar sus fuentes de ingresos, fortalecer de manera importante su balance y liquidez, y mejorar sus índices de capital.

Por último, en enero de este año concluimos el exitoso intercambio de la emisión del bono F por el bono M, con lo que logramos mejorar el perfil de amortizaciones y alargar el duration de nuestra deuda, lo que responde además a nuestra visión de una administración de largo plazo de la compañía.

Página 4 de la presentación: Resultados de Grupo Security

Pasando a los resultados, la utilidad de Grupo Security alcanzó \$35.958 millones a junio 2017, un 20,8% por debajo el año pasado. Cabe recordar que los resultados del año anterior contienen la utilidad extraordinaria de \$14.937 millones por la venta de nuestra participación en Penta-Security. Al excluir ese efecto, nuestra utilidad ha crecido un 18,0% interanualmente.

Nuestras áreas de negocio son Financiamiento, Seguros, Inversiones y Otros Servicios. La utilidad de éstas alcanzó \$47.692 millones, creciendo 12,1% interanualmente si excluimos el efecto de la utilidad extraordinaria ya mencionada.

Para llegar a la utilidad de Grupo desde la utilidad de las áreas de negocio es necesario descontar los gastos de Grupo Security Individual, los que contienen principalmente gastos de administración, costos financieros y de unidades de reajuste. Revisando el detalle, los gastos apoyo de Grupo y otras áreas de apoyo llegaron a por \$4.358 millones, un 12,1% menos que el año anterior. Por su parte, los costos financieros llegaron a \$5.607 millones, un 1,1% menos que el año anterior. Los gastos por unidades de reajuste, asociados a la deuda de Grupo, llegaron a \$2.187 millones, un 23,3% menos que el año anterior por menor inflación. Finalmente, el ítem otros llegó a \$417 millones. Aquí se agrupan varios conceptos menores como otros ingresos netos e impuestos.

Página 5 de la presentación: Resultados por área de negocio

Pasando a la utilidad por áreas de negocios, observamos que el área de Financiamiento, que incluye a Factoring y Banco Individual, sin considerar sus filiales de Inversiones, obtuvo una utilidad de \$28.559 millones.

A jun-17 hemos observado un buen resultado del Banco, impulsado por un mayor margen financiero, por mayores colocaciones totales (+9,8% YoY) con un spread superior, y mayores comisiones por una mayor actividad comercial. Los gastos de administración se han ido conteniendo y a diferencia del primer trimestre del año ya no tenemos efectos extraordinarios con relación al Core. Se ha observado un mayor gasto en riesgo, pero esto es principalmente por una baja base de comparación de riesgo de la cartera comercial durante el 1H16.

Factoring Security, por su parte, tuvo un buen desempeño, con una utilidad de \$3.748 millones, 4,7% por sobre el año pasado, gracias a un mayor stock de colocaciones, el que creció un 8,5% comparado con el año anterior.

El área de Seguros muestra una utilidad de \$13.178 millones a jun-17, -43,3% por debajo el año pasado, por el resultado ya mencionado de la venta de nuestra participación en Penta-Security. De excluir este efecto, la utilidad mostraría un crecimiento de 58,9%, impulsado por el resultado de inversiones, que creció un 47,0% YoY.

El área de Inversiones está compuesta principalmente por AGF Security y Valores Security. A junio 2017 su utilidad llegó a los \$3.558 millones, 18,3% por sobre el resultado del año anterior, gracias a un buen desempeño comercial, potenciado por la consolidación de la fusión con Penta realizada el año pasado.

El área de Otros Servicios considera Travel Security y la Inmobiliaria. Su utilidad alcanzó \$2.396 millones, un 7,9% por sobre el año anterior, impulsada principalmente por los resultados del área inmobiliaria.

Página 6 de la presentación: Área Financiamiento - Banco Security (Individual)

En el detalle del área de Financiamiento, Banco individual, sin sus filiales de inversiones, está llegando a una utilidad de \$24.812 millones, con una caída interanual de 2,5%, pero con un incremento trimestral de 35,2%. Las colocaciones crecieron un 9,8% YoY, muy por sobre el sistema, que alcanzó un crecimiento de 5,3%.

La banca empresas presentó una caída de 15,3% respecto a junio 2016, y un crecimiento trimestral de 4,2%, llegando a una utilidad de \$18.851 millones. La banca empresas ha tenido un buen desempeño comercial,

mejorando su margen financiero, por mayores colocaciones comerciales, que han crecido un 11,3% YoY, y un spread superior al año anterior. Las pérdidas por riesgo, por su parte, han ido alcanzando niveles similares a los históricos, pues el año pasado representa una baja base de comparación. Es importante mencionar que la calidad de la cartera comercial se mantiene sólida, registrando índices de cartera morosa y de cobertura de 1,35% y 126,7% a jun-17, mejor que el 1,58% y 122,7% del año anterior.

Los gastos de apoyo de la banca empresas, por su parte, alcanzaron a jun-17 \$19.361 millones (+15,7% YoY), principalmente por gastos indirectos registrados el primer trimestre del año relacionados con la última fase de la implementación del Core tecnológico. Durante el último trimestre los gastos de apoyo de la banca empresas disminuyeron 19,8%.

Por su parte, la banca personas está con un resultado de \$1.815 millones a junio 2017. El año pasado habíamos registrado una utilidad de \$4.800 millones a la misma fecha. Cabe recordar que el primer trimestre del año registramos una pérdida de \$1.011 millones el primer trimestre del año actual, principalmente por criterios más conservadores en la constitución de provisiones y a gastos indirectos relacionados con el Core, que se dejaron de registrar el segundo trimestre del año. Adicionalmente, la banca personas ha mostrado un incremento en su actividad comercial a lo largo del año, con un margen financiero creciendo 7,0%, gracias al crecimiento de 8,4% en colocaciones de consumo, y comisiones creciendo un 12,9%. Si bien es cierto hemos observado un mayor nivel de riesgo en la banca personas asociado al crecimiento de la cartera, a menores recuperos por cambios normativos y a criterios más conservadores en la constitución de provisiones, nuestra cobertura llega a 153,4% a jun-17, por sobre el 140,2% del año pasado, lo que consideramos un nivel adecuado para un escenario de bajo crecimiento económico.

Finalmente, el área de tesorería presenta una utilidad de \$11.511 millones, +17,4% YoY, gracias a un mayor margen financiero, que creció un 46,2%, producto de la caída en la TPM durante el primer semestre del año y por mayores ingresos por descalce UF/\$.

Página 7 de la presentación: Indicadores Banco Security (Consolidado)

El índice de eficiencia del banco se sitúa en 53,3% a junio 2017, mejorando respecto del año anterior en la misma fecha. Cabe destacar que como consecuencia del crecimiento de los ingresos y un nivel de gastos que se va a ir normalizando dado que salimos de la implementación del Core tecnológico, tenemos contemplado volver a niveles de eficiencia en torno al 50%, tal como se observaba en periodos previos a 2016. De hecho, a julio 2017 este indicador ya se encuentra en 52,5%.

El índice de riesgo se sitúa en 1,7% a junio 2017, por debajo del 1,8% de junio 2016. Es importante señalar que, a pesar de esto, nuestra cobertura de NPL pasó de 125,6% a 131,8% este año, gracias a la mejora de la cartera morosa, desde 1,47% a jun-16 a 1,32% a jun-17.

Respecto a nuestros indicadores de solvencia, cabe destacar que tanto nuestros indicadores regulatorios de Capital Básico como de Patrimonio Efectivo han ido mejorando en el tiempo, en línea con nuestros esfuerzos para ir transitando paulatinamente a requerimientos de capital más estrictos. El último aumento de capital concretado en agosto va a mejorar aún más estos índices y nos deja listos para la implementación Basilea III, incluso sin los calendarios de ajuste que se han usado en la experiencia internacional. Así, nuestro índice de capital básico sobre activos ponderados por riesgo llegaría en torno a 8,5% con la implementación de la nueva norma.

Página 8 de la presentación: Banco Security vs Bancos Pares vs Sistema

Cuando miramos al banco en comparación con nuestros bancos pares, y con el sistema, Banco Security a junio 2017 está con un resultado operacional bruto sobre activos totales de 3,95%, mejor que nuestros bancos pares y por debajo el sistema, dado los segmentos en los cuales participamos.

Nuestra eficiencia alcanza un 53,29%, por arriba de nuestros bancos pares y de la industria, que llegan un poco por encima del 48%. Esto es producto de los mayores gastos del primer trimestre con relación al Core que ya explicamos. Sin embargo, insisto que nuestro indicador de eficiencia se ha ido normalizando a niveles más similares a la industria y creemos que vamos a llegar en torno al 50% a fin de año.

Respecto a los índices de riesgo, la banca empresas se encuentra en 1,71% a junio 2017, respecto al 1,94% junio 2016, mientras que los bancos pares se han mantenido en 1,79%. Nuestro índice de riesgo en personas ha aumentado y llega a 1,82%, criterios más conservadores en la constitución de provisiones en este segmento, lo que ha mejorado también nuestros indicadores de cobertura.

Nuestro ROAE, está en 10,87%, afectado principalmente por los mayores gastos del primer trimestre. A julio 2017 este indicador ya se encuentra en 11,27%. Nuestro ROAE debiera seguir mejorando en los próximos trimestres, y nuestro objetivo es llegar al 14%-15% en el mediano plazo, con el aumento de capital incluido.

Página 9 de la presentación: Área Financiamiento - Factoring Security

Siguiendo con el área de Financiamiento, Factoring Security alcanzó una utilidad de \$3.748 millones a junio 2017, un 4,7% por sobre el año anterior. El Factoring como industria depende de manera importante del nivel de actividad económica, el que determina a su vez la cantidad de facturas disponibles. A pesar del ciclo de menor crecimiento económico, Factoring ha intensificado sus esfuerzos comerciales y ha logrado crecer en sus colocaciones un 8,5% YoY y mejorar sus niveles de spread.

Factoring alcanzó un índice de riesgo de 2,9% a junio 2017, en línea con el año anterior. Por otra parte, la eficiencia llegó a 43,8%, mejorando gracias a menores gastos de financiamiento por la caída de la TPM durante el primer semestre del año.

Página 10 de la presentación: Área Seguros

En el área de Seguros, Vida Security registró una utilidad de \$13.101 millones a junio 2017, un 67,0% por sobre el año anterior, principalmente por un buen desempeño de la cartera de inversiones, en línea con el desempeño de los mercados a nivel global.

En lo que respecta al margen de contribución, este llegó a -\$ 36.331 millones a jun-17, versus -\$ 20.330 millones a jun-16. Esto se explica principalmente por una mayor prima, que llega a \$ 221 mil millones (+69,5 YoY), compensada por una mayor variación de reservas técnicas, que llegó a \$51 mil millones (+51,8% YoY), y mayores siniestros, que registraron \$ 166 mil millones (+55,1% YoY).

Cabe recordar que, durante el segundo semestre del 2016, entró en vigor el contrato 5 del Seguro de Invalidez y Sobrevivencia, el SIS, del cual Vida Security se adjudicó 2 cuotas de hombres y 2 de mujeres. Este seguro es contratado directamente por las AFP a nombre de todos sus afiliados a través de licitaciones públicas cada dos años. Parte importante de la evolución del margen de contribución, y del crecimiento de la prima y del costo de siniestros viene explicado este contrato. El SIS representa el 38,6% de la prima a junio 2017, mientras que constituye el 34,3% del costo de siniestros y de rentas. El desempeño de este ramo ha estado por debajo de lo que habíamos proyectado inicialmente. Aquí nos ha perjudicado un escenario de tasas de interés bajas, que impactan en la constitución de reservas, y un escenario de mayor frecuencia o siniestralidad de lo esperado. Esto podría tener efecto en los resultados de la empresa para el segundo semestre del año. Sin embargo, cabe destacar que tenemos un esquema de reaseguro que nos favorece y limita de manera relevante la siniestralidad directa de este ramo.

El negocio de seguros CUI y APV ya ha alcanzado un volumen relevante, con una cartera de inversiones asociada a estos ramos de \$461 mil millones, por lo que parte importante de la prima, siniestros y reservas técnicas en el margen de contribución viene explicado por este negocio. En particular, las ventas han seguido creciendo en línea con el aumento de la demanda del mercado por seguros con ahorro, y los siniestros y

variación de reservas técnicas también, en línea con el crecimiento de la cartera administrada.

Página 11 de la presentación: Vida Security - Resultado neto e Inversiones

En esta diapositiva nos enfocamos con mayor detalle en las inversiones de la compañía de seguros. El resultado de inversiones llegó a \$ 69.030 millones en el año, principalmente por el buen desempeño de los mercados globales, los cuales han mostrado una recuperación importante.

En línea con lo anterior, el ROI anualizado de la cartera de inversiones alcanza 5,9% a junio 2017, lo que se compara con el 4,3% del año anterior.

La cartera de inversiones de la compañía de seguros es la séptima más grande del mercado y alcanza los \$2.364 mil millones.

Página 12 de la presentación: Vida Security vs Sistema

Ahora pasamos a comparar los indicadores de Vida Security con sus pares y la industria, y enfoquémonos en los indicadores que se desprenden de las cifras de los últimos 12 meses a junio 2017.

A jun-17 el ratio combinado llegó al 86,0% vs el 106,1% de la industria y el 107,1% de nuestros pares. Si bien nuestro ratio ha estado consistentemente por debajo de la industria los últimos cinco años, es necesario tomar en cuenta el SIS significa un aumento discreto en la prima que mejora los indicadores de eficiencia que componen el ratio combinado.

Adicionalmente, el retorno sobre de las inversiones, como veíamos en la diapositiva anterior, se recuperó respecto al año pasado, y esto es transversal a toda la industria.

Respecto al ROAE, Vida Security está mostrando un ratio de 17,0%, en línea con sus pares y mejor que el 16,1% de la industria.

Página 13 de la presentación: Protecta

Respecto a Protecta, que es nuestra inversión en la compañía de seguros en Perú, la utilidad alcanzó US\$ 2,83 millones, un 68,45% por sobre el año pasado, explicado en gran parte por el buen desempeño de las inversiones inmobiliarias.

El cambio de ley en el mercado peruano de rentas vitalicias ha producido una drástica caída de las rentas vitalicias a nivel de industria. Si bien es cierto el mercado ha caído un 38,0% como se ve a junio 2017, Protecta ha caído solo un 13,2%, lo que ha aumentado la participación de mercado a un 10%, versus un 5,3% a septiembre 2015.

Adicionalmente, la compañía ha ido reemplazando esta menor prima mediante el desarrollando de otros productos, como el SOAT, que ha entrado al mercado con bastante éxito, lo que nos ha permitido contrarrestar el efecto de la menor venta de rentas vitalicias.

Página 14 de la presentación: Área Inversiones

En el área de Inversiones, que es nuestra área de activos administrados, la utilidad llegó a \$ 3.558 millones a junio 2017, un 18,3% mayor respecto junio 2016, y un 32,0% por sobre el trimestre anterior, principalmente por una mayor actividad comercial que nos ha llevado a generar mayores ingresos, potenciada de manera relevante por la consolidación de la fusión con Penta.

Es importante destacar el aumento en los activos bajo administración, los que a junio de 2017 alcanzan los \$ 4.207 mil millones, un crecimiento de 11,5% año contra año, y un 9,1% en el último trimestre.

Nuestra participación de mercado en fondos mutuos y fondos de inversión públicos alcanza 5,5%, posicionándonos

como el sexto actor más relevante de esta industria. Si nos centramos solo en fondos mutuos, somos el quinto actor más relevante, con un 6,7% de participación.

Página 15 de la presentación: Área otros servicios

En el área de Otros Servicios, Travel Security mostró una utilidad de \$ 1.859 millones, un 9,3% por debajo el año anterior, a pesar de que hemos aumentado nuestro nivel de ventas, principalmente por una caída en las comisiones a nivel de industria. Por otra parte, su filial Travex Security en Perú registró un incremento en sus utilidades y una recuperación de las ventas.

La Inmobiliaria muestra una utilidad de \$ 853 millones, un 64,6% por sobre el año anterior, principalmente por una mayor escrituración de proyectos, que este año llegaron a 29 proyectos, por sobre los 26 del año anterior. Los activos inmobiliarios totales llegan a \$ 74.666 millones, un 22,6% por sobre el año anterior.

Página 16 de la presentación: Evolución Grupo Security - Indicadores

Me gustaría mostrarles para terminar una evolución con los principales indicadores del Grupo. Aquí vale la pena destacar la utilidad consolidada, que alcanzó \$ 65.064 millones los últimos 12 meses a junio 2017, y a la fecha va en línea con nuestro plan de reemplazar la utilidad por la venta de Penta-Security con ingresos recurrentes.

La utilidad por acción ha venido creciendo sistemáticamente todos los periodos y hoy se encuentra en \$ 20,0. El ROAE se encuentra en un 11,03%.

Por su parte, si bien el precio de la acción cerró en \$ 231 al cierre de junio 2017, este ha seguido creciendo y alcanzó a estar en \$ 277 a inicio del mes de agosto.

Página 17 de la presentación: Resumen a junio 2017

Como resumen del semestre, los distintos negocios donde participamos han seguido creciendo por sobre la industria. En particular, el Banco creció un 9,8% YoY en sus colocaciones, versus el 5,3% de la industria. Los fondos mutuos de la compañía crecieron un 23,8%, y la industria un 15,2%. Las colocaciones de Factoring crecieron un 8,5% en los últimos 12 meses. Por su parte, la prima directa de Vida Security creció un 69,5% en comparación con el año anterior, por sobre el -0,5% del sistema. Nuestro desempeño comercial ha sido muy sólido en estos años de desaceleración económica, y el aumento de capital que acabamos de concretar nos va a ayudar no solo a fortalecer nuestros balances sino a seguir creciendo a estos ritmos. Creemos que de cambiar el ciclo político y económico vamos a estar en un buen pie para aprovechar las oportunidades que se presenten.

Como perspectivas de aquí al cierre del año, esperamos cumplir nuestro objetivo original de reemplazar con negocios recurrentes la utilidad extraordinaria de \$14.937 millones después de impuestos por la venta de Penta-Security. Para esto, Banco Security debiera estar creciendo por sobre lo esperado con sólido desempeño comercial y eficiencia llegando en torno al 50%. Inversiones Security, por sobre lo esperado por mayor actividad comercial potenciada por consolidación de adquisiciones. Factoring Security, también en línea con lo esperado y creciendo respecto al año pasado a pesar de menor actividad económica. Vida Security, por otra parte, por sobre el año pasado por mejor desempeño de la cartera de inversiones, pero bajo lo esperado por resultado del SIS. Por último, Otros Servicios en línea con lo esperado y en línea con el año pasado.

Sección de Preguntas y Respuestas

Analista 1

Buenas tardes. Muchas gracias por la presentación. Quisiera preguntar sobre tres temas puntuales. El primero relacionado con el potencial negocio que se pueda dar con BBVA y Scotiabank ¿Cuál es la percepción preliminar de ustedes sobre el tema? ¿Qué visión tienen?

La segunda pregunta está relacionada con Protecta en Perú ¿Pueden comentar un poco lo que esperaban y cómo ha transcurrido esa proyección inicial versus lo que ha pasado a la fecha, y qué esperan para adelante, dado un mercado un poco golpeado?

La tercera pregunta, con respecto al Banco ustedes comentan los esfuerzos en eficiencia ¿Pueden comentar ese objetivo de 50% ya para este año? ¿Qué iniciativas adicionales se pueden plantear a nivel del Banco para pensar que esa eficiencia a mediano plazo pueda bajar de los niveles de 50%?

Fernando Salinas

Respecto al negocio de BBVA con Scotiabank, en general las consolidaciones de Bancos generan movimientos en el mercado y oportunidades que algunos *player* de nicho están en posición de aprovechar. Cualquier consolidación en esa línea le da a los Bancos más pequeños espacio para crecimiento. Creemos también que una consolidación de ese tamaño, para el Banco que la incurra, va a ser interesante en términos de eficiencia. Estamos a la espera de noticias, aunque en general estos procesos nos han ayudado a consolidar nuestro modelo de negocios.

Respecto a Protecta, el negocio fue muy golpeado por la ley. Cuando evaluamos la compañía teníamos un plan de crecimiento en rentas vitalicias de cierto tamaño. La forma natural de compensar este efecto fue aumentar nuestra participación de mercado. Desde el punto de vista del valor de la compañía, del Embedded Value de la compañía, tenemos una compañía que incluso ha aumentado en algo el valor. Creo que las perspectivas para adelante van a estar muy relacionadas a crecimientos ya sea orgánicos o inorgánicos, y por otro lado al desarrollo de distintas líneas de negocios.

Rodrigo Guzman (Gerente de Administración y Finanzas Vida Security)

En particular el negocio de rentas vitalicias que tenía Protecta estaba muy enfocado a las rentas bajas. Lo que se ha estado haciendo como esfuerzo comercial es irse enfocando a rentas un poco más altas, en las cuales esta modificación legal ha tenido un impacto relativo menor. Igual es un impacto importante, pero mientras más alta la renta tiende a haber un mayor grado de responsabilidad financiera respecto al futuro. Entonces, por un lado, la estrategia ha ido enfocada en apuntar a esas rentas de promedio más alto. Respecto de la parrilla de productos, hay dos productos que surgen como un desarrollo alternativo, que son lo que aquí se conoce como SOAP (allá se conoce como SOAT). Se está desarrollando también con un operador grande en Perú una línea de negocios de riesgos del trabajo. En el último tiempo ha surgido además dentro del mismo negocio de rentas vitalicias el negocio de la renta privada, que es ya no la renta vitalicia legal, sino que personas que buscan una renta en forma personal, con ahorros que tienen y los traen a la compañía. También es una línea de desarrollo que se está explorando. En suma, sin duda que la modificación legal tuvo impacto en todo el mercado, en nosotros también, pero nuestro impacto ha sido menor, y tenemos al menos dos alternativas de desarrollo que estamos impulsando.

Manuel Widow (Gerente Planificación y Gestión Banco Security)

Respecto al tema de la eficiencia, la mejora que esperamos se observe durante el segundo semestre en el Banco se puede atribuir básicamente a dos cosas. Uno, que no vamos a tener los impactos puntuales que tuvimos durante el primer semestre, en particular durante el primer trimestre, que han impactado el índice de eficiencia. Por otro lado, estamos trabajando en un tema de control y contención del crecimiento de los gastos. Efectivamente el nivel de gastos del Banco ha tenido un crecimiento importante durante los últimos años, en línea con el crecimiento en su nivel de colocaciones y su nivel de generación de ingresos. Lo que estamos trabajando en este minuto, ya con el proyecto Core funcionando en régimen, es justamente contener el crecimiento de esos gastos, de modo que junto a la ausencia de efectos puntuales y al crecimiento de los ingresos nos permitan ir mejorando el índice de eficiencia. Con esto esperamos, salvo que ocurra algo inesperado, que de aquí a fin de año estemos en niveles de eficiencia inferiores al 50%.

Fernando Salinas

Por último, después de la implementación del Core estamos con un proceso de BPO de outsourcing en la parte de operaciones y tecnología. Este ordenamiento nos debería traer algún ahorro en la parte de la fábrica del Banco, y reducir nuestro costo transaccional. En el mediano plazo, creemos que también debiéramos tener mejoras operativas vía digitalización, que nos permitan liberar carga operativa y por lo tanto costo operativo. Son esfuerzos medianos, pero son importantes para efectos del costo de producción del Banco.

Muchas gracias por asistir y conectarse a nuestra conferencia de resultados. Nuestro equipo de Relación de Inversionistas queda disponible para cualquier requerimiento de información que puedan tener.

Contacto Investor Relations: relacioninversionistas@security.cl

Marcela Villafaña, Head of Investor Relations

María Belén Abarca, Analista Investor Relations

Pedro Bralic, Analista Investor Relations