

### ***Página 1 de la presentación***

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

Muchas gracias por asistir a la conferencia telefónica de los resultados de Grupo Security a diciembre 2017. Me acompañan Fernando Salinas, gerente de Planificación y Desarrollo, y Marcela Villafaña, Head of Investor Relations. También están presentes los gerentes de control de gestión y finanzas de Banco y Vida Security, Manuel Widow y Rodrigo Guzman, y nuestro gerente de contabilidad corporativo, Rodrigo Carvacho.

El año pasado terminaron 4 años mediocres desde el punto de vista del desarrollo económico del país. Durante este periodo, Chile creció en promedio a un 1,9%, mientras que los cuatros años terminados el 2013 Chile creció a un promedio anual de 5,3%. Durante la segunda mitad del año pasado ya empezamos a ver una reactivación de la economía, muy de la mano de una mejoría de las condiciones externas. Esto, junto a un cambio de ciclo político que mucho más amigable con el mercado, ha tenido ya un efecto positivo sobre las perspectivas económicas del país a mediano y largo plazo, y con ello sobre el valor de nuestros negocios.

Me gustaría destacar que durante todo este periodo fuimos capaces de ordenar de forma importante nuestras operaciones, con un foco muy particular en la eficiencia, lo que van a ver ustedes reflejado en los números de esta presentación.

En el Banco renovamos nuestros equipos y sistemas de operaciones y tecnología, lo que nos da el respaldo para crecer en activos e ingresos sin necesariamente crecer en la misma medida en gastos.

También implementamos nuevas políticas de riesgo, incrementamos nuestras coberturas, y ganamos experiencia tanto en empresas como personas.

A finales del año pasado se concretó un aumento de capital en el Banco por casi \$50.000 millones, que lo deja listo para una eventual implementación de Basilea III.

En esta línea, estas mejoras han sido en parte importante consecuencia del apoyo irrestricto de nuestros accionistas, varios de los cuales nos han acompañado desde la fundación de esta compañía. Para financiar el aumento de capital al Banco, y el que vamos a hacer a ahora a Vida Security, en agosto de 2017 llevamos a cabo un aumento de capital por casi \$100.000 millones al Grupo. Este aumento de capital lo hicimos originalmente a un precio de \$220 por acción, partiendo el 25 de julio del 2017. Al cierre del periodo de opción preferente, el 24 de agosto, la acción, lejos de sufrir algún efecto dilutivo, había llegado a \$259 por acción, y suscribió al aumento de capital el 97,26% de la colocación.

A finales de febrero la acción del Grupo se encuentra en torno a los \$320, y nuestra capitalización bursátil está por sobre los US\$2.000 millones.

Pese a 4 años muy complicados por un mal ambiente político, nosotros fuimos capaces de tomarlos como una oportunidad, y ahora vemos el cambio de ciclo fortalecidos y con todas nuestras capacidades a punto para aprovechar un mayor crecimiento.

Creo que el mercado reconoce esto, y reconoce que fuimos capaces de administrar en aguas turbulentas, y que ahora somos capaces también de administrar el crecimiento, y sustentar el valor económico que disfrutan nuestros accionistas.

### ***Página 2 de la presentación: Entorno Macroeconómico 2017- Resumen y Perspectivas***

A partir de la segunda mitad del año pasado ya empezamos a percibir un mejor ánimo, y de una primera mitad del año peor a lo que suponíamos, para el segundo semestre empezó a observarse un cambio de tendencia, asociada a mejores condiciones externas y un cambio de expectativas asociadas al cambio de ciclo político.

Así y todo, el año pasado cerró con un crecimiento de 1,6%, muy por debajo de lo que estimamos debiera de crecer el país con las buenas condiciones externas del año pasado. Este año ya debiéramos ver mejor reflejado el cambio de ánimo, y para crecer en torno a 3,8%.

Como ustedes saben, el ritmo de crecimiento de los activos financieros que administramos, ya sea colocaciones a nivel del Banco y Factoring, o inversiones financieras en Vida Security o nuestra filial de administración de activos, están muy relacionadas con la actividad económica del país. Sin ir más lejos, el crecimiento de 1,7% del año pasado impactó a su vez el crecimiento de las colocaciones del sistema, que llegaron a 5%. Cabe destacar que hace no muchos años el sistema crecía a tasas de dos dígitos. Con las expectativas de mayor actividad también vienen asociadas estimaciones de mayor crecimiento de las colocaciones. Este año el sistema debiera moverse entre un 7% y 8% de crecimiento del crédito.

La inflación el año pasado, que venía con una tendencia a la baja desde principios del 2016, llegó a estar por debajo del rango meta. Para el 2018 hay varios efectos contrarios que van a influir. Aunque debiera mantenerse baja en línea con la apreciación del

tipo de cambio, dependiendo del ritmo de reactivación de la economía, puede llegar a sobrepasar 3%.

En este contexto de bajo crecimiento y baja inflación, el Banco Central bajó la TPM en 100 puntos base entre enero y mayo del 2017, con lo que llegó 2,5% y se mantuvo así el resto del año. Con la inflación contenida, debiera mantenerse a este nivel, y quizás subir a fines del 2018 dependiendo del ritmo de reactivación de la economía.

Con la TPM estable, y el bajo crecimiento del año pasado, las tasas de mercado se mantuvieron prácticamente planas, aunque subiendo hacia el final del año. El BCP-10, que cerró el 2016 en 4,4%, terminó el año en 4,5%. Con un mayor crecimiento económico y una mejora en las expectativas, debiéramos ver una recuperación en los niveles de tasas de mercado, y el BCP-10 podría llegar a 5% y el BCU-10 a 2% hacia el cierre del 2018.

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

Respecto a los hechos esenciales del año pasado, en agosto concretamos con éxito el aumento de capital a Grupo Security. Recaudamos un total de \$93.424 millones, el 97,3% de la emisión. Como lo habíamos anunciado, a finales del año pasado, específicamente el 21 de diciembre, concretamos el aumento de capital al Banco. Cabe destacar que con este aumento nos sentimos cómodos respecto a la implementación de nuevas normas de capital y con buenas para abordar un nuevo periodo de crecimiento. Este aumento de capital ha sido reconocido por las clasificadoras de riesgo, y ya el mismo mes de agosto Standard & Poor's realizó una mejora a la clasificación de Banco Security, desde BBB- a BBB, en parte gracias al aumento de capital mencionado anteriormente, y a las otras mejoras que le hemos hecho a nuestra base patrimonial mediante la retención de utilidades y castigos de intangibles, que han mejorado significativamente nuestros indicadores patrimoniales de cara a Basilea III.

Respecto al aumento de capital que tenemos pendiente para Vida Security, esperamos definitivamente concretarlo dentro de la primera mitad de este año, y está básicamente sujeto a todas las aprobaciones y trámites regulatorios del caso.

### ***Página 4 de la presentación: Resultados de Grupo Security***

Grupo Security alcanzó el 2017 una utilidad de \$74.708 millones, un 0,2% por sobre el año pasado. Nuestro objetivo a principios de año era alcanzar sólo con nuestros negocios recurrentes la utilidad del 2016. Como saben ustedes, la utilidad del 2016 incluye el resultado extraordinario por la venta de nuestra participación minoritaria en la compañía de seguros generales Penta Security. Sin contar este efecto, las utilidades de nuestros negocios recurrentes aumentaron un 25,4% en el año. Como se puede apreciar, con esto alcanzamos a cubrir durante 2017 las utilidades del 2016, aunque, hay que señalar, con aportes mezclados desde las áreas de negocios respecto a lo que esperábamos a principios de año.

Aquí, es importante señalar la reducción en los gastos de apoyo y costos financieros a nivel de las áreas de apoyo del Grupo. Como hemos comentado en otras ocasiones, esta disminución es algo que teníamos contemplado a principios de año, y estaba incluido en nuestro presupuesto. Esto es reflejo de un plan de ordenamiento de la relación que tienen las áreas de apoyo con las filiales operativas que atienden, tanto a nivel de eficiencia como de los ingresos que perciben por sus servicios. Adicionalmente, tuvimos menores gastos financieros como consecuencia de la menor inflación este año. Por último, tuvimos un efecto no recurrente de una devolución de impuestos, incluida en el concepto "otros". En total, estos efectos ciertamente contribuyeron a alcanzar nuestros objetivos de principios de año. Creemos que ahora, ya implementados estos planes de ajuste a las áreas de apoyo, el nivel de gastos y de aporte de estas áreas debiera mantenerse estables en el tiempo, creciendo simplemente con el volumen del negocio.

Pasando a los resultados, la utilidad de Grupo Security alcanzó \$53.661 millones a septiembre 2017, un 9,6% por debajo el año pasado. Es importante 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, el resultado de nuestros negocios ha crecido un 20,8% interanualmente.

### ***Página 5 de la presentación: Resultados por área de negocio***

Como explicaba en la diapositiva anterior, el 2017, si bien alcanzamos la utilidad del 2016, que incluía la utilidad extraordinaria de Penta Security, lo hicimos con aportes de nuestras áreas de negocio distintos de lo que habíamos estimado originalmente.

Como pueden ver, el área de financiamiento alcanzó una utilidad de \$61.390 millones, un 23,5% por sobre el año pasado. Este crecimiento viene sobre todo asociado al Banco Individual, el que no solo tuvo un excelente resultado desde el punto de vista de la utilidad, sino que durante los últimos años ha sido objeto de diversas mejoras, tanto a nivel de mejora de tecnologías de soporte, como la eficiencia de las áreas de back office, nuevos procedimientos y políticas de riesgo, y a nivel

de capital, donde a finales del año pasado hicimos un aumento de capital. En particular, parte importante del mejor resultado este año tiene que ver con el cumplimiento de nuestros objetivos de eficiencia, que era llegar por debajo del 50%, y que alcanzamos. Adicionalmente, tuvimos un buen año desde el punto de vista del margen de interés, de la mano de un crecimiento del 8,3% del crédito, y de buenas condiciones de fondeo asociadas a la baja de la TPM. También tuvimos mejores condiciones financieras a nivel de la Tesorería, lo que contribuyó a los resultados. Creemos que con las mejoras implementadas tenemos un buen espacio para crecer en ingresos sin tener crecimientos equivalentes en los gastos, y con esto mejorar más la eficiencia.

Sin embargo, como saben ustedes, esta mejora fue compensada en parte por la caída de la utilidad en el área de seguros. A diciembre 2017 el área de seguros alcanzó una utilidad de \$13.797 millones, muy por debajo de lo registrado el año pasado. Esto en parte viene explicado por la ausencia de la utilidad extraordinaria por la venta de Penta Security, pero también por pérdidas en el negocio del seguro de invalidez y sobrevivencia, que no teníamos contempladas originalmente. Este negocio, que dura dos años y se acaba en junio del 2018, es licitado por todas las AFP para sus beneficiarios, y cubre los riesgos de invalidez y sobrevivencia en relación al empleo. Para licitar, las compañías hacen sus estimaciones de ingresos y costos, que están relacionadas al ciclo del empleo. Nuestra cartera de asegurados ha tenido un comportamiento distinto a lo que habíamos estimado originalmente, lo que se ha traducido en pérdidas para esta línea en particular. Al respecto, me gustaría destacar que tenemos un buen reaseguro, que ha limitado de manera relevante las pérdidas. Adicionalmente, este el seguro se acaba en junio de este año, por lo que el 2018 el área de seguros debiera tener un mejor desempeño sólo por este concepto.

El área de Inversiones, por su parte, también contribuyó con mayores utilidades, las que llegaron a diciembre 2017 a \$9.637 millones, un 33,9% por sobre el año pasado. Aquí influyeron los buenos resultados de los mercados nacionales e internacionales, así como un buen desempeño comercial tanto en nuestra corredora de bolsa como en la administradora de fondos. Hay que destacar que esta área se ha visto robustecida los últimos años por procesos de fusiones y adquisiciones, tanto el 2013 con Cruz del Sur, como a principios de 2016 con las empresas de administración de activos adquiridas a Banco Penta realizada.

Finalmente, el área de Otros Servicios, que incluye a Travel Security y la Inmobiliaria, alcanzó \$6.660 millones, un 8,8% menos que el 2016. Cabe señalar que la inmobiliaria tiene utilidades que son muy dependientes de los ciclos de inversión y stock de venta acumulados en periodos anteriores, lo que se ve reflejado en la cifra que estamos viendo.

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

Como les explicaba la diapositiva anterior, los números del Banco el 2017 reflejan una serie de elementos que hemos venido trabajando desde hace bastante tiempo. En primer lugar, me gustaría destacar el crecimiento de las colocaciones, que llegó a 8,3% año a año, mientras que el sistema sin incluir los importes en el extranjero alcanzó 4,3% en el mismo periodo. Esto es resultado de un excelente desempeño comercial donde hemos aprovechado las oportunidades que han generado los procesos de consolidación de la industria, y que hemos sido capaces de profundizar nuestra segmentación y expandirla en el margen a empresas que, aunque siguen siendo empresas grandes, son algo menores a las que atendemos tradicionalmente.

Adicionalmente, nuestros niveles de cobertura y NPL llegaron a 120,6% y 1,38%, respectivamente. Con estos niveles nos sentimos cómodos, reflejan una cartera sana y bien provisionada, y son consecuencia de un trabajo profundo donde hemos sido muy sistemáticos y conservadores en nuestros procesos de riesgo tanto en la Banca Personas como Banca Empresas. Creemos que este año el gasto en riesgo debiera mantenerse contenido, y si la cartera se comporta según lo previsto, tener un gasto en riesgo similar al del 2017, mejorando como proporción el gasto en riesgo sobre las colocaciones.

Respecto a la utilidad del Banco Individual, pueden ver que el 2017 alcanzó \$53.902 millones, un 27% por sobre el 2016. Aquí hay varios efectos que me gustaría destacar. Primero está la ausencia de castigos de intangibles, que el 2016 llegó a \$21.117 millones. Este efecto no se ve en la tabla que mostramos en esta diapositiva porque no lo asignamos a ninguna de las áreas del Banco Individual, sino que quedó recogido en las líneas de ajustes. Estos castigos, junto con el término de la vida útil de otros activos intangibles al cierre del 2016, nos permitieron mejorar significativamente nuestra base de capital de cara a Basilea III, lo que está registrado en los informes de nuestros clasificadores de riesgo. Además, esta menor base de intangibles tuvo como efecto una menor depreciación y amortización para el 2017, lo que se vio reflejado en nuestros gastos de apoyo, que disminuyeron en todas las áreas del Banco. El menor gasto en depreciación y amortizaciones también tiene un efecto positivo sobre nuestros indicadores de eficiencia del Banco consolidado, como van a apreciar unas diapositivas más adelante.

Respecto a las áreas del Banco, la Banca Empresas tuvo una utilidad de \$38.144 millones, un 6,8% menos que el año pasado, principalmente por mayores gastos en provisiones de riesgo de crédito. Cabe señalar que el gasto en provisiones de la Banca Empresas del 2017 se encuentra dentro de lo que nosotros consideramos adecuado, y es reflejo de una buena

cartera. El alza respecto al año pasado es porque el 2016 tiene un gasto en riesgo particularmente bajo. Como les comenté, desde hace algún tiempo comenzamos con un plan de trabajo en el área de riesgo con políticas y procedimientos de riesgo muy exhaustivas y conservadoras, sobre todo anticipándonos a un periodo de crecimiento económico lento como el que observamos los últimos 4 años. Así, el 2015 constituimos un monto importante de provisiones. Sin embargo, el 2016, a pesar del menor crecimiento, nuestra cartera comercial se comportó bien, por lo que constituimos muchas menos provisiones, tomando en cuenta que la cobertura se mantuvo siempre en niveles adecuados. El 2017 el gasto en provisiones volvió al nivel necesario para mantener nuestra cobertura, con el crecimiento de vimos en colocaciones. De todas maneras, creemos que este año, de no mediar sorpresas, debiéramos ver un gasto en riesgo similar al del 2017, y así, al medir este gasto sobre las colocaciones comerciales, mejorar como indicador.

Respecto a la Banca Personas, el 2017 año alcanzamos utilidades por \$6.679 millones, por sobre los \$2.738 millones del 2016. Este es un segmento donde hemos crecido con fuerza los últimos años, y nuestro objetivo es que aporte de forma cada más relevante a las utilidades del Banco. Aquí, las razones de las mayores o menores utilidades a lo largo del tiempo tienen que ver con la consolidación de un área donde hemos ido ganando escala. Como ustedes saben, durante los últimos años, con el menor crecimiento económico, el segmento de altos ingresos se volvió relativamente más atractivo y la competencia aumentó significativamente. Para los próximos años, nuestro foco va a estar en mejorar la eficiencia y controlar el riesgo, para rentabilizar el segmento y mejorar su contribución a las utilidades.

Por último, la tesorería tuvo un buen año, con un 13,2% de crecimiento en sus utilidades, para llegar a los \$21.456 millones, tanto por las mejoras en eficiencia que ya comenté como por buenas decisiones en un contexto de buenas condiciones financieras, con bajas tasas de interés que contribuyeron a mejorar el margen.

### ***Página 7 de la presentación: Eficiencia y Utilidad (Consolidado)***

El indicador de eficiencia, que al cierre del 2016 estaba en 59,3%, fue mejorando trimestre a trimestre para llegar a 49,7%, en línea con nuestras estimaciones de a principios del 2017. Detrás de esto hay un buen desempeño comercial e ingresos que no crecieron al mismo ritmo, además de un menor gasto en depreciación y amortización gracias a una menor base de intangibles. De todas maneras, me gustaría destacar que el 2014 y 2015 ya estábamos bajo un 50%. Nosotros esperamos que con los sistemas y estructuras en operaciones y tecnología que renovamos seamos capaces de mantener esta tendencia, y mejorar nuestros ingresos sin aumentar de forma equivalente los gastos. Este va a ser el foco del Banco los próximos años, para que nuestra tasa de eficiencia tenga al menos una trayectoria en línea con la industria.

El ROAE alcanzó un 12,4%, muy influido por el aumento de capital de \$50.000 millones de fin de año. De no haberlo hecho, el ROAE estaría un poco por sobre el 13%. Cabe destacar en todo caso que el 2016 nuestro ROAE estaba en 10,4%, por lo que mejoramos año a año a pesar del aumento de capital. Sólo a modo de referencia, el año 2016 el ROAE del sistema estaba en 11,8%, y ahora se encuentra en 12,3%.

Creo que de cumplir los planes de eficiencia y crecimiento de los ingresos del Banco que tenemos debiéramos de ser capaces de transitar a en torno a un 14% en el mediano plazo. De todas formas, estos números, además de representar una paulatina mejora de nuestra rentabilidad, están hechos sobre un Banco con fuentes de ingresos más diversificadas, un manejo más conservador del riesgo de crédito y mayor capitalización, lo que en definitiva genera un resultado más robusto.

### ***Página 8 de la presentación: Crecimiento Sostenido en colocaciones (Consolidado)***

Las colocaciones crecieron un 8,3% el año pasado, y vienen creciendo a un ritmo de 11,0% promedio anual los últimos 6 años, todo en un contexto de bajo crecimiento de la economía. El sistema, en cambio, creció sólo un 4,3% el 2017, y viene creciendo a una tasa promedio de 8,6% los últimos 6 años. En parte el aumento de capital lo hicimos para sostener mayores tasas de crecimiento en la medida que la actividad se vaya reactivando.

Nuestro Margen de Interés Neto sobre colocaciones fue transitando desde 2,6% antes del 2014 hacia niveles en torno al 3,5%, en parte gracias a una mayor participación relativa de créditos de consumo en la Banca Personas. El margen de intereses del sistema medido sobre colocaciones llega a 4,3%. Esto es básicamente consecuencia de nuestro mix de colocaciones, orientado a clientes corporativos y de altos ingresos.

De todas maneras, nuestro crecimiento del margen por intereses, en torno de 14,1% promedio los últimos 6 años, viene explicado de forma importante por el crecimiento de las colocaciones, que han crecido a un 11,0% promedio en el mismo periodo.

Con relación al riesgo de la cartera, medido como morosidad de 90 días o más Banco Security está en 1,38% a diciembre 2017, consistentemente por debajo de la industria, que llegó a 1,93%. De nuevo, esto se debe principalmente a los segmentos donde participamos, clientes corporativos y personas de altos ingresos, los que tienen en general un mejor comportamiento de pagos.

Incluso dentro del segmento de empresas estamos bien diversificados entre sectores económicos, como ven abajo a mano izquierda.

Nuestra cartera morosa llegó al 1,38% de nuestras colocaciones totales a diciembre 2017, por debajo del 1,43% de diciembre 2016. Nuestra cartera comercial ha tenido un buen desempeño tanto el 2016 como el 2017, lo que ha mantenido contenido el indicador. Adicionalmente, esta menor mora nos permitió disminuir nuestras provisiones sobre colocaciones, de 1,81% a diciembre 2016 a 1,67% a diciembre 2017, manteniendo nuestra cobertura sobre un 120%, nivel con el que nos sentimos cómodos. Aquí hay que señalar que el 2017 hicimos una serie de castigos importantes, por \$41.626 millones, por sobre los \$25.280 millones del 2016. Estos castigos corresponden a clientes que se habían deteriorado antes del 2016, y se ven reflejados en esta mejora de nuestros indicadores de riesgo. Fueron bastante anticipados, en la línea de tener criterios más conservadores en nuestra administración del riesgo de crédito.

### ***Página 9 de la presentación: Basilea y liquidez (Consolidado)***

El 21 de diciembre del año pasado enteramos \$50.000 millones de capital adicional al Banco, que nos va a ayudar a sostener las tasas de crecimiento del Banco y a cumplir con Basilea III. Esto es un trabajo que venimos haciendo desde hace un tiempo, reteniendo o incluso capitalizando utilidades del periodo, y se ve reflejado en el gráfico de arriba a la derecha donde el indicador de capital básico transitó desde 6,3% a 8,1% en 6 años. Adicionalmente, se ha visto reflejado en las mejoras de perspectiva y de clasificación que nos han dado las clasificadoras de riesgo durante el último año.

El sistema, que no aparece en esta diapositiva, tiene a diciembre 2017 un indicador de capital básico sobre activos totales de 7,65%. El 2011 el sistema tenía un 7,0%. Nosotros estamos ahora en 8,1%. La mejora de nuestra base de capital es muy significativa en esta comparación con el sistema.

Nuestras estimaciones más actualizadas de capital básico sobre activos ponderados por riesgo según Basilea III están en 8,7% para el final de 2018. Todavía hay incertidumbre respecto a qué nivel de capital adicional va a requerir la norma, y cómo se va a constituir. Independiente de esto, con este nivel de capital básico estamos en una buena situación, considerando que el requerimiento base más el colchón de conservación alcanza a 8,5%. Adicionalmente, tenemos una buena posición relativa en la industria, y en la experiencia internacional las nuevas exigencias se han implementado en general con periodos de ajuste de 6 años.

Respecto a la implementación de nuevas normativas de liquidez y solvencia, nos han manifestado a veces que nuestro fondeo está más concentrado que los Bancos grandes en institucionales. Basilea III, al considerar que el fondeo institucional es menos estable, de alguna forma requiere tener más activos líquidos. Como han mencionado también los clasificadores, cabe destacar que los institucionales en Chile, a pesar de lo que supone la norma, por las características del mercado local, han demostrado tener un comportamiento muy estable. De todas maneras, nosotros mantenemos para este propósito un buen colchón de activos líquidos, que alcanza un 46% de los depósitos y otras captaciones a plazo. Adicionalmente, hemos aprovechado un contexto de tasas bajas y nos hemos fondeado con deuda a más largo plazo, calzando mejor nuestras obligaciones entre pasivos y activos, y disminuyendo nuestro riesgo de liquidez.

### ***Página 10 de la presentación: Área Financiamiento - Factoring Security***

Factoring Security es parte de nuestra área de financiamiento, junto al Banco Individual. A diciembre 2017 Factoring alcanzó una utilidad de \$7.502 millones, un 2,7% por sobre el año pasado. Como lo hemos señalado antes, esta es una industria que depende mucho de la actividad económica, la que determina la cantidad de documentos disponibles para factorizar. Estos 4 años de desaceleración económica han impactado significativamente las tasas de crecimiento de crédito de la industria. Factoring Security ha sido capaz de enfocarse fuerte en sus segmentos, y a través de un trabajo comercial muy sistemático sostener su stock de colocaciones e incluso hacerlo crecer en el tiempo. La eficiencia y el riesgo se ha mantenido también contenidos, con lo cual, a pesar de un contexto desafiante, la compañía ha mantenido su utilidad en línea respecto a periodos anteriores.

### ***Página 11 de la presentación: Área Seguros***

La utilidad de Vida Security, en nuestra área de seguros, alcanzó \$13.258 millones, 39,5% por debajo del 2016.

Aunque las operaciones de la compañía en general se han mantenido sólidas, las utilidades se vieron afectadas por el resultado del SIS (el seguro de invalidez y sobrevivencia), que ha tenido una mayor siniestralidad que la que habíamos previsto al momento de participar de la licitación para el seguro. Este seguro lo licitan las AFP cada dos años a cuenta de sus afiliados para cubrir el riesgo de invalidez y sobrevivencia. Las compañías de seguros de Vida que se adjudiquen el seguro perciben una prima que es una porción de los salarios de los asegurados, y pagan pensiones en caso de siniestro.

Como hemos comentado, Vida Security se adjudicó 2 cuotas de hombres y 2 de mujeres en la última licitación, que corresponde al periodo que va entre julio 2016 y junio de 2018. Nosotros hicimos nuestras estimaciones de cuánto prima podríamos percibir dadas las condiciones de la economía y del empleo, y cuántos siniestros venían asociados a esta prima. Lo cierto es que ha habido una mayor siniestralidad que la estimada originalmente, tanto porque se han registrado más solicitudes de para cobrar el seguro, es decir ha habido una mayor frecuencia, como por que se ha mantenido un escenario de tasas más bajo por más tiempo de lo que habíamos estimado, lo que ha significado reconocer más reservas de siniestros. Afortunadamente, tenemos un buen esquema de reaseguros, donde cedemos una parte relevante de la prima, y a su vez el reasegurador nos cubre una parte relevante de los siniestros. Esto ha limitado las pérdidas por este ramo.

Adicionalmente, el margen de la compañía, que pueden ver abajo a mano derecha, se ha visto afectado por una mayor siniestralidad asociada a rescates y trasposos de seguros individuales. Este es un fenómeno transversal a la industria, y creemos que se va a estabilizar durante el 2018. De todas maneras, cabe destacar que el 91,2% de la prima de nuestros seguros individuales está asociada a seguros con ahorro, que tienen una cartera de inversiones ya relevante, que alcanza \$480 mil millones a diciembre 2017. Esta cartera de inversiones tiene asociado un resultado que aporta directamente a esta línea, de \$32.025 millones a diciembre 2017, por lo que la contribución final a la utilidad de Vida Security de nuestra cartera de seguros individuales es ciertamente positiva.

Las operaciones de Vida Security se mantienen sanas, lo que se ve reflejado en el ratio de prima directa sobre gastos operacionales. Esta medida se conoce como el costo combinado, y muestra la razón de todos los gastos operacionales sobre la prima percibida por la compañía (la prima retenida), con la que se pagan estos gastos. En particular, a diciembre 2017 alcanzó 111%, y a septiembre 2017 llegó a 104%. Si bien está por sobre el 100% con el que normalmente se maneja la compañía, está todavía por debajo del 113% que registró la industria a septiembre 2017.

Adicionalmente, a septiembre 2017 (la industria todavía no publica información a diciembre), nuestra prima directa había crecido un 43,5%, gracias tanto a una mayor prima del SIS como una mayor venta en individuales y rentas vitalicias. El sistema, mientras tanto, había decrecido un 1,8%, afectado por el contexto económico.

Finalmente, el resultado de las inversiones de la compañía, que incluye también el resultado por las inversiones asociadas a seguros con ahorro, alcanzó \$126.738 millones, un 14,0% por sobre el año anterior, por el buen desempeño de los mercados tanto en Chile como internacionales. Esto compensó en parte el menor resultado en margen.

El resultado de las inversiones durante el último trimestre alcanzó \$23.229 millones, un 32,6% por debajo del resultado del tercer trimestre. En un contexto de elecciones y de incertidumbre política, la compañía decidió tomar posiciones más conservadoras. Finalmente, el resultado de las elecciones significó un shock positivo de expectativas, y los mercados se recuperaron, pero la compañía no estaba tan expuesta como otras a la parte más variable de la curva.

### ***Página 12 de la presentación: Vida Security - Resultado neto e Inversiones***

Como les comentaba, el resultado de las inversiones alcanzó \$126.738 millones, por sobre los \$111.218 millones del año pasado. La cartera de inversiones alcanza ya \$2.402 mil millones, unos US\$4.047 mil millones. Esto es el resultado del crecimiento tanto orgánico como inorgánico de la compañía, y nos da la escala necesaria para ser competitivos. El gráfico de las principales compañías de seguros de Vida lo tenemos a septiembre 2017, porque los datos de la industria se publican en general a principios de abril

Al respecto, me gustaría destacar que parte importante de la cartera está al vencimiento, por lo que el buen rendimiento de los mercados de renta fija del 2017 no se ve totalmente reflejado en la utilidad del ejercicio. Parte muy relevante del valor económico de la compañía de seguros está relacionada con sus reservas de rentas vitalicias, que representan la obligación de largo plazo de pagarles pensiones a nuestros beneficiarios. Así, lo que los papeles de renta fija que respaldan estas obligaciones efectivamente se van a mantener hasta el último cupón, y se van a usar para pagar obligaciones.

Para este 2018, por un lado, hay que tener pendiente que en junio el contrato del SIS se termina, por lo que las pérdidas asociadas a este ramo tienen fecha de término. Adicionalmente, si antes de las elecciones la compañía decidió tomar posiciones más conservadoras en renta variable dada la incertidumbre política, este año esperamos mantener una cartera más balanceada, lo que debiera darnos un mejor resultado. En suma, esperamos que Vida Security recupere una trayectoria de utilidades crecientes no respecto al 2017, sino respecto al 2016, cuando terminamos con una utilidad de \$21.911 millones.

### ***Página 13 de la presentación: Protecta***

Nuestra compañía de seguros en Perú, Protecta, registró un resultado de US\$5,2 millones a diciembre 2017, por sobre los US\$ 4,8 millones del 2016. Al respecto me gustaría señalar dos cosas:

En primer lugar, como les hemos comentado otras veces, la normativa en Perú permite valorizar los arriendos a valor presente y reconocer en el estado de resultados una plusvalía o mayor valor por los cambios en el valor de estas propiedades. La norma chilena en cambio esto no lo permite, por lo que de hecho en la contabilidad de Vida Security la empresa aparece con una pérdida. Cabe destacar que las utilidades por esos arriendos se van a percibir de todas maneras en el tiempo. Protecta es una empresa enfocada principalmente en Rentas Vitalicias, y genera pérdidas contables al momento de la venta, la que genera al mismo tiempo un stock de inversiones que se invierte, entre otras cosas, en propiedades para arrendar, las que luego generan valor económico a través de un mayor retorno que las obligaciones que implican el pago de las pensiones.

En segundo lugar, el nivel de ventas de rentas vitalicias en Perú ya se estabilizó, después de fuertes caídas por el cambio de ley que permite el retiro de fondos para pensiones. Me gustaría destacar que, de todas las empresas del mercado peruano, Protecta es la única que logró incrementar en vez de disminuir su venta de rentas vitalicias. La venta de rentas vitalicias de Protecta se incrementó en un 9,5% el 2017, mientras que el mercado disminuyó un 34,0%. Protecta, al tener un tamaño relativo menor al de la competencia, en vez de verse obligada a reestructurar, como las aseguradoras más grandes, pudo enfocar los recursos que ya tenía disponibles y ganar participación de mercado. De hecho, nuestra participación de mercado, que era 5,3% cuando adquirimos la empresa en septiembre 2015, a diciembre 2017 alcanzó 12,5%. Por último, en línea con la fuerte disminución del mercado de rentas vitalicias, se ha empezado a desarrollar en Perú con fuerza el mercado de rentas privadas, que son básicamente rentas vitalicias libres y no sujetas a algunas de las exigencias normativas de las rentas vitalicias. Protecta empezó a vender estos productos en septiembre de 2017.

En general, Protecta ha significado una buena oportunidad para poner un primer pie en el mercado financiero peruano, ir ganando experiencia e ir estableciendo métodos efectivos para transferir buenas prácticas de gestión desde nuestras filiales locales.

### ***Página 14 de la presentación: Área Inversiones***

Inversiones Security agrupa principalmente nuestra corredora de bolsa y la administradora general de fondos. Durante 2017 alcanzó utilidades por \$9.637 millones, un 33,9% por sobre el 2016, gracias a un buen año de los mercados financieros locales e internacionales, que impulsaron la actividad tanto en trading como administración de fondos y moneda extranjera, entre otros. Aquí es importante destacar el crecimiento en activos administrados, que llegaron a \$4.507 mil millones a diciembre 2017, un 23,7% por encima del 2016, por un crecimiento de 38,0% en el año en nuestros fondos mutuos, que llegaron a \$2.558 mil millones. Los fondos de la industria, mientras tanto, crecieron 12,4%. Así, nuestra participación de mercado pasó de 5,9% el 2016 a 7,3% el 2017, con lo que alcanzamos el quinto lugar de la industria.

Por su parte, los montos transados de acciones por Valores Security alcanzaron \$3.140 mil millones durante 2017, un crecimiento de 40,5% respecto al año pasado, por sobre el 33,3% que la industria en el mismo periodo. Con esto, nuestra participación llega a 6,1%, alcanzando el quinto lugar en el mercado.

### ***Página 15 de la presentación: Área Otros servicios***

Nuestra área de otros servicios incluye a Travel Security y la Inmobiliaria. Durante el año pasado Travel registró utilidades por \$4.050 millones, un 4,0% menos que 2016. A pesar de tener mayores ventas, la industria de viajes es muy competitiva y ha sufrido una serie de cambios estructurales con procesos de M&A y la entrada de nuevos participantes, que han terminado por afectar las utilidades de las agencias de viajes. Estos cambios han reducido las comisiones por parte de las líneas aéreas, en parte por cambios en la composición de la venta. En efecto, la venta el 2017 creció principalmente por viajes nacionales, menos convenientes que los viajes internacionales en términos de incentivos para las agencias.

La Inmobiliaria registró una utilidad de \$ 3.305 millones, un 13% menos que el 2016. Como comentaba al principio, las utilidades de la Inmobiliaria dependen de los ciclos de inversión y del stock de ventas acumulados que tenga la compañía. En este caso, teníamos menos unidades para escriturar el 2017 que el 2016, lo que significó menores utilidades. En todo caso, el stock de activos administrados se mantuvo más o menos constante en \$71.846 millones. Aquí, tanto el 2016 como el 2017 una parte muy importante de la utilidad se reconoció en el cuarto trimestre, y esto es porque las escrituraciones están sujetas a ciertos trámites administrativos que en general se aprueban a fin de año. En la inmobiliaria la contabilidad indica que las utilidades se reconocen cuando se escritura la unidad, y no cuando se vende, lo que genera cierto desfase.

## ***Página 16 de la presentación: Sólida posición financiera y sostenido crecimiento de utilidad***

En esta perspectiva de largo plazo, me gustaría destacar que el aumento sostenido del valor económico del Grupo se ha hecho basado también en políticas de riesgo conservadoras, las que nos han permitido crecer de forma consistente y proyectamos en el tiempo. La utilidad del Grupo alcanzó \$74.708 millones a diciembre 2017, un poco por sobre el año pasado, en línea con nuestros objetivos de reemplazar el resultado extraordinario del 2016 por la venta de Penta Security.

Por otra parte, el aumento de capital que hicimos en agosto mejoró nuestro patrimonio, que alcanzó \$704.910 millones a diciembre 2017, y disminuir nuestro leverage, medido como endeudamiento individual sobre patrimonio total consolidado, hasta 29,3%. Nuestros bonos tienen un covenant de nunca superar el 40% de leverage. Tradicionalmente el Grupo se mueve con un leverage del 33%, con el que nos sentimos cómodos.

En este contexto, el Grupo percibe dividendos de sus filiales, los que en suma usa para servir su deuda y repartir a su vez dividendos a los accionistas. El aporte al flujo, que tradicionalmente lo hacía sólo al Banco, ahora lo hacen también las otras áreas de negocios, lo que refleja la diversificación de las fuentes de ingresos con la que ahora contamos y significa una disminución significativa del riesgo.

## ***Página 17 de la presentación: Resumen y perspectivas***

Me gustaría cerrar la presentación volviendo a lo que les comenté al principio. El 2017 cierra 4 años de bajo crecimiento económico, donde Grupo Security fue capaz de focalizar sus esfuerzos, lo que se vio reflejado en crecimientos comerciales consistentemente superiores a la competencia en cada uno de nuestros segmentos de negocios. Adicionalmente, pusimos en marcha planes de control de riesgo y de gastos, lo que en particular en el caso del Banco se vio reflejado el 2017, en indicadores de riesgo y de eficiencia que fueron convergiendo e incluso superando a la industria. Bajo este contexto, para fortalecer nuestra base de capital de cara a mayores requisitos regulatorios, y con el objetivo de sostener mayores tasas de crecimiento, hicimos un muy exitoso aumento de capital a finales del 2017.

Nuestras perspectivas para el 2018 son muy positivas, sobre todo considerando que el escenario externo debiera seguir ayudando, y las perspectivas internas siguen mejorando de la mano de un cambio de ciclo político más amigable con el mercado. Creemos que estos elementos definitivamente marcan un cambio de perspectivas y de ánimo, donde estamos bien preparados para abordar las oportunidades que se presenten, y darle un nuevo impulso en el corto y mediano plazo al crecimiento de nuestros negocios.

## ***Sección de Preguntas y Respuestas***

### ***Analista 1***

Muchas gracias por la presentación. Felicitaciones por los resultados. Les quería preguntar varios temas. El primero relacionado con el Banco. Como ustedes mencionan, y como se ha visto en los resultados, la eficiencia ha venido comportándose de manera positiva. Incluso se planteó un objetivo de 46%-47% de eficiencia para el Banco ¿Cómo creen que va a ser sostenible alcanzar esos indicadores, que a esos niveles serían bastante competitivos? En segundo lugar, respecto a Vida Security ¿Por qué se dio ese incremento en la siniestralidad, donde el SIS no anduvo tan bien como lo esperaban al inicio? Por último, con respecto a las perspectivas de Vida Security que ustedes esperan que van a ser mejores el 2018 ¿Cuáles son los drivers que pueden llevar a que Vida Security tenga un mejor comportamiento?

### ***Renato Peñafiel***

En el caso de la eficiencia del Banco, los drivers dicen relación con dos aspectos que creemos fundamentales. El primero es un paulatino incremento en el margen neto de intereses. Lo segundo es que no hemos iniciado todavía el proceso de mayor digitalización y de cambios en los procesos, lo cual nos permite anticipar que la tasa de crecimiento de los activos y de los clientes se va a realizar a una tasa de costos inferiores a lo que ha sido históricamente.

Respecto de Vida Security, y el aumento de la tasa de siniestralidad, particularmente en el caso del SIS, lo que observamos fue una mayor frecuencia. Esto significa un mayor nivel de reservas. La normativa indica que ante la declaración de invalidez y sobrevivencia hay que hacer la reserva. Históricamente, existe una tasa de relación entre la siniestralidad declarada y la efectiva. Nosotros pensamos que esa relación fue alterada por las señales que dio la autoridad respecto del mercado de las pensiones. Durante el año pasado y parte del 2016 hubo una campaña política muy fuerte en contra de las AFP, que administran los recursos para las futuras pensiones. Esto generó incertidumbre respecto a la propiedad de esos recursos, e incentivos contra la tasa de ahorro de las personas. Adicionalmente, para algunos afiliados, incentivó la anticipación del seguro de invalidez y sobrevivencia con el objeto de definir el futuro de sus ingresos. Nosotros creemos que estos efectos se fueron debilitando por las señales políticas que dio el congreso en el último tiempo. No sabemos qué va a pasar. Piñera ha mencionado que el tema de las pensiones es un *issue* fundamental a ser resuelto, y probablemente durante el primer semestre de este año vamos a tener las principales

indicaciones. Todo esto significa que quizás la relación que mencioné vuelva a niveles más normales, con lo cual podría mejorar la tasa de siniestralidad en el SIS.

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

Otro driver que sin duda afecta es la tasa de desempleo. Nosotros tenemos una tasa empleo informal que ha ido creciendo significativamente, sobre todo durante el año 2017. Este empleo informal presiona a todos los que tienen causales de invalidez y que estaban con trabajo, con temor de perderlo, o que pierden su empleo, para que anticipen y presenten su expediente de invalidez. Son estos dos efectos, el efecto político y el efecto del desempleo los que han guiado este aumento, que por lo demás es bastante discreto respecto a los contratos previos del SIS. El contrato 5, que es el contrato actual, donde estamos teniendo resultados fuera de lo esperado, ha sido muy distinto de los otros cuatro contratos que se habían licitado en el mercado.

Respecto de las perspectivas, si uno despeja el efecto del SIS, donde para bien o para mal este contrato termina en junio del 2018, sin duda que el resultado de la compañía debiera mostrar un crecimiento positivo.

### **Renato Peñafiel**

El efecto neto del contrato 5 del seguro de invalidez y sobrevivencia, durante el año pasado, en el estado de resultados, fue un poco por sobre los \$8.100 millones de pesos de pérdidas. El primer trimestre del 2018 ya los resultados son positivos, y no negativos, y esperamos que las colas que queden después que termine el contrato sean también positivas. La tasa de empleo debiera cambiar y las perspectivas políticas también, de forma tal que el ciclo negativo del SIS debiera terminar.

### **Analista 1**

En junio 2018 vuelve a haber una licitación del SIS. Dado que plantean un mejor escenario político ¿Irían de vuelta a tomar una nueva cuota?

### **Renato Peñafiel**

Las licitaciones del SIS tienen ciclos de 2 años. En junio de este año hay licitación. La decisión de participar está en manos del directorio. Dados los ciclos buenos de los años anteriores, el mercado se fue estrechando. Los precios a los cuales nos adjudicamos la última vez el SIS tenían implícitos un menor margen de protección respecto a fluctuaciones tanto de las tasas de siniestralidad como de las tasas de descuento que se usan para calcular las reservas. A medida que cayó la tasa de interés y aumentaron los siniestros, esa protección se fue eliminando. Hoy día tenemos circunstancias económicas, políticas y de tasas de interés que van en el sentido inverso. La decisión de participar la vamos a tomar en junio, dependiendo de cómo se observe el mercado.

### **Analista 2**

¿Nos pueden comentar acerca del menor resultado de inversiones en renta variable local en Vida Security durante el último trimestre? En el análisis razonado se menciona que se debe a una posición más conservadora. Quisiera entender en qué consistió esta posición más conservadora.

Adicionalmente ¿Me pueden comentar la eficiencia del Banco? ¿Qué los dejaría satisfechos en términos de eficiencia bajo un escenario más optimista y otro más cauto?

Finalmente, respecto al plan de negocios de Protecta ¿Durante los próximos tres años esperan un fuerte crecimiento en rentas vitalicias? ¿Cuánto crecimiento esperan para Protecta? ¿Qué aumentos de capital implicaría eso?

### **Renato Peñafiel**

Partiendo de la última pregunta hacia atrás: En el caso de Protecta, tenemos un plan de duplicar la compañía en los próximos 3 años. Creemos que somos capaces de lograrlo porque el mercado en Perú es similar a lo que era Chile hace varios años atrás, está desarrollándose, y creemos que tenemos una oportunidad.

Entre abril y septiembre se va a materializar un aumento de capital por alrededor de US\$10 millones. Nosotros tenemos el 61% de la propiedad de Protecta, y estamos en un proceso de conversaciones con los otros socios para materializar ese aumento de capital ¿Con qué se va a financiar a nivel del Grupo? Con la caja del Grupo. Estaba contemplado cuando hicimos el aumento de capital que íbamos a hacer un aumento de capital para Banco y para Vida, y dentro de Vida teníamos pensado recursos para Protecta.

Desde el punto de vista del Banco, en el ratio de eficiencia estamos alterando los ingresos y los gastos. Los ingresos son fáciles de entender porque hemos ido aumentando el margen neto de intereses. Desde el punto de vista de la estructura de gastos, nuestra tasa de crecimiento está muy focalizada en que la captura de clientes y el uso de los servicios de esos clientes tenga un alto grado de automatización. Yo creo que en el segundo semestre de este año ya debiéramos comenzar en un proceso más claro de los avances digitales que nos van a permitir tener una mejor tasa de eficiencia. Probablemente en Inversiones, donde partimos un año antes el proceso, en el transcurso de este segundo trimestre vamos a ver un cambio importante en la información y en la forma de operar. Posteriormente vendrá el Banco hacia fines de este año. Nuestro target de llegar al 47%-45% dice relación con estos cambios.

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

El menor resultado de inversiones de Vida el último trimestre obedece básicamente a que el directorio, ante la incertidumbre política que había en el mercado, decidió disminuir posiciones en renta variable, y por lo tanto no estuvimos en el rally de alzas después de las elecciones. Sin embargo, ese no fue el único elemento. La única porción de la cartera de renta fija que está valorizada a tasa de mercado en nuestra contabilidad es la cartera que respalda los seguros con Cuenta Única de Inversión (CUI), y ahí hubo en el último trimestre un alza de tasas que nos pegó en su valorización. Estos dos efectos hacen que mostremos un menor resultado. Sin embargo, las perspectivas políticas y económicas están bastante más estables, lo que hace avizorar que este año va a ser bastante mejor.

### **Renato Peñafiel**

El año pasado iniciamos el proceso de capitalización del Grupo, con el propósito de aumentar el patrimonio del Banco y de la compañía de Seguros. Al mismo tiempo, realizamos un ajuste de nuestros pasivos, que consistía en tres planes. Primero, hacer un intercambio de bonos. Lo segundo, pasar obligaciones de corto a mediano plazo que teníamos a nivel de Inversiones Previsión Security. Por último, pensábamos concluir las autorizaciones regulatorias para hacia fines del año pasado materializar una emisión de bonos a nivel del Grupo, entre 1 millón y 1,5 millones de UF. Ese proceso, que se inició con la superintendencia, está prácticamente concluido. Lo que queda es materializar la venta de los bonos. Para eso hemos contratado como todos los años anteriores a Credicorp, que nos está asesorando.

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

Muchas gracias, quedamos disponibles en el equipo de Relación con Inversionistas por mail o por teléfono para responder sus preguntas y para enviar la información que necesiten.

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

---

**Marcela Villafaña, Head of Investor Relations**

**María Belén Abarca, Analista Investor Relations**

**Pedro Bralic, Analista Investor Relations**