

SCRIPT CONFERENCE CALL RESULTADOS GRUPO SECURITY A SEPTIEMBRE 2018

Marcela Villafaña (Head of Investor Relations Grupo Security)

Buenos días. Junto con el equipo de Investor Relations les damos la bienvenida a nuestro call de resultados a septiembre 2018. Con Fernando Salinas, Gerente de Planificación y Desarrollo de Grupo Security, repasaremos los principales aspectos del desempeño de la compañía y sus filiales. Estamos también con ejecutivos de nuestros principales negocios, quienes nos apoyarán en el espacio de preguntas y respuestas que tendremos al final de la presentación.

Entorno macroeconómico 2018 (Página 2 de la presentación)

Fernando Salinas (Gerente de Planificación y Desarrollo Grupo Security)

Durante 2018 observamos una clara reactivación de la actividad económica, gracias a un mejor escenario externo y a un cambio de ciclo político que disminuyó la incertidumbre regulatoria interna y mejoró el ambiente para invertir. En efecto, el PIB va a cerrar el 2018 con un crecimiento de 4,2%, muy por sobre el 1,7% de crecimiento del último año del gobierno anterior.

En este contexto, la inflación alcanzó 3,1% a septiembre 2018, fundamentalmente por el alza en los precios de los alimentos y la energía. Si descontamos ambos la inflación habría llegado sólo a 2,1%. En este contexto, el Banco Central partió con el proceso de normalización monetaria, y en octubre concretó la primera alza de 25 pb en la TPM desde diciembre de 2015. Las tasas nominales cerraron el tercer trimestre subiendo, en línea con el inicio de ajustes en la TPM.

Como hemos ido observando a lo largo del año, con la mayor actividad el crecimiento de las colocaciones del sistema también se ha reactivado, y la tasa de crecimiento se ha prácticamente duplicado, pasando de un 5% promedio el 2017 a 9,8% a septiembre 2018.

Para 2019, en términos generales estimamos que el PIB debiese crecer entre 3,5% y 4,0%, apoyado por un mejor impulso externo, con un desempleo estable en torno a 7%, y con el Banco Central continuando su proceso de normalización monetaria gradual durante el año. En cuanto a las colocaciones bancarias, vemos que continuarían con un buen desempeño, en línea con el mayor dinamismo económico.

Hitos del período y hechos posteriores (Página 3 de la presentación)

Marcela Villafaña

En cuanto a los hechos relevantes de lo que va del año, el 16 de noviembre de 2018 se

concretó el traspaso de Protecta Security desde Vida Security a Security Internacional. Esta operación nos ayuda a ordenar la estructura del Grupo y a proyectar nuestros planes estratégicos en Perú, en el contexto de la visión de desarrollo de largo plazo que tiene Grupo Security en Perú.

Cabe destacar que, en marzo de este año, concretamos un aumento de capital por S./ 25 millones en Protecta. Adicionalmente, el 19 de noviembre se llevó a cabo un segundo aumento de capital por S./ 45 millones, todo esto para sustentar sus planes de crecimiento

También me gustaría destacar que el 30 de noviembre la acción de Grupo Security pasó a ser parte del índice MSCI Chile Small Cap. Esto da cuenta del esfuerzo que hemos realizado por aumentar las utilidades de la compañía y mejorar la profundidad y liquidez de la acción, a través de incorporar nuevos inversionistas locales y extranjeros, entregar información de calidad y oportuna, y mantener una relación estrecha con el mercado.

Resultados de Grupo Security (*Página 4 de la presentación*)

Fernando Salinas

La utilidad de Grupo Security registró un incremento de 7,8% respecto a septiembre del año pasado, destacando Banco Security con un crecimiento de 30,9% YoY, sin considerar sus filiales.

Por su parte, la utilidad de nuestras áreas de negocios (Financiamiento, Seguros, Inversiones y Otros Servicios) creció un 12,9% por sobre el año pasado. Al deducir los gastos corporativos y financieros, que crecieron 10,9% en el año, y otros gastos, alcanzamos un resultado neto equivalente a un crecimiento de 7,8%.

Resultados por área de negocio (*Página 5 de la presentación*)

En nuestras áreas de negocio, el área de Financiamiento (Factoring y Banco Individual, sin sus filiales) registró una utilidad 28,0% por sobre el año anterior, principalmente gracias a una mayor utilidad del Banco Individual, que creció 30,9% por sobre septiembre 2017, gracias a mayores ingresos por margen financiero y comisiones, y menores gastos en provisiones, así como gastos de apoyo totales en línea con el año pasado.

Por su parte, la utilidad de Factoring Security aumentó 7,9%, por menores gastos operacionales. Los ingresos operacionales crecieron 0,3% respecto a septiembre 2017, con un mayor volumen de colocaciones, que crecieron 18,6% en el año, compensadas en parte por un menor spread.

El área de Seguros alcanzó una utilidad neta 12,7% por debajo septiembre 2017, por un

menor resultado de sus inversiones, afectadas por una serie de eventos externos que jugaron contra los mercados emergentes los últimos meses.

El área de Inversiones, que incluye a la AGF Security y Valores Security, alcanzó un resultado 5,3% por encima de septiembre del año pasado, gracias a mayores ingresos operacionales, los que aumentaron 6,0% en el año, en línea con un crecimiento de 6,3% en los activos bajo administración, que refleja la consolidación de las adquisiciones y fusiones de los últimos años en esta área.

Por último, nuestra área de Otros Servicios, que incluye Travel Security y la Inmobiliaria, registró una utilidad 69,1% por debajo del año pasado, principalmente por menores resultados en la Inmobiliaria. Como les hemos comentado, las utilidades de la Inmobiliaria fluctúan con los ciclos de inversión y venta del stock de activos inmobiliarios. Este año tenemos planificada una etapa de desarrollo más que de venta, y así lo tenemos incorporado en nuestro presupuesto.

Banco Security (Individual) (Página 6 de la presentación)

La utilidad del Banco individual registró un 30,9% de aumento respecto a septiembre 2017, explicado por el buen desempeño de sus divisiones comerciales: Empresas y Personas.

En particular, la utilidad de la Banca Empresas registró un incremento de 25,4% respecto a septiembre 2017. Esto viene explicado tanto por un crecimiento de 7,5% en el margen financiero, impulsado por un crecimiento de 10,1% YoY en colocaciones comerciales, como por un menor gasto en provisiones de riesgo de crédito, por el buen comportamiento de la cartera a septiembre. Además, la Banca Empresas registró un aumento de 21,4% en comisiones netas, gracias a una mayor actividad comercial, y los gastos de apoyo disminuyeron 2,6% respecto al año pasado, por menores gastos tanto en proyectos tecnológicos como en depreciación y amortización, que se reparten transversalmente entre los segmentos del Banco Individual. Estos efectos no fueron contrarrestados por una disminución de 30,1% en la línea de cambios y otros ingresos netos, por menores ingresos de productos estructurados.

En la Banca Personas en tanto, la utilidad creció un 62,3% respecto al año pasado, gracias en parte un mayor margen financiero, que creció 3,9% YoY gracias al incremento de 7,1% en las colocaciones a Personas. Adicionalmente, los gastos de apoyo disminuyeron 1,0% YoY, también debido a menores gastos tanto en proyectos tecnológicos como en depreciación y amortización. El gasto en riesgo disminuyó 2,3%, por el fortalecimiento de las estructuras de riesgo y cobranza, compensado en parte por el deterioro de algunos clientes de la banca empresarios durante el segundo trimestre del año. Las comisiones netas de la Banca Personas crecieron 0,4% respecto al año pasado, y corresponden a un 25,4% de sus ingresos a septiembre 2018.

La Tesorería registró una utilidad 18,5% por debajo del año pasado, por una caída en los ingresos por cambios y otros ingresos netos de 40,4%, por una menor distribución de productos estructurados, afectada por la incertidumbre macroeconómica. Hay que considerar además que el año pasado representa una alta base de comparación por mayores ingresos por productos estructurados. Esto no fue contrarrestado por un mayor margen financiero, el que aumentó 15,1% por sobre septiembre 2017, gracias al vencimiento de pasivos a finales del 2017, que fueron refinanciados con mejores condiciones, y por una estructura de financiamiento favorable por el uso de coberturas contables. Además, y al igual que en los otros segmentos del Banco, la Tesorería registró menores gastos de apoyo, que disminuyeron 3,3% respecto a septiembre 2017, por menores gastos tanto en proyectos tecnológicos como en depreciación y amortización.

Marcela Villafaña

A septiembre 2018, las colocaciones totales del Banco crecieron 9,5% respecto a septiembre 2017, por encima del sistema bancario, que creció un 8,5%. La tasa de crecimiento de colocaciones del sistema se ha venido acelerando los últimos meses, y creemos que esta tendencia debiera continuar, en línea con la economía. Así, el sistema debiera llegar a crecer cerca del 10% el 2018, y nosotros por sobre el 10%.

Respecto a nuestro mix de créditos, las colocaciones comerciales de Banco Security aumentaron un 10,1% en el año, y representan un 78,9% del total de colocaciones. Las colocaciones de consumo crecieron 15,6% por sobre el año pasado, y representan un 9,3% de la cartera del Banco. Por último, las colocaciones hipotecarias aumentaron un 1,2% respecto a septiembre 2017, y representan un 11,7% de las colocaciones de totales.

Nuestro indicador de riesgo llegó a 1,59% en el periodo, por debajo del 1,67% de diciembre 2017, por el buen comportamiento de la cartera comercial a septiembre 2018 y el castigo anticipado de clientes de medianas empresas.

Nuestra cartera de NPL, que corresponde a la cartera asociada a operaciones vencidas, llegó a 1,42% de las colocaciones a septiembre de 2018, 4 puntos base por sobre el 1,38% de diciembre de 2017, por efectos estacionales del mes de septiembre.

Indicadores Banco Security Consolidado (Página 7 de la presentación)

El margen de interés neto sobre colocaciones de Banco Security se ha mantenido estable en el tiempo en torno a 3,3%, en línea con un mix de colocaciones y spread estable.

Por otra parte, como comentamos en ocasiones anteriores, estamos recogiendo los frutos de los ajustes que hicimos los dos años pasados a nuestras estructuras de operaciones y tecnología, con los cuales apuntábamos a una tasa de eficiencia de largo plazo un poco por debajo de 47%. Al cierre de septiembre 2018 alcanzamos una eficiencia de 47,7%, producto de esta visión de largo plazo.

En relación con la evolución del gasto en riesgo sobre las colocaciones, el 2017 el indicador alcanzó 0,87%, con un poco más de gasto en riesgo por cambios regulatorios al modelo hipotecario el primer trimestre del año, y un reordenamiento de nuestros modelos y procesos en los productos de consumo. A septiembre 2017 el gasto por riesgo neto de recupero sobre las colocaciones llegó a 0,71%, por el buen comportamiento de la cartera de la banca empresas a esa fecha.

El crecimiento de 27,8% en la utilidad del Banco Consolidado a septiembre 2018 llevó el ROAE del Banco a 14,2%, por sobre el 12,4% registrado a diciembre 2017, aún con el aumento de capital por \$50.000 millones (11% del patrimonio) incorporado los últimos días de diciembre de 2017.

Banco Security vs Bancos Pares vs Sistema (Página 8 de la presentación)

Fernando Salinas

Al comparar al Banco Security respecto a sus pares y a la industria, nuestra eficiencia alcanzó 47,7% a septiembre 2018, por debajo del 51,1% del año pasado, con lo que quedamos en línea con la eficiencia de la industria, que alcanzó 47,3% a septiembre 2018.

El resultado operacional bruto, que no incluye el gasto por riesgo, sobre los activos totales promedio, llegó a 4,1%, por sobre nuestros pares, que llegaron a 3,3%, y acercándose a la industria, la que alcanzó 4,4%.

Con todo, nuestro ROAE llega al 14,2%, por sobre el 13,0% de nuestros pares y el 12,2% de la industria. Me gustaría destacar que esta mayor rentabilidad sobre el capital se da incluso con iguales o mejores indicadores suficiencia patrimonial. Nuestro Core capital sobre activos totales está en 7,9%, en línea con el 7,9% de los pares y el 7,2% de la industria.

Factoring Security (Página 9 de la presentación)

A septiembre 2018, la utilidad de Factoring Security creció 7,9% respecto a septiembre 2017. La mejor utilidad se debe sobre tanto a menores gastos operacionales, que cayeron 3% en el año, como a mayores ingresos operacionales, que crecieron 0,3%, en línea con el crecimiento de las colocaciones, pero compensados por una caída del spread en el año.

Las colocaciones del Factoring a septiembre 2018 crecieron un 18,6% interanual, impulsadas por una mayor actividad comercial en línea con una mayor actividad económica.

Vida Security (Página 10 de la presentación)

La utilidad de Vida Security a septiembre 2018 disminuyó 13,6% en comparación con igual período del año anterior. Esto se explicó por un resultado de inversiones 27,8% por debajo septiembre 2017, debido a un menor resultado en la cartera de renta variable, por el escenario externo que ha afectado los mercados en las economías emergentes durante el año. Además, septiembre del año pasado representa una alta base de comparación, por un buen desempeño de los mercados en ese periodo.

En cuanto al desempeño del negocio, la prima directa, disminuyó un 20,9% respecto a septiembre 2017, por el término del contrato N°5 del Seguro de Invalidez y Sobrevivencia -el cual no fue renovado por nuevas cuotas del contrato N°6-, por una menor prima de seguros individuales con cuenta única de inversión, y por una menor venta de rentas vitalicias.

El costo de siniestros y rentas fue 13,3%, menor al año anterior, por el término del contrato N°5 del SIS y por un menor costo de rentas vitalicias por una menor venta, que no fueron contrarrestados por mayores rescates y traspasos de seguros con cuenta única de inversión.

La variación de reservas técnicas alcanzó -\$10.262 millones a septiembre 2018, muy por debajo de los -\$64.993 millones del año anterior, principalmente por seguros individuales, que tuvieron un menor resultado de inversiones y mayores rescates y traspasos asociados a seguros con cuenta única de inversión, y por una menor prima directa.

Con todo esto, el margen de contribución llegó a -\$30.112 millones a septiembre 2018, versus los -\$61.215 millones a septiembre 2017.

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

Marcela Villafaña

El resultado de inversiones de Vida Security fue 27,8% inferior al acumulado a septiembre 2017, tanto por la corrección a la baja de los mercados en general en lo que va de 2018, como por una alta base de comparación por el buen desempeño de los mercados del año pasado.

En particular, a fines de 2017 se tomó la decisión de aumentar exposición a instrumentos de renta variable local e internacional. Esta decisión se ejecutó durante el mes de enero, y luego de eso comenzó la corrección de los mercados. En particular, a septiembre 2018 los Benchmark de nuestras carteras han rentado un -4,9% en países desarrollados, -7,5% en países emergentes, y un -11,2% en Chile.

Protecta Security (Página 12 de la presentación)

Fernando Salinas

Como mencionamos anteriormente, nos hemos planteado el objetivo claro de largo plazo de ir desarrollando los negocios de Grupo Security en Perú. En particular, a principios de año definimos duplicar el tamaño de Protecta Security en los próximos 3 años. En este sentido, durante el primer trimestre del año hicimos un aumento de capital en Protecta Security por S./ 25 millones, casi US\$ 7 millones, y el 19 de noviembre se concretó un nuevo aumento de capital por S./ 45 millones, casi US\$ 13 millones.

Cabe destacar la trayectoria de aumento de participación de mercado en la venta de rentas vitalicias de la compañía, que pasó de 5,3% a septiembre 2015 -cuando Grupo Security ingresó la propiedad-, a 19% a septiembre 2018. Durante el primer trimestre del 2016, se aprobó en Perú una ley que permite a los cotizantes del sistema privado de pensiones el retiro de hasta el 95,5% de sus ahorros. Esto tuvo un fuerte impacto en la venta de rentas vitalicias a nivel de la industria, que acumulada a septiembre 2018 alcanza sólo un 38% de lo que era a septiembre 2015, antes de la aprobación de la ley. En este contexto, a septiembre 2018 Protecta Security aumentó su venta de Rentas Vitalicias en 46,5%, respecto a la caída de 10,8% del sistema.

Recientemente, la compañía comenzó a vender el producto de renta particular, que ofrece una alternativa similar a una renta vitalicia, pero en forma privada, para satisfacer las necesidades de pensiones de los jubilados del sistema peruano. A septiembre 2018, habíamos alcanzado una prima directa de S./ 22,1 millones de soles por este concepto.

Área Inversiones (Página 13 de la presentación)

Marcela Villafaña

La utilidad del área Inversiones, que incluye principalmente la administradora general de fondos y la corredora de bolsa, creció un 5,3% por sobre el año pasado. Esto viene de la mano de un crecimiento de 6,3% respecto al año pasado de los activos bajo administración.

Con esto, Inversiones Security alcanza el sexto lugar en fondos mutuos bajo administración de la industria con un 7,0% de market share. Si bien nuestros fondos tienen una remuneración promedio más baja que el año anterior, y los gastos de la unidad crecieron 8,2% en el periodo, el crecimiento en el volumen de fondos mutuos fue lo suficientemente importante como para explicar el mejor resultado.

Área otros servicios (Página 14 de la presentación)

A septiembre de 2018, la utilidad de Travel Security disminuyó 6,9% respecto a septiembre 2017, por la caída del tipo de cambio en el periodo, dado que parte relevante de los ingresos

de la compañía son en dólares. Además, hemos tenido menores comisiones aéreas por los cambios que ha estado sufriendo la industria con la entrada de aerolíneas *low cost*.

Respecto de la Inmobiliaria, como les comenté, sus utilidades son cíclicas, y tiene que ver con el stock de activos inmobiliarios que esté en desarrollo, versus el stock que ya está desarrollado y listo para la venta. Este es un año de desarrollo inmobiliario, y recién el 2019 y el 2020 debiéramos ver utilidades.

Página 15 de la presentación: Evolución Grupo Security - Indicadores

Aquí tenemos una trayectoria más larga de indicadores del Grupo. La utilidad consolidada en 12 meses sigue estando en el nivel más alto de la serie, en \$78.870 millones. Nuestra rentabilidad sobre el patrimonio alcanzó 11,1%, dados los resultados y el aumento de capital que hicimos el año pasado, por casi \$100.000 millones.

En resumen, los indicadores comerciales de las compañías están en línea con lo que hemos presupuestado para el año. Para lo que queda del año, en la medida que el desempeño de los mercados mejore, podríamos ver un mejor resultado en las carteras de inversiones, en particular en la compañía de seguros de vida y en el área de administración de activos.

Nuevamente, muchas gracias a todos conectarse a nuestro call de resultados. Quedamos ahora disponibles con el equipo para responder sus preguntas.

Sección de Preguntas y Respuestas

Analista 1

Buenos días y gracias por la presentación. Tengo dos preguntas.

La primera: Protecta pasó a ser parte de Security Internacional, pero en los resultados mostrados en el press release todavía sigue consolidado en Vida Security ¿Esto fue para mostrar los resultados del Grupo, y va a seguir siendo así en adelante, o vamos a ver separados los resultados de Protecta y Vida Security en Chile, dado que ahora ya no consolida en la filial chilena?

La segunda: Salieron los resultados de octubre del Banco, y se ve un gran crecimiento en el costo de riesgo a octubre ¿Hay algún comentario respecto a ese tema?

Marcela Villafaña

Voy a partir respondiendo tu pregunta de Protecta y luego dejare a Manuel Widow para que comente los resultados del banco a octubre.

Efectivamente Protecta Security está consolidado con Vida hasta el mes de octubre. Como Vida tiene FECU a septiembre, y luego a diciembre, en la FECU de diciembre el trimestre va

a incluir solo parte del resultado de Protecta. A partir del año 2019 vas a ver el resultado de la compañía puro en Chile

Manuel Widow (Gerente Planificación y Gestión Banco Security)

Respecto del tema del Banco, en el mes de octubre tuvimos pérdidas por riesgo más altas de lo que habíamos tenido durante el año. Esto obedece fundamentalmente a algunas operaciones y/o casos puntuales de clientes, que, si bien ya habíamos hecho provisiones al respecto, se tomó la decisión de reconocer un deterioro adicional de esos créditos, dada la evolución que han tenido en los últimos días. Son casos relacionados al sector de la energía que está impactado por lo que ha ocurrido con los precios.

Esto va en línea con nuestro criterio de ser rigurosos y estrictos en reconocer lo más oportunamente posible el deterioro que nosotros percibimos.

Contacto Investor Relations: relacioninversionistas@security.cl

Marcela Villafaña, Head of Investor Relations

Pedro Bralic, Analista Investor Relations

Alfonso Vicuña, Analista Investor Relations