

SCRIPT CONFERENCE CALL RESULTADOS GRUPO SECURITY A JUNIO 2019

Marcela Villafaña (Head of Investor Relations Grupo Security)

Buenos tardes a todos y muchas gracias por conectarse. Bienvenidos a la presentación de resultados a junio 2019 de Grupo Security. Estamos con Fernando Salinas, Gerente de Planificación y Desarrollo de Grupo Security, el equipo de IR y ejecutivos del Banco y Vida Security, para apoyarnos en la sesión de preguntas y respuestas al final de la presentación.

Entorno macroeconómico 2019 (Página 2 de la presentación)

En cuanto a los principales indicadores macroeconómicos para la primera mitad del año, el PIB registró un aumento del 1,8% en lo que va del año y el desempleo promedió 6,9%. Por otra parte, la inflación se ha mantenido contenida, alcanzando 2,2% a julio. Esperamos que se mantenga por debajo del 3% por el resto de 2019, por mayores holguras en la economía y un acotado traspaso de la depreciación cambiaria.

El Banco Central concretó una baja de 50 puntos bases en la TPM el 7 de junio, alcanzando un 2,5%. Las tasas de corto plazo han continuado una tendencia a la baja, ante expectativas de recortes adicionales en la TPM y caídas en las tasas externas. En cuanto a las tasas de largo plazo, se registraron disminuciones durante la primera mitad del año, y se espera que mantengan los niveles actuales hasta fin de año.

El tipo de cambio comenzó el 2019 con una apreciación desde \$700 a \$650, revirtiendo esta tendencia el segundo trimestre para alcanzar los \$710 en agosto. Esperamos que fluctúe en torno a \$700 durante el resto del año.

En resumen, nuestras perspectivas para el 2019 son un crecimiento del PIB en torno al 2,7%, inflación inferior al 3%, y colocaciones creciendo en torno al 8%.

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

Tal como mencionamos en la última presentación de resultados, el día 29 de abril se celebró la Junta Ordinaria de Accionistas, donde se mantuvo el directorio del Grupo y se designó a EY como auditores externos. Adicionalmente, se aprobó el pago de un dividendo de \$7,45 por acción que, sumado al entregado en octubre, totaliza \$44.155 millones de utilidades repartidas, equivalentes a 55% del resultado del 2018.

Por otra parte, el día 5 de junio se concretó la colocación del bono H de Factoring Security en el mercado local, por \$40.000 millones. La emisión se estructuró a 5 años plazo y se colocó a una tasa de 3,95% anual nominal, equivalente a un spread de 0,69%.

Fernando Salinas (Gerente de Planificación y Desarrollo Grupo Security)

Resultados de Grupo Security (Página 4 de la presentación)

La utilidad del Grupo creció en 15,4% con respecto al primer semestre del 2018, mientras que la utilidad en 12 meses alcanzó \$86.272 millones, la más alta de la historia.

Con respecto a nuestras áreas de negocios (Financiamiento, Seguros, Inversiones, Negocios Internacionales y Otros Servicios), la utilidad creció 15,6% en el mismo periodo, principalmente por el buen desempeño de Vida Security por un mejor resultado de inversiones, y el crecimiento en los resultados del área de Financiamiento (Banco Individual y Factoring). Después de deducir los gastos corporativos y financieros, alcanzamos una utilidad neta de \$42.819 millones.

Banco Security (Individual) (Página 5 de la presentación)

Al realizar la apertura por áreas de negocio, la utilidad del primer semestre del área de Financiamiento, consistente de Banco Individual y Factoring, creció 4,5% con respecto a junio 2018.

La utilidad individual del Banco alcanzó \$36.444 millones a junio 2019, 3,9% superior a junio 2018, mientras que las colocaciones totales aumentaron 8,4%. El mejor resultado se explica por el mejor desempeño en la Banca Empresas, que más que compensó los menores resultados en la Banca Personas y la Tesorería. Sumado a lo anterior, se constituyeron provisiones adicionales por \$2.000 millones, realizadas en preparación para el cambio normativo del modelo de provisiones de cartera comercial grupal, vigente desde julio de este año.

En particular, la utilidad de la Banca Empresas fue de \$29.319 millones la primera mitad del año, 25,3% por sobre el año anterior. Este crecimiento se explica por un aumento de 11,5% en el margen financiero, por colocaciones 8,8% superiores. Este crecimiento se compara positivamente con el 7,6% de crecimiento de las colocaciones comerciales de la industria. Con esto, la cartera comercial alcanza el 78,8% de las colocaciones totales de Banco Security. Adicionalmente, se registró un gasto en riesgo 52,7% inferior por un mejor desempeño de la cartera en comparación al año anterior. Durante el primer trimestre del año, ingresaron a la cartera con morosidad clientes cubiertos en su mayoría con altas garantías, y por lo tanto menor requerimiento de provisiones. Esto derivó en un menor gasto en riesgo, pero a la vez en un ratio de cobertura de provisiones sobre NPL inferior al 100%. Por otra parte, los gastos de apoyo se mantuvieron contenidos interanualmente.

Con respecto a la Banca Personas, la utilidad a junio 2019 totalizó \$2.892 millones, 30,0% inferior al primer semestre del 2018. Por una parte, el margen financiero registró un aumento de 3,8%, por colocaciones 6,9% superiores, comparable al crecimiento de 13,6% en colocaciones de la industria. Este efecto fue compensado por una caída de 7,7% en las comisiones netas, por menores ingresos de seguros complementarios a la oferta de crédito. Lo anterior se sumó a una disminución de 54,6% en la línea de operaciones financieras, cambios y otros ingresos netos, por una menor venta de mutuos hipotecarios y un aumento en los gastos de apoyo por mayor actividad comercial en tarjetas de crédito. Estos efectos fueron compensados en parte por gastos por riesgo 5,7% inferiores por el fortalecimiento de las políticas de cobranza y admisión.

En particular, las colocaciones de consumo de Banco Security crecieron 11,4% YoY, alcanzando 9,5% de la cartera total del Banco. En el mismo período, la industria creció 21,4% en consumo. Cabe recordar que en dic-18 BCI incorporó la cartera de la tarjeta Presto (Walmart) y Banco Falabella hizo lo mismo con la tarjeta CMR. Por otra parte, las colocaciones hipotecarias aumentaron 3,5%, representando en Banco Security un 11,6% de las colocaciones totales. Esta variación es comparable a un aumento de 10,1% en las colocaciones hipotecarias de la industria.

Por otra parte, el área de Tesorería registró una utilidad de \$7.662 millones, 24,7% inferior al mismo período del 2018, por el aplanamiento de las curvas de tasas, que ha derivado en menores spreads en el margen, sumado a menores ingresos por intermediación. Adicionalmente, se registró un aumento de 8,6% interanual en los gastos de apoyo por mayores gastos en tecnología.

En cuanto a los indicadores del Banco Consolidado, el indicador de riesgo - medido como provisiones sobre colocaciones - fue de 1,55% en el periodo, y la cartera de NPL ascendió a 1,68% de las colocaciones. Lo anterior derivó en una cobertura de la cartera con morosidad de 91,9%, explicado por el ingreso a la cartera con morosidad de clientes con altas garantías en la Banca Empresas, y por lo tanto menor requerimiento de provisiones, como mencionamos previamente.

Marcela Villafaña

Indicadores Banco Security Consolidado (Página 6 de la presentación)

Por una parte, el margen de interés neto se ha mantenido estable en el tiempo en torno al 3,2% de las colocaciones.

El ratio de eficiencia de Banco Security consolidado fue 46,5% en el segundo trimestre, lo que representa una mejora en relación al 51,5% del primer trimestre, por menores gastos de administración, sumado a un mejor resultado operacional. Lo anterior se encuentra en línea con nuestra proyección de mantener una eficiencia por debajo del 50% en el largo plazo.

Durante el primer semestre, el gasto en riesgo neto de recupero sobre colocaciones fue de 0,69%, inferior al 1,02% a junio 2018, principalmente por el buen desempeño de la cartera de la Banca Empresas y por mejoras en los procesos de admisión y cobranza de la Banca Personas.

Al anualizar la utilidad del primer semestre, la rentabilidad sobre el patrimonio promedio es de 13,7%, por sobre el ROAE de 13,0% alcanzado el primer trimestre.

Banco Security vs Bancos Pares vs Sistema (Página 7 de la presentación)

El resultado operacional bruto, que no incluye el gasto por riesgo, sobre los activos totales promedio fue de 3,8% para Banco Security, por sobre el 3,1% de los bancos pares e inferior al 4,5% de la industria.

Por otro lado, el ratio de eficiencia de Banco Security ascendió a 48,9% por sobre el 46,5% a junio del año pasado. En tanto, a junio 2019 la eficiencia de la industria fue de 45,4%, mientras que la de los bancos pares 45,9%.

Con respecto al ROAE, alcanzamos en Banco Security un 13,7%, en línea a la rentabilidad alcanzada por nuestros pares y la industria. Por último, nuestro Core Capital sobre activos totales es de 7,6%, principalmente por el incremento de los activos, impulsados por el crecimiento de 8,4% en nuestras colocaciones totales. Por otra parte, el índice ascendió a 7,4% para la industria.

Factoring Security (Página 8 de la presentación)

Con respecto a Factoring Security, también parte del área de negocios de Financiamiento, el resultado a junio 2019 llegó a \$4.447 millones, 9,6% por sobre igual periodo del año anterior. El mejor resultado se explica por un aumento de 15,6% en los ingresos operacionales, por un volumen de colocaciones 18,1% superior, compensado en parte por un menor spread. Esto no alcanzó a ser contrarrestado por gastos operacionales 14,1% superiores, en línea con el mayor volumen de colocaciones, ni por gastos de apoyo 9,8% mayores, por mayor actividad comercial y mejoras en sistemas.

Fernando Salinas

Vida Security (Página 9 de la presentación)

Por su parte, el área de Seguros registró una utilidad de \$11.677 millones, 132,9% superior al primer semestre del 2018.

Vida Security alcanzó un resultado de \$11.428 millones a junio 2019, 136,6% por sobre el año pasado, por un mejor resultado de inversiones.

En el agregado, la prima directa de Vida Security totalizó \$132.506 millones a junio 2019, 34,6% por debajo el primer semestre del 2018, principalmente por el término del contrato N°5 del SIS, compensado parcialmente por el crecimiento en ventas de rentas vitalicias, seguros individuales y colectivos.

Por otra parte, los costos de siniestros y rentas alcanzaron \$135.391 millones el primer semestre del año, 20,3% por debajo del año anterior. La disminución se explica principalmente por el término del contrato del SIS, compensado en parte por el aumento en costo de rentas por la mayor venta de rentas vitalicias.

El ajuste de reservas técnicas a junio 2019 fue -\$26.768 millones, que se compara con los los -\$2.838 millones del primer semestre del 2018, variación explicada por un mejor resultado de inversiones asociado a la cartera CUI y APV.

Los efectos mencionados previamente derivaron en un margen de contribución de -\$40.488 millones, por debajo los -\$16.455 millones a junio 2018. El menor resultado se explica principalmente por la caída en el margen de individuales, derivado de una mayor variación de reservas técnicas por el mejor resultado de inversiones mencionado previamente.

Vida Security - Resultado de Inversiones (Página 10 de la presentación)

El resultado de inversiones de Vida Security fue \$76.225 millones a junio 2019, 67,6% superior al resultado a junio 2018. Este mejor resultado se explica por un buen desempeño de los instrumentos de renta variable en la cartera CUI y APV, por el buen resultado de los mercados en el periodo. En esta línea, los benchmark de nuestras carteras de renta variable han rentado en dólares 10,2% en Asia Emergente, 19,6% en Estados Unidos y +1,6% en Chile durante el primer semestre de 2019.

Cabe destacar que un mayor resultado de la cartera de inversiones asociada a CUI y APV tiene como contrapartida una mayor variación de reservas técnicas en el ramo de individuales.

Marcela Villafaña

Área Inversiones (Página 11 de la presentación)

El área inversiones -compuesta por la AGF, la corredora de bolsa Valores Security y la Securitizadora- registró una utilidad de \$3.006 millones, 29,2% inferior al primer semestre de 2018. Por otra parte, los activos bajo administración fueron \$4.837 mil millones, 1,5% por sobre junio 2018.

Al comparar con el primer semestre del año anterior, el menor resultado se explica por una caída en los ingresos operacionales de Valores Security, producto de una disminución de 23,5% en el volumen transado. Por su parte, los fondos mutuos administrados por la AGF crecieron 7,1% interanual, mientras que el ROA pasó de 0,86% a junio 2018 a 0,83% el primer semestre del 2019, en línea con la tendencia en la industria, resultando en ingresos operacionales en la AGF similares al período anterior.

Todo esto no alcanzó a ser compensado un resultado no operacional 62,7% por sobre el del periodo anterior, por un mejor resultado de la cartera propia de Valores y AGF Security.

Finalmente, se registró un resultado de -\$676 millones en la Securitizadora Security y en Inmobiliaria CasaNuestra, versus los \$42 millones positivos del año pasado, en línea con lo presupuestado para este negocio.

Área Negocios Internacionales - Protecta y Travex (Página 12 de la presentación)

Travex, la agencia de viajes peruana alcanzó ventas por US\$33 millones a junio 2019 y una utilidad de US \$90 mil.

Por otra parte, Protecta Security registró una utilidad de 8,9 millones de soles el primer semestre del año, por sobre los 1,9 millones de soles a junio 2018, por un mejor resultado de inversiones, compensado en parte por mayores gastos de administración y mayor siniestralidad.

A junio 2019, la compañía alcanzó ventas de rentas vitalicias por 93,8 millones de soles, con un crecimiento de 22,3% interanual, representando 49,8% de la prima total. En este sentido, es destacable la participación de mercado de Protecta Security, alcanzando el segundo lugar en el mercado peruano con un 20% de participación a junio 2019.

Adicionalmente, Protecta ha estado creciendo con fuerza en la venta de rentas particulares, las que ya alcanzan un volumen de 61,7 millones de soles a junio 2019, muy por sobre los 13,9 millones de soles del año pasado, y que representan ya un 32,7% de la prima total de la compañía. Con esto, la compañía alcanza una participación de mercado de 12,4% en rentas particulares, triplicando el 4,0% registrado a junio 2018.

Área otros servicios (Página 13 de la presentación)

Durante la primera mitad del año, la utilidad de Travel Security alcanzó \$1.695 millones, 11,6% superior a junio 2018, por un alza de \$65 YoY en el tipo de cambio promedio, considerando que una proporción importante de los ingresos de la compañía son en dólares. Esto no alcanzó a ser compensado por un aumento en los gastos y un menor resultado no operacional.

Por el lado de la inmobiliaria, el resultado totalizó -\$864 millones, por debajo de los -\$693 millones a junio 2018, por menores unidades escrituradas que las del primer semestre del año anterior. Cabe destacar que existe un desfase entre la venta y el reconocimiento de ingresos, ya que bajo IFRS los ingresos se reconocen una vez escriturada la propiedad. Por otra parte, los activos inmobiliarios administrados aumentaron 28,4% en el mismo periodo, y se espera que en los siguientes trimestres se generen utilidades por los proyectos desarrollados en los últimos periodos.

Fernando Salinas

Evolución Grupo Security - Indicadores (Página 14 de la presentación)

Por último, podemos observar una trayectoria más larga de los indicadores del Grupo. La utilidad consolidada en 12 meses alcanzó \$86.272 millones. Al anualizar la utilidad a junio 2019, la rentabilidad sobre el patrimonio promedio es de 11,5%.

Para 2019, proyectamos continuar entregando rentabilidad a nuestros accionistas, a través de sostener el crecimiento en los negocios en que participamos en Chile y Perú, con un manejo conservador del riesgo, y el sello de excelencia en el servicio que ha caracterizado a Grupo Security desde sus inicios

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

En relación al costo de riesgo en el Banco Security, mencionaron que ha habido un mejor comportamiento en la Banca Empresas y un proceso de cobranza un poco mejor, sin embargo, el costo de riesgo presenta un aumento en el trimestre. ¿Podrían comentar qué esperan en adelante para el costo de riesgo para el Banco, más teniendo en cuenta un outlook mucho más retador en el frente macro para Chile?

La segunda pregunta es con respecto a los avances que se han tenido con la consultora, o los proyectos que se piensan desarrollar. Quisiera que nos contaran qué se puede esperar de nuevo, qué avances hay y si nos pueden informar acerca del timing para estos cambios.

Manuel Widow (Gerente de Planificación y Gestión Banco Security)

Con respecto al tema del riesgo, efectivamente el primer semestre ha sido un semestre bueno, con un comportamiento de la cartera mejor al comportamiento histórico, incluso mejor de lo contemplado en nuestros planes. Para el segundo semestre, si bien nos encantaría que ese bajo nivel de riesgo se mantuviera, lo esperable es que vuelva a niveles normales y que el Banco tenga un nivel de pérdidas por riesgo en torno al 0,8 % de las colocaciones, nivel que esperamos sea sostenible en el largo plazo.

Fernando Salinas

Con respecto a tu segunda pregunta, ya se constituyó una oficina de transformación, que son las oficinas que lideran la implementación de todos los trabajos de estas consultoras. Eso ya está ejecutado y estamos empezando a desarrollar la bajada específica de las iniciativas, haciendo los calendarios, para empezar las implementaciones. Es probable que en los próximos meses pongamos en curso muchas de las iniciativas que se han ido generando, que buscan mejorar la perspectiva de los negocios de Banca Personas e Inversiones.

Manuel Widow

Complementando con respecto al tema del riesgo, hay que tener presente el impacto de la nueva norma de provisiones del segmento comercial grupal. Esto generará un impacto de una vez que debería verse reflejado en el mes de Julio, cuando entra en vigencia la nueva norma.

Analista 2

En relación al crecimiento de la cartera hipotecaria en los últimos dos trimestres, vimos cómo esta fue incluso negativa y ahora volvemos a ver crecimiento positivo. ¿Se hizo algún esfuerzo adicional en este segmento y qué podríamos esperar a futuro con respecto a la cartera? Además, ¿qué esperan en el crecimiento de la cartera a nivel consolidado y por segmentos?

La segunda pregunta es en relación al desempeño que tuvo Protecta en Perú. Vimos cómo tuvo un crecimiento con respecto a su participación al año pasado, alcanzando el 20% y el segundo lugar en el mercado. ¿Qué estrategias están llevando a cabo en la venta de rentas vitalicias para que tengan un buen desempeño este trimestre y qué se puede esperar a futuro?

Manuel Widow

Con respecto al crecimiento de las colocaciones hipotecarias, hacia fines del 2017 y comienzos del 2018, tuvimos problemas con nuestra área de back office, que procesa los créditos hipotecarios, lo que generó algunos impactos en la calidad de servicio entregado a nuestros clientes. Producto de lo anterior se tomó la decisión de bajar la fuerza comercial en ese negocio, con el objetivo de rehacer y reorganizar los procesos de estos créditos, y de esa forma no seguir afectando la calidad, lo que para nosotros es un tema fundamental y estratégico. Dado lo anterior durante el año 2018 mantuvimos un bajo volumen de operaciones.

Este año, con todos esos procesos revisados y mejorados y sumado a una realidad de mercado favorable, de caída de tasas que ha generado un volumen de negocios a nivel industria muy importante, es que estamos retomando el ritmo que teníamos anteriormente. Todo esto ha provocado este salto en el crecimiento del negocio en los últimos meses.

Respecto del crecimiento general de nuestras colocaciones, vemos por un lado una industria que tendió a crecer con mayor dinamismo hacia el segundo semestre del año pasado y los primeros meses de este año. Sin embargo, en los últimos meses se ha generado un crecimiento a tasas decrecientes porque el cambio en el escenario macroeconómico ha llevado a que la demanda por créditos esté bajando. En esa línea, esperamos seguir creciendo con tasas algo superiores al sistema, pero con una industria afectada por el contexto actual.

Fernando Salinas

Por el lado de Protecta, cabe mencionar que la compañía ha sido exitosa en lograr participación de mercado, alcanzando el 20% en rentas vitalicias y cercano al 14% en rentas privadas. Es importante entender que gran parte de la tecnología, la forma de venta y la configuración de productos, se ha hecho en base a la experiencia de Vida Security. Esto nos ha permitido ganar participación de mercado a gran velocidad, logrando una buena participación a pesar del cambio de la ley. Esto nos tiene con buenas perspectivas, la compañía está en buenas condiciones, dado este know-how compartido con la compañía chilena, de desarrollar bastante bien los mercados en que participa.

Luis Miranda (Gerente de Control de Gestión – Vida Security)

Principalmente lo que hemos hecho, es un esfuerzo en el canal comercial y un cambio en la estrategia a años anteriores. Esto nos ha permitido entrar y convertimos en un actor relevante en el mercado de rentas vitalicias y de rentas privadas en Perú.

Marcela Villafaña

Para complementar un poco lo que comentaron, desde este cambio normativo que afectó profundamente el mercado de rentas vitalicias en el año 2016, se espera que el 2019 sea el primer año en que el mercado de rentas vitalicias retome el crecimiento, por lo que tenemos buenas perspectivas para esta línea para este año y los que vienen.

Analista 2

Por último, ¿Qué perspectivas tienen en el mercado de Rentas Vitalicias en Chile?

Rodrigo Guzmán (Gerente de Administración y Finanzas – Vida Security)

Claramente el mercado está un poco convulsionado por la realidad de tasas que tenemos. Las tasas muy bajas hacen que las compañías en general se hayan estado ajustando, ya que tenemos instrumentos de renta fija de largo plazo, con tasas bajo el 1%. Sin embargo, todo el mercado está vendiendo rentas con tasas alrededor del 2%, por lo tanto, es una situación insostenible en el largo plazo. Entonces el mercado debiera ajustarse a la baja en las tasas de venta, por lo menos en las tasas de Renta Vitalicia. Lo que queda por ver es qué pasará con el mercado de retiro programado de las AFP.

Entonces, las proyecciones no son claras ya que las condiciones de mercado son inciertas. De todas maneras, el mercado se mantiene bastante estable a pesar de la baja de tasas. Creemos que tendrá que ajustarse en algún minuto a la baja, todo depende de los movimientos de tasas en lo que queda del año y principios del próximo.

Contacto Investor Relations: relacioninversionistas@security.cl

Marcela Villafaña, Head of Investor Relations

Alfonso Vicuña, Analista Investor Relations

Daniela Fuentes, Analista Investor Relations