

Script conference call resultados Grupo Security a diciembre 2020

Renato Peñafiel (CEO Grupo Security)

Es obvio que el año 2020 fue un año absolutamente atípico, en todo sentido. Como Security hemos enfrentado otras crisis, que han sido fundamentalmente financieras o de crédito en el pasado, pero ninguna crisis de salud como esta. Esta involucró a todas las organizaciones en Chile y en el mundo, en todos los frentes.

En marzo del año pasado, casi el 100% de la organización estuvo trabajando de forma remota, lo cual validó los cambios que estábamos materializando en nuestro proceso de transformación interna. No tuvimos ninguna dificultad interna ni con nuestros clientes. Fuimos capaces de reaccionar rápido para enfrentarnos a este nuevo contexto, sin perder la capacidad de comunicarnos con nuestros clientes. Por lo tanto, no tuvimos pérdidas en nuestros activos, ni en el área comercial del Banco ni en el Factoring, ni en Inversiones ni en la Compañía de Seguros.

En esta línea, las colocaciones del banco crecieron en torno al 3%, mientras que la industria creció ligeramente más, 3,6%, pero fundamentalmente afectado, como ustedes deben saber por el FOGAPE. En colocaciones comerciales, si se excluye esa colocación transitoria del FOGAPE, la industria habría decrecido 4,5 %, mientras que Security habría crecido un 5%.

En crisis anteriores el Security ha salido airoso al aprovechar las oportunidades, no obstante las dificultades que han surgido. En el caso del Banco tuvimos que enfrentar un mayor riesgo de crédito, al igual que el resto de la industria. Hicimos la cifra más alta de provisiones en la historia del Banco, incluso superior a la última línea, fundamentalmente en Banca Empresas.

Estimamos que la cartera está muy bien provisionada, no solamente por este cambio en el stock de las provisiones, sino porque además tenemos la cartera de colocaciones muy resguardada en activos fijos, de manera que, como verán en detalle con Alberto Oviedo, Gerente de Riesgo del Banco, nos sentimos tranquilos. Es por esto que esperamos que este año los niveles de provisiones no sean lo que fueron el año pasado.

De esta forma, el Banco tuvo un buen resultado bajo el punto de vista comercial y de estructura de gastos, a lo cual me voy a referir más adelante, además de tener la capacidad de generar las provisiones suficientes para enfrentar esta pandemia.

En lo que se refiere a otras fuentes generadoras de ingreso en el Grupo, particularmente Inversiones, las utilidades consolidadas fueron superiores a las del año pasado, por cambios dentro de los AUM, producto de las decisiones de

nuestros clientes, y también el manejo de carteras propias que significaron generar utilidades por sobre lo normal.

En el caso de Vida, el primer semestre fue muy malo, pero tuvimos un cambio significativo en el último semestre, incluso alcanzando un crecimiento de la utilidad con respecto al año anterior. El mejor resultado fue impulsado por dos aspectos; la recuperación en los valores los activos financieros y porque comercialmente también tuvimos buenos desarrollos, tanto en crecimiento en algunos casos como en siniestralidad en otros, particularmente en los seguros colectivos. Al igual que en el Banco, también esperamos un mejor desempeño este año.

De esta forma, el Banco, el área de Inversiones que consolida con el banco, y el área de seguros, tuvieron buenos resultados dentro de este contexto adverso. En el caso del Factoring, también sigue una línea ascendente, conteniendo los riesgos y manteniendo la rentabilidad. Esperamos que este año nuevamente vuelva a crecer, manteniendo sus niveles de eficiencia.

En lo que se refiere a los aspectos internos, tuvimos un cambio mayor. Básicamente, un cambio en la estructura en los mandos superiores, y un aumento de la productividad que nos permitió disminuir de forma importante la dotación. El Grupo, en el consolidado tiene incorporadas indemnizaciones por 14 mil millones de pesos durante el año.

De forma consolidada, los gastos disminuyeron en torno a 3.800 millones de pesos, no obstante los 14 mil millones de indemnizaciones, lo cual si todo lo demás se mantuviera constante, tendríamos un resultado espectacular, este año y los siguientes años. Aunque, el mundo es dinámico, y en algunas áreas estamos creciendo, esperamos aprovechar las oportunidades del mercado. También aprovechamos de hacer un severo ajuste en los gastos de administración, que fueron alrededor de 12 mil millones de pesos. De esta forma, las menores remuneraciones y mayores ahorros en gastos permitirán mejores ratios de eficiencia consolidados.

En caso de la estructura, utilizamos la metodología Span and Layers que veníamos trabajando, desde hace un año atrás, con el área de Cultura, de forma tal que aprovechamos la oportunidad del momento para materializarlo, con dolor obviamente, por nuestra gente que se fue. Aprovechamos también de generar las estructuras que nos permitieran mantener estos ahorros de gastos en el futuro. Generamos una torre de control a nivel del Grupo, que esté permanentemente preocupada de mantener los ratios de eficiencia a nivel de cada una de las compañías y obviamente, generar un seguimiento de los ahorros capturados.

Esta implementación la estamos haciendo a través de la oficina de Transformación. Esta oficina tuvo su origen en el programa de integración comercial entre el Banco

y el área de Inversiones denominado Origen, liderado por una consultora de carácter internacional. Esa oficina de transformación ha expandido hacia el resto de la organización la metodología que hemos incorporado en el análisis del proyecto Origen. De forma tal que la Compañía de Seguros, el Banco e Inversiones, van a gestionarse y están en el proceso de transformación para que su gestión siga, a futuro, estas metodologías. Esperamos aplicarla en otros casos también, por ejemplo en el caso del Factoring, que está en un proceso de transformación computacional, digital.

El proyecto Origen, finalizó la primera fase, e inició en febrero de este año, la segunda fase. Esta consiste en la incorporación de pilotos para observar en la práctica las dificultades o ganancias que podríamos obtener de este programa. Estos pilotos se iniciaron en febrero con dos sucursales importantes en Santiago y hoy día estamos con 5 regionales. El propósito de esta transformación en las sucursales es generar un aumento en los niveles de ingreso. A un mes de la implementación, hemos observado lo siguiente.

Existe la posibilidad de hacer cambios, probablemente más lento de lo que uno quisiera, porque hay cambios culturales importantes que superar. No sabemos si será replicable en un 100%, pero a la fecha tenemos crecimientos en ingresos en estas áreas por sobre el 10%, versus la operación tradicional, de forma tal que vemos que este va a ser un proyecto exitoso, un poco más lento de lo que habíamos pensado, pero exitoso, en definitiva.

Estos impactos aún no están incorporados en las utilidades esperadas para este año, ya que estamos mas bien en una etapa de gastos, más que de ingresos, por la implementación del programa Origen, que implica gastos de administración, tecnología y personal. Todo esto incorporado a partir del próximo año y en algunas empresas, una parte importante provisionada respecto a los gastos de este año.

Entonces el año pasado, las compañías fueron capaces de adaptarse rápidamente, en el tema digital completamos la fase 1 y estamos en un inicio de la fase 2, que es más concreta. La fase 1 consistió en la identificación y la ejecución de los quick wins, que nos permitieran avanzar en esa línea, eso está en proceso. La fase 2, es la concreción operativa del plan Origen que está en marcha a través de estos pilotos, y la expansión de ese concepto al resto de las compañías del Grupo.

Un tercer elemento del año pasado fue el plan de ajuste de estructuras y dotación. Este esfuerzo que hicimos el año pasado, lo vamos a controlar y esperamos mantenerlo en esa dirección a través del apoyo de la torre de control que hemos creado.

A nuestro juicio, el resultado del Grupo fue satisfactorio, la utilidad cayó menos del 20% y esperamos recuperar gran parte durante este año. Debiéramos tener un

crecimiento importante por sobre el 10% de la utilidad respecto del año pasado, beneficiada por la estructuras de costos, la mejor gestión y la incorporación de estos proyectos de transformación iniciados a través de Origen. Para terminar, dos cosas:

El año pasado hicimos un aumento de capital muy relevante a nivel de Grupo. Tenemos como visión para este año realizar el aumento de capital prometido para el Banco, que son 23 mil millones de pesos, para reponer la distribución del 30% de las utilidades del 2019. Adicionalmente, vamos a tener una política conservadora para las utilidades del Banco correspondiente al año 2020. De forma tal que el Banco está absolutamente preparado en términos de capitalización para Basilea, que se comienza a ejecutar durante este año, en primer lugar, con la presentación del IAPE en abril. No hemos capitalizado el Banco, porque todavía no tenemos la autorización de la CFM, pero apenas nos llegue la carta, que debiera estar por aparecer, tenemos la caja disponible para materializar el aumento de capital.

Desde el punto de vista de la Compañía de Seguros y el Factoring, tenemos programado seguir por la senda de mantenerlas bien capitalizadas. Recuerden que, a la Compañía de Seguros le hicimos un aumento de capital de 35 mil millones de pesos, hace poco tiempo atrás lo cual nos permite mantener esas ratios.

En Perú, tuvimos un muy buen desempeño el año pasado, con utilidades de alrededor de sobre 20 mil millones de soles, que esperamos aumentar este año, transformándonos en términos de flujo, en un actor relevante del mercado. Estamos dentro de los 3 primeros en términos de flujo en lo que es rentas vitalicias y en otros productos similares. Tenemos una muy buena perspectiva y creo que hemos hecho un importante avance en términos de valor económico de la compañía. Y en el área de inversiones esperamos continuar creciendo.

De forma tal que, con optimismo, quisiera dejarlos con Fernando Salinas y los distintos gerentes que se van a incorporar para darles mayores antecedentes a los que acabo de mencionar. Muchas gracias.

Felipe Jaque (Economista Jefe Grupo Security)

[Entorno macroeconómico 2020 \(Página 3\)](#)

La pandemia llevó a una contracción del PIB de 6% en 2020, lo que tuvo su punto mínimo hacia mediados del año, seguido de una fuerte recuperación de la actividad en los últimos meses del año, luego que se levantaran parte importante de las restricciones de movilidad. Desde la perspectiva del gasto, el consumo privado retrocedió cerca de 6,5%, mientras que la inversión más de 12%, lo que se ido revirtiendo en los últimos meses apoyado en las medidas de estímulo fiscal,

retiros de fondos de pensiones y expansión monetario con el recorte de la tasa de referencia a 0,5% y las medidas de liquidez y apoyo al crédito. Por su parte, en el mercado laboral se perdieron más de 2 millones de puestos de trabajo en el peor momento del shock, recuperándose la mitad de ellos al cierre del año, apoyando adicionalmente la recuperación de parte de los ingresos perdidos por los hogares. Con todo, la tasa de desempleo subió desde 7,2% en 2019 a 10,7% en 2020, alcanzando un peak de 13% en julio. Bajo este contexto, si bien en la primera parte del año la inflación disminuyó ante el freno de la actividad económica, la recuperación de la misma llevó a que finalizara 2020 en 3% (2,5% sin volátiles).

Entorno macroeconómico 2021 (Página 4)

El inicio de año está siendo positivo en materia de actividad económica. El Imacec creció 1,3% en enero con respecto a diciembre reflejando que la recuperación ha continuado (pese a que contrae 3,1% con respecto a enero de 2020).

Adicionalmente, el impulso externo ha seguido aumentando (como lo refleja el alza del precio del cobre) lo que es un muy buen sustento para los próximos trimestres. De esta forma, el PIB tiene una elevada probabilidad de crecer 6% o más en el año. Con todo, la economía aún está operando con amplias brechas de capacidad (con tasas de desempleo en torno a 10%, muy por sobre los registros pre-pandemia), manteniendo las presiones inflacionarias contenidas. Si bien la inflación ha sorprendido al alza y las presiones de precios de materias primas han sido parcialmente compensadas por la apreciación del tipo de cambio, las perspectivas siguen apuntando a una cifra entre 3% y 3,5% a fin de año.

Entorno macroeconómico 2021 (Página 5)

En materia de política monetaria, estimamos que el Banco Central mantendría la elevada expansividad por todo este año y gran parte del próximo. De esta forma, las tasas de interés de corto plazo se mantendrían en torno a la TPM, mientras que las tasas de interés nominales de largo plazo tendrían una presión moderada al alza, luego de aumentar recientemente en línea con la recuperación de la actividad y el incremento de las tasas externas. Por su parte, las compensaciones inflacionarias, que ya han convergido a niveles en torno a 3% a diferentes plazos, se mantendrían ancladas a la meta del Banco Central, por lo que las tasas en UF debería seguir una trayectoria similar a las nominales. Finalmente, el favorable panorama externo, que estaría acompañado de un proceso político/ social interno ordenado, debiera dar pie para una apreciación del tipo de cambio a mediano plazo, desde los niveles actuales.

Fernando Salinas (Gerente de Planificación y Desarrollo Grupo Security)

Trayectoria de largo plazo (Página 6)

En una mirada de largo plazo, Grupo Security ha tenido una trayectoria exitosa, con un crecimiento estable de utilidad y un dividend yield atractivo. Sin embargo el

2020 nos enfrentó a múltiples desafíos, y en la presentación ahondaremos un poco más en los resultados del año y los ajustes realizados para continuar con esta trayectoria de crecimiento.

Resultados Grupo Security (Página 7)

Entrando en un poco más de detalle, la utilidad de Grupo Security fue \$65.146 millones en 2020, obtenido principalmente en la segunda mitad del año, con un resultado de \$17.328 millones en el primer semestre y \$47.819 en el segundo.

En el holding se registraron mayores gastos individuales en Grupo Security y las áreas de apoyo por un mayor gasto en indemnizaciones. Por otra parte, los gastos financieros del holding aumentaron 8%, en línea con el mayor nivel de deuda emitida.

En cuanto a las áreas de negocio, registraron una utilidad 12% inferior a 2019, incorporando los gastos en indemnizaciones de las compañías, mayores niveles de provisiones y ajustes en las carteras de inversiones.

A diciembre 2020 la utilidad del área de financiamiento totalizó \$64.446 millones, 26% inferior al año anterior. El menor resultado responde a un mayor gasto en riesgo, principalmente en Banca Empresas, que explicaremos en detalle más adelante. En el 4Q20, el resultado del banco – sin considerar las filiales - mejoró 5% en relación a las cifras reportadas al 3Q20, por los gastos de indemnización registrados en el tercer trimestre, sumado a una menor tasa de impuestos en línea con la mayor inflación en el trimestre.

En el área Inversiones, la utilidad fue \$6.174 millones, 903% por sobre los resultados a diciembre 2019. Cabe recordar que el resultado de 2019 incorpora gastos de riesgo operacional de la corredora de bolsa. En el cuarto trimestre se registró un resultado 250% superior al trimestre anterior, con un mayor ROA y volumen administrado, sumado a un mejor resultado en la cartera propia y la emisión de un bono securitizado en Securitizadora Security.

Por otra parte, en el área Seguros el resultado totalizó \$23.949 millones, 25% por sobre 2019, con un mejor resultado técnico en todos los negocios, más que compensado por el menor resultado de inversiones, que abordará más adelante Juan Pablo Cofré, Gerente de Inversiones de la compañía de seguros de vida.

En el área Otros Servicios la utilidad fue \$3.001 millones, donde el alto número de escrituraciones en la segunda mitad del año en la Inmobiliaria compensó el menor resultado en la agencia de viajes.

Finalmente, en los Negocios Internacionales el resultado fue de -\$929 millones en 2020, versus los \$682 millones del año anterior. Protecta Security registró una utilidad de 23,1 millones de soles, en línea con el 2019, con una fuerte

recuperación en nivel de primas y resultado de inversiones en el cuarto trimestre, derivando en una utilidad de 13,2 millones de soles. Cabe recordar que la transformación de los resultados en soles a las normas IFRS en Chile resultan en una menor utilidad contable.

Fernando Salinas

Grupo Security – Resultados consolidados (Página 8)

En este cuadro pueden observar los resultados consolidados de Grupo Security, incluyendo las áreas de negocio y también las áreas corporativas.

Los ingresos consolidados de Grupo Security están conformados por los ingresos de banco, la prima de las compañías de seguros y su resultado de inversiones financieras, además de los ingresos percibidos por Factoring y las otras filiales.

En una mirada consolidada, los ingresos operacionales de Grupo Security descendieron 6%, principalmente por el menor volumen de primas en Vida Security y el menor resultado de inversiones, sumado a menores ingresos operacionales en el Banco.

Grupo Security – Gastos consolidados (Página 9)

Por otra parte, los gastos totales consolidados registraron una reducción de \$3.675 millones en comparación con el año anterior, esto es, incorporando los \$14.491 millones de gastos por indemnizaciones reconocidos en el ejercicio. Los esfuerzos de eficiencia también se ven reflejados en ahorros del 10% en los gastos de administración consolidados gracias a los planes de ahorro desarrollados en todas las compañías. Cabe destacar que el cuarto trimestre ya refleja parte de los efectos del ajuste de estructura, con gastos por remuneraciones 6,5% inferiores en la comparación interanual.

Indicadores Banco Security Consolidado (Página 10)

La utilidad consolidada de Banco Security alcanzó \$60.150 millones en 2020, 22% inferior al 2019, por un mayor gasto en riesgo y los menores ingresos en la Banca Personas. Estos efectos fueron parcialmente compensados por los buenos resultados alcanzados por la Tesorería, que alcanzó un resultado histórico de \$39.496 millones en el año.

Cabe señalar que la utilidad de la industria bancaria descendió 53% en el mismo periodo, explicado también por el mayor gasto en riesgo observado en el sistema.

La rentabilidad sobre el patrimonio promedio de Banco Security fue 9,4%, que se compara con el 11,1% de nuestros bancos pares y el 5,6% de la industria.

Banco Security alcanzó colocaciones totales por \$6.228 mil millones a diciembre 2020, lo que representa un crecimiento interanual de 2,9%, impulsadas por el crecimiento en 6,2% de los préstamos comerciales. En comparación, la industria creció 3,6% en créditos comerciales en el año, impulsada por los créditos Fogape. Al excluir Fogape, la industria decreció un 4,5% en créditos comerciales, mientras que Security creció 5,0% en colocaciones comerciales.

En contraparte, los créditos a personas de Banco Security decrecieron 9,3% interanualmente, por una disminución de 15,9% en los créditos de consumo y 4,5% en los créditos hipotecarios. A nivel de industria, la caída en créditos de consumo alcanza un 13,9%.

En este contexto, el margen de interés neto sobre colocaciones se ha mantenido estable en el tiempo, en torno al 3,2% de las colocaciones.

El ratio de eficiencia de Banco Security consolidado fue 47,2% a diciembre 2020, que se compara favorablemente con el 48,9% alcanzado por la industria. Cabe destacar la mejora en eficiencia en la segunda mitad del 2020, con un ratio de 45,7% el tercer trimestre y 43,3% el cuarto trimestre, reflejando los esfuerzos de eficiencia desarrollados durante el año.

Banco Security (Página 11)

Al revisar los resultados por área del Banco, la Banca Empresas registró una utilidad de \$30.984 millones a diciembre 2020, 47% inferior al año anterior. El menor resultado se explica por el mayor gasto en riesgo, que explicará Alberto más adelante. Adicionalmente, los gastos de apoyo registraron un crecimiento de 12% por el pago de indemnizaciones asociado a la revisión de estructuras mencionada previamente. Lo anterior no alcanzó a ser compensado por el crecimiento en 6% del margen financiero, asociado al nivel de colocaciones comerciales 6,2% superior y un mayor spread.

Tal como ya mencionamos, en la industria el crecimiento fue similar, pero explicado por el programa FOGAPE, ya que descontando estos créditos las colocaciones comerciales de la industria decrecen 4,5% en el año.

Con respecto a la Banca Personas, los créditos a personas disminuyeron 9,3% interanualmente, con una disminución de 4,5% en créditos hipotecarios y 15,9% en los créditos de consumo, por los efectos de la crisis sanitaria en la economía y restricciones en las políticas de riesgo de la división. A nivel de industria, los créditos a personas registraron un incremento de 0,8% por el crecimiento de 8,1% en hipotecarios y la caída en 13,9% en créditos de consumo.

La Banca Personas registró pérdidas por \$6.474 millones a septiembre 2020, versus la pérdida de \$1.857 millones del año anterior. El margen financiero

disminuyó 1% interanualmente por la contracción de las colocaciones de consumo, mientras que las comisiones netas fueron 28% inferiores por menores ingresos de seguros complementarios a la oferta de crédito. Adicionalmente, el gasto en riesgo alcanzó los \$21.659 millones, 5% por sobre el año anterior.

Por otra parte, el área de Tesorería registró una utilidad de \$39.496 millones, en un año récord de utilidad, alcanzando un 60% por sobre el 2019.

En marzo de 2020, el Banco Central anunció la creación de la línea FCIC, o Facilidad de Crédito Condicional al Incremento de las Colocaciones. Esta línea aceptaba una amplia gama de instrumentos de renta fija como garantías, por lo que el Directorio aprobó un aumento temporal de los límites de las carteras mantenidas en el área de Inversiones de la Tesorería. De esta forma, se accedió al financiamiento del Central usando como garantías títulos de bajo riesgo, adquiridos a precios atractivos por las condiciones de mercado del momento. Esto permitió aprovechar un spread de devengo de dicha cartera y potenciales ganancias de capital ante la normalización de las condiciones de tasas a niveles previos a marzo de 2020.

Estos efectos, sumados a mayores ingresos por prepagos y financiamientos estructurados, derivaron en ingresos operacionales por \$64.104 millones, 43% por sobre el 2019.

A continuación, Alberto Oviedo, gerente divisional de riesgo de crédito de Banco Security, explicará en detalle la estrategia que ha seguido el banco y los resultados del período.

Alberto Oviedo (Gerente de riesgo Banco Security)

Banco Security – Área Riesgo (Página 12)

El ejercicio 2020 estuvo marcado por las consecuencias económicas derivadas de la pandemia, en materia de riesgo crediticio. En este sentido, la desaceleración de la actividad económica en el primer semestre deterioró los indicadores de calidad de cartera y gasto en riesgo. A pesar de dicho deterioro y la constitución de provisiones adicionales, Banco Security siguió manteniendo uno de los niveles de cargo por riesgo más bajos de la industria financiera local, por el mejor nivel de cobertura de garantías que posee Banco Security en relación a la industria.

Los índices de provisiones y de cartera deteriorada tuvieron una trayectoria ascendente, consistente con el deterioro de la actividad económica. No obstante lo anterior, y como resultado de los esfuerzos de Banco Security y las medidas de ayuda de las autoridades, así como la mejora en las condiciones económicas experimentadas el cuarto trimestre, el índice de cartera vencida descendió en la

última parte del ejercicio. A continuación, se muestra el detalle de la evolución de dicho índice para cada una de las carteras de crédito.

Como resultado de lo anterior, junto a la aplicación de criterios conservadores que incorporan provisiones voluntarias, nuestro índice de provisiones / cartera vencida terminó en un nivel incluso superior al que mostraba al cierre del ejercicio 2019.

Como ya se ha mencionado, el cargo por riesgo de crédito tuvo un significativo incremento en el ejercicio 2020, alcanzando a los \$70.288 millones. Este incremento en el nivel de gasto en riesgo se tradujo en una tasa de gasto en riesgo anual de 1,13% sobre la cartera de colocaciones. Si bien esta cifra es mayor que la del año 2019, continúa siendo significativamente menor a la observada en el sistema financiero, tal como se puede observar en el siguiente gráfico.

Teniendo en consideración la importancia relativa de la cartera comercial de Banco Security en el total colocaciones (81%), es importante destacar también que dicha cartera posee una de las coberturas de garantías más elevadas del sistema financiero nacional. Este factor es uno de los elementos esenciales en la gestión de riesgo del Banco Security, pues nos permite sortear con éxito ciclos económicos tan adversos como el que vivimos el año 2020.

Para el 2021, esperamos una paulatina mejora del entorno económico, que permita recuperar los niveles de actividad y riesgo en la cartera. No obstante lo anterior, aun enfrentaremos consecuencias de la recesión, que han quedado en el sistema productivo y que seguirán acompañándonos por algún tiempo más.

Es así como esperamos que el primer trimestre de este año sea al mejor que el cuarto trimestre del año anterior, en términos de riesgo y peor que el primer trimestre del año 2019. El segundo trimestre debería ser muy parecido al resultado del año anterior, el tercer trimestre del 2021 debería ser mejor que el del 2020 y el cuarto trimestre del 2021 debería ser significativamente mejor que el del año anterior. Es por eso que lo que esperamos sea una trayectoria del gasto en riesgo y del comportamiento de morosidad de las carteras, constante el primer trimestre, con una ligera mejoría el primer trimestre, una mejoría más acentuada el segundo trimestre y una mejoría marcada el tercer y cuarto trimestre en la comparación interanual.

Marcela Villafaña

Área Inversiones (Página 13)

A dic-20, el área de Inversiones -compuesta por la Administradora General de Fondos, la Corredora de Bolsa Valores Security y la Securitizadora- registró una utilidad de \$6.174 millones, 904% por sobre el año anterior, por menores gastos

totales, que alcanzaron \$35.168 millones. Cabe recordar que el 2019 incorpora gastos de riesgo operacional en la corredora de bolsa, a lo que se suman los esfuerzos de ahorro desarrollados en 2020.

Adicionalmente, se registraron ingresos no operacionales 12% superiores por un mejor resultado de la cartera propia por la caída de las tasas a lo largo del año.

En cuanto a los ingresos operacionales, registraron un descenso interanual de 7%, principalmente por menores ingresos en administración de fondos, producto del menor ROA, principalmente en fondos Money Market, y menores ingresos transaccionales.

El área de Inversiones alcanzó activos bajo administración por \$4.230 mil millones, lo que representa un descenso interanual de 1,4%, por un menor AUM en custodia de acciones nacionales, renta fija local y fondos de inversión, compensado en parte por mayores AUM de fondos mutuos.

En la comparación interanual, los Fondos Mutuos administrados por AGF Security registraron un aumento de \$128.502 millones, un 4,8% más que el año anterior, con un cambio en su composición hacia mayor AUM en los fondos Money Market en dólares y fondos internacionales, en desmedro de la renta variable local y los fondos balanceados. Adicionalmente, es destacable el resultado en el ranking de administradoras de fondo por rentabilidad promedio publicado por El Mercurio Inversiones, avanzando del décimo lugar en 2019 al quinto en 2020.

Factoring Security (Página 14)

La utilidad a diciembre 2020 totalizó \$9.471 millones, 3% por sobre igual periodo del año pese al menor volumen de colocaciones, que alcanzaron \$360 mil millones a dic-20, registrando una disminución interanual de 13% por la menor actividad económica, la mayor liquidez en la economía por los programas de ayuda y las reprogramaciones de créditos. Esto fue compensado por un mayor spread y mayores prepagos en el periodo.

Adicionalmente se registraron gastos operacionales 27% inferiores, por el menor costo de financiamiento y menor volumen de colocaciones. Por otra parte, los gastos de apoyo aumentaron en 5% por el gasto por indemnizaciones, compensado en parte por los esfuerzos de ahorro desarrollados en el año.

En esta línea, se registró una eficiencia de 43,8%, versus 42,2% a diciembre 2019, mientras que el índice de riesgo, calculado como stock de provisiones sobre colocaciones totales fue 1,68%, 16 puntos base por debajo el cierre de 2019, por castigos realizados durante el año.

Vida Security (Página 15)

Vida Security registró un resultado de \$23.529 millones, 17% por sobre 2019, con un mejor resultado técnico en todos los negocios, compensado parcialmente por el menor resultado de inversiones.

Cabe destacar la recuperación de los resultados en la segunda mitad del año, ya que a jun-20 Vida Security generó una pérdida por \$1.992 millones, con una utilidad de \$25.521 millones en el segundo semestre. El repunte se explicó principalmente por la recuperación en los mercados financieros locales e internacionales en la segunda mitad del año.

En el agregado, la prima directa alcanzó \$229.392 millones, 11% por debajo el año anterior por una menor venta de rentas vitalicias y seguros colectivos, compensado con el crecimiento en seguros individuales.

En el negocio de individuales se registró un margen de contribución de -\$12.853 millones, con un crecimiento de 19% en la prima directa y un menor resultado de inversiones asociado a la cartera CUI y APV. Adicionalmente, se registró un costo de siniestros 6% superior por mayores rescates y traspasos CUI y APV. Por otra parte, la permanencia de un año de los fondos CUI ha alcanzado 89,1% en promedio en los últimos doce meses, en línea con la permanencia de 2019.

En cuanto al negocio de protección familiar, se registró un margen de contribución 29% superior por un menor costo de siniestros y una menor tasa de costo de intermediación, en línea con la menor actividad comercial.

En seguros colectivos, el margen de contribución creció 17% año contra año por una menor tasa de siniestralidad en colectivos de salud por la disminución en prestaciones electivas producto de los efectos de la pandemia.

Por otra parte, el margen de contribución en rentas vitalicias fue de -\$58.448 millones. Cabe destacar que, en el año 2020, para todo el mercado la tasa de venta de rentas vitalicias ha promediado 1,9%, mientras que la tasa de cálculo de retiros programados un 3,7%, reduciendo significativamente las ventas a nivel de industria. En esta línea, la prima directa en Vida Security alcanzó \$14.318 millones, 75% inferior al año anterior. Lo anterior fue compensado por una menor constitución de reservas, asociado al menor nivel de ventas, reflejado en un menor costo de rentas.

En el cuarto trimestre, se tomó la decisión de ajustar los parámetros técnicos en el negocio de rentas vitalicias con el fin de potenciar la venta, manteniendo la rentabilidad esperada. Esto derivó en ventas por \$5.767 millones en el trimestre, versus los \$178 millones del 3Q20.

En cuanto al Seguro de Invalidez y Sobrevivencia, el margen de contribución totalizó -\$4.206 millones a diciembre 2020 en comparación a los -\$9.604 millones el 2019.

Los efectos mencionados resultaron en un margen de contribución de -\$45.633 millones, versus los -\$82.259 millones a diciembre 2019.

Juan Pablo Cofré (Gerente de inversiones Vida Security)

Vida Security - Resultado de Inversiones (Página 16)

En cuanto al resultado de inversiones de Vida Security, fue \$107.929 millones en 2020, 26% inferior al año anterior.

El menor resultado de la cartera propia del año 2020 comparado con el 2019 se explica principalmente por las inversiones inmobiliarias nacionales y la renta variable, afectadas en el primer semestre por los efectos globales de la pandemia. El menor resultado de las inversiones inmobiliarias nacionales es a su vez producto de la valorización negativa de algunos de los fondos inmobiliarios y algunos prepagos y ventas de activos que se realizaron el 2019 que no se repitieron el 2020. El menor resultado en la renta variable responde al portafolio internacional de activos públicos. En la renta fija nacional hubo mayores provisiones por deterioros de algunos instrumentos de renta fija (\$11.000 millones vs \$5.427 millones de deterioro), lo cual fue compensado por buenos resultados de gestión activa en la renta fija nacional.

El segundo semestre del año hubo una recuperación significativa con respecto al resultado del 1° semestre, reflejando la recuperación que se ha visto en la mayoría de los mercados financieros en mayor o menor magnitud. Esto se compara con cifras de \$59.130 millones del 2° semestre contra \$23.652 millones del 1° semestre o \$48.660 millones del 2° semestre del 2019. Factores importantes fueron la recuperación de los cartera de Fondos Alternativos, el buen desempeño de los Fondos de Infraestructura, Fondos de Deuda y una recuperación parcial de los Fondos Inmobiliarios Nacionales.

Fernando Salinas

Área Negocios Internacionales - Protecta Perú (Página 17)

En el área de negocios internacionales, Protecta Security registró una utilidad de 23,1 millones de soles a diciembre 2020, 3% superior al año anterior.

La prima total registró un incremento interanual de 2% el crecimiento de la prima en rentas particulares, la compañía alcanzó un volumen de 160 millones de soles y una participación de mercado de 17%. Estos efectos fueron compensados en parte por la contracción del mercado peruano de rentas vitalicias. De todas formas, la compañía alcanzó una participación de mercado de 24% en el flujo de ventas.

Cabe recordar que la transformación de los resultados en soles a las normas IFRS en Chile resultan en una menor utilidad contable.

Área otros servicios (Página 18)

En cuanto a Travel Security, la agencia de viajes ha sido profundamente impactada por los efectos de la crisis sanitaria en la industria de viajes y turismo, reflejado en una caída interanual de 75% en la facturación.

Al consolidar con su filial en Perú, impactada por los mismos efectos, Travel registró un resultado de -\$4.742 millones en el periodo. En el resultado, Travel Perú totalizó -\$1,9 millones de dólares.

Esta situación llevó a un ajuste importante en estructura, adecuándola a un modelo de venta fundamentalmente digital, atentos a la evolución de la industria.

Por el lado de la Inmobiliaria, con el término de las cuarentenas, los procesos de recepción municipal de los proyectos se fueron normalizando en la segunda mitad del año, reanudando así las escrituraciones.

El resultado totalizó \$6.038 millones, con 186 unidades escrituradas, 72 de estas en el cuarto trimestre del año. Por otra parte, los activos inmobiliarios administrados disminuyeron 20,8%, en línea con la escrituración de unidades.

Grupo Security – Trayectoria de largo plazo (Página 19)

Retomando esta mirada de largo plazo, esperamos una recuperación para el 2021 que permita continuar con la trayectoria histórica de crecimiento.

Para este año, esperamos que el mejor escenario económico local impulse el crecimiento de colocaciones en el Banco. Adicionalmente, proyectamos la recuperación en la venta de rentas vitalicias y el resultado de inversiones de Vida Security. Estos efectos, junto con la continuación de los esfuerzos de ahorro desarrollados en 2020, permitirían alcanzar un crecimiento en la utilidad de al menos 10% en el año.

Preguntas y respuestas

Pregunta 1

Si bien tienen un alto nivel de colaterales y garantías en la cartera, el banco Central afirmó que éstas garantías podrían valer menos por la pandemia ¿Consideran que esto puede ser un riesgo para el nivel de coberturas que tiene la empresa?

Alberto Oviedo

Nuestras garantías están muy concentradas en Real Estate y en tierra, en garantías que no han perdido valor y, por el contrario, han estado incrementando el valor en forma marginal el cuatro trimestre. Tampoco tenemos historia que muestre que una disminución de la actividad como la que hemos tenido ahora, que es inusualmente baja, haya afectado este tipo de valorización de garantías.

Las garantías que se ven más afectadas en estos ciclos son las garantías financieras, especialmente las acciones y nuestra exposición a dichas garantías es menor y está concentrado en algunos pocos créditos.

Pregunta 2

¿Cómo afectará el área de seguros la mayor agresividad en la venta de Rentas Vitalicias?

Paulina Guerra (Gerente corporativo de control de gestión Grupo Security)

Lo que nos permite una mayor venta de rentas vitalicias es un mayor primaje, y en la medida que alcanzamos un retorno de inversiones, permite aportar a la última línea del Grupo. Por otro lado, es importante mencionar que las TIR que estamos viendo durante este período, son bastante más elevadas, por sobre el 20%, lo que nos permite tener retornos mucho más altos de los que históricamente habíamos visto.

Renato Peñafiel

Complementando, si bien es cierto que el primer año tiene un impacto negativo por las comisiones de ventas, aumentar la cartera y el manejar el portafolio, tiene una secuencia significativa a futuro, independiente del tema de los seguros.

Entonces la verdad es que la venta de rentas vitalicias hay que mirarla como una inversión que genera dos efectos, en el corto plazo un aumento en las utilidades, pero básicamente un aumento en el embedded value, en el valor agregado en la compañía. Entonces si bien es cierto hay un detrimento en las utilidades en el corto plazo, eso se ve más que compensado por el aumento de valor de la compañía.

Pregunta 3

¿Cuánto esperan que sean los ahorros a nivel Consolidado en relación a las estructuraciones realizadas en el 2020? ¿Visualizan nuevas fuentes de ahorro a implementar el 2021?

Renato Peñafiel

Creemos que vamos a mantener gran parte del ahorro en recursos de personal. Ya hemos observado un aumento en la productividad. La disminución en la dotación no fue menor y a pesar de eso, no hemos tenido problemas de calidad, estamos trabajando hoy día en un reenfoque de la productividad.

Por qué me refiero a que hemos ido cambiando los instrumentos de medición de la productividad, porque estas estaban medidas tradicionalmente, con una relación presencial de todos los ejecutivos de la compañía, de las 3 mil y tantas personas.

Hoy día, como en forma permanente vamos a tener un sector en teletrabajo, las mediciones de productividad hay que cambiarlas y yo creo que van a aumentar. Esto nos va a permitir tener entonces una secuencia de ahorro más permanente en lo que es remuneraciones. En lo que se refiere a gastos de administración, hay algunos que son permanentes y otros, como lo que fue haber suspendido la publicidad, o los gastos en marketing, podrán ser del año pasado y este año. Pero si volvemos a un mercado más normal, vamos a tener que hacer más inversión y eso, es más de la mitad de los ahorros que tuvimos.

Para tener una cifra exacta me gustaría más bien verlo en junio de este año, porque ya vamos a haber generado un ciclo de 12 meses en todos los cambios sustentables, lo demás es un buen deseo, pero veamos la cifras.

Pregunta 4

¿Cuándo esperan recuperar las utilidades consolidadas que alcanzaron el año 2019?

Renato Peñafiel

Tendríamos que estar el próximo año a más tardar, ojalá este. No sé si seremos capaces, todo va a depender del impacto de riesgo. Si hay una recuperación rápida de riesgo de crédito, nos recuperaremos antes. Si se fijan en los detrimentos que tuvieron las utilidades del Grupo, están fuertemente influenciadas por riesgo, como primera medida. Hicimos provisiones fuertemente el año pasado a propósito también, a objeto de alivianar el futuro, pero no sabemos qué va a

pasar con los efectos de la pandemia. Yo creo que la pandemia va más allá del año 2021 y ojalá que termine el 2022, pero no sabemos, tampoco sabemos si las vacunas duran un año o duran 6 meses, o son permanentes. Entonces, yo podría como plazo máximo el 2022, no creo que sea este año.

Pregunta 5

¿Cuál sería la estrategia de crecimiento del Banco para el 2021? ¿Ven que algún sector pudiera liderar este crecimiento? ¿tienen alguna proyección de crecimiento para el 2021?

Manuel Widow (Gerente de planificación y gestión Banco Security)

Sobre la perspectiva de crecimiento para el 2021, estamos viendo una industria que todavía va tener un crecimiento más bien bajo, comparado con años anteriores y nosotros estamos apostando, como es habitual, a tener un crecimiento levemente por sobre la industria, estamos hablando entorno al 5 ó 6% de crecimiento para este año. Ahora si tenemos un foco para algún sector en particular, la verdad es que no. Estamos mirando las oportunidades que se van dando en la medida que se van reactivando algunos negocios de la industria y está bastante agresiva, hay pocos negocios dando vueltas y la competencia está bastante dura, con lo cual va a ser un año difícil en ese sentido, pero la apuesta sigue siendo que seamos capaces de crecer levemente por sobre la industria.

Pregunta 6

¿Cuál es la rentabilidad a la que podría llegar el Banco este año y cuándo podríamos ver rentabilidad de niveles pre-pandemia también a nivel consolidado?

Manuel Widow

Para este año, en base a lo que ya se ha comentado en temas de riesgo y otros, estamos apuntando a una rentabilidad algo mejor que la del año 2020, pero no todavía en los niveles pre-pandemia. Calculamos que eso debiera ocurrir entre el año 2022 y 2023. Este año debiéramos andar entre 10 y 11%.

Contacto Investor Relations: relacioninversionistas@security.cl

Marcela Villafaña, Head of Investor Relations

Alfonso Vicuña, Analista Investor Relations

Daniela Fuentes, Analista Investor Relations