

### **Marcela Villafaña (Gerente de IR y Desarrollo Estratégico)**

#### **Introducción (Lámina 1)**

Buenas tardes y gracias por acompañarnos a la presentación de resultados a junio 2022 de Grupo Security. Pueden ir ingresando sus preguntas en la sección de preguntas y respuestas para responderlas de forma ordenada o levantar la mano al final de la presentación.

Nos acompaña Eduardo Olivares, Gerente General de Banco Security con Alberto Oviedo de la división Riesgo y Manuel Widow de Planificación y Gestión, en caso de que tengan preguntas. De la compañía de seguros Vida Security están con nosotros Juan Pablo Cofré, Gerente de Inversiones, y Luis Miranda, Gerente de Control de Gestión. Luego de los resultados, Francisco Letelier, Gerente Digital de Grupo Security, presentará la estrategia digital que estamos trabajando y los impactos concretos que aspiramos alcanzar.

#### **Presentación Fernando Salinas (Lámina 2)**

Quiero presentar a Fernando Salinas Pinto, el nuevo Gerente General de Grupo Security. Fernando es ingeniero comercial y MBA de la Pontificia Universidad Católica de Chile y graduado del programa ejecutivo de la universidad de Stanford. Tiene más de 25 años de experiencia en finanzas corporativas, M&A, relaciones con inversionistas, emprendimiento, planificación estratégica y control de gestión.

Lleva casi 20 años en Grupo Security como gerente de Planificación y Desarrollo, y posteriormente como Gerente de Finanzas y Gestión Corporativa, dependiendo directamente de la gerencia general. En este período, jugó un rol relevante en la supervisión del presupuesto y las áreas de control de gestión de todas las filiales, así como de las iniciativas estratégicas que se llevaron a cabo. Se involucró en la construcción de modelos de compensación de ejecutivos, valoración de nuevos negocios y decisiones de estructuras de capital.

A continuación, los dejo con Fernando, que presentará los resultados a junio.

## **Fernando Salinas (CEO Grupo Security)**

### **Grupo Security junio 2022 (Lámina 3)**

A junio de 2022 la utilidad de Grupo Security ascendió a \$66.948 millones, 65% superior a jun-21, con una utilidad de \$100.241 millones en sus áreas de negocio.

Estos resultados fueron liderados por el área de financiamiento, con una utilidad de \$66.154 millones, compuestos por los resultados de Banco Security, sin considerar sus filiales de Inversiones, y Factoring Security.

Puntualmente, el principal aporte al resultado fue de Banca Empresas, con una utilidad de \$33.494 millones. Estos resultados se deben al crecimiento en el margen financiero dado el contexto inflacionario, un volumen de colocaciones comerciales 12,8% superior y una reducción de 19% en el gasto en riesgo.

A su vez, el área de Tesorería presentó un resultado de \$29.413 millones a junio 2022, explicado por un mayor margen financiero considerando el alza de tasas y mayores niveles de inflación del período.

Por su parte, el resultado de Banca Personas fue de \$3.761 millones, revirtiendo así las pérdidas de años anteriores y dando cuenta de los esfuerzos de transformación realizados en los últimos años.

En cuanto a Factoring Security, alcanzó un resultado de \$7.204 millones por un aumento de 20,7% en las colocaciones, mayor spread e ingresos por reajustes.

Adicionalmente, Inversiones Security obtuvo resultados de \$9.761 millones con un total de \$4.090 millones de activos bajo administración. Los mayores resultados del período son explicados por un mejor resultado de la cartera propia e ingresos operacionales en línea con lo planificado.

Respecto a Vida Security, cabe destacar que, a junio de 2022 se registró un resultado de \$24.420 millones, a pesar de la volatilidad en los mercados financieros y un alto nivel de inflación en el período. Este resultado se explica en mayor medida por el mejor resultado de inversiones de cartera propia.

En lo que respecta al área de otros servicios, cabe destacar que Travel Security presentó una recuperación en ventas con un resultado de \$1.661 millones, casi alcanzando niveles prepandemia en el segundo trimestre y revertiendo así la pérdida de \$278 millones que obtuvo en junio 2021. Inmobiliaria Security registró utilidades por \$169 millones, 92,7% inferiores por un menor número de escrituraciones, en línea con el ciclo de inversión en el que se encuentra actualmente.

Por último, Protecta Security obtuvo utilidades por 10,1 millones de soles en Perú, 6,4% por sobre 2021 por un resultado de inversiones 52,8% superior al año anterior. Cabe recordar que la transformación de los resultados en soles a las normas IFRS en Chile resultan en una utilidad contable diferente, ya que es necesario ajustar por criterios contables distintos entre ambos países.

A continuación, Felipe Jaque, Economista Jefe de Grupo Security, dará un breve resumen del entorno macroeconómico.

## **Felipe Jaque (Economista Jefe Grupo Security)**

### **Entorno macroeconómico 2022 (Lámina 4)**

Desde el cuarto trimestre del año pasado, la economía ha mostrado una desaceleración en medio del retiro del estímulo fiscal, con una caída del gasto público de cerca de 16% real anual en el primer semestre, a lo que suma el incremento de la tasa de interés de política monetaria desde 4% a fines de 2021 hasta el actual 9,75%. Adicionalmente, se observa un menor impulso externo ante el ajuste de los términos de intercambio que registran una caída de 6% en lo que va corrido del año, de la mano de la desaceleración de la actividad global y temores de recesión. Con todo, la actividad medida por el IMACEC total y no minero se encuentra en un nivel virtualmente igual al del cierre de 2021.

Sin embargo, los indicadores sectoriales ligados al comercio, construcción y, en menor medida la industria, anotan una contracción más definida de la actividad al cierre del primer semestre, lo que se ha compensado con sectores ligados al sector exportador de materias primas y los servicios. En este panorama, el cierre de brechas ha ido avanzando algo más lento de lo previsto, a pesar de que la liquidez se ha ido normalizando de manera significativa. Asimismo, las colocaciones han perdido impulso, luego de recuperarse fuertemente desde el tercer trimestre del año, en particular para colocaciones consumo y comerciales.

Las perspectivas para el segundo semestre del año, sin embargo, apuntan a que se registraría una caída de la actividad, para cerrar el año con un crecimiento en torno a 1,5% anual. Esto se basa en los ajustes que muestran diferentes indicadores sectoriales de actividad y confianza e indicadores agregados (principalmente el desempleo), la normalización en los indicadores de liquidez, niveles de incertidumbre que se mantienen elevados y condiciones de financiamiento más restrictivas que actuarían con el rezago habitual. De hecho, estimaciones de recesión (caída de la actividad en dos trimestres consecutivos) arrojan un incremento de su probabilidad para los próximos 12 meses que bordean el 80%, escenario que también gana terreno en las proyecciones para las economías desarrolladas y emergentes.

Por su parte, las expectativas de inflación a nivel global comienzan a ceder de manera importante para el mediano en las economías desarrolladas, aún se mantienen muy elevadas para Chile (5,6% para 2023 y 4,5% para 2024), en medio de registros que se empujarían hasta cerca de 14% anual en los próximos meses. Sin embargo, nuestro escenario base considera que el ajuste de la actividad, la caída de precios de materias primas a nivel global y una reversión parcial de la depreciación del tipo de cambio hacia el 2023 debieran reanclar las expectativas de inflación de mediano plazo más cerca del 3%. Para este escenario es clave que tanto el componente de precios transables como no transables aminoren sus incrementos, de la mano de una menor inflación importada, un cierre de las brechas de capacidad y menores presiones salariales.

Así, en política económica esperamos que se cumpla la contracción presupuestada del gasto público de cerca de 24% anual real, la tasa de política monetaria alcance su peak en 10,25% en su próxima reunión de septiembre, para luego comenzar su descenso desde el primer trimestre del 2023, una vez que se inicie la convergencia de la inflación hacia niveles más coherentes con la meta del Banco Central de 3% a mediano plazo.

A continuación, Eduardo Olivares, CEO de Banco Security, comentará los resultados del Banco en el periodo.

## Eduardo Olivares (CEO Banco Security)

### Banco Security Consolidado (Lámina 5)

- Utilidad consolidada Banco Security: \$67.843 millones a jun-22, +121,0% YoY, con un mejor margen financiero en las áreas comerciales y un buen resultado en Tesorería por alza de tasas y mayores niveles de inflación (variación UF 6,8% a jun-22 vs 2,2% a jun-21)
- Además, las filiales del área Inversiones presentan resultados de \$9.761 millones, 148,6% por sobre 2021, principalmente por buenos resultados en la cartera propia

#### ROAE (Utilidad anualizada / patrimonio promedio)

- Banco Security: 19,0%
- Bancos pares: 20,6%
- Industria: 29,4%

Colocaciones totales: \$7.078 mil millones a junio 2022 (+13,1% YoY) (+13,9% YoY industria sin considerar el extranjero)

Colocaciones comerciales: \$5.731 mil millones, +12,8% YoY (industria +15,3%, +11,9% sin extr.)

Colocaciones a personas: \$1.347 mil millones, +14,4% YoY (industria +16,7%, +15,5% sin extr.)

- Créditos de consumo: +4,0% YoY (industria +18,2%, +18,0% sin extr.)
- Créditos hipotecarios: +20,2% YoY (industria +16,2%, +14,6% sin extranjeros)

Margen de interés neto sobre colocaciones creció 151 puntos YoY, con un valor de 4,5% de las colocaciones, impulsado por el alza de tasas y mayor inflación.

Banco Security reportó una eficiencia de 43,2% a junio 2022, versus 48,0% a junio 2021.

- Pares: 41,2% (jun-22)
- Industria: 38,6% (jun-22)

Al considerar el antiguo cálculo de eficiencia, que entre sus principales diferencias no considera otros gastos operacionales en el numerador e incluye los recuperos en el denominador de la fórmula, Security alcanza una eficiencia de 39,1% a junio 2022, inferior al 45,7% del año anterior.

### Banco Security – Resultado por área de negocios (Lámina 6)

**Banca Empresas:** utilidad \$33.494 millones a junio 2022, \$22.816 millones superior a 2021, explicado principalmente por el mayor margen financiero y un menor gasto en riesgo.

- Margen financiero: \$75.207 millones, +54,0% YoY, por aumento en la remuneración de pasivos debido al aumento en las tasas de interés (TPM promedio a jun-22 6,5% vs 0,5% a jun-21) y un mayor volumen en depósitos y saldos vista.
- Comisiones netas: \$11.481 millones +8,8% YoY, por un mayor volumen en boletas de garantía.
- Gastos de apoyo: \$25.042 millones, +31,0% YoY, por bonificaciones comerciales y un aumento en las tarifas corporativas, en mayor medida por el área Digital.

**Banca Personas:** Utilidad \$3.761 millones a junio 2022, (vs - \$2.641 millones en junio 2021). Como hemos comentado previamente, estos resultados son un reflejo del esfuerzo de transformación de los últimos años, enfocados en el ajuste de los modelos de atención con el fin de mejorar la experiencia de clientes e impulsar el negocio.

- Margen financiero: \$33.659 millones, +36,5% YoY, por el crecimiento en la remuneración de pasivos, debido principalmente al aumento en las tasas de interés (TPM promedio a jun-22 6,52% vs 0,5% a jun-21) y un mayor volumen en depósitos a plazo.
- Comisiones netas: \$7.022 millones, +18,9% YoY, por mayor actividad de tarjetas de débito y crédito y comisiones de seguros complementarios a la oferta de crédito.
- Gasto en riesgo: \$8.606 millones, +10,5% YoY, con una baja base de comparación en 2021 por la menor actividad comercial y la menor morosidad por mayor liquidez en el sistema del año anterior.
- Gastos de apoyo: \$28.748 millones +10,2% YoY, asociado a bonificaciones comerciales, una mayor actividad comercial y mayores tarifas corporativas, principalmente por el área digital.

**Tesorería:** A jun-22 la utilidad del área de Tesorería fue \$29.413 millones, lo que representa un incremento de 23,7% interanual. Este efecto se explica por mayores ingresos operacionales asociados al contexto de tasas e inflación.

- Margen financiero: \$47.747 millones, +89,5% YoY
  - mayor nivel de inflación (variación UF 6,8% a jun-22 vs 2,2% a jun-21)
  - aumento en el descalce desde finales de 2021
  - bajo riesgo de tasa de interés por las colocaciones de bonos de los últimos 5 años
- Operaciones financieras, cambios y otros: -\$4.981 millones vs \$8.778 millones en jun-21
  - menor resultado en papeles de renta fija y una alta base de comparación por el gran volumen de operaciones a jun-21.
  - El menor resultado por este concepto es compensado en parte con mayores ingresos por intereses debido a la reinversión con mejor spread
- Gastos de apoyo: -\$8.217 millones (+24,0% YoY)
  - Pago de bonificaciones asociadas al desempeño de 2021
  - Aumento en tarifas corporativas, en gran medida por el área digital.

A continuación, Alberto Oviedo, gerente divisional de riesgo de crédito de Banco Security, nos dará mayor detalle sobre el riesgo crediticio del periodo.

## **Alberto Oviedo (Gerente División Riesgo Banco Security)**

### **Banco Security – Riesgo (Lámina 7)**

El gasto en pérdidas crediticias a jun-22 alcanzó \$33.463 millones, equivalente a 0,95% de las colocaciones totales. El total de gastos fue 18,0% inferior a junio 2022 por un menor gasto en riesgo de la cartera comercial, de \$23.881 millones (-34,8% YoY), asociado a una alta base de comparación por el deterioro crediticio de un cliente del segmento corporativo en 2021 y un mayor nivel de recuperos.

Este efecto fue compensado en parte por un mayor gasto en provisiones de colocaciones de consumo por \$6.323 millones a jun-22 e hipotecarias \$1.364 millones, duplicando el gasto del año anterior. Este resultado considera una baja base de comparación por la menor actividad comercial y la disminución en morosidad asociada a la mayor liquidez en el sistema en 2021.

Junto con lo anterior, se han constituido provisiones adicionales voluntarias por \$3.500 millones a junio 2022; \$1.500 millones en la cartera comercial, \$1.500 millones en la cartera de consumo y \$500 millones en la cartera hipotecaria. Con todo, el stock de provisiones adicionales alcanza \$12.000 a junio 2022.

Respecto a la cartera vencida, alcanzó \$133.698 millones a jun-22, lo que representa un 1,89% de las colocaciones, por debajo del 1,91% a junio 2021 y el rango meta de 2%. Con esto, el ratio de cobertura de cartera vencida alcanza 1,23 veces y 1,32 al considerar provisiones adicionales. Es destacable el descenso en 6,6% en la cartera vencida en el trimestre gracias a la gestión de cobranza de clientes con colocaciones de gran tamaño en el periodo.

## **Marcela Villafaña (Gerente de Relación con Inversoristas y Desarrollo Estratégico)**

### **Inversiones (Lámina 8)**

El área de Inversiones – compuesta por la Administradora General de Fondos, la Corredora de Bolsa Valores Security y Securitizadora Security– alcanzó activos bajo administración por \$4.090 mil millones, 1,2% inferior a junio 2021. Esto se explica por un descenso de los fondos mutuos, principalmente en fondos de renta fija nacional y fondos balanceados, compensado parcialmente por mayor AUM en custodia nacional e internacional.

El área registró una utilidad de \$9.761 millones a junio 2022, más que duplicando el resultado del primer semestre del año anterior, principalmente por mayores ingresos no operacionales, de \$6.870 millones, por un mejor resultado en la cartera propia, en mayor medida por la inflación del período.

Por su parte, los ingresos operacionales ascendieron a \$18.962 millones, estables interanualmente, con mayores ingresos de fondos asociados a un mayor ROA, efecto que más que compensó el menor volumen administrado. A su vez, estos efectos fueron compensados por menores ingresos transaccionales, en particular en acciones y renta fija local. Por otra parte, los gastos totales fueron de \$16.958 millones, prácticamente estables interanualmente.

## Factoring Security (Lámina 9)

La utilidad totalizó \$7.204 millones, 50,6% superior a junio 2021. El resultado operacional neto aumentó 38,1%, debido a un aumento en 20,7% en el volumen de colocaciones, mejor spread y mayores ingresos por reajustes. Este efecto fue compensado parcialmente por mayores costos bancarios asociados al aumento en las tasas de interés.

Los gastos de apoyo alcanzaron \$6.392 millones, un 22,3% superior al mismo período del año anterior, principalmente por mayor gasto por remuneraciones asociado a reajustes de sueldos en los últimos doce meses, pago de bonificaciones y ajustes de estructura. En tanto el gasto en riesgo aumentó 15,9% respecto a junio 2021 por el mayor volumen de colocaciones.

Con todo, se registró una eficiencia de 37,2% a junio 2022, 480 puntos base inferior al año anterior, mientras que el índice de riesgo, calculado como stock de provisiones sobre colocaciones totales fue 1,53% versus el 2,03% a junio 2021.

A continuación, Juan Pablo Cofré, Gerente de Inversiones de Vida Security comentará los resultados de la compañía de seguros.

### **Juan Pablo Cofré (Gerente de Inversiones Vida Security)**

## Vida Security (Lámina 10)

Pese a los niveles de inflación y la alta volatilidad de los mercados, Vida Security registró un resultado de \$24.420 millones. La compañía alcanzó una prima de \$239.619 millones a jun-22, 57,9% por sobre jun-21, con una participación de mercado de 7,5% en prima total y 8,9% en rentas vitalicias.

Es importante recordar que el mercado de rentas vitalicias se ha visto contraído en un contexto de mayor tasa definida para calcular el retiro programado que ofrecen las AFP, lo que ha llevado a los pensionados a preferir el retiro programado. A modo de referencia, a junio de 2022, la tasa de venta de rentas vitalicias promedió 3,61%, mientras que la tasa de retiros programados 4,62%. Con todo, a junio 2022 se registra una prima de rentas vitalicias de 30,7 millones de UF en la industria, duplicando el nivel a junio 2021, pero aún inferior a años anteriores.

En este contexto, Vida Security alcanzó \$102.017 millones en prima directa de rentas vitalicias, más que el doble de la prima del año anterior.

Por otra parte, se registró una variación de reservas técnicas por +\$11.552 millones (-\$22.121 millones a jun-21) por un resultado negativo en la cartera de inversiones CUI y APV, que implicó una liberación de reservas técnicas.

El costo de siniestros y rentas totalizó \$230.198 millones, 54,5% por sobre junio 2021, por mayores niveles de ventas, principalmente en rentas vitalicias, y mayores rescates y traspasos CUI y APV.

Todo lo anterior explica un margen de contribución de +\$9.351 millones a jun-22, versus -\$28.605 millones a jun-21.

## Vida Security - Resultado de Inversiones (Lámina 11)

El resultado de inversiones fue de \$37.041 millones, 49,4% inferior a junio 2021 por un menor resultado en la cartera CUI y APV, compensado por un buen resultado en la cartera propia.

Puntualmente, el resultado de la cartera propia ha mostrado un aumento de 14,8% en la comparación interanual, totalizando \$65.519 millones a junio 2022, lo que representa un ROI de 5,5%. En el periodo se registró una mayor rentabilidad en activos de renta fija local, fondos inmobiliarios y un efecto positivo por diferencia de cambio, compensado por una menor rentabilidad en activos alternativos.

Por otra parte, la cartera CUI y APV registró un resultado de -\$28.478 millones (+\$16.094 millones a jun-21) por una menor rentabilidad en renta variable e índices. Cabe destacar que este resultado no incluye el efecto positivo de la diferencia de cambio, que se presenta en la línea de diferencia de cambio del estado de resultados. Adicionalmente, un resultado negativo en la cartera CUI y APV tiene como contrapartida una liberación de reservas técnicas.

## **Marcela Villafaña (Gerente de Relación con Inversionistas y Desarrollo Estratégico)**

### Protecta Security (Lámina 12)

En el área de negocios internacionales, el resultado de Protecta Security fue de 10,1 millones de soles en a junio 2022, 6,4% sobre junio 2021. Este desempeño se explica por un resultado de inversiones 52,8% superior, compensado en parte por un mayor costo de siniestros, asociado al mayor stock de pensiones a pagar y a los reajustes en las pensiones por el aumento en la inflación en Perú.

A junio, la prima total ascendió a 307 millones de soles, estable interanualmente. Las rentas vitalicias destacan con un crecimiento de 17,8% respecto al año anterior, con una participación de mercado de 21,5%. Este crecimiento fue compensado por una disminución en 32,5% en la prima de rentas particulares por una contracción del mercado y el aumento en la competencia en este producto.

Cabe recordar que la transformación de los resultados en soles a las normas IFRS en Chile resulta en una utilidad contable diferente, ya que es necesario ajustar por criterios contables distintos entre ambos países.

### Área otros servicios (Lámina 13)

Según lo planificado, Travel Security obtuvo utilidades por \$1.661 millones al consolidar con su filial en Perú, revirtiendo la pérdida de \$278 millones de junio 2021, por la recuperación gradual en las ventas, casi alcanzando niveles prepandemia en el segundo trimestre.

Por el lado de la Inmobiliaria, el resultado totalizó \$169 millones, 92,7% inferior a junio 2021, por una menor cantidad de unidades escrituradas en el periodo, alcanzando 29 en el año, 47% inferior en la comparación interanual. Este resultado está en línea con el actual ciclo de inversión en que se encuentra la compañía.



Por otra parte, los activos inmobiliarios administrados, de \$84.999 millones, aumentaron un 3,0% respecto a junio 2021 por el desarrollo de proyectos existentes, compensado por las escrituraciones del período.

### **Fernando Salinas (CEO Grupo Security)**

#### **Diapositiva de cierre (Lámina 14)**

Con todo, Grupo Security alcanzó un resultado de \$66.948 millones, un 65,1% superior a junio 2021. En 12 meses, la utilidad alcanza \$115.008 millones, la más alta en la historia del Grupo.

Sin embargo, considerando el precio al 18 de agosto, la acción alcanza una razón bolsa libro de 0,61 veces, un dividend yield de 10,4% y un ratio de precio utilidad de 4,7 veces, por debajo los promedios históricos.

A continuación, Francisco Letelier, Gerente Corporativo Digital y Datos, comentará la estrategia digital de Grupo Security, nuestros avances en este sentido y también las aspiraciones.

### **Francisco Letelier (Gerente Corporativo Digital y Datos)**

#### **Estrategia digital (Lámina 15)**

Nuestra estrategia digital apunta a desarrollar una visión digital común, alineada con la evolución esperada del Grupo y está compuesta por tres pilares:

1. Acelerar catch-up del negocio actual: buscamos mejorar la experiencia de nuestros clientes, impulsando uso de canales digitales y capturar a eficiencias
2. Impulsar una organización Data Driven: generar valor robusteciendo la toma de decisiones a través del uso y acceso a datos
3. Crear nuevas fuentes de valor: a través de alianzas con fintechs, y la incorporación de nuevas tecnologías

## Plan a 4 años (Lámina 16)

- Este plan es transversal a todas las empresas del Grupo Security, pero que está enfocado en los 4 negocios principales, que representan el 97% de la utilidad de los negocios de este año: Banco, Inversiones, Factoring y Vida.
- Hemos definido, en conjunto con cada unidad de negocio, las siguientes prioridades estratégicas. En particular:
  - En Banca Empresas apuntamos a mejorar la experiencia de nuestros clientes en productos y servicios claves. Además de potenciar productos transaccionales.
  - En Banca Personas e Inversiones utilizaremos herramientas digitales para integrar nuestra propuesta de valor, y eficientar nuestro crecimiento de clientes
  - En Vida optimizaremos la oferta digital en individuales y colectivos, y ampliaremos la distribución a través de alianzas
  - Por último, en Factoring evolucionaremos la oferta digital existente, priorizando la autoatención.
- Con este plan aspiramos a obtener ingresos anuales adicionales por 20 – 30 millones de dólares, con una inversión en torno a USD 50 millones en cuatro años
- Es importante destacar que esta inversión no es un monto fijo que se gasta una sola vez, sino que se irá desplegando, en la medida que cada iniciativa cumpla con los procesos de aprobación interna y resultados esperados, según lo definido en el modelo de gobierno.

## Gobierno (Lámina 17)

- La aprobación de cada una de las iniciativas de este plan cumple con un proceso riguroso de cumplir de validaciones internas, la que dependiendo del monto podrían llegar a ser revisados por los directorios de las compañías
- El modelo de gobierno que hemos definido resguarda importantes dimensiones e involucra distintas áreas de los negocios y del Grupo. Estas áreas participan en el diseño, implementación y seguimiento de cada iniciativa, resguardando la alineación estratégica de cada iniciativa, impacto financiero y no financiero, políticas de datos, productividad, calidad y ciberseguridad.

## Roadmap de implementación (Lámina 18)

- El proceso de implementación que nos hemos planteado está compuesto por distintas iniciativas las cuales se encuentran detalladas con plazos de implementación, inversión y retornos esperados. Cada una de estas iniciativas, se implementa gradualmente y pasa por el robusto proceso de aprobaciones anteriormente mencionado. Cabe señalar, que este plan podría experimentar modificaciones en líneas a nuevas necesidades las que serán debidamente rescatada por la metodología de implementación agile que hemos definido.
- Adicionalmente, estamos trabajando en forma paralela la construcción de habilitadores para que estas iniciativas puedan implementar en tiempo y forma, y produzca, a su vez el impacto esperado.

## Avances (Lámina 19)

Si bien hemos definido un plan ambicioso plan de cara al futuro y para los próximos cuatro años, durante este año 2022 hemos tenido importantes avances en nuestro proceso de Transformación Digital:

- En alianzas con el ecosistema fintechs hemos cerrado una nueva alianza. Nuestras relaciones con las fintechs ya están generando ingresos netos superiores a los MM\$530 en lo que va del año.
- En Factoring Security, el 60% de los nuevos clientes ingresan por nuestra plataforma de autoatención Autofactoring. La que continuamos mejorando en línea con la estrategia definida.
- En Banca Empresas en mayo implementamos una nueva funcionalidad en el sitio privada que permite a nuestros clientes consultar y descargar documentos, que previamente debían solicitar a su ejecutivo. A la fecha, ya tenemos más de 15 mil consultas realizadas y está siendo periódicamente utilizada por el 30% de los clientes.
- En Banco implementamos SecurityPass, un Softoken basado en la nube y único para Banca Empresas, Personas e Inversiones. Desde febrero a la fecha se han autorizado más de 260 mil transacciones autorizadas desde febrero.
- En Banca Personas seguimos mejorando en nuestros KPIs de venta digital, hoy alrededor del 80% de los créditos de consumo se realizan por nuestros canales digitales.
- En datos y analítica hemos finalizamos la implementación del Data Lake corporativo y ahora estamos iniciando su explotación comercial. Adicionalmente, nuestra fábrica de analítica avanzada que ya tiene 10 modelos con impacto concreto en las distintas unidades de negocios. A modo de ejemplo, hemos aumentado la tasa de conversión de nuestros créditos de consumo y ha mejorado la retención proactiva de clientes.

### Marcela Villafaña

Muchas gracias por la presentación y gracias a todos por conectarse. Ahora quedamos disponibles para sus preguntas, que pueden hacer levantando la mano en la plataforma o enviándolas a la sección de preguntas y respuestas.

**Pregunta 1: ¿Cuáles son las expectativas sobre la morosidad? ¿Va a haber un incremento relevante teniendo en cuenta la desaceleración económica, y qué segmento creen que va a ser el más afectado sobre esta figura?**

**Alberto Oviedo**

La verdad es que nosotros no esperamos rebasar nuestro índice de cartera vencida por arriba del 2%, que es nuestro objetivo tal como lo comentamos en la presentación. Hay sectores que son de público conocimiento que han enfrentado momentos más complejos, como son el sector inmobiliario y algunas compañías aseguradoras en el sector salud, sobre todo aquellas que están en primera línea. No esperamos un impacto relevante, es posible que tengamos caídas, pero esas caídas no deberían ser superiores a los 20 mil o 22 mil millones de pesos y eso no debería llevarnos por arriba del 2%.

Por otro lado, debería normalizarse la cartera de retail y el nivel de siniestralidad de la cartera de consumo e hipotecario, que estuvieron anormalmente bajas en el período anterior. Esta tendencia ya se nota con fuerza en el sistema financiero. Nuestra cartera tiene unas características y un perfil un poco distinto, recién empezaron una pequeña normalización. En el último trimestre esperamos llegar a niveles de pérdidas del 3,5%, mas consistentes con la pérdida histórica, en vez del 1,2% o 1,3% que llegamos a tener el año pasado.

Dicho todo eso, los siguientes 6 meses yo no veo un crecimiento que ponga en peligro el objetivo de mantenernos bajo el 2% de cartera vencida sobre colocaciones. También esperamos mantenernos por sobre el objetivo de 100% en cobertura de la cartera vencida.

**Pregunta 2: ¿Qué exposición tienen al sector salud, específicamente ISAPRES, clínicas y cuanto de eso es boletas de garantía?**

**Alberto Oviedo**

A junio, 0,5% del total de las colocaciones están relacionadas a ISAPRES. Casi todas corresponden a boletas de garantía y una pequeña fracción corresponde a línea de sobregiro. Eso se ha reducido un poco entre junio y la situación actual. Esto también es de público conocimiento por algunas noticias que han aparecido en la prensa. Sobre clínicas y servicios de salud, están en torno a 1,5% de las colocaciones. Sumando ambas están en torno a un 2% del total de las colocaciones.

Pregunta 3: ¿Terminó el proceso de recompra de acciones de la compañía? Y tomando en cuenta los resultados, ¿Existe la posibilidad de un dividendo adicional?

**Marcela Villafaña**

Sobre el proceso de recompra, la normativa te permite hacer una compra de hasta el 1% de las acciones emitidas en un período de 12 meses. Nosotros alcanzamos ese 1% en febrero de este año, por lo tanto, paramos la recompra. Ese año se termina ahora a fines de agosto y tenemos que decidir si es que vamos a iniciar de nuevo el proceso de recompra de hasta otro 1% en el mes de septiembre. Esto ya está autorizado por la junta de accionistas y lo vamos a ir viendo según las condiciones de mercado.

**Fernando Salinas**

Respecto a la política de dividendos, nuestro histórico ha sido entre 50% y 60% de la utilidad. No tenemos contemplado un dividendo adicional que exceda lo histórico o la política que exige la sociedad anónima.

Pregunta 4: ¿Cambiaron su guía para el ROAE del año, considerando los buenos resultados que han tenido a la fecha?

**Fernando Salinas**

No hemos cambiado el guidance, aunque estamos en la parte superior de la proyección, sustentados por el resultado no operacional.

**Marcela Villafaña**

En el caso del Banco, efectivamente la parte de los resultados financieros es mas importante este año en particular.

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

Marcela Villafaña, Gerente de Desarrollo estratégico y Relación con Inversionistas

Daniela Fuentes, Jefe Relación con Inversionistas

Renzo Rojas, Analista Relación con Inversionistas