

Daniela Fuentes (Jefe de IR y Desarrollo Estratégico)

Introducción (Lámina 1)

Buenos días y gracias por acompañarnos a la presentación de los resultados del año 2022 de Grupo Security. Pueden ir ingresando sus preguntas en la sección de preguntas y respuestas o levantar la mano al final de la presentación.

Hoy, nos acompañan Fernando Salinas, Gerente General de Grupo Security, Alberto Oviedo, de la división Riesgo de Banco Security y Manuel Widow, de Planificación y Gestión.

De Vida Security nos acompañan Rodrigo Guzmán, Gerente de Finanzas y Juan Pablo Cofré, Gerente de Inversiones.

A continuación, Felipe Jaque, Economista Jefe de Grupo Security, nos comentará sobre el entorno económico de 2022 y 2023.

Felipe Jaque (Economista Jefe Grupo Security)

Entorno macroeconómico 2022 (Lámina 2)

En materia de actividad económica, el cierre del año pasado mostró una desaceleración más tenue de lo previsto. Incluso, medido en términos trimestrales desestacionalizados, el PIB presentó un leve incremento de 0,2% con respecto al trimestre inmediatamente anterior. Con todo, el PIB retrocedió 1,6% interanual en el último cuarto de 2022. El consumo privado fue el principal responsable de la caída, debido a que había sido el más favorecido previamente por los estímulos.

Los vaivenes de la actividad económica han estado ligados a la evolución del impulso externo, el cual mejoró en la última parte del año como lo refleja la mejora en las condiciones financieras que enfrenta Chile, en los términos de intercambio y en el crecimiento global.

Aunque lo anterior se ha dado en un contexto de retiro del estímulo fiscal, y de condiciones monetarias muy restrictivas. En efecto, el gasto fiscal se contrajo -23% real en 2022, mientras que el Banco Central subió la TPM hasta 11,25% en octubre, nivel en el que se ha quedado hasta hoy, muy por sobre el 3,5%-4% considerado neutral. En este contexto, las colocaciones del sistema bancario han perdido dinamismo, mostrando a diciembre variaciones interanuales negativas en términos reales. Por su parte, en el mercado laboral prácticamente se ha estancado la creación de nuevos puestos de trabajo corrigiendo por la estacionalidad.

Los primeros antecedentes del primer trimestre dan cuenta de la resiliencia de la actividad económica y del gasto interno. En efecto, el Imacec creció 0,4% interanual durante enero, contrariamente a la expectativa de una caída, con un alza de 0,5% en el mes desestacionalizado. Si a ello agregamos el renovado mejor impulso externo, nos lleva a ratificar el sesgo al alza a nuestra perspectiva de caída de -1% del PIB para el año en su conjunto.

Con todo, las mejoras en las perspectivas de crecimiento global conllevan un alza en las expectativas de inflación, lo que a su vez ha llevado al mercado a subir el techo esperado de la tasa de fondos federales en el ciclo actual hasta 5,5%. Nuestra visión es que la inflación seguirá moderándose en los próximos meses, pero no se puede descartar el escenario de riesgo en que la inflación no ceda o incluso se acelere, lo que llevaría a la Fed a ser mucho más agresiva con la política monetaria.

Un panorama similar se está viviendo en Chile. Seguimos previendo una moderación del IPC en los próximos meses, ante la menor inflación externa, la apreciación del tipo de cambio y la caída del gasto, que llevaría la variación interanual a 4,5% a diciembre de 2023, por debajo del 5,8% que está implícito en el mercado. De consolidarse la moderación de la inflación, el Banco Central comenzaría a bajar la TPM en junio, con recortes de 75pb por reunión para llevarla a 7,5% a diciembre de 2023 y a 4,5% a diciembre de 2024. Con todo, no se puede descartar un escenario en el cual la inflación se modere más lento, retrasando el inicio de los recortes de la TPM.

Fernando Salinas (Gerente General Grupo Security)

Focos 2022 (Lámina 3)

El año 2022 fue un año de desafíos, para enfrentarlo nos concentramos en 4 puntos.

En primer lugar, consolidar y proteger nuestros principales negocios, junto con enriquecer nuestra oferta de servicios. Para estos nos concentramos en el desarrollo de un plan digital a 4 años enfocado en los cuatro principales negocios: Banco, Inversiones, Vida y Factoring. Además, continuamos desarrollando las plataformas digitales de nuestras filiales, permitiendo un mayor alcance y mejoras en la interacción con nuestros clientes. También creamos cuatro nuevas alianzas con Fintech, generando en el año ingresos netos cercanos a \$1.200 millones. Por otra parte, implementamos un Data Lake corporativo que permitirá mejorar la experiencia de nuestros clientes a través de estrategias basadas en datos.

Nos enfocamos, también, en el fortalecimiento de nuestros equipos y cultura corporativa, esfuerzos reconocidos por el mercado a través de premios como Great Place to Work. Este año también implementamos de forma exitosa cambios en la gestión, continuando el desarrollo de liderazgos efectivos y preparando nuestra organización para este entorno cambiante.

Por último, avanzamos en nuestra estrategia corporativa de sostenibilidad. En esta línea, aprobamos nuestra Política de Sostenibilidad, suscribimos a los Principios de Inversión Responsable en Vida Security y AGF, y participamos en distintas mediciones para evaluar nuestro desempeño, compararnos con el mercado y aprender de las mejores prácticas de la industria.

Grupo Security dic 2022 (Lámina 4)

En 2022 la utilidad de Grupo Security ascendió a \$130.321 millones, la más alta en la historia de la compañía, siendo un 44,0% superior al 2021, y alcanzando una utilidad de \$197.352 millones en sus áreas de negocio.

En una estimación de alto nivel, en torno a 50% de esta utilidad corresponde a clientes empresa de nuestras distintas filiales, 30% corresponde a la Tesorería del Banco y 20% corresponde a clientes personas naturales. Esta distribución confirma que el foco de nuestro negocio está en nuestros clientes empresas, segmento en el que aún tenemos espacios de crecimiento y oportunidades para seguir completando nuestra oferta de valor.

El desempeño de 2022 se vio impulsado en mayor medida por el resultado de Banco Security y sus filiales de Inversiones, que de forma consolidada alcanzaron una utilidad de \$142.366 millones, 84,6% por sobre el año anterior gracias al buen resultado en la tesorería, mejor margen en las áreas comerciales y un menor gasto en riesgo en el segmento comercial.

Puntualmente, el principal aporte al resultado fue de Banca Empresas, con \$80.219 millones. El desempeño se explica por el crecimiento en el margen financiero, dado el contexto inflacionario y de tasas, junto con un volumen de colocaciones comerciales 6,1% superior.

A su vez, el área de Tesorería registró una utilidad de \$65.018 millones en el 2022, por un aumento en el margen financiero, asociado al alza de tasas y mayores niveles de inflación del período.

Por su parte la Banca Personas alcanzó un resultado de \$2.332 millones, revirtiendo así las pérdidas de años anteriores.

En cuanto a Factoring Security, este alcanzó un resultado de \$13.051 millones con un nivel de colocaciones superior en un 6,8% respecto a 2021 y mayores ingresos por reajustes.

Adicionalmente, la utilidad de Inversiones Security fue de \$16.702 millones con un total de \$3.919 millones de activos bajo administración. Los mayores resultados del período son explicados por un mejor desempeño de la cartera propia y mayores ingresos operacionales, principalmente en fondos mutuos.

Respecto a Vida Security, registró un resultado de \$42.597 millones, el segundo más alto en la historia de la compañía.

En lo que respecta al área de otros servicios, Travel Security alcanzó una utilidad de \$4.329 millones, casi recuperando los niveles de venta prepandemia. La Inmobiliaria registró una pérdida de \$1.404 millones 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 31,2 millones de soles en Perú, 17,2% inferior a 2021, en mayor medida por el aumento en costos de siniestros. Es importante 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, los dejo con Manuel Widow, Gerente de Planificación y Gestión de Banco Security, para un breve resumen de los resultados del Banco.

Manuel Widow (Gerente de Planificación y Gestión)

Banco Security Consolidado (Lámina 5)

En el año 2022 la utilidad de Banco Security consolidado ascendió a \$142.366 millones, un 84,6% superior al resultado del año 2021.

El desempeño del Banco se vio impulsado por un mejor margen financiero en las áreas comerciales, un menor gasto en riesgo en el segmento comercial y un buen resultado en la Tesorería, asociado a las condiciones de tasas e inflación.

Respecto a las colocaciones totales, alcanzaron \$7.273 mil millones al cierre de 2022, siendo 8,0% superiores al 2021, en mayor medida por un crecimiento de 6,1% de las colocaciones comerciales y de 21,7% en colocaciones hipotecarias. Con esto, el Banco registró una participación de mercado de 3,2% en colocaciones totales. A su vez, el market share de Banca Empresas ascendió a 5,7% en su segmento objetivo, mientras que Banca Personas alcanzó un 4,4%.

Por otra parte, el NIM sobre colocaciones fue de 4,73%, impulsado por el alza de tasas y la mayor inflación. Por otra parte, el Banco registró una eficiencia de 43,0% en el ejercicio 2022, esto es 279 bps mejor que el 2021.

Además, las filiales AGF y Valores aportaron un resultado de \$15.014 millones, 59,6% por sobre el 2021, principalmente por buenos resultados en la cartera propia y mayores ingresos operacionales.

Con todo, el ROAE consolidado se situó en un 19,1%, versus un 11,3% alcanzado el año anterior.

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

El segmento objetivo de Banca Empresas son empresas con ventas anuales por sobre US\$1,2 millones.

La utilidad 2022 de este negocio alcanzó los \$80.219 millones, \$53.636 millones superior a 2021, explicado principalmente por el crecimiento en el margen financiero y un menor gasto en riesgo. Respecto al primero, éste se situó en \$162.020 millones, 58,9% superior al 2021 explicado principalmente por aumento en la remuneración de pasivos debido al aumento en las tasas de interés.

Por su parte, Banca Personas registró una utilidad de \$2.332 millones para el 2022, versus las pérdidas de \$3.508 millones en 2021. Este resultado fue impulsado por el crecimiento en el margen financiero, que alcanzó \$75.571 millones, 52,6% superior a 2021. Esto, debido al crecimiento en la remuneración de pasivos por el aumento en las tasas de interés y un mayor volumen en depósitos a plazo.

El área de Tesorería, compuesta por las mesas de Trading, Inversiones, Balance y Distribución, el 2022 alcanzó una utilidad de \$65.018 millones, 24,4% superior al año anterior, gracias a la estrategia de financiamiento del Banco implementada durante los últimos años, junto con el contexto de alza de tasas e inflación.

A continuación, Alberto Oviedo, gerente divisional de riesgos de Banco Security, 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 al 2022 alcanzó \$72.925 millones, equivalente a 1,0% de las colocaciones totales. El total de gastos fue 8,0% inferior al año anterior por una disminución de 35,3% en el gasto de la cartera comercial, que alcanzó \$44.014 millones.

Este efecto se ve compensado por el gasto en riesgo de la cartera de consumo, de \$21.505 millones en 2022, con una mayor constitución de provisiones adicionales, sumado a una baja base de comparación en 2021 por la menor actividad comercial y la mayor liquidez disponible.

En línea con lo anterior, se constituyeron provisiones adicionales voluntarias por \$12.500 millones en 2022; \$10.500 millones en la cartera comercial, \$9.500 millones en la cartera de consumo y \$1.000 millones en la cartera hipotecaria. Con todo, el stock de provisiones adicionales alcanzó \$21.000 millones en 2022.

Respecto a la cartera vencida, ascendió a \$140.906 millones al cierre de 2022, representando 1,94% de las colocaciones, por debajo del rango meta de 2%. Con esto, el ratio de cobertura de cartera vencida alcanza 1,2 veces y 1,34 al considerar provisiones adicionales.

Daniela Fuentes (Jefe de Relación con Inversionistas)

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 \$3.919 mil millones, 4,4% inferior al 2021. Esto se explica por un descenso en fondos mutuos, principalmente fondos de deuda de corto plazo local y fondos balanceados, compensado parcialmente por mayor AUM en custodia nacional y fondos de inversión.

El área registró una utilidad de \$16.702 millones en 2022, 56,4% superior a 2021. El aumento se explica principalmente por mayores ingresos no operacionales, de \$10.824 millones en el periodo, por un mejor resultado en la cartera propia, en mayor medida por la inflación del año.

Por su parte, los ingresos operacionales ascendieron a \$39.724 millones, 6,4% sobre el año anterior, con mayores ingresos de fondos asociados al crecimiento en el ROA por el alza de tasas, efecto que más que compensó el menor volumen administrado. Por otra parte, los ingresos transaccionales ascendieron a \$12.939 millones, 5,2% inferiores a 2021, mientras que los gastos totales crecieron 3,2%.

Factoring Security (Lámina 9)

Con respecto a Factoring Security, la utilidad totalizó \$13.051 millones, 28,0% superior al año anterior. El resultado operacional neto aumentó 31,6%, efecto dado por mayores ingresos por reajustes, parcialmente compensados por un menor spread de cartera. Por otra parte, las colocaciones cerraron el año en \$470.298 millones, creciendo un 6,8% respecto a 2021.

Los gastos de apoyo alcanzaron \$13.823 millones, un 30,0% superior al año anterior, principalmente por reajustes de sueldos, pago de bonificaciones y mayores tarifas corporativas. En tanto el gasto en riesgo alcanzó \$4.992 millones aumentando 81,9% respecto a 2021 por reclasificaciones y castigos de clientes con morosidad.

Con todo, se registró una eficiencia de 41,0% en el 2022, 52 puntos base inferior al año anterior, mientras que el índice de riesgo, calculado como stock de provisiones sobre colocaciones totales fue 2,16% versus el 2,0% de 2021.

A continuación, Rodrigo Guzmán, Gerente de Finanzas de Vida Security, presentará los resultados de la compañía de Seguros.

Rodrigo Guzmán (Gerente de Finanzas Vida Security)

Vida Security (Lámina 10)

Vida Security registró un resultado de \$42.597 millones, 6,4% inferior a 2021 por un incremento en el costo de siniestros y rentas asociado en mayor medida al crecimiento en rentas vitalicias, compensado en parte por el mejor desempeño de la cartera propia.

La compañía alcanzó una prima de \$451.424 millones en 2022, creciendo un 36,8% por sobre el año anterior. Esto se explica principalmente por el crecimiento en rentas vitalicias y en menor medida seguros individuales.

Por otra parte, se registró una variación de reservas técnicas de +\$2.001 millones (-\$62.557 millones en el 2021) 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 \$449.608 millones, 41,6% por sobre 2021 debido al mayor volumen de venta en rentas vitalicias y un aumento en rescates y traspasos CUI y APV.

Todo lo anterior explica un margen de contribución de -\$21.303 millones en 2022, versus -\$69.849 millones en 2021.

Vida Security – Rentas vitalicias (Lámina 11)

Con respecto a las rentas vitalicias, es importante recordar que el mercado se ha visto contraído en un contexto de mayor tasa definida para calcular el retiro programado que ofrecen las AFP. A modo de referencia, en 2022 la tasa de venta de rentas vitalicias promedió 3,47%, mientras que la tasa de retiros programados 4,48%.

Con todo, en el año 2022 se alcanzó una recuperación gradual en el mercado, con una prima total de rentas vitalicias de 78,6 millones de UF en la industria, casi duplicando el nivel de 2021. De todas formas este volumen aún es inferior al de 2019.

En este contexto, Vida Security alcanzó una prima de 5,2 millones de UF o \$172.162 millones, con un crecimiento nominal de 88,5% y una participación de mercado de 6,7%.

A continuación, Juan Pablo Cofré, Gerente de Inversiones, dará un breve comentario de los resultados de la cartera.

Juan Pablo Cofré (Gerente de Inversiones Vida Security)

Vida Security - Resultado de Inversiones (Lámina 12)

El resultado de inversiones fue \$116.601 millones, 22,9% inferior a 2021 por un menor resultado en la cartera CUI y APV, compensado por el buen resultado de la cartera propia.

Puntualmente, el resultado de la cartera propia aumentó 17,3% en la comparación anual, totalizando \$138.787 millones en 2022, alcanzando un ROI de 5,64%. En el periodo se registró una mayor rentabilidad en renta fija, fondos inmobiliarios y un efecto positivo por diferencia de cambio, compensado en parte por un menor desempeño en activos alternativos.

Por otra parte, la cartera CUI y APV registró un resultado de -\$22.186 millones por un menor resultado en renta variable e índices, compensado en parte por el mayor resultado de renta fija. 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.

Daniela Fuentes (Jefe de Relación con Inversionistas)

Protecta Security (Lámina 13)

En el área de negocios internacionales, el resultado de Protecta Security fue de 31,2 millones de soles en 2022, 17,2% bajo 2021. Este desempeño se explica en parte por un mayor costo de siniestros, asociado al mayor stock de pensiones por pagar y a los reajustes en las pensiones por el aumento en la inflación en Perú. Este efecto fue compensado en parte por un resultado de inversiones 20,4% superior.

A diciembre, la prima total fue de 594,1 millones de soles, 11,9% inferiores a 2021. Las ventas de rentas vitalicias alcanzaron 336,8 millones de soles, -12,3% respecto al año anterior, con una participación de mercado de 21,1%. Adicionalmente se registraron ventas de rentas particulares por 145,3 millones de soles, 30% inferior al año 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 14)

Travel Security obtuvo utilidades por \$4.329 millones al consolidar con su filial en Perú, versus \$832 millones en 2021 por la recuperación gradual en las ventas, alcanzando niveles prepandemia a partir del segundo trimestre de 2022.

Por el lado de la Inmobiliaria, el resultado totalizó -\$1.404 millones por una menor cantidad de unidades escrituradas en el periodo, alcanzando 51 en el año, 32,9% inferior al 2021. 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 \$86.574 millones, aumentaron un 7,9% respecto a 2021 debido a la incorporación de tres nuevos proyectos inmobiliarios que compensaron las escrituraciones del periodo.

Fernando Salinas (CEO Grupo Security)

Diapositiva de cierre Grupo (Lámina 15)

Con todo, Grupo Security registró un resultado de \$130.321 millones, alcanzando un ROAE de 15,0% y una utilidad por acción de 32,2 pesos.

Desde finales de 2019, la acción de Grupo ha sido castigada, transando bajo valor libro y con ratios de precio utilidad históricamente bajos. Sin embargo, durante 2022 la acción logró recuperarse en parte, cerrando en un precio de \$172,3 por acción, lo que representa una rentabilidad total de 61,6% en 2022, por sobre el 22,1% del IPSA.

Al 2 de marzo, la acción cerró en \$177,8, con una rentabilidad de 3,2% en lo que va del año vs un 2,8% del IPSA. Adicionalmente, el buen desempeño en los negocios ha permitido repartir dividendos de 15,0 pesos por acción en los últimos 12 meses, lo que representa un dividend yield de 8,4% al cierre de ayer.

Focos 2023 (Lámina 16)

Con respecto a 2023, estaremos concentrados en 3 focos:

Profundizaremos el proceso de digitalización, buscando aprovechar oportunidades de crecimiento impulsadas por los cambios en la industria financiera, como el desarrollo del open finance y open banking, entre otros. Además, continuaremos la implementación del plan digital a 4 años desarrollado en 2022 que se concentra en los principales negocios del Grupo.

Por otra parte, entendemos que los cambios en el entorno y en la organización requieren nuevas habilidades y capacidad de adaptación, por eso en 2023 buscamos seguir desarrollando equipos ágiles para impulsar el crecimiento de la compañía.

Adicionalmente, buscamos cambiar la perspectiva en la que miramos las oportunidades de crecimiento, desde una mirada por negocios a una mirada por clientes. Con esto, buscamos ir complementando nuestra oferta de valor, en especial para nuestros clientes empresa, potenciando nuevos productos según sus necesidades, por ejemplo, explorando los servicios transaccionales.

Expectativas 2023 (Lámina 17)

Con respecto a nuestras perspectivas para el año, esperamos que el PIB se contraiga 1%, mientras que vemos que la inflación cerraría el año en 4,5%. Por otra parte, esperamos que la TPM alcance 7,5% a finales de 2023.

Con respecto a los negocios, esperamos que las colocaciones del Banco crezcan en línea con la inflación. Por otra parte, proyectamos que este año el índice de gasto en riesgo vuelva a promedios históricos, en torno a 0,9% de las colocaciones. Con respecto a los gastos, vemos que el ratio de eficiencia presentaría un alza sobre 2022, en un rango del 44 a 46%.

En cuanto a la compañía de seguros de vida, visualizamos un crecimiento de prima entre 8 y 10%, mientras que el ROI de la cartera propia sería ligeramente inferior a 2022.

Con todo, el ROAE de Grupo Security alcanzaría un nivel ligeramente inferior a 2022, en el rango entre 13 a 15%.

Daniela Fuentes

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.

¿Cómo ven la evolución del negocio de la banca, teniendo en cuenta la desaceleración económica, crecimiento de cartera y el escenario de tasas de interés?

Manuel Widow

El resultado de 2022 estuvo influenciado por factores excepcionales del año. Particularmente, nos favoreció mucho el nivel de tasas, lo que potenció la rentabilidad tanto de saldos vista como el capital.

Como ya comentaron Fernando y Felipe, la perspectiva es que durante este año las tasa comiencen a normalizarse y por ende la rentabilidad, tanto del capital como de los saldos vista se irá reduciendo.

Por otro lado, el volumen de saldos vista ha tendido a normalizarse, con lo cual no solamente el precio, sino que también el volumen de esa rentabilidad se verá mermada durante este año. También, por el lado del crecimiento, como comentó Felipe, éste va a estar acotado dada las circunstancias macroeconómicas. Se ve bastante poco dinamismo dentro de la industria, por lo que la rentabilidad que viene por ese lado no tendrá un crecimiento importante.

Alberto Oviedo

Respecto a la cartera comercial del banco, observando la tendencia de los gastos en PPR y en cartera vencida, en el primer semestre deberíamos enfrentar una siniestralidad significativamente menor que la del año anterior. En el segundo semestre, dependerá de la persistencia de los niveles de la TPM en 11,25%, que tiene un impacto evidente en la actividad de nuestros clientes, tanto empresas como personas.

Es importante destacar que no solo en este proceso de los últimos años, el crecimiento de los resultados tanto de la banca comercial como de empresa ha estado apalancado fuertemente en un crecimiento del negocio de la mano de los pasivos. En esto, creemos que será, en términos de volumen, mucho más estable o resiliente a la caída del ciclo económico y que, obviamente, enfrentaremos una menor rentabilidad porque esperamos también que la inflación vaya reduciéndose, por lo que la rentabilidad de los saldos vistas irá cayendo durante el segundo semestre del año.

¿Cómo ven la normalización del NIM atendiendo al entorno macroeconómico esperado para el 2023?

Alberto Oviedo

Desde la perspectiva del banco, hay fuerzas opuestas en juego. Por un lado, mantener niveles elevados de tasas de interés debido a la estructura de vencimiento de los activos y pasivos permite que los negocios generen un margen de contribución más alto. Por otro lado, en la parte del pasivo, la rentabilidad de ese pasivo se mantiene más tiempo a un nivel más alto que en el lado del crédito.

Aunque una postergación de la normalización de la tasa política monetaria puede tener algún impacto en la banca comercial, los efectos están aún por verse. Algunas empresas del sector consumo y comercio han mostrado cierto nivel de deterioro en sus resultados en los últimos trimestres del año pasado, lo que afecta más a los bancos masivos que a nosotros. Por lo tanto, creemos que nosotros no deberíamos vernos impactados tan fuertemente como el sistema con una persistencia de tasas a niveles actuales.

El impacto de una persistencia de la TPM al 11,25% en las carteras de personas y comerciales va a depender de la velocidad de su caída. Si se da durante el primer semestre o a partir de junio, tendrá un impacto limitado. Sin embargo, si persiste por más tiempo, el impacto podría ser más significativo en algunas carteras.

Para diversificar sus exposiciones, el banco ha reducido su exposición en el sector inmobiliario y construcción del 10% al 8% de la cartera total de colocaciones entre 2021 y 2022. También hemos reducido nuestra exposición al sector salud y planeamos mantener en torno a un 10% de exposición en el sector comercio, sector en el que también hemos sido cautos en el crecimiento.

¿Pueden desglosar el ROAE consolidado entre los dos principales negocios del Grupo: Banco y Vida?

Daniela Fuentes

Respecto a la compañía de seguros, esperamos un ROE inferior al 2022, pero en el rango entre 17% y 19%.

Alberto Oviedo

Los efectos de la desaceleración económica han impactado de forma más severa el sector personas. Aunque esperamos un crecimiento más lento en este segmento, estamos aprovechando nuestra posición privilegiada en términos de riesgo para rebalancear la cartera. Se ha aumentado significativamente la cuota en cartera hipotecaria, lo que ha dado una mayor vinculación con la cartera de clientes, aprovechando las oportunidades para alcanzar la principalidad en tarjetas de crédito y créditos revolventes. Además, se está tratando de disminuir la participación relativa de los negocios de créditos de consumo como única fuente de vinculación con nuestros clientes personas.

Para la cartera de empresas, se espera un crecimiento en torno al nivel de inflación, y creemos que los costos por riesgo y las siniestralidades tendrán un impacto menor que en el primer semestre del año 2022. Los impactos de la persistencia de la tasa del 11,25% están por verse, pero se espera enfrentar algo similar al segundo semestre del año 2022 si se reduce a partir de junio. Por lo tanto, el negocio de empresas se verá apalancado por un menor nivel de gasto en riesgo en comparación con el año anterior. De todas formas, hemos fortalecido el balance con provisiones adicionales para poder sortear cualquier escenario más complejo que el planificado sin un mayor impacto en el resultado.

Manuel Widow

Con todo, en términos de rentabilidad, esperamos para el 2023 algo en torno al 15 % - 16 %.

Respecto a Protecta Perú, ¿Cómo ven la industria y a la compañía respecto a la coyuntura política y económica de Perú? ¿Por qué aumentaron su participación a 67%? ¿Se espera algún cambio en el corto plazo de la política de dividendos?

Fernando Salinas

Protecta, dentro del contexto peruano, es una compañía relativamente pequeña respecto a reservas, por lo que no se encuentra expuesta como una compañía grande. La compañía ha mantenido su crecimiento en productos de renta vitalicia en la modalidad que se vende allá con una buena participación de mercado. No vemos con mayor preocupación que la situación política actual afecte en particular este negocio, y en los últimos días ha habido señales de estabilidad en relación con la problemática que hay en Perú. En cuanto a la situación de cambio de propiedad, se trata de un ajuste menor que no está en la línea de un cambio mayor de propiedad en el corto plazo. Nuestra estrategia en Perú es mantener el crecimiento, buscar financiamientos efectivos, y desarrollar algunos negocios laterales en tamaños pequeños. Esperamos que la situación en Perú se vaya normalizando para aprovechar las oportunidades que existen en segmentos específicos. Protecta no ha repartido dividendos en esta etapa y no tenemos considerado que eso cambie por el momento.

¿Qué ocurre con el proceso de recompra de acciones del mismo Grupo? En caso de tener un cierre tan bueno como el del 2022, ¿existe la posibilidad de un aumento en la política de dividendos?

Fernando Salinas

La política de dividendo la define la junta de accionistas. Si vemos que la tendencia histórica es compatible con nuestra situación actual.

El programa de recompra finalizó el año pasado y su reactivación dependerá de las condiciones que visualicemos. Actualmente, no estamos considerando reactivarlo en el corto plazo, ya que la acción se ha estado recuperando. Las decisiones al respecto se irán comunicando y el directorio las irá tomando más adelante.

La rentabilidad del año pasado tiene como parte relevante los resultados de la cartera propia. ¿Tienen alguna guía de cuánto de este resultado se considera en sus proyecciones? Esto para tener una idea de la volatilidad de las utilidades del Grupo y Banco.

Manuel Widow

En términos del aporte de las posiciones propias, tanto en banco como en filiales, estamos proyectando que se mantendrían las condiciones favorables en términos del devengo que tendrá la cartera. Sin embargo, por el lado de las filiales, debería aportar en torno al 10% de la última línea.

¿Cómo se logra ese 10%? ¿Se realizó un ejercicio de sacar toda o una buena parte de la ganancia capital del año pasado o se mantuvo algún porcentaje por ser reconocido?

Alberto Oviedo

La estructura del impacto de la cuenta de resultados depende mucho de la clasificación entre disponible para la venta y cartera de crédito, entonces estamos hablando del impacto de las plusvalías latente, por lo que en el impacto real de nuestras posiciones es mucho más importante el devengo y, por lo tanto, es más sostenible en el tiempo que la mera oscilación de la ganancia de capital. Entonces, en términos de volatilidad importa más el devengo la ganancia de capital pura y en eso, la empresa es conservadora en ese aspecto, poseemos una cartera a término muy reducida.

Manuel Widow

Y el otro ingrediente es el volumen de la cartera y en ese sentido también mencionar que el tamaño de la cartera se ha reducido respecto a lo que era el año anterior.

¿En qué se invertirá respecto a digitalización? ¿Qué se está haciendo? ¿Cuánto implicaría en términos de gastos?

Francisco Letelier

La inversión que vamos a realizar se enfoca principalmente en plataformas digitales, las cuales serán utilizadas por nuestros clientes externos e internos en el futuro. Además, estamos invirtiendo fuertemente en la capa intermedia, en línea con el cambio regulatorio que es open banking. En este sentido, nuestras principales inversiones se han enfocado en este aspecto, ya que creemos que es donde podemos obtener un mayor retorno sobre las inversiones realizadas. También existen algunos temas menores (en back-end), pero que son selectivos y los estamos abordando con cuidado, ya que deseamos invertir más cerca del cliente.

Nosotros tenemos un plan a cuatro años de cincuenta millones de dólares que hemos aprobado internamente. Esto no quiere decir desembolsado. Los resultados que se han presentado deben incluir cerca del 10% y el 15% en el fondo de ese gasto ya incurrido.

Fernando Salinas

Lo más relevante en este tema es la forma en la que estamos trabajando. Más que grandes montos de inversión, estamos desembolsando el dinero de manera gradual en las distintas unidades de negocio, siendo muy cautelosos y asegurándonos de que los desarrollos estén generando las tracciones adecuadas a nivel de los clientes. Tal como mencionó Francisco, estamos monitoreando cuidadosamente este proceso, el cual está muy alineado con nuestro objetivo de mejorar la experiencia digital de nuestros clientes y prepararnos para el Open Banking. Estamos seguros de que esta iniciativa nos brindará muchas oportunidades, dada la magnitud de nuestro grupo y los nichos en los que podemos seguir expandiéndonos.

¿Cómo ven la evolución del mercado de rentas vitalicias?

El mercado de renta vitalicia ha sido afectado por la brecha entre la tasa de retiro programado (que está sobre el 4%) y la tasa de renta vitalicia (que se encuentra en torno al 3%), lo que ha llevado a la mayoría de los pensionados a elegir el retiro programado. Esto ha tenido un impacto negativo en el mercado de rentas vitalicias, pero ha comenzado a revertirse debido a la implementación de la renta vitalicia escalonada el año pasado. Esto ha permitido a los potenciales pensionados retirar una pensión más alta al principio y más baja después, lo que ha emparejado la cancha. El mercado está en recuperación, aunque todavía falta para llegar a los niveles pre-pandemia del mercado del año 2019. Se espera que el mercado siga creciendo, con una alta participación y competitividad de los actores del mercado. Se prevé que el mercado supere los niveles de 80 mil millones del año anterior y alcance los 90 mil millones este año

Contacto Investor Relations: 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

María José Fuller, Analista Relación con Inversionistas

Uberto Hormazábal, Analista Relación con Inversionistas