

Fernando Salinas (Gerente General Grupo Security)

Introducción (Lámina 1)

Buenas tardes y gracias por acompañarnos a la presentación de los resultados del primer trimestre de 2023 de Grupo Security.

Es un placer presentarles a Nicole Winkler, quien se integró en abril como la nueva Gerente de Planificación y Desarrollo de Grupo Security. Nicole cuenta con una amplia experiencia en distintas empresas del sector financiero, liderando gerencias de Desarrollo, Planificación y Estudios. Su experiencia y profundo conocimiento del mercado financiero serán fundamentales para continuar la trayectoria de crecimiento de nuestra compañía.

Hoy, también nos acompañan Eduardo Olivares, Gerente General de Banco Security, Alberto Oviedo, de la división Riesgo y Manuel Widow, de Planificación y Gestión.

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

También se encuentran con nosotros Francisco Letelier, Gerente Corporativo de Digital y Datos y Felipe Jaque, Economista Jefe de Grupo Security.

Pueden ir ingresando sus preguntas en la sección de preguntas y respuestas o levantar la mano al final de la presentación. A continuación, Felipe hará un breve comentario sobre el entorno macroeconómico.

Felipe Jaque (Economista Jefe Grupo Security)

Entorno macroeconómico 2023-24 (lámina 2)

La actividad económica mostró un repunte en el primer trimestre del año, con el PIB creciendo 0,8% con respecto al trimestre inmediatamente anterior en términos desestacionalizados. Con ello, la variación interanual fue de una caída de -0,6%. Pese a este repunte en el producto, el gasto interno siguió ajustándose. En efecto, el consumo privado retrocedió -2,5% en su medición trimestral desestacionalizada (-6,7% interanual) mientras que la inversión bajó -0,9% en el trimestre (-2,1% interanual).

Este repunte del PIB en el primer trimestre respondió mayoritariamente a la mejora de los términos de intercambio, no obstante, las cifras al segundo trimestre muestran una reversión de los mismos. A este menor impulso externo se agrega que las condiciones crediticias a nivel local están siendo muy restrictivas, lo que mermaría aún más el otorgamiento del crédito, y por ende llevaría a una caída en la actividad económica. En definitiva, el repunte del primer trimestre prevemos que no es sostenible para el resto del año, para el cual prevemos un estancamiento del nivel de actividad (nulo crecimiento con respecto a 2022). Por su parte, en el mercado laboral prácticamente se ha estancado la creación de nuevos puestos de trabajo, e incluso ha bajado en el margen, impulsando al alza la tasa de desempleo.

Este ajuste del gasto interno seguiría impulsando a la baja la inflación total y subyacente, lo que se ha ido plasmando en las expectativas de inflación del mercado, que apuntan a un 4,7% a diciembre de 2023 (viene de 5,5%-6%), muy cerca de nuestra proyección de 4,5%.

En este contexto, el Banco Central allanaría el camino para el inicio del proceso de normalización monetaria en el próximo IPoM, el que a nuestro juicio sería más agresivo que lo implícito en los precios de mercado, lo que llevaría a una caída mayor en la parte corta de las curvas de rendimiento tanto en pesos como en UF.

A nivel global, la Reserva Federal llevó la tasa hasta 5,25%, nivel que sería el techo en el ciclo actual. De hecho, con la moderación de la inflación total -y subyacente- y las expectativas de inflación en torno a la meta de la Fed de 2%, el mercado prevé que ya en septiembre comenzaría el relajamiento de la política monetaria. Nuestra visión es que la Fed podría demorarse un poco más de lo implícito en los precios financieros.

Fernando Salinas (Gerente General Grupo Security)

Grupo Security mar 2023 (lámina 3)

Gracias Felipe. A marzo 2023 la utilidad de Grupo Security ascendió a \$42.344 millones, un 40,8% superior al primer trimestre de 2022, alcanzando una utilidad de \$142.600 en los últimos doce meses, la más alta en la historia del Grupo.

El desempeño del primer trimestre se vio impulsado en mayor medida por el resultado del área de financiamiento. Puntualmente, Banco Security y sus filiales alcanzaron una utilidad de \$43.543 millones de forma consolidada, 70,6% por sobre el año anterior gracias al buen desempeño en el margen financiero de las áreas comerciales y un buen resultado en la tesorería.

En cuanto a Factoring Security, este alcanzó un resultado de \$3.345 millones, un 7,9% inferior a marzo 2022, con colocaciones estables, un mayor spread y pérdidas por unidades reajustables.

Adicionalmente, la utilidad de Inversiones Security fue de \$2.388 millones con un total de \$3.874 millones de activos bajo administración. Los menores resultados del período son explicados por un menor desempeño de la cartera propia y una menor transaccionalidad en la corredora de bolsa, compensado por un mayor ROA de fondos.

Respecto a Vida Security, registró un resultado de \$10.067 millones, con un crecimiento del 19,8% de la prima directa, en particular por RRVV, compensado por un impacto negativo por corrección monetaria.

En lo que respecta al área de otros servicios, Travel Security alcanzó una utilidad de \$1.238 millones, mientras que la Inmobiliaria registró una pérdida de \$764 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 10,1 millones de soles en Perú, 93,7% superior a 2022, en mayor medida por el mejor resultado en inversiones. 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 Eduardo Olivares, Gerente General de Banco Security, para un breve resumen de los resultados del Banco.

Eduardo Olivares (Gerente General - Banco Security)

Banco Security Consolidado (Lámina 5)

En el primer trimestre de 2023 la utilidad de Banco Security consolidado ascendió a \$43.543 millones, un 70,6% superior al resultado a marzo 2022.

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.

Respecto a las colocaciones totales, alcanzaron \$7.315 mil millones a marzo de 2023, siendo 8,0% superiores a marzo 2022, en mayor medida por un crecimiento de 6,1% de las colocaciones comerciales y de 16% en colocaciones a personas. Con esto, el Banco registró una participación de mercado de 3,25% en colocaciones totales. A su vez, el market share de Banca Empresas ascendió a 5,9% en su segmento objetivo, mientras que Banca Personas alcanzó un 4,4%.

Por otra parte, el NIM sobre colocaciones fue de 5,55%, impulsado por el alza de tasas. Por otra parte, el Banco registró una eficiencia de 39,3% a marzo 2023, versus 50,7% el año anterior.

Además, las filiales AGF y Valores aportaron un resultado de \$2.489 millones, 33,3% inferior a marzo 2022, principalmente por una disminución del resultado de la cartera propia y menores ingresos operacionales.

Con todo, el ROAE consolidado se situó en un 21,6%, por sobre el 14,4% alcanzado el año anterior.

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

La utilidad a marzo 2023 Banca Empresas alcanzó \$24.342 millones, casi duplicando el resultado del año anterior, explicado principalmente por el crecimiento en el margen y un menor gasto en riesgo. Así, el margen financiero totalizó \$48.992 millones, un 36,1% superior a marzo 2022 explicado principalmente por aumento en la remuneración de pasivos debido al alza en las tasas de interés.

Por su parte, Banca Personas registró una utilidad de \$3.658 millones en el primer trimestre de 2023, 45% sobre el año anterior. Este resultado fue impulsado por el crecimiento en el margen financiero, que alcanzó \$23.671 millones, 46,6% superior a marzo 2022. 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, alcanzó una utilidad de \$17.014 millones en marzo 2023, un 24,6% 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.

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 a marzo 2023 alcanzó \$17.487 millones, equivalente a 0,96% de las colocaciones totales. El total de gastos fue 8,8% superior al año anterior por un mayor gasto en la cartera de consumo, que alcanzó \$6.357 millones, con una baja base de comparación a causa del mayor nivel de liquidez en el sistema en 2022.

Este efecto se ve parcialmente compensado por el gasto en riesgo comercial, de \$9.679 millones a marzo 2023, con un buen desempeño de la cartera durante el período y un mayor nivel de recuperos.

A su vez, se constituyeron provisiones adicionales voluntarias por \$1.500 millones a marzo 2023; \$500 millones en la cartera comercial y \$1.000 millones en la cartera de consumo. Con todo, el stock de provisiones adicionales alcanzó \$22.500 millones a marzo 2023.

Respecto a la cartera vencida, ascendió a \$154.269 millones a marzo 2023, representando 2,11% de las colocaciones. Con esto, el ratio de cobertura de cartera vencida alcanza 1,13 veces y 1,28 al considerar provisiones adicionales.

Nicole Winkler (Gerente de Planificación y Desarrollo Grupo Security)

Factoring Security (Lámina 8)

Con respecto a Factoring Security, la utilidad totalizó \$3.345 millones, 7,9% inferior al año anterior. El resultado operacional neto fue un 0,6% inferior, efecto dado por menores ingresos por reajustes, parcialmente compensados por un mayor spread de cartera. Por otra parte, las colocaciones cerraron el período en \$430.513 millones, manteniéndose estables respecto a marzo 2022.

Los gastos de apoyo alcanzaron \$4.012 millones, un 26,4% superior al año anterior, principalmente por un incremento en gastos de administración y gasto de personal asociado a reajustes de sueldos de los últimos doce meses. En tanto el gasto en riesgo alcanzó \$269 millones disminuyendo un 68,7% respecto a marzo 2022.

Con todo, se registró una eficiencia de 46,9% en marzo 2023, por sobre el 36,9% del año anterior, mientras que el índice de riesgo, calculado como stock de provisiones sobre colocaciones totales fue 1,29% versus el 1,4% de marzo 2022.

Inversiones (Lámina 9)

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 \$3.874 mil millones, 1,3% inferior a marzo 2022. Esto se explica por un descenso en activos en custodia nacional y fondos mutuos, principalmente fondos balanceados y accionarios, compensado parcialmente por mayores AUM en fondos de renta fija nacional y fondos de inversión.

El área registró una utilidad de \$2.388 millones a marzo 2023, 41,5% inferior a marzo 2022. El decrecimiento se explica principalmente por un menor resultado en cartera propia, asociado a la disminución en el volumen de la cartera y la menor inflación.

Por su parte, los ingresos operacionales ascendieron a \$9.604 millones, 3,6% sobre el año anterior, con mayores ingresos de fondos asociados al crecimiento en el ROA por el alza de tasas. Por otra parte, los ingresos transaccionales ascendieron a \$2.690 millones, 19,1% inferiores a marzo 2022 por menor actividad en productos internacionales y renta variable, en línea con lo observado en la industria.

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 11)

Vida Security registró un resultado de \$10.067 millones, 24,4% inferior a marzo 2022, con un buen resultado técnico y mejor resultado de inversiones en la cartera propia, compensado por efectos de la corrección monetaria, mayores gastos y menores ingresos por impuesto.

La compañía alcanzó una prima de \$133.721 millones a marzo 2023, creciendo un 19,8% por sobre 2022. Esto se explica principalmente por el crecimiento en rentas vitalicias, seguros individuales y en menor medida, seguros colectivos.

El costo de siniestros y rentas totalizó \$149.763 millones, 40,5% por sobre marzo 2022 debido a la mayor venta de rentas vitalicias, un aumento en rescates y traspasos CUI y APV y mayor siniestralidad en seguros colectivos de salud.

Todo lo anterior explica un margen de contribución de -\$15.853 millones en marzo 2023, versus -\$18.000 millones en marzo 2022.

Vida Security – Rentas vitalicias (Lámina 12)

Con respecto a las rentas vitalicias, desde 2022 el mercado comenzó a recuperarse después de una contracción dada por la mayor tasa definida para calcular el retiro programado que ofrecen las AFP.

A marzo la industria alcanzó una prima total de rentas vitalicias de 24,4 millones de UF, superando el nivel de marzo 2022 en un 64,9%. En este contexto, Vida Security alcanzó una prima de 1,8 millones de UF, con un crecimiento real de 22,6% y 37,5% nominal, alcanzando una participación de mercado de 7,5%.

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 13)

El resultado de inversiones fue \$42.661 millones, versus \$7.350 millones a marzo 2022, por la recuperación en el resultado de la cartera CUI y APV, sumado a un buen resultado de la cartera propia.

Puntualmente, el resultado de la cartera propia aumentó 10,1% en la comparación anual, totalizando \$37.008 millones a marzo 2023, con un ROI de 5,9%. En el periodo se registró un mayor resultado en renta variable internacional y activos inmobiliarios, compensados en parte por un menor resultado en activos alternativos y un efecto negativo por diferencia de cambio.

Por otra parte, la cartera CUI y APV registró un resultado de \$5.653 millones, versus la pérdida de \$26.260 millones a marzo 2022, por un mayor resultado en renta variable e índices. Cabe recordar que un resultado positivo en la cartera CUI y APV tiene como contrapartida una mayor constitución de reservas técnicas.

Nicole Winkler (Gerente de Planificación y Desarrollo Grupo Security)

Protecta Security (Lámina 15)

En el área de negocios internacionales, el resultado de Protecta Security fue de 10,1 millones de soles a marzo 2023, duplicando el resultado del año anterior. Este desempeño se explica por un mejor resultado de inversiones, con un aumento del 23,1% respecto a 2022 y fue parcialmente compensado 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.

A marzo 2023, la prima total fue de 132,4 millones de soles, un 16,6% inferior al primer trimestre de 2022. Las ventas de rentas vitalicias alcanzaron 71,5 millones de soles, -26,1% respecto al año anterior, con una participación de mercado de 23,7%. Adicionalmente se registraron ventas de rentas particulares por 34,1 millones de soles, 15,4% inferior al año anterior 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 16)

Travel Security obtuvo utilidades por \$1.238 millones al consolidar con su filial en Perú, versus \$401 millones en marzo 2022 por la recuperación en las ventas, alcanzando \$55 millones de dólares a marzo de 2023.

Por el lado de la Inmobiliaria, el resultado totalizó -\$764 millones producto de la menor venta de unidades respecto al periodo anterior, en línea con las etapas de desarrollo de otros proyectos.

Por otra parte, los activos inmobiliarios administrados, de \$87.429 millones, aumentando un 19,5% respecto a marzo 2022, debido a la incorporación de nuevos proyectos inmobiliarios, compensando así las menores escrituraciones del periodo.

A continuación, Francisco Letelier, Gerente Digital, hará un breve resumen de los avances en la estrategia digital de Grupo.

Diapositiva Digital (Lámina 17)

Francisco Letelier (Gerente Corporativo Digital y Datos Grupo Security)

En junio del año pasado iniciamos la implementación de un ambicioso Plan Digital, enfocado en Banco y filiales, Vida y Factoring. Como hemos compartido en otras instancias, este plan implica una inversión de alrededor USD 50 millones en un período de 4 años, que esperamos produzcan un impacto de entre USD 20 – 30 millones de ingresos neto-anales adicionales en régimen.

Ya transcurridos algunos meses desde su inicio, hemos logrado hitos relevantes y queríamos compartir un breve resumen de éstos:

- En primer lugar, finalizamos la implementación de nuestros datalakes desplegados 100% en la nube, en los que hemos ingestados los datos principales y que se encuentran debidamente gobernados
- Adicionalmente, nuestras alianzas con el mundo Fintech generaron más de 1.000 MM\$ de ingresos durante el año pasado, monto que este año ha seguido creciendo durante el inicio de este año
- Hace algunos meses, lanzamos una nueva versión de nuestra plataforma digital de Factoring, llamada Autofactoring 2.0, que nos han permitido duplicar los negocios que realizamos a través de canales digitales
- SecurityPass, nuestra solución de SoftToken unificada para Banco y filiales, ha superado 1,2 millones de transacciones y contamos con más de 24.000 clientes enrolados
- Por otro lado, hemos desplegado nuestra nueva arquitectura tecnológica en la que ya hemos construido nuestras nuevas APIs 100% en la nube. Este es un punto es muy relevante de cara a la implementación de la nueva Ley Fintech
- Por último, en el ámbito de analítica avanzada, hemos creado más de 20 modelos que cubren las necesidades de nuestros negocios y clientes. Estos modelos cubren temas que van desde la venta cruzada hasta el monitoreo de fraudes, y nos han permitido aumentar fuertemente la base de prospectos en Banca Personas y en Factoring

Diapositiva de cierre Grupo (Lámina 18)

Fernando Salinas (CEO Grupo Security)

Con todo, Grupo Security registró un resultado de \$42.344 millones, alcanzando un ROAE de 18,5% y una utilidad por acción de 35,3 pesos. Según comentamos al principio, esto es equivalente a una utilidad de \$142.600 millones, la más alta en la historia del Grupo.

Este buen desempeño en los negocios ha permitido repartir dividendos de 17 pesos por acción en los últimos 12 meses, lo que representa un dividend yield de 9,1% al 20 de mayo.

Este efecto, sumado a la recuperación parcial en el precio de la acción, alcanzando \$186,1 al cierre del viernes, ha derivado en una rentabilidad total de la acción de 75,1% en los últimos doce meses.

Comentario cierre (Lámina 19)

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.

Q&A Call de resultados Grupo Security 1Q23

El Banco ha mostrado un margen bastante resiliente a nivel de NIM, sobre todo por encima de la industria, que en el último año ha sido más contractivo, ¿Ustedes, en términos de margen, ven una continuación de esta tendencia hacia el segundo semestre o debería empezar una contracción más relevante?

Eduardo Olivares

Hemos logrado mantener un NIM bastante bueno, como tú lo mencionabas recién, y lo que esperamos es que, con la normalización de las condiciones monetarias, como Felipe lo decía hacia la segunda mitad del año, pudiéramos converger a un NIM más cercano al histórico. En su momento, tomamos algunas oportunidades como las facilidades de financiamiento del Banco Central.

En general, nosotros tenemos una concentración de financiamiento a largo plazo mayor que el promedio de la industria, y eso ha ido pagando. Pero claramente, una vez que terminen sus vientos y que se normalice, probablemente vamos a converger a los números históricos.

¿Nos podrían dar una visión sobre el comportamiento de la morosidad, sobre todo en el segmento corporativo, para los próximos trimestres?

Alberto Oviedo

La morosidad ha incrementado en la industria financiera. Desde el segundo semestre del año pasado, y sobre todo más que la mora, el gasto en riesgo asociado a las carteras de consumo.

Nosotros, por nuestra propia estructura y porque, si se fija en un periodo más largo hacia atrás, mientras la industria crecía, nosotros crecimos menos en créditos de consumo. Por esto, hemos sido menos impactados que el resto de nuestros competidores, básicamente por el segmento en el que estamos y porque al final crecimos menos, y menos clientes nuevos implican menos morosidad temprana. Eso, hoy en día, nos está generando una ventaja y nos ha permitido ir consolidando un nivel constante de ofertas a nuestros clientes, independiente del ciclo económico. Y esperamos que eso siga siendo así. Creemos que va a haber un incremento de la morosidad en los negocios de consumo e hipotecarios durante el segundo semestre. Pero no debería impactar significativamente la cuenta de resultados.

En términos de Banca Empresas, que es un negocio mucho más grande, la morosidad que teníamos en marzo 2022 es similar a la del cierre de este primer trimestre; esto a pesar de que la morosidad ha ido subiendo en el sistema financiero. Al cierre del primer trimestre teníamos, prácticamente la misma tasa de morosidad que la del sistema financiero, mientras que un año atrás teníamos 70 u 80 puntos básicos de diferencia. Esto básicamente ha sido impulsado por el tipo de cartera que tenemos, que al tener garantías constituidas y estar vinculado a un proceso de crecimiento más bien acotado el último tiempo. Eso es lo que debería ocurrir en el segundo semestre, esperamos. Si las tasas de interés se

mantienen a los niveles actuales, el impacto en el segmento de préstamos y créditos comerciales va a ser cada vez más significativo. Eso es importante tenerlo en cuenta. Si la tasa de interés afloja un poco hacia el segundo semestre, lo más probable es que nos encontremos con un escenario más parecido al del segundo semestre del año anterior.

Con todo, nuestro escenario base es un incremento de la morosidad en el segundo y tercer trimestre, con un gasto en riesgo que se va a mantener en torno al 1% y una tasa de morosidad que deberíamos poder mantener alrededor del 2% como mora de noventa días.

¿Qué riesgos regulatorios relevantes observan, tanto a nivel del banco como a nivel de los seguros?

Eduardo Olivares

Respecto a los riesgos regulatorios, la ley fintech y open banking está generando en la industria una serie de cambios de paradigmas, que no solamente se abordan desde el punto de vista digital, sino también desde prepararnos en los negocios y en las experiencias comerciales para poder abordarlo.

En términos de implementación de Basilea 3, ya estamos en el tercer ejercicio y en el segundo ejercicio del IAPE. En general, hemos tenido un buen feedback, pero yo diría que esto no es muy diferente a lo que ocurre para el resto de los actores de la industria, a propósito de ir adaptando los modelos de negocios, los modelos de información y claramente los paradigmas de hacer banca que están más alineados con lo que está ocurriendo en el primer mundo, especialmente en Europa, que lo que conocíamos. Más allá de eso, la regulación cada vez es mayor, y finalmente lo que es nuestra obligación es estar alineados con el regulador para que efectivamente podamos abordar todo aquello que implique no solo Basilea 3, sino también otras leyes e iniciativas.

¿Qué impacto ven para la industria de seguros respecto a la coyuntura actual de las isapres?

Rodrigo Guzmán

Todavía hay bastante incertezas respecto a la evolución que está teniendo todo el marco regulatorio que tienen las isapres.

Como todos saben, hay al menos dos leyes cortas que son bastante visibles en su contenido respecto a qué es lo que puede pasar con las isapres. En lo que a nosotros respecta, nosotros somos un seguro de segunda capa que, sin duda, nos vemos afectados por lo que pasa en la primera capa. Sin embargo, nuestros seguros en general tienen límites y topes de cobertura, lo que hace que el riesgo sea bastante acotado.

Lo que sí vemos es que hay una oportunidad de ofrecer algún seguro de cobertura que permita a los actuales afiliados, los tres millones de cotizantes de isapre, tener alguna certeza respecto a dónde podrían atenderse en un futuro que se vea un poquito más incierto. Creo que hay una gran oportunidad ahí. Y uniendo esto, nosotros estamos trabajando en desarrollar algunas alternativas que nos permitan salir al mercado prontamente con algunas opciones atractivas para nuestros clientes y

también para aquellos cotizantes de isapres que estén viendo un poco modificada su estructura de industria.

Respecto a cómo vemos el riesgo regulatorio, estamos en un ambiente cambiante, también en el tema de pensiones. También hay muchas incertezas. Sin embargo, se nos abren oportunidades a las compañías de seguros de vida, tanto para ofrecer productos de renta vitalicia en distintas modalidades en las que hoy día se ofrecen, como también para administrar fondos en el modelo de negocio que ha planteado la autoridad respecto al futuro de la administración de pensiones.

[¿Cuál creen que será el impacto de la Ley Fintech en su negocio?](#)

Francisco Letelier

Como ustedes saben, la ley Fintech fue promulgada a finales del año pasado y hoy en día la CMF se encuentra en la elaboración del reglamento. Para poder tener una buena proyección de cuál va a ser el impacto material, va a depender mucho de lo que defina el regulador en estos dieciocho meses. Esta semana ya iniciamos algunas mesas consultivas enfocadas principalmente en temas más duros regulatorios. Como nosotros lo vemos, esto va a producir un cambio importante a nivel regulatorio en tres dimensiones.

Lo primero, la información va a dejar de ser en el fondo de las instituciones y va a pasar a ser mucho más de los clientes. También va a haber nuevas creaciones de servicios y ciertos aspectos operativos que van a modificar, en el fondo, el cumplimiento regulatorio. Creemos que la competencia va a aumentar fuertemente y que va a crear nuevas oportunidades para crear valor.

Esta oportunidad tiene dos aristas donde vamos a poder crear valor, la primera tiene que ver con la creación de nuevos servicios financieros agregando la información, iniciando operaciones de pago y modelos en el fondo de negocio que son un poco distintos a lo que antes estábamos posibilitados regulatoriamente y también tecnológicamente de hacer.

Por otro lado, también vamos a ver, en línea con lo que ya hemos venido trabajando con las Fintech, nuevas formas de colaboración, banking as a service y servicios de plataforma abierta, ecosistema extendido. Creemos que va a ser un cambio material, un poco como lo describía Eduardo. Pero va a depender mucho de cómo quede ese reglamento para entender a qué velocidad nos vamos a estar desplazando hacia un cambio que, en el mediano plazo, creemos que es bastante material.

[¿Nos podrían comentar acerca del impacto de la potencial baja de tasas en la cartera de inversiones de la compañía?](#)

Juan Pablo Cofré

El impacto en la baja de tasas, en realidad, debiera ser bastante marginal porque ya hemos vivido un ambiente de tasas bajas en el país. Y lo que ha sido nuestra estrategia de inversiones es diversificarnos hacia otras clases de activo, tanto nacional como internacional, donde el efecto de la

baja de tasas a corto plazo pega bastante menos. Nuestro negocio es un negocio de calce, de estar lo más cubierto posible. Y, por lo tanto, la tasa de corto plazo no siempre impacta a las tasas de más largo plazo. Y si eso sucede, también se ajusta la variable por el lado de la tarificación de nuestro pasivo. Entonces, en ese sentido, si sucede, creemos que no va a tener un impacto relevante o significativo en nuestras inversiones.

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