

Daniela Fuentes (Jefe de Relación con Inversionistas Grupo Security)

Introducción (Lámina 1)

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

Hoy nos acompañan Renato Peñafiel, Presidente de Grupo Security y Nicole Winkler, Gerente de Planificación y Desarrollo.

También nos acompañan 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.

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 retrocedió en el segundo trimestre del año -0,3% con respecto al trimestre inmediatamente anterior en términos desestacionalizados, revirtiendo el alza del primer cuarto. Con ello, la variación interanual fue de una caída de -1,1%. Por su parte, el consumo privado no mostró variación en el margen (-6,1% interanual) mientras que la inversión subió 1,4% en el trimestre (1,6% interanual).

Esta caída del PIB en el segundo trimestre respondió al menor impulso externo, como lo refleja el deterioro de los términos de intercambio y el alza en el costo de financiamiento, y a que las condiciones crediticias a nivel local están siendo muy restrictivas, mermando aún más el otorgamiento del crédito. Para la segunda mitad del año prevemos un estancamiento del nivel de actividad (nulo crecimiento con respecto a 2022). Por su parte, en el mercado laboral el sorpresivo repunte en la creación de nuevos puestos de trabajo lo vemos poco sostenible para el resto del año.

Este ajuste del consumo privado 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% a diciembre de 2023 (viene de 5,5%-6%) para ubicarse en torno a la meta de 3% a principios de 2024, en línea con nuestras proyecciones.

En este contexto, el Banco Central continuaría el proceso de normalización monetaria en lo que queda del año con una trayectoria similar al piso del corredor de TPM del IPoM de junio, es decir, una

TPM que cierra el año en 7,5% para acercarse al nivel neutral a fines de 2024. Con todo, los precios de mercado se alinearon a esta proyección.

A nivel global, la Reserva Federal llevó la tasa hasta 5,5%, nivel que sería el techo en el ciclo actual, debido a la moderación de la inflación total -y subyacente- y a que las expectativas de inflación se ubican en torno a la meta de la Fed de 2%. Con todo, el elevado dinamismo de la actividad en el primer semestre y que prolongaría al tercer trimestre, han aumentado la probabilidad de un ajuste adicional.

Renato Peñafiel (Presidente Grupo Security)

Grupo Security jun 2023 (Lámina 3)

Gracias Felipe. A junio 2023 la utilidad de Grupo Security ascendió a \$95.513 millones, un 43% superior al año anterior, alcanzando una utilidad de \$158.887 millones en los últimos doce meses, la más alta en la historia del Grupo.

El desempeño del primer semestre se vio impulsado en mayor medida por el resultado del área de financiamiento. Puntualmente, Banco Security y sus filiales alcanzaron una utilidad de \$93.870 millones de forma consolidada, 38,4% 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 \$7.216 millones, estable en relación a junio 2022, explicado por un mayor margen de interés.

Adicionalmente, la utilidad de Inversiones Security fue de \$5.903 millones con un total de \$4.083 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.

Respecto a Vida Security, registró un resultado de \$15.047 millones, con un crecimiento del 30,4% de la prima directa, en particular por RRVV, compensado por un impacto negativo por corrección monetaria y diferencia de cambio.

En lo que respecta al área de otros servicios, Travel Security alcanzó una utilidad de \$2.905 millones, mientras que la Inmobiliaria registró una pérdida de \$1.020 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 18,9 millones de soles en Perú, 86,2% 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 Nicole Winkler, Gerente de Planificación y Desarrollo de Grupo Security, para un breve resumen de los resultados del Banco.

Nicole Winkler (Gerente de Planificación y Desarrollo Grupo Security)

Banco Security Consolidado (Lámina 5)

En el primer semestre de 2023 la utilidad de Banco Security consolidado ascendió a \$93.870 millones, un 38,4% superior al resultado a junio 2022.

El desempeño del Banco se vio impulsado por un mejor margen de interés neto en las áreas comerciales, junto con un buen desempeño en la Tesorería.

Respecto a las colocaciones totales, alcanzaron \$7.421 mil millones a junio de 2023, siendo 4,8% superiores a junio 2022, en mayor medida por un crecimiento de 2,9 % de las colocaciones comerciales y de 13,3% en colocaciones a personas. Con esto, el Banco registró una participación de mercado de 3,29% en colocaciones totales. A su vez, el market share de Banca Empresas ascendió a 5,0% del total de colocaciones comerciales, mientras que Banca Personas alcanzó un 4,4% en su segmento objetivo.

Por otra parte, el NIM sobre colocaciones fue de 5,73%, impulsado por la recomposición de la cartera de colocaciones a tasas de interés más altas durante los últimos 12 meses. Por otra parte, el Banco registró una eficiencia de 39,6% a junio 2023, versus 43,2% el año anterior.

Además, las filiales AGF y Valores aportaron un resultado de \$5.556 millones, 37,6% inferior a junio 2022, principalmente por una disminución del resultado de la cartera propia.

Con todo, el ROAE consolidado se situó en un 23,3%, por sobre el 19% alcanzado el año anterior.

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

La utilidad a junio 2023 de Banca Empresas alcanzó \$48.418 millones, siendo un 52% superior al resultado del año anterior, explicado principalmente por el crecimiento en el margen de interés neto, totalizando \$97.329 millones, un 28% superior a junio 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 \$5.609 millones al primer semestre de 2023, 133% sobre el año anterior. Este resultado fue impulsado por el crecimiento en el margen de interés neto, que alcanzó \$47.065 millones, 38,2% superior a junio 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 \$44.855 millones a junio 2023, un 53,9% 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 junio 2023 alcanzó \$39.835 millones, equivalente a una prima de riesgo anualizada del 1,07% de las colocaciones totales. El total de gastos fue 19% superior al año anterior por un mayor gasto en la cartera de consumo, que alcanzó \$11.291 millones, con una baja base de comparación a causa del mayor nivel de liquidez en el sistema en 2022 y un incremento del 8,3% en el gasto en riesgo de la cartera comercial, asociado a mayor actividad en el período.

Este efecto se ve parcialmente compensado por el gasto en riesgo de cartera hipotecaria, de \$82 millones a junio 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 \$2.000 millones a junio 2023; \$1.000 millones en la cartera comercial y \$1.000 millones en la cartera de consumo. Con todo, el stock de provisiones adicionales alcanzó \$23.000 millones a junio 2023.

Respecto a la cartera vencida, ascendió a \$149.928 millones a junio 2023, representando 2,02% de las colocaciones. Con esto, el ratio de cobertura de cartera vencida alcanza 1,21 veces y 1,36 al considerar provisiones adicionales.

Nicole Winkler (Gerente de Planificación y Desarrollo Grupo Security)

Factoring Security (Lámina 8)

Con respecto a Factoring Security, la utilidad se mantuvo estable, totalizando \$7.216 millones, 0,2% superior al año anterior. El resultado operacional neto fue un 2,7% superior, efecto dado por un mayor margen de interés, compensado por un menor volumen de colocaciones, cerrando el período en \$376.649 millones, un 13,6% inferior respecto al año anterior, y menores ingresos por reajustes.

Los gastos de apoyo alcanzaron \$7.952 millones, un 24,4% 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 \$1.046 millones disminuyendo un 30,3% respecto a junio 2022.

Con todo, se registró una eficiencia de 45,1% a junio 2023, por sobre el 37,2% del año anterior, mientras que el índice de riesgo, calculado como stock de provisiones sobre colocaciones totales fue 1,68% versus el 1,53% de junio 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 \$4.083 mil millones, estable interanualmente. Esto se explica por un descenso en activos en custodia internacional y fondos mutuos, principalmente fondos balanceados y accionarios, compensado por mayores AUM en fondos de renta fija nacional.

El área registró una utilidad de \$5.903 millones a junio 2023, 39,5% inferior a junio 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 \$19.524 millones, 3% sobre el año anterior, con mayores ingresos de fondos asociados al mayor ROA acumulado por el alza de tasas. Por otra parte, los ingresos transaccionales ascendieron a \$5.491 millones, 17% inferiores a junio 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 \$15.047 millones, 38,4% inferior a junio 2022, con un buen resultado técnico y mejor resultado de inversiones en la cartera propia, compensado por efectos de una mayor siniestralidad neta y mayor pago de pensiones por un aumento en el volumen de ventas y variación de la UF, junto con menores ingresos por impuesto.

La compañía alcanzó una prima de \$312.523 millones a junio 2023, creciendo un 30,4% por sobre 2022. Esto se explica principalmente por el crecimiento en rentas vitalicias y en menor medida por seguros individuales y colectivos.

El costo de siniestros y rentas totalizó \$341.673 millones, 48,4% por sobre junio 2022 debido a la mayor venta de rentas vitalicias y un aumento en rescates y traspasos CUI y APV.

Todo lo anterior explica un margen de contribución de -\$46.034 millones en junio 2023, versus -\$9.351 millones en junio 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 junio la industria alcanzó una prima total de rentas vitalicias de 53,2 millones de UF, superando el nivel de junio 2022 en un 53,3%. En este contexto, Vida Security alcanzó una prima de 4,7 millones de UF, con un crecimiento real de 50,9% y 64,6% nominal, alcanzando una participación de mercado de 8,7%.

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 13)

El resultado de inversiones fue \$90.778 millones, versus \$37.041 millones a junio 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 8,0% en la comparación anual, totalizando \$70.771 millones a junio 2023, con un ROI de 5,4%. En el periodo se registró un mayor resultado en renta fija y renta variable internacional, asociados a un efecto positivo de la cobertura del tipo de cambio, y mejor desempeño de la renta variable nacional tanto en fondos de inversión como la cartera de acciones nacionales. Lo anterior fue parcialmente compensado por menores resultados de resultados en activos alternativos y fondos inmobiliarios extranjeros.

Por otra parte, la cartera CUI y APV registró un resultado de \$20 mil millones, versus la pérdida de \$28 mil millones a junio 2022, por un mayor resultado en renta fija, 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 18,9 millones de soles a junio 2023, un 86% superior al año anterior. Este desempeño se explica por un mejor resultado de inversiones, con un aumento del 12,7% 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 junio 2023, la prima total fue de 277,9 millones de soles, un 9,5% inferior al primer semestre de 2022. Las ventas de rentas vitalicias alcanzaron 128,4 millones de soles, -30,7% respecto al año anterior, con una participación de mercado de 21,5%. Por su parte, el menor resultado en rentas vitalicias fue compensado por mayores ventas de rentas particulares por 94,5 millones de soles, 32,7% superiores al año anterior, con una participación de mercado del 16,1%.

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 \$2.905 millones al consolidar con su filial en Perú, versus \$1.661 millones en junio 2022 por la recuperación en las ventas, alcanzando \$120 millones de dólares a junio de 2023.

Por el lado de la Inmobiliaria, el resultado totalizó -\$1.020 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 \$86.681 millones, aumentando un 2,0% respecto a junio 2022, debido a la incorporación de nuevos proyectos inmobiliarios, compensando así las 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 18)

Francisco Letelier (Gerente Corporativo Digital y Datos Grupo Security)

La estrategia digital de Grupo Security se centra en contribuir a que los negocios alcancen sus objetivos, creando una propuesta de valor integral de cara a clientes, conforme a nuestros lineamientos estratégicos.

Recordando, el año pasado iniciamos la implementación de nuestro Plan Digital, enfocado en Banco y filiales, Vida y Factoring. 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- anuales adicionales.

Nos gustaría compartir con ustedes alguno de los hitos que hemos alcanzado con este plan.

Diapositiva Digital (Lámina 19)

- Nuestra plataforma digital de Factoring, llamada Autofactoring 2.0, provee a nuestros clientes una nueva experiencia, más rápida y sencilla. Desde su lanzamiento la cantidad de clientes que lo utilizan han aumentado en un **+48%**, con una mejora en la experiencia de usuario. Es importante destacar que el 70% de los nuevos clientes de Factoring Security realizan su primera operación a través de Autofactoring 2.0
- A su vez, hemos desarrollado nuestra relación con el ecosistema fintech, donde hemos co-creado nuevos negocios y hemos aprovechado las oportunidades que el open finance ha creado. Hemos generado 3 nuevas alianzas junto con 3 nuevos negocios adyacentes, lo que ha incrementado en un 55% los ingresos asociados a la fecha.
- Este mes lanzamos Security Hub, que son soluciones vía API's con las que dispondrá el banco para que las empresas puedan interactuar con nuestros servicios de forma más sencilla, profunda y eficiente. Estas nuevas funcionalidades fueron co-creadas con clientes y las consideramos fundamentales para desarrollar nuevos y mejores servicios financieros. Actualmente, contamos con dos API's disponibles, contando estas con 7 socios utilizándolas desde el lanzamiento.
- También implementamos Security Up! Nuestra nueva cuenta corriente para clientes de Banca Personas que cuenta con un flujo de contratación digital. El segmento objetivo del producto son clientes de edad promedio 35 años a quienes, además de entregarles distintos productos bancarios, se les asigna un ejecutivo para una asesoría personalizada. Todo ello con el objetivo de aumentar nuestra base de clientes, disminuir nuestro costo de adquisición y mejorar la experiencia de onboarding.

Diapositiva de cierre Grupo (Lámina 20)

Renato Peñafiel (Presidente Grupo Security)

A modo de conclusión, estamos cerrando un semestre de resultados históricos, alcanzando un ROAE de 20,7% y una utilidad de \$158.887 millones en los últimos doce meses, la más alta en la historia del Grupo. Este resultado es equivalente a una utilidad por acción de 39,3 pesos.

Este desempeño ha permitido repartir dividendos de 17 pesos por acción en los últimos 12 meses, lo que representa un dividend yield de 7,9% al 22 de agosto. Este efecto, sumado al buen desempeño del papel, ha derivado en una rentabilidad total de la acción de 71,6% en los últimos doce meses, con un precio de 216 pesos al cierre de este martes.

En paralelo, como les contó Francisco, hemos continuado el desarrollo digital de nuestros negocios, preparándonos para un mundo de finanzas abiertas que nos permitirá ofrecer mejores e innovadores productos y servicios de manera personalizada, trabajando así para consolidar nuestros negocios con una mirada a largo plazo.

Comentario cierre (Lámina 21)

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.

Con respecto a las operaciones del banco y basándonos en los mensajes que han compartido, se anticipa un panorama positivo para la segunda mitad. En este contexto, ¿qué tipo de normalización podríamos esperar para 2024, considerando los ajustes de tasas e inflación? Adicionalmente, con el próximo vencimiento de la línea FCIC por parte del Banco Central, ¿cuál anticipan que será el impacto en sus necesidades de fondeo y en el costo del mismo?

Manuel Widow

En cuanto a la normalización de los resultados, debido a ciertos resultados extraordinarios, anticipamos que la rentabilidad del banco este año podría rondar o superar el 20%. Sin embargo, para el próximo año, esperamos que el banco regrese a niveles de rentabilidad más habituales, aproximadamente en torno al 15%. Esta estimación considera varios factores: por un lado, la situación con el FCIC y, por otro, aspectos como la menor rentabilidad que resulta de la caída general de tasas. Esta última afectará directamente la rentabilidad de saldos en vista de las áreas comerciales y del capital, lo que, a su vez, impactará nuestros resultados. Por lo tanto, basándonos en estos factores, prevemos que la rentabilidad del banco se establezca alrededor del 15%. Sin embargo, estaremos atentos a cómo evolucionan las circunstancias y el riesgo, pero esa es nuestra expectativa actual.

Alberto Oviedo

En relación con el FCIC, estamos preparados para afrontar el pago. Nuestros indicadores de liquidez, tanto a corto plazo (30 días) como a mediano plazo (hasta un año), se sitúan en el primer decil en comparación con el resto de la industria. Hemos planificado y realizado un seguimiento periódico con la mesa de dinero y el área de riesgo financiero. Puedo confirmar que, en este momento, disponemos de activos líquidos suficientes para cubrir la obligación, al menos para marzo, de manera casi inmediata. En cuanto al impacto en la rentabilidad, aspiramos a mantenerla alrededor del 15% después de los ajustes. Por ello, estamos trabajando en iniciativas de negocio que puedan compensar parcialmente los efectos de la reducción de la tasa en la rentabilidad de los pasivos y la salida del FCIC.

Quisiera hacer follow up respecto al vencimiento del FCIC. ¿Tienen claridad sobre el impacto en términos numéricos para entender la caída en utilidad que veremos en marzo y junio, que son los vencimientos? ¿Cuál es el ROE de largo plazo que aspiran a tener? Y en relación con los gastos operacionales que han aumentado, supongo que se debe a las inversiones en transformación digital. ¿Cómo esperan que evolucionen este año y el próximo?

Alberto Oviedo

Actualmente, tenemos 1.2 trillones en fondos de FCIC que debemos pagar en dos cuotas: una en abril y la otra en junio. Estamos acumulando fondos para cubrir estos pagos, y están invertidos en activos

líquidos de alta calidad. Es complicado identificar un número específico de impacto del FCIC porque, mes a mes, las inversiones que mantenemos van teniendo menos rentabilidad a medida que cae la tasa de interés en el país. Estos activos líquidos se invierten a una tasa menor, por lo que en mayo no se notaría un impacto directo. Sin embargo, a medida que la tasa de interés disminuye, veríamos caídas paulatinas de margen. Si necesitas más detalles sobre cómo lo vemos y nuestro enfoque de financiamiento, podemos discutirlo. Es esencial considerar no solo el financiamiento sino también en qué está invertido el activo.

Francisco Letelier

En términos generales, contamos con un plan a cuatro años con una inversión de cincuenta millones de dólares. Estimamos que, para diciembre de este año, habremos invertido entre el 35% y el 40% de esa cifra. Esta estimación está relacionada con el lanzamiento de otras iniciativas. Desde el punto de vista de ingresos, esperamos que, al final de este trimestre, estemos generando entre dos y tres millones de dólares gracias a estas inversiones.

Alberto Oviedo

Desde el punto de vista del banco, es especialmente importante para nosotros la estrategia de captura de clientes de segmentos etarios de menor edad, en particular aquellos de 35 años. Estamos enfocados en el desarrollo de una estrategia digital, especialmente en el onboarding. Lo que acabamos de lanzar con 'Security up' es una cuenta corriente. Sin embargo, no es solo una cuenta corriente tradicional. Esta cuenta corriente viene con productos de crédito y opera prácticamente de forma digital. La única excepción es para aquellos procesos que son normativos y que requieren la firma del cliente, como la firma del pagaré y la cápsula de firma para la cuenta corriente, en caso de que se soliciten cheques. El resto es completamente digital. Esta es una transformación significativa que nos posiciona en una línea avanzada, corrigiendo áreas en las que previamente estábamos rezagados. Creo que ahora estamos en el grupo de vanguardia, y por eso es crucial continuar desarrollándolo.

Nuestra segunda fuente de desarrollo digital es hacer una integración con factoring, específicamente con el auto-factoring. Y en cuanto al servicio al cliente, esperamos iniciar un sistema de auto atención el próximo año, aunque la conclusión dependerá de la rapidez con la que podamos implementarlo. Este sistema permitirá la gestión a través de la web o una app, incluyendo un sistema de decisión crediticia.

Considerando la situación actual de algunas empresas de factoring en el mercado, ¿creen que pertenecer a un grupo con mayor solidez les beneficia? ¿O perciben que la industria en general podría verse perjudicada debido a una disminución en la confianza?

Renato Peñafiel

Obviamente, los impactos de estos cambios aún están por verse. Sin embargo, sí creo que a lo largo del tiempo veremos una reducción paulatina en la participación relativa de las empresas de factoring no asociadas a la industria bancaria. Anticipo dos efectos principales:

Primero, las empresas de factoring o las unidades de negocios relacionadas con factoring dentro de los bancos se verán fortalecidas por estos cambios. Esto se debe, en parte, a las condiciones de financiamiento. Creo que el costo de financiamiento para las empresas no bancarias aumentará, lo que influirá en la dinámica de la industria.

Segundo, como hemos observado, los menores niveles de actividad, tanto este año como probablemente el próximo, reducirán la oferta consolidada de estos instrumentos, en particular de las facturas. Esto intensificará la competencia, haciendo más difícil para aquellos que no pueden acceder a costos de financiamiento razonables mantenerse en el mercado.

En resumen, veo un ajuste o transición en la industria de factoring, inclinándose más hacia la industria bancaria

Si la expectativa de crecimiento tendencial se mantiene estancada, ¿ven alguna señal de recuperación?

Felipe Jaque

Creo que es razonable asumir que nos moveremos en los rangos de crecimiento potencial de entre 2-2,5%. Según nuestras estimaciones, no alcanzaremos este rango en 2024, sino más bien hacia 2025. Lo más relevante en este ciclo será la recuperación de la demanda interna, en particular, una inversión que retome su crecimiento y una cierta recuperación del consumo. Sin embargo, en términos de la estructura de crecimiento de la economía, consideramos que aún hay desafíos en diversas industrias y sectores. Esto hace poco probable que podamos esperar tasas de crecimiento tendencial superiores al rango de dos a dos y medio por ciento con el que estamos trabajando a mediano plazo.

Sobre Security Hub, ¿qué API's tienen disponibles hoy y cuál es el roadmap para los próximos tres años?

Francisco Letelier

Hoy en día, contamos con dos APIs orientadas a la banca empresarial. Una de ellas permite visualizar movimientos, donde los clientes pueden conocer las transacciones desde y hacia cuentas de banca empresarial de Banco Security. La otra es una API para transferencias masivas de montos bajos.

Adicionalmente, contamos con una API relacionada con seguros, específicamente seguros de vida, que actualmente se utiliza y se consume para la creación de ciertas pólizas de seguro en Betterfly.

En cuanto al roadmap para el futuro, esperamos en los próximos meses incrementar significativamente el número de APIs. Estas nuevas APIs estarán orientadas a dos áreas principales: abonos y la ampliación de nuestras APIs de transferencia para cubrir otros tipos de transferencias.

¿En cuánto tiempo podríamos esperar un aumento en la rentabilidad de Security, dada la notable alza de las RRVV?

Rodrigo Guzmán

Es importante recordar que el negocio de renta vitalicia es técnico. Por lo tanto, la rentabilidad de los activos asociados a la reserva de renta vitalicia refleja la rentabilidad a largo plazo que tenemos en la actualidad, que es del orden del 5.4%. Esta es la rentabilidad del portafolio combinado. Si tu pregunta se orienta al valor de la cartera o al valor para el accionista, es cierto que a medida que aumenten las ventas de renta vitalicia, el valor para las compañías de seguros también crecerá. Sin embargo, esto no está directamente relacionado con la rentabilidad de la cartera de inversiones asociadas a las reservas de renta vitalicia. Espero que con esta respuesta haya aclarado tu inquietud.

En cuanto a la capitalización, ¿cómo ven la emisión de instrumentos AT1 para la estrategia del banco? Algunos bancos medianos comparables ya están en proceso de inscripción de líneas.

Manuel Widow

Actualmente, estamos trabajando en la preparación de una línea de bonos perpetuos y ya hemos avanzado significativamente en este proceso. Esperamos solicitar la autorización de la CMF en los próximos días.

Alberto Oviedo

Aunque estos instrumentos no están considerados como un elemento central en nuestro plan de capital, vemos en ellos una oportunidad y creemos que es importante tenerlos como alternativa, aunque no sean críticos en nuestro plan de fondeo. Es esencial para nosotros estar al nivel de nuestros competidores y, por ello, hemos estado monitoreando el avance de estos en sus procesos de aprobación. Paralelamente, hemos estado obteniendo las clasificaciones de riesgos necesarias y evaluando la mejor manera de presentar un producto atractivo tanto para compañías de seguros como para inversionistas de Family Office o aquellos con horizontes de inversión más cortos.

Considerando la catástrofe natural que afecta a la zona centro-sur, ¿tienen alguna provisión o estrategia prevista en relación a las inversiones que tienen en sectores que podrían verse más afectados?

Alberto Oviedo

Contamos con escenarios de estrés preparados para situaciones como esta. Es importante señalar que el impacto en la cartera agrícola del banco es mínimo. Estamos hablando de una exposición total que no supera el 2,5% a 3% del total de la cartera. Y, si nos centramos en la zona específica que podría verse afectada, no llega al 1%.

Por supuesto, planeamos contactar a nuestros clientes para determinar si es necesario hacer provisiones adicionales o identificar pérdidas. Esta evaluación no solo se realizará en el sector agrícola, sino también en el de infraestructura. Podría haber retrasos en la construcción de infraestructura, lo que podría tener un impacto mayor. Las empresas involucradas en la construcción de puentes, aeropuertos o puertos podrían enfrentar retrasos y, por lo tanto, requerir capital o financiamiento adicional. En cualquier caso, comenzaremos a contactar a nuestros clientes una vez que las lluvias cesen y puedan salir de la situación de emergencia. A partir de ese momento, realizaremos una evaluación conjunta.

Respecto a los gastos del banco, ¿podrían comentar sobre la variación observada en 2023 en comparación con el año anterior?

Manuel Widow

Si analizamos la variación de los gastos del banco en 2023 en comparación con el año anterior, observamos un crecimiento de aproximadamente el 15%, o quizás un poco más. Sin embargo, una parte significativa de este aumento se debe a la inflación. Al comparar la UF promedio del primer semestre con la del mismo período del año anterior, estamos hablando de una variación cercana al 12%. El crecimiento restante, que representa un 3-4% real en los gastos del banco, se explica principalmente por inversiones en tecnología, en particular nuestro plan de digitalización, que ha requerido un esfuerzo considerable en términos de inversión de recursos. Además, hemos experimentado una normalización de ciertos gastos relacionados con el volumen de transacciones y la actividad del banco, que ha ido retornando a niveles normales después de la disminución observada durante la pandemia.

Un factor adicional, y muy importante, es el IVA de los servicios. Este ha impactado a todas las empresas y a la industria en general, generando un aumento en los gastos de este año en comparación con el anterior. En nuestro caso, no podemos deducir la mayoría del IVA, por lo que el costo del IVA traspasado se convierte en un gasto para la institución financiera. Solo deducimos una parte muy pequeña.

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