

Marcela Villafaña (Gerente de Relación con Inversionistas Grupo Security)

Introducción (Lámina 1)

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

Hoy nos acompaña Fernando Salinas, Gerente General de Grupo Security y Nicole Winkler, Gerente de Planificación y Desarrollo.

También nos acompañan Eduardo Olivares, Gerente General de Banco Security, Alberto Oviedo, de la división de 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 Paulo Melo, Gerente de Datos y Analítica, y César Guzman, Gerente de Macroeconomía del departamento de Estudios 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, César hará un breve comentario sobre el entorno macroeconómico.

César Guzmán (Gerente de Macroeconomía – Departamento de Estudios Grupo Security)

Entorno macroeconómico 2023-24 (Lámina 2)

Durante el tercer trimestre, la actividad económica tuvo un incremento de 0,3% con respecto al trimestre inmediatamente anterior, en términos desestacionalizados, revirtiendo la caída de -0,3% del segundo trimestre. En términos interanuales mostró un alza de 0,6%, tras tres trimestres consecutivos de caídas. Por su parte, el consumo privado subió 1,2% en el margen (-3,6% interanual) mientras que la inversión retrocedió -2,2% en el trimestre (-4,1% interanual).

El bajo desempeño de la actividad económica sigue respondiendo 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 última parte del año prevemos una prolongación del estancamiento del nivel de actividad que llevaría a un nulo crecimiento con respecto a 2022. Lo anterior ha afectado al mercado laboral, con un estancamiento en la creación de nuevos puestos de trabajo -la ocupación está prácticamente al mismo nivel que a inicios de año- y un alza en la tasa de desempleo desde 8% a principios de año hasta 9%.

En materia de inflación, el ajuste del consumo privado ha continuado impulsando a la baja la inflación total y subyacente, incluso a un ritmo mayor al previsto hace unos meses, lo que se ha ido plasmando en las expectativas de inflación del mercado, que apuntan a una convergencia en torno a la meta de 3% a principios de 2024, en línea con nuestras proyecciones.

En este contexto, el Banco Central ha continuado el proceso de normalización monetaria en los últimos meses, aunque moderando la magnitud de los ajustes. La moderación mayor a lo previsto en la inflación subyacente y la caída del tipo de cambio nos llevan a prever que la autoridad monetaria retomaría ajustes más agresivos en las próximas reuniones, con un recorte de 100pb en diciembre, para llevar la TPM a 8% al cierre del año y acercarla al nivel neutral a fines de 2024. Los precios de mercado tienen implícito una trayectoria más lenta.

A nivel global, a pesar de la fortaleza de la economía de EE.UU. durante 2023, la inflación total y subyacente se ha seguido moderando, validando la visión respecto a que la Reserva Federal no requerirá subir más la tasa de fondos federales, y que el 5,5% actual sería el techo en este ciclo. Es más, el próximo movimiento sería a la baja a mediados de 2024. Este escenario se ha ido internalizando en los precios de mercado, aunque la tasa de convergencia implícita es cercana a 4%, lo que nos parece muy alta al compararla con el 2,5%-3% considerado neutral.

Fernando Salinas (Gerente General Grupo Security)

Grupo Security sept 2023 (Lámina 4)

Gracias Cesar. A septiembre 2023 la utilidad de Grupo Security ascendió a \$150.466 millones, un 50,3% superior al año anterior, alcanzando una utilidad de \$180.654 millones en los últimos doce meses, la más alta en la historia del Grupo.

El desempeño a septiembre se vio impulsado en mayor medida por el resultado del área de financiamiento. Puntualmente, Banco Security y sus filiales alcanzaron una utilidad de \$141.609 millones de forma consolidada, 28,5% 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 \$10.359 millones, estable en relación a septiembre 2022, por un mayor margen de interés que fue compensado por un menor volumen de colocaciones. Es destacable que, en el periodo, Factoring fue incluido en la categoría de fintech de financiamiento del Radar Finnovista 2023, reflejo de los esfuerzos de digitalización del negocio que hoy permiten tener un viaje del cliente 100% digital gracias a la plataforma AutoFactoring.

Adicionalmente, la utilidad de Inversiones Security fue de \$8.842 millones con un total de \$4.367 mil 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. Es importante destacar que recientemente Inversiones Security, fue elegida por quinto año consecutivo como una de las mejores administradoras de fondos mutuos para clientes institucionales y obtuvo tres Premios Salmón, dos de ellos primeros lugares.

Respecto a Vida Security, registró un resultado de \$27.509 millones, con un crecimiento de 18,2% de la prima directa, en particular por RRVV, compensado por mayor costo de siniestros y rentas. La rentabilidad de las inversiones de cartera propia de la compañía alcanzó 5,42% a septiembre 2023.

En lo que respecta al área de otros servicios, Travel Security alcanzó una utilidad de \$4.306 millones, 49,5% superior a septiembre 2022. La Inmobiliaria registró una pérdida de \$2.364 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 23,1 millones de soles en Perú, duplicando el resultado de 2022 por un mejor resultado de inversiones. Es importante recordar que es necesario ajustar por criterios contables distintos entre Chile y Perú, por lo que al traspasar el resultado a la contabilidad local estos difieren.

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 5-6)

A septiembre de 2023 la utilidad de Banco Security consolidado ascendió a \$141.609 millones, un 28,5% superior al resultado a septiembre 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 Tesorería.

Respecto a las colocaciones totales, alcanzaron \$7.287 mil millones a septiembre de 2023, siendo 0,6% superiores a septiembre 2022, en mayor medida por un crecimiento de 11,6 % de las colocaciones a personas, junto con colocaciones comerciales estables. Con esto, el Banco registró una participación de mercado de 3,18% en colocaciones totales. A su vez, el market share de Banca Empresas ascendió a 4,7% del total de colocaciones comerciales, mientras que Banca Personas alcanzó un 4,5% en su segmento objetivo.

Por otra parte, el NIM sobre colocaciones fue de 5,93%, impulsado por el alza de tasas y por la estructura de financiamiento del Banco. Por otra parte, registró una eficiencia de 38,7% a septiembre 2023, versus 41,7% el año anterior.

Además, las filiales AGF y Valores aportaron un resultado de \$8.403 millones, 36,6% inferior a septiembre 2022, principalmente por una disminución del resultado de la cartera propia.

Con todo, el ROAE consolidado se situó en un 23,0%, por sobre el 19,1% alcanzado el año anterior.

Banco Security – Resultado por área de negocios (Lámina 7)

La utilidad a septiembre 2023 de Banca Empresas alcanzó \$70.767 millones, siendo un 26,3% superior al resultado del año anterior, explicado principalmente por el crecimiento en el margen de interés neto, totalizando \$145.623 millones, un 22,1% superior a septiembre 2022 por el aumento en la remuneración de pasivos debido al alza en las tasas de interés.

Por su parte, Banca Personas registró una utilidad de \$14.173 millones a septiembre 2023, 128,5% sobre el año anterior. Este resultado fue impulsado por el crecimiento en el margen de interés neto, que alcanzó \$72.766 millones, 34,7% superior a septiembre 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 \$65.337 millones a septiembre 2023, un 37,8% 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 8)

El gasto en pérdidas crediticias a septiembre 2023 alcanzó \$54.788 millones, equivalente a una prima de riesgo anualizada del 1,00% de las colocaciones totales. El total de gastos fue 3,3% superior al año anterior por un mayor gasto en la cartera de consumo, que alcanzó \$15.907 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 un menor gasto en riesgo de la cartera comercial de 34.696 millones, un 5,3% menos que el año anterior. Adicionalmente, el gasto en riesgo de la cartera hipotecaria disminuyó 71,7% totalizando \$415 millones, por un buen desempeño durante el periodo y un mayor nivel de recuperos.

A su vez, se constituyeron provisiones adicionales voluntarias por \$3.000 millones a septiembre 2023; \$1.500 millones en la cartera comercial y \$1.500 millones en la cartera de consumo. Con todo, el stock de provisiones adicionales alcanzó \$24.000 millones a septiembre 2023.

Respecto a la cartera vencida, ascendió a \$153.109 millones a septiembre 2023, representando 2,10% de las colocaciones. Con esto, el ratio de cobertura de cartera vencida alcanza 1,27 veces y 1,42 al considerar provisiones adicionales.

Nicole Winkler (Gerente de Planificación y Desarrollo Grupo Security)

Factoring Security (Lámina 9)

Factoring Security es una de las compañías líderes en la industria de factoring no bancario, con más de 30 años de experiencia, la cual se distingue por su sólido gobierno corporativo, siendo supervisado por la CMF. Esta supervisión regulatoria no solo refleja un compromiso con los más altos estándares, sino que también otorga ventajas distintivas que fortalecen nuestra posición como uno de los principales actores del sector, brindando mayor seguridad y confianza a nuestros clientes

Con respecto a Factoring Security, la utilidad se mantuvo estable, totalizando \$10.359 millones, 2,8% superior al año anterior. El menor volumen de colocaciones y los menores ingresos por reajustes fueron compensados por las condiciones de mercado de tasas de interés. Con ello el resultado operacional neto alcanzó un incremento marginal de 1,7%. Con todo las colocaciones alcanzaron \$400.548 millones al 3Q23, un 2,1% inferior respecto al año anterior.

Los gastos de apoyo alcanzaron \$11.860 millones, un 16,7% superior al año anterior, principalmente por mantención de softwares y aplicación de IVA a servicios, junto con reajustes de sueldos por IPC. En tanto el gasto en riesgo alcanzó \$1.682 millones disminuyendo un 48,4% respecto a septiembre 2022.

Con todo, se registró una eficiencia de 45,6% a septiembre 2023, por sobre el 39,7% del año anterior, mientras que el índice de riesgo, calculado como stock de provisiones sobre colocaciones totales fue 1,74% versus el 2,06% de septiembre 2022.

Inversiones (Lámina 10-11)

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 \$4.367 mil millones, siendo un 7,3% superior al año anterior. Esto se explica por un crecimiento en activos en custodia nacional y fondos mutuos.

El área registró una utilidad de \$8.842 millones a septiembre 2023, 36,6% inferior a septiembre 2022. El decrecimiento se explica principalmente por un menor resultado en cartera propia, asociado a la disminución en el volumen de esta cartera y condiciones de mercado que afectaron su resultado.

Por su parte, los ingresos operacionales ascendieron a \$29.756 millones, en línea con el año anterior. Este efecto se explica por menores ingresos transaccionales, los cuales ascendieron a \$8.605 millones, 14,3% inferiores a septiembre 2022 por menor actividad en productos de renta variable e internacionales, en línea con lo observado en la industria. Este efecto fue parcialmente compensado por mayores ingresos de fondos asociados al mayor ROA acumulado por el alza de tasas.

Por su parte, los ingresos operacionales ascendieron a \$29.756 millones, en línea con el año anterior. Los ingresos transaccionales alcanzaron \$8.605 millones, lo que representa una caída de un 14,3% respecto a septiembre 2022, esto, asociado a la menor actividad en productos de renta variable e internacionales, en línea con lo observado en la industria. Este efecto fue parcialmente compensado por mayores ingresos de fondos producto del alza de tasas.

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 12-13)

Vida Security registró un resultado de \$27.590 millones, 16,4% inferior a septiembre 2022, con un buen resultado técnico y mejor resultado de inversiones en la cartera propia. Lo anterior fue compensado por efectos de mayores costos de administración, una mayor siniestralidad neta y mayor pago de pensiones por un aumento en el volumen de ventas y variación de la UF.

La compañía alcanzó una prima de \$400.356 millones a septiembre 2023, creciendo un 18,2% 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 \$449.300 millones, 35,7% por sobre septiembre 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 -\$69.792 millones en septiembre 2023, versus -\$8.060 millones en septiembre 2022.

Vida Security – Rentas vitalicias (Lámina 14)

A septiembre la industria alcanzó una prima total de rentas vitalicias de 80,5 millones de UF, superando el nivel de septiembre 2022 en un 47,3%. En este contexto, Vida Security alcanzó una prima de 5,1 millones de UF, con un crecimiento real de 34,0% y 41,6% nominal, alcanzando una participación de mercado de 6,3%.

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 15)

El resultado de inversiones fue \$137.588 millones, versus \$76.312 millones a septiembre 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 8,7% en la comparación anual, totalizando \$107.642 millones a septiembre 2023, con un ROI de 5,4%. En el periodo se registró un mayor resultado en renta variable internacional, producto de un mejor desempeño en fondos de infraestructura, mejores resultados de cobertura de la diferencia de cambio, parcialmente compensados por un menor desempeño en activos alternativos, renta fija y fondos inmobiliarios.

Por otra parte, la cartera CUI y APV registró un resultado de \$30 mil millones, versus la pérdida de \$23 mil millones a septiembre 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.

Marcela Villafaña (Gerente de Relación con Inversionistas Grupo Security)

Protecta Security (Lámina 16-17)

En el área de negocios internacionales, el resultado de Protecta Security fue de 23,1 millones de soles a septiembre 2023, duplicando el resultado a septiembre 2022. Este desempeño se explica por un mejor resultado de inversiones, con un aumento del 10,4% 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 septiembre 2023, la prima total de Protecta fue de 403,5 millones de soles, un 13,0% inferior a septiembre 2022. Las ventas de rentas vitalicias alcanzaron 190,2 millones de soles, -28,3% respecto al año anterior, la participación de mercado se mantiene estable en un 22,0%. Por su parte, el menor resultado en rentas vitalicias fue compensado por mayores ventas de rentas particulares por 136,1 millones de soles, 27,1% superiores al año anterior, con una participación de mercado del 15,2%. Cabe mencionar que Protecta Security es la segunda empresa del mercado por primas en RRVV por sexto periodo anual consecutivo.

Por último, es necesario 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 18)

Travel Security obtuvo utilidades por \$4.036 millones al consolidar con su filial en Perú, versus \$2.813 millones en septiembre 2022, lo que representa un crecimiento de 50%. Esto se explica por la recuperación de 20% interanual en las ventas, alcanzando \$180 millones de dólares a septiembre de 2023.

Por el lado de la Inmobiliaria, el resultado totalizó -\$2.364 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 totalizaron \$87.451 millones, disminuyendo un 0,9% respecto a septiembre 2022, debido las escrituraciones del periodo.

A continuación, Paulo Melo, Gerente de Datos y Analítica de Grupo Security, hará un breve resumen de los avances en la estrategia digital de Grupo.

Paulo Melo (Gerente de Datos y Analítica Grupo Security)

Diapositiva Digital (Lámina 19-20)

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.

En esta línea iniciamos el año 2022, la implementación de nuestro Plan Digital, enfocado en Banco y filiales, Vida y Factoring. Este plan marcó el inicio de nuestra aceleración del proceso de Digitalización de las empresas del grupo y sobre el cual hemos tenido importantes avances a poco más de 18 meses de su inicio, y que continuará con un ritmo acelerado durante el próximo año 2024. Durante este año hemos tenido importantes novedades. En lo que respecta a:

1. Nuevas soluciones digitales:
 - a. En Vida Security, hemos lanzado una nueva versión de la App de reembolsos OnClick, la que ha tenido una buena recepción por parte de nuestros clientes. Durante el 2024 seguiremos evolucionando esta App e iremos mejorando los otros canales digitales de Vida.
 - b. Tras los excelentes resultados de Autofactoring 2.0, que además ha sido reconocida como una plataforma líder de innovación por el “Radar Finnovista Chile 2023”, seguiremos evolucionando esta plataforma con el fin de mantener su posición de liderazgo Digital.
 - c. Por el lado del Banco, ya hemos puesto en producción SecurityUp!, nuestro Onboarding digital de cuenta corriente, y antes de final de año tendremos importantes novedades respecto de nuestros canales digitales. Además, durante el próximo año lanzaremos un onboarding digital adicional, así como nuevos canales digitales. Todo esto en el contexto de nuestra renovación de plataformas de Banco y Filiales.
2. Por el lado de las Fintech, seguiremos ampliando nuestro ecosistema de API's, las cuales seguirán siendo co-construidas con nuestros socios fintechs y clientes. Estos desarrollos, así

como la plataforma tecnológica sobre la que están contruidos, nos simplificarán la implementación de la Ley Fintech, próxima a entrar en vigencia.

3. En tercer, lugar seguiremos desarrollando capacidades internas que consideramos cruciales para el futura, a las existentes, el próximo año sumaremos un Centro de Excelencia de Inteligencia Artificial que estará en enfocado en crear valor a través de la inteligencia Artificial Generativa. Este centro de excelencia se apalancará en nuestro datalake en la nube y las capacidades existentes de analítica avanzada. De igual forma, fortaleceremos nuestra fábrica digital, en línea con el roadmap definido por nuestro plan digital.

Diapositiva Digital (Lámina 21)

Nuestra relación con ecosistema Fintech se ha seguido profundizando y nos ha permitido posicionarnos como un proveedor financiero relevante para las fintech. A modo de ejemplo hemos duplicado los ingresos respecto de igual período anterior, así como cerrar 5 nuevas con alianzas con empresas fintech, además de cerrar 8 negocios tradicionales con startups.

En esta línea, ya contamos con 4 API's (3 de pagos y 1 de movimientos) disponibles y antes de final de años aumentaremos esta cantidad.

Durante este año creamos nuestro sistema de diseño "Unity" que busca crear nuevos canales digitales, consistente además de implementar normas de usabilidad y accesibilidad transversales. Este sistema de diseño no sólo permitirá crear experiencias digitales consistentes entre todas las compañías del grupo, sino que además acelerará los desarrollos digitales actuales. Este sistema de diseño se ha construido a partir de la retroalimentación de los más de 650 test de usuarios que hemos realizado con clientes.

Desarrollos como Documentos en Línea, que permite a los clientes de banca empresas auto atenderse para descargar documentación relevante y SecurityPass, nuestra aplicación de autorización de transacciones para Banco y filiales, siguen aumentado su uso. En el primer caso prácticamente duplicando las descargas respecto de igual período del mes anterior, y SecurityPass bordeando los 3 millones de transacciones autorizadas.

Nuestra plataforma digital de Factoring, llamada Autofactoring 2.0, provee a nuestros clientes una mejor experiencia 100% digital, más rápida y sencilla. Gracias a las mejoras realizadas, en lo que va del año, hemos aumento en 2,2 veces los negocios concretados en comparación a igual período del año anterior.

Desde el punto de vista de vista de Marketing Digital, hemos podidos aumentar el tráfico en nuestros canales digitales en un 23%, alcanzando los 4.8 millones visitas. Adicionalmente, hemos estandarizado nuestra metodología, unificando las agencias de marketing digitales y llevamos la medición de nuestros túneles de ventas a Google Analytics 4, que el nuevo estándar de la industria.

Respecto a la renovación de nuestros canales digitales de Banco y filiales, hemos puesto en producción SecurityUp! nuestro nuevo onboarding digital de cuenta corriente. Además, hemos

seguimos migrando servicios a nuestra nueva infraestructura en la nube y ya contamos con más 55 API's en producción para consumo interno. Adicionalmente, durante Q3 hemos iniciado la construcción de un nuevo onboarding digital que se sumará el SecurityUp de Banca Personas.

Por último, durante este año hemos realizado tres pilotos internos utilizando la inteligencia Artificial Generativa, lo que nos ha permitido familiarizarnos con una tecnología que tendrá un importante impacto en los años venideros.

Fernando Salinas (CEO Grupo Security)

Diapositiva de cierre Grupo (Lámina 22)

A modo de conclusión, Grupo Security reportó una utilidad neta de \$150.446 millones al cierre del tercer trimestre de 2023, con un ROAE de 21,3%. Esto es equivalente a un aumento de 50,3% respecto del año anterior y superando el total de las utilidades obtenidas durante todo el 2022. Con esto, Grupo Security alcanzó al cierre de septiembre una utilidad por acción de \$44,8, sobrepasando los \$30,5 registrados en septiembre de 2022. Este efecto, sumado al buen desempeño del papel, ha derivado en una rentabilidad total de la acción de 55,6% en los últimos doce meses, con un precio de 228,2 pesos al cierre de ayer.

A la par de los buenos resultados seguimos trabajando en el plan de transformación digital de forma de potenciar y preparar a las compañías del grupo para los desafíos de las finanzas abiertas, siempre atentos a oportunidades de crecimiento y nuevas alianzas

Comentario cierre (Lámina 23)

Marcela Villafaña

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

Pueden indicar por favor el porcentaje de créditos con garantías en la cartera de crédito de banca empresa, específicamente en los segmentos de bienes inmobiliarios y construcción que en conjunto representan el 37% de la cartera?

Alberto Oviedo

En bienes inmobiliarios el 100% de los créditos tienen garantía; si hay alguno sin garantía, es algo muy marginal y no supera el 1% de la cartera. En construcción inmobiliaria, lo mismo, solo los créditos de constructoras (crédito de capital de trabajo, que prácticamente no tenemos) no superan el 5% de las colocaciones y no tienen garantías reales. Por lo tanto, prácticamente toda la cartera tiene cobertura. Nuestras políticas de financiamiento a largo plazo en bienes inmobiliarios nos permiten financiar entre el 50% y 60% del valor comercial de un bien, siempre con una cobertura entre 1,1 y 1,2 veces con contrato, por lo menos, por los siguientes 5 años.

En el negocio inmobiliario, nosotros financiamos hasta el 100% del costo de construcción, salvo en viviendas unifamiliares o casas, en las cuales se financia una parte del terreno cuando el terreno representa más del 50% del total del valor de la vivienda. Por lo tanto, las coberturas de garantía en el negocio de bienes inmuebles normalmente alcanzan niveles de 1,3 a 1,4 veces, y en el negocio inmobiliario de 1,2 a 1,3 veces.

¿Cómo están viendo la evolución del margen y los ingresos de tesorería considerando la evolución de la tasa de interés, inflación y el crecimiento de cartera que se tiene estimado para adelante? ¿Cuál sería el principal factor que normalizaría el NIM en el 2024? ¿Habría elementos que le permitirían a Banco Security tener un margen neto de interés o un NIM por encima del histórico en condiciones normales?

Eduardo Olivares

Efectivamente, las condiciones financieras, especialmente las facilidades de crédito del Banco Central comienzan a normalizarse y se espera que terminen de normalizarse en el segundo semestre del próximo año, lo que tendrá un impacto en los resultados del banco, que tienden a normalizarse. En términos del negocio estructural, durante este último tiempo hemos logrado mejorar la vinculación con los clientes, tanto en la Banca Empresas como en Banca Persona. Esto ha generado, por ejemplo, niveles de autofinanciamiento que son relativamente más altos y un negocio mucho más recurrente.

En cuanto a cómo abordaremos esto, buscaremos selectivamente oportunidades de crecimiento en los segmentos que ya tenemos y en aquellos que exploraremos. Mantendremos nuestro perfil conservador en términos de riesgo y continuaremos con la misma estrategia que hemos aplicado a nuestro libro de balance en términos calce de plazo y monedas. Tomaremos oportunidades cuando se presenten, pero no desviaremos el rumbo que hemos establecido.

Finalmente, la intención es que esto nos lleve hacia niveles históricos, y esperamos, que sea ligeramente por arriba del histórico. El trabajo que estamos realizando en la transformación, la contención de costos, la eficiencia y la vinculación con los clientes en todas nuestras áreas busca situar la vara más arriba.

Con respecto al crecimiento de cartera y con la normalización de inflación y tasas, ¿cómo están viendo el crecimiento de cartera y cuál es su apetito por crecer? ¿Hay algún segmento en particular donde están viendo que la demanda se recupera o hay algún segmento específico donde están buscando crecer?

Eduardo Olivares

El próximo año esperamos crecer claramente por encima de lo que hemos logrado hasta ahora. En el ámbito empresarial, buscamos seguir profundizando la relación con los segmentos de clientes en los que estamos, principalmente las empresas grandes y un poco por debajo de corporativas. Hemos incursionado de manera exitosa en oportunidades en corporativas puntuales, y vemos algunas fluctuaciones en las colocaciones durante el año, pero efectivamente yendo a buenos spreads para el negocio corporativo, con buenas clasificaciones de riesgo y optimizando el uso de capital en el banco.

Por otro lado, en el segmento ligeramente por debajo de nuestro segmento tradicional también vemos oportunidades. Creemos que todo lo que estamos haciendo en distribución digital de productos nos permite abordarlo de manera optimista, siempre en la lógica de ser un banco que cuida el riesgo y la relación con sus clientes a largo plazo. Vemos oportunidades en el segmento inmediatamente superior, donde somos más fuertes y consistentes, y tenemos una visión a largo plazo, especialmente en medianas y grandes empresas.

En cuanto a las personas, hemos sido cuidadosos con los crecimientos en las líneas de consumo. Nuestra lógica y estrategia van más allá de las colocaciones, buscamos aumentar el uso de nuestros productos en la cartera de clientes de Banca Personas. Los desarrollos digitales nos brindan oportunidades para reducir costos de adquisición, mejorar relaciones y aumentar el uso. Creemos que nuestra estrategia de crecer fuertemente en el segmento hipotecario nos traerá más negocio consistente a largo plazo, en línea con aumentar el valor del ciclo de vida del cliente.

¿Qué podríamos esperar en términos de nivel de rentabilidad para el próximo año? ¿Tienen algún rango o cifra específica, especialmente para el banco que ha tenido resultados realmente buenos? Además, ¿consideran que el 2024 será un año de transición o ya estará más normalizado? Y, por último, ¿cuál es la meta de rentabilidad que tienen a largo plazo?

Eduardo Olivares

Deberíamos tender hacia la rentabilidad histórica, esperando por encima del promedio histórico hasta antes de la pandemia. El número va a depender bastante de cómo se vayan moviendo los mercados y,

especialmente, la evolución de las tasas. Tomamos decisiones bien estructurales y con un nivel de riesgo acotado, pero estos puntos de vista pueden cambiar. Lo que sí tenemos es esa lógica y filosofía de ser conservadores y cuidadosos, pero tomando las oportunidades que aparezcan en el mercado.

Creo que, dada la normalización de condiciones financieras, la trayectoria se situará en ese nivel, probablemente por encima del promedio histórico.

Sobre el negocio en Perú, ¿cuáles son las proyecciones de crecimiento? ¿Y consideran entrar en nuevos países?

Fernando Salinas

En Perú estamos paulatinamente comenzando a desarrollar las filiales naturales del negocio de Security, específicamente en lo que respecta a Safi y otros negocios. Hemos explorado la posibilidad de convertirnos en una banca de segundo piso. Aunque es bastante prematuro, ya estamos avanzando en la definición de este enfoque de negocios en Perú.

No hemos explorado la posibilidad de ingresar a otros países en este momento. La verdad es que Perú ha tenido un buen desempeño, colocando el bono en Protecta potenciará la compañía. Además, hemos tenido un buen rendimiento en la compañía gracias a un equipo de gestión crucial para establecer un negocio en el país. Esto nos brinda la confianza para desarrollar gradualmente nuestros negocios en Perú, con la cautela necesaria que requiere ese país.

Sobre la ley fintech, ¿cuál es la visión respecto a los plazos de implementación?

Paulo Melo

Nosotros estamos muy involucrados y activos en las mesas de discusión sobre la ley fintech. Todavía queda, desde el punto de vista del reglamento, un camino por definir, pero es un camino natural que surge de la producción de esas mesas de discusión. A partir de ahí, se definirá un cronograma de implementación que estará muy apalancado en la visión por fases. La lógica es llevar a cabo la implementación de manera escalonada. Es un poco la expectativa que también tenemos sobre cómo va a salir el reglamento y cómo vamos a estructurar ese roadmap.

¿Quería preguntarles cómo ven la opción de bonos perpetuos para agregar a la base de capital. ¿Qué opinan de la primera emisión reciente de HSBC Chile? ¿Algún nivel de spread que haría sentido para Grupo Security?

Eduardo Olivares

Efectivamente, estamos avanzando en todos los elementos regulatorios para tener la posibilidad de emitir bonos perpetuos. Se esperaría que en un mercado normalizado, los niveles de spread deberían ser más bajos. Sin embargo, también es cierto que estamos en un mercado no profundo y que ha experimentado particularidades respecto a los compradores de instrumentos de capital híbrido.

El compromiso con ese capital híbrido tiene más que ver con estar preparados para emitirlo cuando las oportunidades se presenten, siempre resguardando el valor sostenible de la compañía y la creación de valor para los accionistas.

¿Con respecto a las rentas vitalicias, como ven la evolución del mercado? ¿Ven espacio para aumentar su participación?

Alejandro Alzerreca

El mercado de rentas vitalicias se ha estado recuperando en los últimos dos años, alcanzando niveles similares a los que teníamos antes de la pandemia, después de haber caído prácticamente a la mitad hace dos o tres años. Actualmente, estamos en esos niveles y se espera que el próximo año continúe recuperándose, aunque a tasas menores, con un crecimiento de alrededor del 10%.

En cuanto a nuestra compañía, hace un par de años, nuestra estrategia de negocio significó un cambio, pasando de una participación de mercado histórica de alrededor del 2% a participaciones del orden del 5%. Hemos mantenido esa participación en los últimos dos años, y las expectativas para el próximo año son seguir manteniendo ese nivel de participación de mercado.

¿Cuál es el impacto de la situación actual en la que se encuentran las Isapres? ¿Y qué oportunidades podrían surgir en el tema de salud?

Alejandro Alzerreca

Es una noticia que está en desarrollo, hemos observado en los últimos días varias noticias que tienen que ver con la ley corta. Finalmente, las indicaciones del gobierno no siguieron la línea recomendada por la comisión técnica instalada en la comisión de salud del Senado, lo que vuelve a generar un nivel importante de incertidumbre sobre el destino del sistema privado de salud. Más allá del tema de las Isapres, la caída del sistema impacta fundamentalmente a los pacientes tanto del sistema público como del sistema privado, así como a los prestadores de salud que tienen altas acreencias en este momento.

Para la industria aseguradora, hay oportunidades de mejorar la cobertura, especialmente en la salud complementaria. Por el momento, no vemos ninguna posibilidad de participar en el sistema de salud previsional, es decir, hacerse partícipe de la cotización del 7%. Sin embargo, sí buscamos potenciar nuestra participación en seguros complementarios que se hagan cargo de las eventuales reducciones de cobertura en la salud primaria.

En la ley corta de Isapres se está trabajando a nivel de la industria en un seguro complementario para afiliados del Fonasa, o MCC, en el cual hemos participado en una mesa técnica con Fonasa con el objetivo de construir un seguro que sea sostenible en el tiempo y que pueda proporcionar cobertura complementaria a los afiliados del Fonasa.

En relación al Banco, considerando que para segundo trimestre la estructura de fondeo era de 39% era deuda emitida y 39% era depósitos a plazo, cuentas corriente y depósitos vista en conjunto, seguirá esta composición? como será su estructura de fondeo para el año 2024?

Eduardo Olivares

Nosotros hemos mantenido, especialmente en los últimos 10 años, una visión de fondeo a largo plazo con recursos de inversionistas que superan el mercado, tanto en términos de bonos tanto senior, como subordinados. Esto nos ha permitido aprovechar las emisiones realizadas en su momento y tener un respaldo financiero más sólido en tiempos financieros un tanto más volátil. No dejaremos de emitir, de hecho, estamos esperando condiciones financieras más normalizadas a largo plazo para reemplazar el financiamiento del Banco Central FCIC con una serie de emisiones que nos permitan fondear estructuralmente nuestro balance en los plazos que consideramos necesarios.

Hemos observado pasivos por parte de los clientes, tanto en cuentas vistas como en depósitos a plazo, que han sido consistentemente superiores y más resilientes en comparación con los niveles de tasa históricos. Además, ha habido esfuerzos comerciales para aumentar la vinculación con los clientes, asegurando que la preferencia por los productos, tanto en banca empresas como en banca persona.

En cuanto a las captaciones, no solo como un buffer de financiamiento, sino también poniendo al cliente al centro, entra en juego la gestión de activos.

Mantenemos nuestra visión de un balance estructuralmente bien apalancado en bonos con respecto al mercado para evitar la volatilidad y cualquier problema relacionado con los indicadores de liquidez. Queremos mantener los recursos de los clientes en niveles altos, pero como resultado de una lógica de hacer negocios sostenibles y construir relaciones más sólidas con ellos. Los depósitos a plazo seguirán siendo un buen instrumento para nuestros clientes siempre que tenga sentido. También contamos con una gama de productos de ahorro e inversión que, en conjunto, nos permiten mantener relaciones no solo con el banco, sino también con las inversiones de los clientes.

Sobre la ley de conglomerados financieros. ¿Qué efecto esperamos que esto pueda tener?

Fernando Salinas

La ley de conglomerados financieros está en consulta hasta diciembre por la CMF y todos los organismos van a entrar en indicaciones. Lo primero que está generando preocupación es la coordinación con otras leyes como la ley fintech, la ley de protección de datos, etc., lo que hace que el paquete regulatorio sea importante. En segundo lugar, la ley de conglomerados financieros podría ser beneficiosa en la medida en que se enfoque en mejorar las coordinaciones dentro de los distintos grupos que participan. Sin embargo, también es crucial ser cuidadosos para no imponer mayores restricciones y problemas a aquellos que ya operan naturalmente en un sector donde tienden a unir servicios financieros.

Estamos siendo muy cuidadosos al observar que la autoridad no imponga una mayor carga burocrática, que dé más espacio a la competencia y promueva la transparencia hacia los clientes. Pero, sobre todo, observar que no haya un entorpecimiento regulatorio que solo genere problemas para los clientes y menos competencia. Por lo tanto, se espera que la ley de conglomerados financieros conserve una mayor competencia, nos permita competir mejor, mantener cercanía con los clientes, promover mayor transparencia y, sobre todo, tener una carga burocrática administrable.

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