

## **TRANSCRIPCIÓN CONFERENCE CALL RESULTADOS GRUPO SECURITY A DICIEMBRE 2015**

---

### ***Página 1 de la presentación***

#### **Marcela Villafaña (Head of Investor Relations)**

Estamos acá con Renato Peñafiel, Gerente General del Grupo que va a ir comentando los resultados de la compañía del año 2015. Estamos también con Francisco Silva, Presidente de la compañía, y estamos con personas de las distintas compañías y nuestros contadores, así que si tienen preguntas estamos acá todo el equipo para contestar.

#### **Francisco Silva (Presidente Grupo Security)**

Creemos que esta es una ocasión importante para el Grupo. Estamos dando a conocer los resultados del año 2015 que está demás decirlo fue un año difícil, complicado para los negocios, para el ambiente en general político y económico del país. Por lo tanto, creo que los resultados que van a ver ustedes son un fiel reflejo del esfuerzo que realizamos, y que a pesar de todas las dificultades que se conocieron en el medioambiente, pudimos mostrar resultados que son superiores a los del año 2014. Obviamente dentro de esos resultados están contenidos resultados desiguales, del negocio de Seguros de Vida, que fueron muy buenos, del Banco, que fueron inferiores al año anterior, y también en otros negocios complementarios que venimos desarrollando que pudieron hacer la diferencia y demostrar resultados superiores a los del año 2014.

Creo que con el detalle que se les va a entregar van a poder apreciar dónde exactamente fueron las áreas más destacadas, y las áreas con menos resultados. Pero al final del día el resultado es positivo, y esperamos que ustedes a través de lo que vayamos informando se formen su propia idea y hagan las preguntas al final.

#### **Renato Peñafiel (Gerente General Grupo Security)**

### ***Página 2 de la presentación***

El entorno 2015 fue significativamente distinto al año 2014. Un entorno malo para las actividades del mundo real y del mundo financiero. Eso ustedes lo han visto en las cifras. No obstante lo anterior nuestras actividades en distintas industrias y segmentos del mercado financiero tuvieron un buen comportamiento. Sin embargo esta situación macro local en el año 2015, de deterioro importante, sumado a la situación internacional, continúa este año 2016 y posiblemente el año 2017, de forma tal de que el mundo financiero va a estar sometido a algún tipo de ajustes.

### ***Página 3 de la presentación***

Nosotros comenzamos el 2015 con esa visión, ajustando las relaciones riesgo-retorno en las distintas actividades, tanto en el mundo de la banca, particularmente en el crédito, en el área de inversiones, de inversiones tanto locales como internacionales, y también en la compañía de seguros.

Por eso mismo, los resultados consolidados, como decía Francisco, el año 2015 son muy buenos, porque reflejan un ajuste interesante interno para enfrentar los próximos 2 años, 2016 y 2017, que creemos que son definitivamente adversos. El Banco modificó su estructura de riesgo como lo ha hecho en ocasiones anteriores. Aquí nos hemos ido anticipando, y la constitución de provisiones el año pasado no corresponde a un deterioro generalizado de la cartera, sino a situaciones específicas, y aumento de la precaución de riesgo pensando que los próximos años son complejos. No obstante este mayor gasto, igual tuvimos un aumento en la utilidad consolidada de un 6,6% respecto del año anterior.

Paralelamente a estas actividades, el Grupo tuvo también 2 o 3 eventos importantes que permiten mirar hacia adelante en otros aspectos. En primer lugar se materializó la compra de Protecta, la compañía de Seguros de Vida en Perú, y eso nos va a permitir combinar tanto desarrollo local como internacional en básicamente el ámbito de rentas vitalicias y de otros productos y seguros. Tenemos una buena oportunidad de participar en este mercado en Perú, y esperamos hacerlo con éxito. De hecho, antes que surgieran las discusiones al mercado de rentas vitalicias, que tiene algún grado de complejidad en Perú en estos momentos, la tasa de crecimiento en términos de flujo de ventas de la compañía se ubicó en forma inmediata dentro de los primeros lugares del mercado local. Nosotros esperamos que esta discrepancia en el mercado peruano pueda ser resuelta satisfactoriamente en el

transcurso de los próximos meses. Así en este ámbito estamos desarrollando otras áreas de participación en el vecino Perú. Y nos va a permitir de alguna manera ir consolidando una mayor presencia internacional.

Lo segundo importante durante el año, y también en el rubro de los seguros, fue la venta de la compañía Penta Security a Liberty. Los socios mayoritarios recibieron una muy buena oferta, varias veces el valor libro de la compañía, lo cual nosotros participamos, y esta mayor caja que recibió durante este primer trimestre el Grupo, va a ser utilizada probablemente para aumentar el capital de algunas de las compañías que están creciendo y requieren de algún esfuerzo patrimonial.

En tercer lugar, también importante, y aprovechando una oportunidad de mercado, adquirimos y ya está fusionada la operación de Penta en lo que refiere a administración de activos. Esto se materializó a mitad del mes de febrero, y durante el transcurso del mes de marzo vamos a comenzar a ver mayores niveles de activos, y en consecuencia un cambio en la estructura nuestra tanto en los costos como en los ingresos. Nosotros esperamos que esta operación sea positiva en forma inmediata durante el primer año.

#### ***Página 4 de la presentación***

Durante el año pasado finalizó el proceso de aumento de capital del Grupo. Si ustedes ven la historia, no obstante el proceso continuo de aumento de la base patrimonial del Grupo, medido por número de acciones, la utilidad por acción ha seguido aumentando. El año 2011 era \$14,5 pesos por acción. El año pasado terminamos en \$20,1 pesos por acción. Ahí está el crecimiento de la utilidad del año 2011 a 2015, de \$41.883 millones de pesos a \$65.022 millones de pesos, lo que ha significado que la relación utilidad por acción haya tenido la evolución a la que me refería. Todo esto sin cambiar el dividend yield que ha sido siempre un factor atractivo para nuestra acción. Nosotros esperamos hacia el futuro mantener un poco la misma política que hemos desarrollado los últimos años. Esto es un tema de discusión en la junta de accionistas, en los próximos meses, pero esperamos que el mercado nos acompañe en esa visión.

#### ***Página 5 de la presentación***

Ahí están las tasas de crecimiento por áreas de negocios. En el área de financiamiento tenemos una caída de \$55.242 millones a \$43.976 millones. Esto está más impactado fundamentalmente por la caída de las utilidades del Banco, explicación que está vinculada directamente al mayor nivel de provisiones que hizo el Banco durante el año anterior. En su Core Business, vale decir, fundamentalmente en lo que se refiere al área de créditos, tanto en el área de Banca Empresas como en el área de Banca Personas, ellos aportaron definitivamente a los resultados. Lo que disminuyó este estado fue la mayor constitución de provisiones, siguiendo criterios muy conservadores.

En el área de Inversiones tenemos un cambio significativo, de \$5.584 millones de pesos a \$10.163 millones de pesos, y esto obedece al crecimiento natural producto de la fusión que tuvimos con Cruz del Sur. Pensamos que esta área de negocios está bastante más consolidada y esperamos hacer cambios tecnológicos, que nos van a permitir aumentar la eficiencia hacia el futuro.

En el área de Seguros, tuvimos una utilidad importante, no obstante algunos desajustes en materia de inversiones, dado lo que sucedió el año pasado, particularmente en renta variable. No obstante eso la compañía tuvo un buen retorno durante el año.

La utilidad de los otros servicios aumentó su última línea un 44,3%, alcanzando \$10.184 millones de pesos, vinculado particularmente al retorno del área Inmobiliaria, donde hace unos 3 años atrás, estratégicamente tomamos la decisión de duplicar el tamaño de la operación, lo que ha sido muy exitoso en los últimos dos años.

#### ***Página 6 de la presentación***

Yendo al detalle del Banco, si uno mira la utilidad consolidada con las filiales, las filiales representaron para el año 2015 un 20%. La Banca Personas, que en su momento era negativo, el año pasado terminó aportando un 13% de las utilidades consolidadas. La Banca Empresas que era en su momento un 100%, el 38%, y Tesorería el 29%. Nuestra visión estratégica es que estas áreas contribuyan homogéneamente en un futuro cercano al estado de resultados del Banco.

Tal vez lo que hay que destacar es que dentro del área de Tesorería, una porción importante de los ingresos representa hoy día negocios recurrentes. Hace unos años atrás tuvimos algunas dificultades en nuestras filiales que nos significó cambiar la estrategia. Esa estrategia se basa en fortalecer las áreas recurrentes de ingresos. Por eso que el proyecto Banca Personas debiera acercarse a niveles de contribución no inferiores al 20% en un futuro muy próximo. Y dentro de Tesorería, que era muy significativo en ese momento, nuestra política estratégica fue reducir esa participación relativa que era muy volátil, y dentro de esa participación consolidar un ingreso recurrente. De forma tal de que la estabilidad y el crecimiento de los negocios del Banco están en una visión

bastante más estable de lo que estaban hace 5 años atrás. Esto significa que podemos enfrentar estos ciclos con bastante tranquilidad. Esto implica una menor volatilidad de los resultados del Grupo consolidadamente hablando.

### ***Página 7 de la presentación***

El Banco ha continuado con su política de desarrollo y crecimiento orgánico. De hecho las colocaciones crecieron 9,2% bis-a-bis las del mercado. Nosotros siempre hemos perseguido una política de desarrollo y crecimiento que va en línea con la industria. Dentro de eso, si ustedes miran en comparación con la industria, nuestras colocaciones comerciales, que es el mayor peso del crédito dentro del Banco, crecieron un 10%. Eso es su Core Business, su ventaja competitiva respecto del mercado. Los créditos comerciales en la industria crecieron un 6,4%.

En el crédito hipotecario, si bien la industria creció en un 15%, nosotros sólo crecimos un 4,3 %. Eso no es un hecho fortuito. Fue decidido así porque la rentabilidad del crédito hipotecario está baja, y nuestro análisis de la relación riesgo-retorno y el uso del patrimonio nos va indicando cual es nuestro destino de desarrollo y crecimiento de las distintas actividades.

En el crédito consumo, es una actividad que comenzamos a desarrollar hace poco, en la medida que fue consolidándose la Banca de Personas, y hoy día aporta una parte bien significativa. Estamos en un estrato significativamente distinto dentro de la industria. La tasa de rentabilidad de ese segmento para nosotros es importante. Está aportando ese 13% el año 2015 a la utilidad, y esperamos que sea no inferior al 20% en los próximos años.

### ***Página 8 de la presentación***

En el área de financiamiento, estamos con una política de hace unos 3 años ya de ir disminuyendo la participación del mercado institucional, y aumentar el retail. En ese sentido, en la medida en que la Banca Personas se vaya consolidando, también va a ir aportando a esta mayor diversificación.

### ***Página 9 de la presentación***

Una constante preocupación nuestra ha sido la de mejorar los indicadores de eficiencia. En los años 2011, 2013 excedimos el 53%. En los últimos 2 años hemos estado bajo el 50%, y esperamos mantenernos en esa línea. Para el Banco, un 1% de mejor eficiencia representa un 0,5% de ROE, dejando constante el Resultado Operacional Bruto. 400 puntos base de mejor eficiencia, en el largo plazo significan 200 puntos base o 300 puntos base más de ROE.

Cuanto aparezca Basilea, que significa un aumento en la base patrimonial, estas cifras tienden a cambiar un poco. Nosotros queremos mantener los indicadores de eficiencia y esta relación riesgo-retorno, que nos estamos preparando para ello, tiene que mejorar, a objeto de que estos mayores niveles de exigencia de capital no deterioren esta visión de mediano plazo de retorno sobre el patrimonio.

Respecto de los indicadores de riesgo, en la medida en que la participación relativa de las colocaciones de la Banca Personas vaya aumentando, como lo ha hecho en los últimos 2 a 3 años, la composición del índice de riesgo global tiene a modificarse, porque le estamos dando una mayor participación relativa a un segmento que tiene un nivel de riesgo distinto. El año 2015 en particular el riesgo tuvo un aumento no tanto por la Banca Personas, sino por una constitución más conservadora de provisiones en el área de la Banca Empresas, fundamentalmente. En un periodo de mayor estabilidad, no en este ciclo negativo que estamos enfrentando, debiéramos volver a niveles de riesgo del 1,6%.

Respecto de los dividendos del Banco hacia el Grupo, hemos repartido el 30%, que es la utilidad mínima legal. Sin embargo, de forma posterior, el Grupo lo que ha hecho es capitalizar al Banco. En ese sentido, durante este mes de marzo, hicimos un aumento transitorio de capital que significa devolver prácticamente ese 30%. En resumen, para el año 2015 vamos a retener prácticamente el 100% de la utilidad del Banco, lo que nos permite enfrentar el crecimiento y las mayores exigencias de capital que vendrán hacia el futuro.

### ***Página 10 de la presentación***

Nuestro indicador de Basilea, está en un 12,1%, similar al de los Bancos pares, similar al sistema. Los ejercicios que se han hecho a nivel de la industria de Basilea nos permiten, y dada la política de capitalización que hemos seguido los últimos años, mirar con algún grado de holgura nuestra capacidad de ir constituyendo los capitales necesarios una vez que estos proyectos de ley sean aprobados y entren en vigencia. Nuestra visión es que debiéramos haber tenido algún proyecto de ley de esta naturaleza durante

este año. Yo creo que en la medida que pasan los meses y uno ve la complejidad en el mundo parlamentario, es probable de que esto se aleje un poquito más en el tiempo.

### ***Página 11 de la presentación***

En la Banca Empresas, el mayor gasto en provisiones básicamente estuvo en 5 o 6 empresas durante el año 2015, y probablemente durante el año 2016 van a quedar resueltas. Esa mayor constitución de provisiones la hizo toda la industria en algunos casos. Me refiero particularmente a algunos temas por ejemplo a las cajas de compensación, que dado el esquema de reprogramación probablemente parte de esos recursos van a ser liberados. El Banco durante el primer trimestre de este año prácticamente no va a constituir mayores niveles de provisión. Eso es producto del esfuerzo que hicimos el año pasado.

### ***Página 13 de la presentación***

En la Banca Personas tenemos un buen desarrollo, tanto por el lado de los activos como en la tasa de retorno. Esperamos seguirla desarrollando y creciendo hacia el futuro, y que su composición relativa aumente dentro del contexto global del Banco.

### ***Página 14 de la presentación***

En Tesorería es importante mencionar que está consolidada ya esta visión de tres grandes líneas, como lo tienen muchas otras instituciones. Hay un área de Balance, que representa el 65,5% de la actividad del área de Tesorería. Hay un área de distribución, que son básicamente ingresos recurrentes con terceros, que representa el 26,5% de los ingresos del área. Y un área de Trading, compra y venta de instrumentos financieros, que aportó el 2015 el 8% de los ingresos. La política ha sido ir disminuyendo su participación relativa a través del tiempo, en la medida que seamos capaces de generar más ingresos recurrentes.

### ***Página 15 de la presentación***

En el caso del Factoring, tuvimos una utilidad similar a la del año pasado, con una disminución en términos nominales de 6%. Hemos sido capaces de mantener razonablemente en este periodo de mayores dificultades los indicadores de eficiencia, entre el 40% y el 45%. Los niveles de riesgo se mantienen en los niveles que hemos tenido en el pasado. Lo que nos concentramos el año pasado fue básicamente en hacer crecer el número de clientes. En este año la tasa de crecimiento de clientes de Factoring es muy superior al crecimiento de la industria, y eso nos permite comercialmente mirar con mejor holgura hacia el futuro esta actividad, la cual no es muy comparable a otras empresas o a otros Bancos del sector, porque nosotros no mezclamos este negocio con los negocios básicamente de capital de trabajo como lo hacen algunas instituciones financieras.

### ***Página 16 de la presentación***

En el negocio de Vida, si ustedes miran, la Prima Directa tuvo un crecimiento importante en los últimos años. En este ejercicio la compañía de seguros se ha consolidado en un área de Rentas Vitalicias, y también ha ido consolidando otras líneas de negocio, que hacen que el valor económico al consolidar la compañía sea hoy día significativamente distinto a lo que era hace 4 o 5 años atrás. Tiene un tamaño relativo hoy día importante, y una capacidad de crecimiento y de ventas comerciales, particularmente en el área de negocio individual, rentas vitalicias y también colectivos de Vida y Salud, que la hacen hoy día bastante única. Hay algunas compañías grandes en el mercado que están muy concentradas en algunos productos. Esta es una empresa bastante más diversificada.

### ***Página 17 de la presentación***

Si ustedes ven, la prima directa, parte de lo que yo me refería, los colectivos representaron el 22% del año pasado, las Rentas Vitalicias un 25%, los individuales un 36%, y todo lo demás un 17%. Hay un equilibrio en la tasa de venta, no estamos concentrados únicamente en Rentas Vitalicias, y esta política de diversificación nos permitió compensar una pérdida significativa del Seguro de Invalidez y Supervivencia. El año 2014, el Seguro de Invalidez y Supervivencia significó el 19% de las ventas, \$45.693 millones de pesos. Esos \$45.493 millones de pesos fueron sustituidos durante el año 2015 por las distintas líneas de negocio. Nos salimos a un buen precio. Ha andado malo para los que lo adjudicaron, y nosotros lo sustituimos por buenos negocios.

### ***Página 18 de la presentación***

El tamaño de la compañía ya crecido con Cruz del Sur nos permite administrar \$2.166 mil millones de pesos. Hace algunos años atrás estábamos bastante más abajo. Estamos cercanos a otras compañías grandes, y esperamos seguir creciendo en los próximos años. Para eso, dado los ejercicios de capital, durante este año la compañía de seguros va a distribuir el 70% de su utilidad.

Anteriormente distribuíamos el 100%. Va distribuir el 70%, porque estamos en un proceso también, paralelo al del Banco, de ir capitalizando la compañía para aumentar su potencial desarrollo comercial.

### ***Página 19 de la presentación***

Aquí hay algunos indicadores, respecto del sistema, si ustedes ven a la última línea, el Retorno a la Inversión, el sistema fue fuertemente afectado.

Las inversiones no representativas cambian en la medida que se deterioran los instrumentos financieros que respaldan las reservas, vale decir fundamentalmente el pago de las obligaciones o el pago de las pensiones en el caso de las Rentas Vitalicias. En un ciclo malo, en todo el mundo de los seguros, las inversiones no representativas de reserva crecen. Esto significa de alguna manera ir ajustando la compañía. En el caso nuestro, no obstante estas inversiones no representativas aumentaron, están prácticamente provisionadas. Esto nos permite mirar con bastante tranquilidad también el año 2016, no obstante los ciclos que pueda haber en el mercado.

### ***Página 20 de la presentación***

Protecta en Perú, contabilidad bajo el esquema normativo y regulatorio peruano, significó una utilidad en Perú. Sin embargo, existen diferencias regulatorias de tratamiento de devengo de ingresos entre Perú y Chile, que afectan la consolidación de la compañía de seguros de Vida con Protecta. Para Perú tenemos una utilidad, pero dado los ajustes contables distintos en Chile, esa utilidad desaparece y prácticamente la contribución es \$0. El ajuste está básicamente concentrado en algunos activos inmobiliarios, donde en Perú se registra el valor presente de los flujos del arriendo de esos activos, y en consecuencia se generan cambios en las utilidades. Pero quiero transmitirles que a través del tiempo todas estas utilidades de la compañía de seguros en Perú van a ser incorporadas en la compañía de seguros local.

Adicionalmente, la rentabilidad de la Renta Vitalicia en Perú es mayor que la rentabilidad de la Renta Vitalicia local. Conviene tanto en la estructura de retornos de las inversiones como en la estructura asociada al costo de venta de esos instrumentos. El spread neto en Perú es superior al spread neto en Chile. Y eso va a significar a través del tiempo por cada peso de capital invertido una mayor tasa de retorno.

### ***Página 21 de la presentación***

En el área de Inversiones tuvimos un crecimiento de la utilidad de un 82%. Esto está explicado en parte por el aumento en los montos bajo administración, y por las eficiencias y sinergias que tuvimos en los años anteriores. Los AUM totales aumentaron un 13,5%.

### ***Página 22 de la presentación***

Lo interesante es que este aumento de la utilidad está básicamente concentrado en fondos, en la administración de recursos de terceros, y eso, en la medida que se mantengan los AUM y no cambien los precios, son cambios permanentes en los niveles de ingreso.

### ***Página 23 de la presentación***

La tasa de eficiencia, después de la fusión, ha ido cayendo. Es una ganancia permanente, ojalá que podamos mantenerla o hacerla caer. Y a mano derecha está la consolidación de la AGF Security más Penta. La fusión no había ocurrido a diciembre del año 2015, esto es solamente una visión proforma, para tener una idea de donde estamos a partir de marzo. Quedaríamos en el quinto lugar de la industria de fondos mutuos en términos de activos bajo administración, con \$1.851 mil millones en activos administrados. Estas cifras son a diciembre. Hemos continuado creciendo durante estos meses, y yo creo que ya estamos bastante consolidados, en los niveles que queremos adecuarnos.

### ***Página 24 de la presentación***

Esta es una visión respecto de lo que pueda significar para nosotros la incorporación de Penta en términos de tamaño para la utilidad. La evolución de los AUM y la evolución de los ingresos, ha ido recuperando lentamente esos tamaños. Cuando Penta tuvo sus dificultades observó una caída. A partir del año pasado, en junio, cuando ya estaban los acuerdos tomados, se estabilizó esa caída y estamos hoy día en un proceso de recuperación de esas cuentas. Todo lo cual le agrega valor a la transacción.

### ***Página 25 de la presentación***

Travel está consolidado con Travex Perú. Tuvo un crecimiento de las utilidades de un 9% el año pasado. A ese crecimiento consolidado contribuyó Perú.

### ***Página 26 de la presentación***

En la inmobiliaria pasamos de \$4.008 millones de pesos el 2014 a \$6.868 millones de pesos, con un aumento de la utilidad de 71%. Esto está vinculado única y exclusivamente a la mayor venta de metros cuadrados construidos. De acuerdo a IFRS, nosotros solamente podemos devengar utilidades una vez que se escrituraron las ventas, por lo tanto estas corresponden a ventas reales. Ni siquiera se pueden devengar ingresos con una promesa de ventas. Es una información muy consolidada, muy conservadora.

### ***Página 29 de la presentación***

Para el año 2016 esperamos, desgraciadamente, una consolidación de una decepcionante tasa de crecimiento del producto. En la medida que estemos creciendo bajo el 2% la tasa de crecimiento de las colocaciones se contrae. Probablemente el crecimiento nominal que tuvimos el año pasado como industria del 8% va a caer al 6%-5% durante el año 2016. Esto ya lo estamos viendo en todos los participantes de la industria. Los préstamos comerciales y de consumo ya están siendo afectados. Vivienda, por las condiciones básicamente tributarias y de tasas de interés el año pasado, tuvo mayores niveles de actividad, pero eso también se va a ir agotando a través del tiempo. Esperamos que la tasa de desempleo este año bordee el 7%, con una inflación en torno al 3,5%. Eso hace que el contexto macro tanto local como internacional no sea tan favorable

### ***Página 30 de la presentación***

¿Qué es lo que estamos haciendo en ese contexto? Básicamente concentramos en una racionalización de nuestra estructura de gastos, y en una mejor relación riesgo-retorno comercial a nivel del banco. Bajo el punto de vista del stock de inversiones financieras tanto propias como de terceros tenemos una visión bastante más conservadora.

Con este foco en productividad, y suponiendo que el ajuste de riesgo ya se hizo, y que no hay deterioro adicional, esperamos mejoras para este año en curso de los niveles de utilidad del Banco, no obstante este contexto adverso en términos de tasa de crecimiento de los activos.

Adicionalmente, esperamos una mantención en las líneas de negocios relacionados con la compañía de seguros, una mejoría en lo que es el área de Inversiones (lo que hace que consolidadamente las utilidades del Banco mejoren), y una mantención o crecimiento nominales cercanos a la inflación respecto de las demás compañías. A esto tienen que sumarle que en este primer trimestre vamos a tener un aumento en la utilidad producto de la venta de Penta Security, que hace que probablemente la utilidad de este año del Grupo crezca en forma importante.

### **Francisco Silva**

Mirando para atrás, este Grupo en la trayectoria de sus 5 años sólo ha tenido éxitos y números interesantes que mostrar. En estos 5 años, prácticamente estamos duplicando la utilidad de las empresas relacionadas, estamos aumentando en un 55% la utilidad del Grupo, pagando impuestos e intereses, y en definitiva esta es una compañía que crece en medio de un ambiente, de un mundo que se cae a pedazos. China dejó de ser el motor de la economía mundial, Europa con serios problemas, Estados Unidos entrando en una crisis política compleja, para qué decir el vecindario, y a pesar de todo eso, como decía Renato, hemos logrado reestructurarnos, hemos logrado buscar negocios nuevos, hemos logrado también eficientar la compañía, además blindarla por el riesgo crediticio del Banco, y expandimos en el continente a través de las inversiones en Perú, tanto en el tema turismo como en el tema de seguros. Por lo tanto recordarles a ustedes que hay una mirada positiva de nosotros sobre los negocios nuestros, y por supuesto el tiempo irá confirmando estas suposiciones.

### **Analista 1**

¿Tienen pensado un plan para aumentar la liquidez de la acción?

## **Renato Peñafiel**

Esperamos que el aumento en la utilidad signifique a la larga una mayor profundidad de mercado. Es una pregunta súper interesante. Nosotros tenemos prácticamente el 30% de la compañía en el mercado. En el pasado pensábamos que mientras mayor fuera el float, mayor iba a ser la profundidad de mercado de la acción. Pero como el dividend yield es atractivo, y nuestra volatilidad de ingresos es bastante más predecible, por el manejo del riesgo que tenemos y de los tamaños de las empresas, más bien los participantes del mercado son buy-and-hold. Entonces es una buena pregunta, si queremos estar en el corto plazo en este trading permanente, o tenemos una visión más bien de inversión de largo plazo.

### **Analista 1**

Mencionaban que esperan mantener un dividend yield atractivo, como el que han tenido hasta ahora; pero no me quedó claro si eso va por el lado de mantener la política de dividendos o aumentarla.

## **Francisco Silva**

El Grupo ha pagado más del 50%, prácticamente el 60% de sus utilidades como dividendo. Estos dividendos se nutren de los dividendos que pagan las compañías, que son variables. El Banco pagó un porcentaje, la compañía de seguros paga otro, las compañías más chicas a veces pagan 100%, pero al final del día la composición hace que el dividendo sea más del 50%, que por lo demás es la política que tenemos aprobada por Junta de Accionistas. En la página 4 de la presentación, la línea de Dividendos sobre Utilidad está en 68,8% a 2011; 59,8% a 2012; 51,3% a 2013; y 54,5% a 2014. Para este año la Junta de Accionistas tiene que decidir el próximo mes, pero siempre ha sido sobre el 50%.

### **Analista 1**

Un dato que me llama la atención respecto de la calidad de cartera del Banco es el ratio de cartera deteriorada. Es verdad que se ve una disminución de las colocaciones vencidas sobre las colocaciones totales, pero en la cartera deteriorada se ve un aumento ¿Eso significa que las renegociaciones han aumentado, o significa otra cosa?

## **Manuel Widow (Gerente Planificación y Gestión Banco Security)**

En la línea de lo que decía Renato, algunos de los casos puntuales que tuvimos el año pasado tenían una cartera asociada más grande que lo que había sido históricamente dentro de nuestra cartera vencida. Eso hizo aumentar los índices de la cartera deteriorada, pero, como decía Renato, no está asociado a un deterioro más generalizado de la cartera. Es una cosa bastante focalizada.

## **Renato Peñafiel**

En algunos casos, nuestra política fue tal vez más conservadora que la industria, y la tasa de provisiones nuestra fue superior al promedio de la industria en muchos de estos créditos. Ya en este primer trimestre algún tipo de reestructuración nos hace de alguna manera volver a ajustar el lado positivo de las decisiones tomadas el año pasado. No queremos estar en este vaivén, sube y baja, porque no es la política. Fueron casos muy puntuales que quisimos no tener ninguna visión de riesgo para el año 2016.

## **Francisco Silva**

Y eso está expresado en la página 9, tercera línea. La cobertura de cartera vencida, que hace 5 años era 103,9%, hoy día es 119% al cierre de diciembre. O sea que hay una holgura, hay un coeficiente de mayor protección respecto de los riesgos que se enfrenten en el crédito a futuro.

### **Analista 1**

Ha mejorado hartito. Y respecto a esas mismas provisiones, este año se hizo un cambio en el modelo de provisiones hipotecario.

## Francisco Silva

Eso está ya recogido en los resultados que vas a ver tu en enero. Son \$1.070 millones de pesos en provisiones adicionales por el nuevo modelo de provisiones hipotecario, que en enero los resultados del Banco los reflejan.

## Analista 1

También se espera un cambio en el modelo de provisiones de las otras carteras ¿tienen novedades de cuándo sería eso?

## Renato Peñafiel

Como industria, después de la cartera hipotecaria venían las otras líneas, crédito de consumo, pero no hemos visto que haya hoy día sobre la mesa una percepción de cambio. Más bien tengo la visión de que podrían estar un poco más postergados esos cambios.

## Francisco Silva

Los Bancos más grandes están trabajando permanentemente en modelos de provisiones para sus propias carteras, sobre la experiencia histórica, sobre proyecciones para más adelante, y cada Banco tiene su particularidad. Obviamente los más grandes tienen más cartera, más experiencia, y eso se va a reflejar también en los modelos que se apliquen. Pero también la superintendencia, hay que ver qué es lo que hace.

## Analista 2

En la página 24, en la fusión con las ex filiales de Penta, en el último bullet hay una estimación respecto de AUM por \$800.000 millones de pesos ¿Eso está ya incorporado dentro de los \$1.851 mil millones de pesos en la página 23, en la suma de Security-Penta?

## Francisco Silva

Lo que pasa es que los Activos bajo Administración no son estrictamente fondos mutuos. Sino que hay también wealth management, custodias y otros. En esos \$1851 mil millones están incluidos sólo la porción que corresponde a fondos mutuos que vienen con las ex filiales de Inversiones del Banco Penta.

## Analista 2

¿Ustedes esperan retomar ese nivel de aproximadamente \$800 mil millones de pesos de los activos administrados de Penta? O sea esta gráfico que parte arriba más o menos en \$ 1.000 mil millones de pesos y está hoy en día aproximadamente en \$ 800 mil millones de pesos en septiembre.

## Francisco Silva

De hecho ya se ha retomado, con el solo anuncio y perfeccionamiento de la transacción.

## Analista 2

Entonces ¿Ese es el análisis que ustedes hicieron internamente de este proyecto? ¿Aproximadamente unos \$10.000 millones de valor presente de la operación?

## Renato Peñafiel

Exactamente.



## **Analista 2**

¿Y los dividendos de \$29.053 millones de pesos que pagaron las filiales de Inversiones el 16 de marzo de 2016, quedan en el Banco cierto?

## **Renato Peñafiel**

Cuando nosotros negociamos, vimos que las filiales de Inversiones de Banco Penta tenían un patrimonio en exceso; nosotros no queríamos plata por plata, por lo tanto pedimos ajustar los patrimonios. Pero una disminución de capital requería muchos pasos regulatorios bastante más complejos. Era más fácil el día uno pagar un precio superior plata por plata, y el día dos distribuir esas utilidades, cosa que se hizo.

## **Analista 1**

¿Cómo van a cumplir el objetivo de aumentar a 30% los depósitos retail como proporción de los depósitos totales?

## **Francisco Silva**

Se logra con harto trabajo, creatividad, planes comerciales, incentivos a los ejecutivos, incentivos a los clientes, revisión periódica de las metas, y al final del día no hay una sola receta. Porque claro, sería muy fácil subir la tasa de interés y pagarles más a las personas. Pero el costo de fondos promedio de la institución hay que cuidarlo. Así que este es un camino que venimos siguiendo a de hace varios años y creemos que lo estamos siguiendo con éxito.

## **Renato Peñafiel**

La adquisición de Cruz del Sur y de Penta, no solamente nos da valor agregado por los AUM en el área de inversiones nuestra, sino que nos da un valor agregado porque el cruce con los clientes de estas dos compañías es muy bajo, extraordinariamente bajo, y que viene con fondos bajo administración. Lo que queremos es incorporar una parte significativa de estos clientes al Banco de manera permanente en este proceso de diversificación. Esa es una fuente clarísima de una mayor generación e integración comercial con clientes que no pertenecían al Grupo. También lo estamos haciendo con otras compañías.

La tecnología también nos ayuda. En el pasado, la verdad es que era muy difícil concebir una diversificación sino tenías una gran red de sucursales. La tecnología está haciendo que los inversionistas participen de distintos canales, en un proceso de mayor información, mayor transparencia, mayor competencia.

## **Analista 1**

Ustedes decían que esperaban mejorar la rentabilidad del Banco a través de mejoras en eficiencia, pero, considerando esta nueva regulación de capital, me imagino que ven más competencia en el futuro ¿Cuál es el ROE objetivo?

## **Francisco Silva**

15% es nuestro objetivo, por el tamaño del Banco, porque no tenemos las ventajas competitivas de los Bancos más grandes, con sus redes de captación, fondeo de cuenta corriente, etc.

## **Marcela Villafaña**

Cualquier pregunta adicional, ustedes tienen nuestros teléfonos y correo. Estamos disponibles para contestarles dudas, les agradecemos su participación, y estamos en contacto.

---

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

**Marcela Villafaña Head of Investor Relations**

**Pedro Bralic Analista Investor Relations**