

TRANSCRIPCIÓN CONFERENCE CALL RESULTADOS GRUPO SECURITY A MARZO 2016

Página 2 de la presentación

Renato Peñafiel (Gerente General Grupo Security)

Buenos días.

Es bueno mirar el contexto macroeconómico en el cual nos desarrollamos. Nuestra visión es de un producto débil, frágil y bajo, alrededor de 2%, y es probable que se mantenga así hacia el futuro. La tasa de desempleo, si bien ha estado rezagada, ya comienza de alguna forma a golpear con más fuerza. Esperamos que en lo que resta del año promedie 7%, y nuestra estimación es que el próximo año va a ser superior. La inflación va en camino al 3%, y eso tiene explicaciones tanto a nivel internacional como con la capacidad ociosa que se está generando. Esto hace que la tasa de inflación vuelva un poco al rango meta. El tipo de cambio, con volatilidad. Pensamos que va a seguir así. Probablemente el tipo de cambio nominal va a estar entre 700 y 730 durante el año, lo que significa una apreciación respecto a los años anteriores, lo cual también tiene un impacto sobre la tasa de inflación. Durante varios meses especulamos que podría haber aumento en la tasa de mercado. Hoy día el consenso de mercado es que más bien se va a mantener durante el año.

Todo este escenario tiene un impacto fuerte en la industria financiera, tanto por el lado del crecimiento de las colocaciones, como por el lado del cambio en la composición del manejo de los activos. También afecta la demanda de seguros. En materia de colocaciones, hemos estado cercanos al mercado en el crecimiento a 12 meses, un 9,8% nosotros, versus el 12,4% del mercado. Por otra parte este primer trimestre, la caída en crecimiento de la industria, y por cierto también nosotros, ha sido abrupta, y no esperamos cambios al respecto. Esto está vinculado directamente a los menores niveles de actividad, y al aumento en la tasa de desempleo.

Esto significa que los créditos de consumo se deterioran, y aumentan los niveles de riesgo. Si uno mira la industria, todavía en los niveles de riesgo no se aprecia un cambio significativo, pero a través de los ciclos económicos, esto al final ocurre. Hay un proceso de rezago. La industria y también el Banco Security, pensando en los ciclos y en los efectos de riesgo en los ciclos, anticiparon de alguna forma los niveles de provisiones, para administrar de mejor forma los niveles de riesgo que esperamos que ocurran.

Este es el contexto para toda la industria financiera. De regular a malo, con poco crecimiento, probablemente menores niveles de empleo a nivel de la industria, con ajustes de personal, los cuales en el caso nuestro también están ocurriendo.

Página 3 de la presentación

Como hechos importantes durante el año pasado y hechos posteriores esta el acuerdo de la compra de la AGF y la corredora de bolsa del Banco Penta. Esto ya se materializó, está fusionado. La gente que tenía que quedar está incorporada. Los activos, totalmente ya consolidados en nuestras cifras, en una mejor perspectiva que su presupuesto original, tanto en cantidad como en precio.

También se materializó en enero la venta de Penta Security, lo cual reportó utilidades extraordinarias para el Grupo que están mostradas en la Fecu de este trimestre. La utilidad después de impuestos, y el efecto para la última línea del grupo, son Ch\$ 14.937 millones.

Por esta utilidad extraordinaria es que la utilidad consolidada del Grupo es significativamente superior a los periodos equivalentes en años anteriores. Durante este trimestre, los resultados del Grupo, excluyendo el efecto de la venta de Penta Security, están bien bajo el punto de vista del core business de cada una de las unidades, pero siguen con cierto impacto financiero, particularmente en el precio de los activos administrados en la compañía de seguros.

Tuvimos la junta ordinaria de accionistas, se aprobó el dividendo, y también se renovó el directorio.

Bajo el punto de vista de los negocios como hechos relevantes o hecho posterior, Vida Security se adjudicó 4 cuotas del seguro de invalidez y sobrevivencia (SIS). La vez anterior no participamos. Más atrás si participamos, con muy buenos resultados. Estas cuotas son 2 de hombres y 2 de mujeres. Nosotros creemos que han sido adjudicadas considerando varios elementos cruciales, como la tasa de desempleo futura, los niveles de tasa de interés, en fin, una sería de consideraciones. Creemos que esto va a

reportar utilidades para Vida Security a partir del año 2017. Normalmente los efectos SIS se sienten a partir de los 6 meses, los primeros 6 meses son más bien inversión.

Página 4 de la presentación

Las utilidades crecieron un 68,6%. La venta de Penta Security tuvo un impacto significativo, de Ch\$ 14.937 millones. Las utilidades pasaron de Ch\$ 18.315 millones a marzo 2015 Ch\$ 30.889 millones a marzo 2016, justamente por ese impacto.

Las utilidades de las áreas de negocios crecieron un 63.8%. La diferencia con el crecimiento en la utilidad del Grupo es por los efectos de las líneas de corrección monetaria y gastos asociados a la operación del Grupo. Si uno excluye la utilidad extraordinaria, las utilidades nominales de las áreas de negocios están más o menos constantes. El primer trimestre tenemos un impacto relevante por el área de inversiones de la compañía de seguros. Si eso no hubiera ocurrido, habiéramos mantenido una tasa de crecimiento interesante. Nosotros esperamos que estos efectos tiendan a minimizarse durante el año. Pero obviamente esta es la volatilidad a las cuales están sujetas las compañías de seguro, en lo que se refiere a su área de inversiones.

En el área de Financiamiento tuvimos un crecimiento de 26,0%. En esta área está el banco sólo, sin el área de inversiones, para no ensuciar las cifras y el análisis, y el factoring.

En relación al factoring, no tenemos un cambio significativo respecto al año anterior. Observamos un mercado reduciendo su crecimiento. Al caer los niveles de actividad cae la emisión de facturas. Recuerden que nuestra compañía es químicamente pura, muy pocas existen en el mercado al respecto.

En el caso del banco, hay un crecimiento en las utilidades, producto que el año pasado iniciamos un proceso de constitución de provisiones para enfrentar los mayores niveles de riesgo, y este año no hemos tenido esos niveles de riesgo, dado que los anticipamos. Entonces tenemos un crecimiento, situación que no es tan homogénea respecto al resto de la industria.

En lo que se refiere al área de Seguros, está básicamente constituida por la compañía de seguros. La corredora de seguros y Europe Assistance aportan positivamente ambas, pero la utilidad del área de seguros es cercana a la de Vida Security ¿En el trimestre que ha sucedido? El área financiera no ha estado acorde a lo que habíamos previsto, tanto local como internacionalmente.

En el área de Inversiones tenemos un cambio. Está todo consolidado respecto a la adquisición del negocio de administración de activos de Banco Penta, pero aparecemos con una tasa de crecimiento negativa. Esto principalmente es por algunas utilidades extraordinarias conseguidas el año pasado, y porque si bien hemos mantenido los niveles de activos bajo administración, los inversionistas han ido cambiando la composición de sus carteras desde activos más riesgosos a menos riesgosos. Esto le ha pasado a todo el mercado, e implica que la rentabilidad por el manejo de activos tiende a caer un poco.

En el área de Otros Servicios, lo que tenemos es la inmobiliaria y la agencia de viajes consolidada con Perú. Este año la caída obedece básicamente al sector inmobiliario.

Página 5 de la presentación

Entonces cuál es la evolución del grupo; a nosotros siempre nos gusta tener una visión de largo plazo. Tenemos cifras a partir de diciembre de 2011 hasta marzo del año en curso. Las utilidades del grupo han ido creciendo sistemáticamente, que es la última línea, en cada periodo. Tenemos una meta de lograr un crecimiento en las utilidades del 10% nominal, esa es nuestra meta interna. Hay veces que la excedemos, hay veces que estamos cercanos, pero nunca alejados significativamente de ese 10%. De hecho si ustedes toman el crecimiento compuesto desde el 2011 les va a dar una tasa del 12%.

En relación a cada una de las empresas, el banco aparece disminuido el año 2015 respecto al año 2014. La explicación es básicamente la mayor constitución del nivel de provisiones. Así este año 2016, esperamos superar el año 2015. Nuestra meta es superar incluso el año 2014, o sea recuperar esa tasa de crecimiento a la que venía el banco.

En lo que se refiere al factoring, estamos muy cercanos a lo que fue el año 2015 y 2014. Se ven utilidades razonablemente estables, pero es básicamente un problema de mercado. El spread ha caído y el nivel de actividad ha caído. El factoring es un buen predictor

de la actividad económica. Nosotros hace tiempo que veníamos administrando los niveles de riesgo, los cuales se han mantenido constantes, y nuestra clasificación de riesgo externa a nivel de factoring ha mejorado, justamente por lo mismo.

En lo que se refiere a Valores, después del ajuste que hicimos después de la crisis del año 2007-2008, estamos en niveles ya recuperados. Conceptualmente para nosotros Valores es un RUT que operacionalmente hace lo que la ley dispone. La AGF es otro RUT que administra activos. Nuestra visión comercial es una consolidación, y en esa consolidación, hemos ido creciendo.

En Seguros, al desaparecer Penta Security, va a quedar exclusivamente seguros de vida como el eje mayoritario, y el resto está en un nivel muy controlado. Lo importante es la tendencia, y nuestra visión es crecer significativamente, tanto en mejores niveles de eficiencia, como en utilidad y mayores niveles de activos.

Página 6 de la presentación

El resumen de estos años está contenido en algunos ratios que están acá. El retorno sobre activos consolidados es cercano al 1%, lo cual es muy bueno. El retorno sobre el patrimonio ha fluctuado entre el 12% y el 14%. Esto depende mucho de la rentabilidad de las filiales, en particular de la rentabilidad del banco. Estamos en un proyecto de irnos acercando en el banco a un ROE de 15%.

Página 7 de la presentación

El banco lo tenemos bajo el punto de vista del manejo comercial, de los negocios, controles de gestión, etc., dividido en 3 áreas: Banca Empresas, Banca Personas y Tesorería.

En la Banca Empresas hemos tenido un crecimiento en las utilidades de un 98,3%. No estoy diciendo que vayamos a mantener esos niveles durante el resto del año. Sí les puedo transmitir que durante este año esperamos que la Banca Empresas tenga un crecimiento en sus utilidades netas de riesgo, esto es, netas de las provisiones del área. Nosotros creemos que tenemos algunos sectores más anticipados en términos de riesgo. Esto no significa que durante el año no tengamos deterioros, pero no creemos que vayamos a tener una caída en la tasa de utilidades de esta área respecto al año anterior.

Respecto a la Banca Personas, el primer trimestre está impactado, como toda la industria, por el mayor gasto en provisiones por el cambio de la norma de los créditos hipotecarios. A nosotros nos impactó en aproximadamente Ch\$ 1.000 millones. No es una cifra relevante para nosotros; más para el resto de la industria. A pesar de esto, tenemos contemplado un crecimiento positivo de las utilidades para la Banca Personas para este año, considerando incluso los mayores niveles de provisiones.

En lo que es Tesorería, consolida cuatro áreas, que son el balance, el área de distribución, y el área de trading e inversiones. Tesorería tiene una caída de un 15,2% respecto del año pasado, pero un crecimiento importante durante este primer trimestre. Nuevamente esto obedece básicamente al mercado. El mercado es mucho más volátil, es mucho más cambiante que lo que puede ser el área de crédito, de forma tal que sus comparaciones, considerando distintos periodos, son un poco engañosas. Nosotros tuvimos una base de comparación en 12 meses elevada, con un buen margen financiero, y eso significa una caída de 15,2% respecto a marzo del año anterior.

Para la suma de estas 3 áreas nos debiera dar un crecimiento en las utilidades del banco durante el año, no obstante la adversidad. Con esto me refiero a un crecimiento en las utilidades, no obstante que la tasa de crecimiento de las colocaciones sea significativamente menor, y que las tasas de riesgo sean superiores a nivel de la industria.

En el caso del factoring, esperamos niveles de utilidad no significativamente distintos a los del año anterior. Hay una desaceleración comercial clara. En colocaciones hemos crecido en 12 meses un 5,3%, aunque en relación al trimestre anterior tuvimos una caída de 15,0%. Adicionalmente hay menores spread.

Página 8 de la presentación

Aquí tenemos algunos indicadores del banco. Esperamos, en materia de indicadores de eficiencia, mantenernos alrededor del 50%. Este trimestre parece un poco superior, pero es por las circunstancias que estamos hablando. Los índices de riesgo entre marzo 2015 y diciembre 2015 tuvieron un incremento de 1,61% al 1,83%. En este ajuste, nuestro índice de cobertura de cartera vencida pasó del 95,2% a marzo 2015 a 119% a diciembre 2015. Hoy estamos en niveles similares que a diciembre 2015, con un nivel de riesgo de 1,86% y un índice de cobertura 116%. Esperamos mantener siempre un índice de cobertura sobre 100%. La tasa de

retorno del patrimonio promedio está en un 12,27%. Adicionalmente, nuestro esfuerzo a través del tiempo ha sido aumentar nuestro margen de interés neto, que es un indicador común a nivel local e internacional. Hoy estamos en el 3,43% en el primer trimestre, a un nivel similar al año pasado.

Desde el año 2011 hasta hoy en día hemos estado en un proceso una mejor administración y un mejor uso del capital. Todo esto hace que en el mediano plazo la rentabilidad sobre el patrimonio del banco aumente. Cambiar la rentabilidad del stock implica un trabajo arduo, permanente, de ir cambiando la rentabilidad de los flujos. Pero eso ya está comenzando a observarse bastante más nítidamente. Este año, yo percibo que la industria va a tener un mayor spread por mayores niveles de riesgo.

En términos de Basilea, a través del tiempo lo que hemos hecho es ir capitalizando el banco. El banco se ha ido preparando, tanto en la formación de capital, como en la administración interna que implican los cambios en la norma. Nosotros creemos que la industria se ha ido preparando con tiempo, y de aprobarse esta norma, si es que se cumple lo que dijo el ministro Valdes que durante este año iba a mandar el proyecto de ley, probablemente va a haber una discusión ardua durante los próximos años, y vamos a tener un periodo de ajustes. Hay algunas preguntas que dicen en relación al tema. No solamente con los ratios de Basilea, sino más bien con la composición de los activos ponderados por riesgo. Basilea no ha podido ser cumplido por la banca europea. Primero creo yo, porque la industria financiera europea entró en un problema serio a raíz de la crisis, todavía no ha sanado, y segundo, porque los ratios no correspondía implementarlos en estos periodos. Creo que en el caso nuestro, tenemos una banca sin esos ratios, pero bastante más solida y consolidada, con un regulador muy encima de la industria y muy bien orientado.

Analista 1

¿Ustedes piensan que, suponiendo la gradualidad que se ha comentado de 6 años, van a necesitar una inyección de capital, o lo podrían cumplir con la actual política de retención de utilidades? Sé que hay que hacer varios supuestos, que están un poco dentro del estudio que hizo la comisión de reforma, pero si uno asume básicamente los ponderadores actuales de Basilea III, no incluye mitigadores, toma la tasa de impuestos del 27%, reduce el goodwill, intangibles y diferidos ¿Más o menos cuánto estiman ustedes que necesitarían de capital extra, a lo que pueden generar con las utilidades del banco?

Renato Peñafiel

Hemos hecho muchos ejercicios internos, desde una visión conservadora a una mas crítica. Nosotros nos guiamos siempre por la situación más crítica. Poniéndonos en esa situación, creemos que debiéramos hacer un aumento de capital a futuro que no debiera ser superior al 50% de la demanda total que requeriría el banco en el caso crítico. La industria requeriría en caso extremo US\$ 4.000 millones. Nosotros tenemos una participación de mercado del 3%, por lo tanto debiéramos necesitar US\$ 120 millones. Nosotros debiésemos ser capaces a lo menos de completar US\$ 60 millones de dólares.

Estas estimaciones son considerando una tasa de crecimiento del banco del 10% en sus colocaciones, que ha sido nuestra historia, y pensamos que debiéramos seguir en esa situación. Ahora, si la economía realmente crece a los niveles que estamos creciendo, no vamos a llegar al 10%. En los últimos 3 años, hemos sido capaces de retener las utilidades del banco, y es nuestra intención seguir acumulando en ese sentido.

Entonces no vemos que sea un tema muy significativo bajo el punto de vista del capital. Lo que sí creo es que la industria requiere adecuar otras cosas muy profundas y muy significativas para administrar el cambio de Basilea. Me refiero a cambios de sistemas que son profundos. Mientras más grande el banco, yo creo que es más complejo poder cumplir las normativas y la regulación. Si bien es cierto nosotros partimos ya hace varios años atrás, por una condición de gestión interna, separando la Banca Empresas, la Banca Personas, asignarles capital, tener los costos directos totalmente alineados, una buena distribución de los gastos indirectos, sacar tasas de retorno y de riesgo, etc. Basilea requiere mucho más que eso. Yo veo que la industria no solo tiene un problema de capital, sino que un problema de ajuste de todos sus indicadores de gestión, de sus indicadores operacionales, cosas que no son menores.

Página 10 de la presentación

Vida está consolidando con Protecta, la compañía de seguros de vida que adquirimos en Perú. Protecta tiene una utilidad durante este trimestre, pero la contabilidad peruana respecto de la contabilidad chilena es distinta, producto de que la regulación es distinta. Por el lado de las inversiones tienen criterios tan conservadores como los tiene la compañía de seguros local, pero en materia inmobiliaria tienen distintos tipos de valorización. Lo que en Perú es considerado un esquema de valorización de los activos

financieros, que es calcular el valor presente de las rentas y sensibilizarlo por la tasa de interés de mercado, en el caso nuestro, Chile, esa valorización tiene que revertirse, ajustarse de alguna manera a la contabilidad local. Eso significa que parte de la utilidad generada por inversiones en Protecta no es considerada en la utilidad local consolidada.

El segundo comentario que quería hacer es respecto a lo que ha sucedido en el mercado de rentas vitalicias en Perú. En Perú el Congreso, que ahora es unicameral, puede por sí solo, sin indicación del gobierno, generar leyes, en la medida que no afecten el presupuesto de la nación. En esa virtud, el Congreso aprobó una ley, en la cual le permite a los potenciales jubilados al llegar a la edad de 65 años (no hay diferencia entre hombre y mujer) retirar hasta el 95,5% de sus ahorros. El otro 4,5% son los seguros de salud obligatorios. Hoy día hay un proyecto de ley en el cual va a obligar a que, si la persona retira los fondos, ese 4,5% de salud vaya directamente a las instituciones que tienen en Perú la función de las isapres chilenas. Lo que está en discusión hoy en día es el reglamento de retiro de ese 95,5%. Entiendo que hay posturas en las cuales quieren hacerlo por tramos. Vale decir se puede retirar el 25%, el 50%, el 75%, el 95,5%, y no el 38,75%, porque eso tiene un costo de administración bastante elevado.

Lo que va a desarrollarse a nuestro juicio es un mercado voluntario de rentas, para lo que nosotros nos estamos preparando. Ya hay algunos indicios de esto. En el fondo los recursos están ahí, no necesariamente van a ir depósitos a plazos. Entonces va a haber una mayor competencia, lo cual a nosotros, teniendo una tasa de mercado baja, nos interesa. Nos interesa un mercado competitivo, más que un mercado concentrado.

Nosotros veníamos de menos de un 3% de participación de mercado en el flujo de rentas vitalicias y tenemos a marzo 2016 una participación de mercado de 6,2%. Esto es en un segmento que era el de la compañía, que reforzamos y cambiamos. Probablemente vamos a tener una mayor participación que la que tiene la compañía de seguros local, aprovechando nuestros recursos, nuestros conocimientos, nuestros sistemas, que pueden ser perfectamente bien integrados.

En esa visión esta compañía, no obstante las dificultades que les estoy mencionando, tiene bastantes oportunidades de buenos negocios, de nuevos productos y seguros. Hemos introducido dos, y tenemos un liderazgo en uno de ellos, que es básicamente el seguro de accidentes de tránsito, que aquí se promovía a través de la compañía de seguros generales. Allá lo puede hacer la compañía de seguros de vida. Security fue líder en ese segmento, y cuando nos fusionamos con Penta, ese seguro llegó a ser de los más importantes para Penta Security.

Respecto del SIS, nos adjudicamos 2 cuotas de hombres al 1,41%, y dos de mujeres al 1,01%. Tuvimos el apoyo de muy buenas compañías de reaseguro que nos garantizan que, aun cuando cambie esta tasa, tengamos una utilidad. Solamente si la tasa de siniestralidad excede ciertos niveles, dado nuestro nivel de reaseguro, podríamos tener utilidades más menguadas. Hay un cambio bastante significativo entre esta tasa y la tasa que nos hace llegar al punto de equilibrio. Hay un buen margen de error de diferencia como para no tener un buen resultado en los próximos años. Las utilidades del SIS debíamos verlas ya el año 2017, y si hubiera algún cambio respecto a lo que estoy mencionando, se lo vamos a informar.

Página 11 de la presentación

Qué es lo que ha sucedido este trimestre en Vida Security.

Históricamente el ROE de la compañía ha sido superior al de la industria, y el primer trimestre también es así. El resultado neto sobre la prima directa también es mejor que el de la industria, un 9,8% respecto al 7,7%. Los siniestros están mejor; nosotros tenemos ventajas competitivas respecto a la industria en algunos seguros. Para nosotros es muy sólido el negocio de seguros individuales. Tenemos una fuerza de venta y una tasa de siniestralidad muy buena. Es una fuerza de venta más productiva que el promedio de la industria. Vendemos más pólizas por ejecutivo que el resto de la industria, y todo este conocimiento de alguna forma queremos traspasarlo a Protecta.

Página 12 de la presentación

En inversiones, tenemos aumentos en los fondos bajo administración, pero también una menor remuneración. Estamos sólidamente en los Ch\$ 2.215 mil millones de fondos mutuos y fondos de inversión administrados.

Página 14 de la presentación

Para este año estamos esperando un periodo malo macroeconómicamente hablando. Dado el menor nivel de crecimiento, que ya estamos viendo, nuestro foco esta básicamente en la rentabilización y en el control de costos. La relación riesgo-retorno es clave para nosotros, siempre lo ha sido, y estos son periodos donde podemos destinar más recursos al respecto.

Queremos consolidar Perú. En seguros nos sentimos razonablemente tranquilos, y no obstante la incertidumbre, tenemos un plan estratégico. Las elecciones de este domingo van a definir de alguna forma la visión macroeconómica peruana. Yo soy muy optimista, en el sentido que Perú está creciendo a razón del 4%, el doble que nosotros. Creo que cualquiera sea el resultado político, Perú va a ser un buen actor interno, en el sentido que las políticas que pueda desarrollar van a ser mejores que el gobierno que se está alejando, y eso va a generar, y ya está generando, un programa de inversiones adicionales que van a hacer que los 2 próximos años sean buenos en Perú. Entonces, comparativamente hablando, vamos a concentrar los esfuerzos donde tengamos mayor rentabilidad y mayor certeza de las decisiones que se tomen.

Hemos avanzado mucho en la información que reportamos a nivel de Grupo Security. Si visitan nuestra pagina web, se van a dar cuenta que hemos introducido cambios en la presentación. Esto va mucho más allá que su visualización, sino que estamos avanzando hacia estándares internacionales. Nuestra visión es esa. De hecho, nuestra primera impresión, por la información que recibimos de forma directa, es que hemos dado un paso importante, y espero que se incorporen en el futuro cercano nuevos participantes internacionales como accionistas nuestros.

Analista 1

¿Ustedes lo están pensando desde el punto de vista de la acción? Más que de deuda o emisiones afuera.

Renato Peñafiel

Lo estamos pensando bajo desde el punto de vista de la acción. Hemos tenido visitas, como toda la industria, para emitir deuda en el exterior. Pero la verdad es que si hay financiamiento lo hacemos de forma local, a más plazo, en la misma moneda local. Nuestra preocupación más bien va por el lado de buscar una alternativa adicional de darle mayor profundidad y conocimiento público a nuestra acción.

Marcela Villafaña (Head of Investor Relations)

Nosotros vamos a cargar ahora la presentación en nuestro sitio web. La presentación tiene más información de cada compañía, así que les pedimos que lo revisen, y si tienen dudas o quieren conversar estamos abiertos para reuniones para entrar más en el detalle.

Contacto Investor Relations: relacioninversionistas@security.cl

Marcela Villafaña Head of Investor Relations

Pedro Bralic Analista Investor Relations