

## **SCRIPT CONFERENCE CALL RESULTADOS GRUPO SECURITY A DICIEMBRE 2018**

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

Buenos días a todos y muchas gracias por conectarse. Bienvenidos a la conferencia telefónica de resultados a diciembre 2018 de Grupo Security. Estamos con Fernando Salinas, Gerente de Planificación y Desarrollo de Grupo Security, el equipo de IR y ejecutivos del Banco y Vida Security, para apoyarnos en la sesión de preguntas y respuestas al final de la presentación.

### ***Entorno macroeconómico 2018 (Página 2 de la presentación)***

#### **Fernando Salinas (Gerente de Planificación y Desarrollo Grupo Security)**

El 2018 se materializaron las mejores perspectivas de crecimiento económico que teníamos gracias a un mejor escenario externo y al cambio de ciclo político, que disminuyó la incertidumbre regulatoria. En efecto, el PIB cerró el 2018 con un crecimiento de 4,0%, muy por sobre el 1,7% de crecimiento del 2017.

En este contexto, la inflación alcanzó 2,6% a diciembre 2018, y el Banco Central partió con el proceso de normalización monetaria. En octubre concretó la primera alza de 25 pb en la TPM desde diciembre de 2015, y a diciembre llegó a 2,75%. Luego en enero volvió a subir la TPM en 25 pb, para alcanzar el 3%. Las tasas de mercado de corto plazo subieron en línea con la TPM y las expectativas económicas, mientras que las tasas de largo plazo cayeron.

Como ustedes saben, la actividad económica es uno de los drivers fundamentales para la industria financiera, y el 2018 la tasa de crecimiento de las colocaciones más que se duplicó, pasando de un 5% promedio el 2017 a 13% a diciembre 2018.

Para 2019, estimamos que un crecimiento del PIB en torno a 3,8%, en la parte alta del consenso, con un desempleo estable en torno a 7%, y un Banco Central moderando el tono restrictivo de su política monetaria. La TPM podría subir una vez más este año. Respecto a las colocaciones bancarias, vemos que continuarían con un crecimiento en torno a 10%, en línea con el mayor dinamismo económico.

### ***Hitos del período y hechos posteriores (Página 3 de la presentación)***

#### **Marcela Villafaña**

Respecto a los hitos del 2018, el 26 de noviembre se concretó el traspaso de Protecta Security desde Vida Security a Security Internacional por S./ 100 millones. Esto generó una utilidad de una sola vez por \$12.157 millones a Vida Security, que fue completamente reversada a nivel de Grupo Security.

Esta operación nos ayuda a ordenar la estructura del Grupo y a proyectar nuestros planes estratégicos en Perú, en el contexto de la visión de desarrollo de largo plazo. En este sentido, incorporamos en la nota de segmentos de negocios de nuestros estados financieros el área de Negocios Internacionales, donde reflejamos el desempeño de Protecta Security y Travex Security.

El plan de negocios de Protecta Security contempla un fuerte crecimiento en la venta de Rentas Vitalicias y Rentas Particulares. Con este objetivo, en marzo de 2018 concretamos un aumento de capital por S./ 25 millones en Protecta, y el 19 de noviembre llevamos a cabo un segundo aumento de capital por S./ 45 millones.

Por último, el 30 de noviembre del año pasado la acción de Grupo Security pasó a ser parte del índice MSCI Chile Small Cap. Esto da cuenta del esfuerzo que hemos realizado por aumentar las utilidades de la compañía y mejorar la profundidad y liquidez de la acción, a través de incorporar nuevos inversionistas locales y extranjeros, entregar información de calidad y oportuna, y mantener una relación estrecha con el mercado.

## **Resultados de Grupo Security (Página 4 de la presentación)**

### **Fernando Salinas**

La utilidad de Grupo Security se incrementó en 7,8% respecto a diciembre 2017, destacando Banco Security, con un crecimiento de 15,3% YoY.

La utilidad de nuestras áreas de negocios (Financiamiento, Seguros, Inversiones, Negocios Internacionales y Otros Servicios) creció un 28,1% por sobre 2017. Al deducir tanto los gastos corporativos y financieros, que crecieron 26,7% en el año, como el reverso de la utilidad de una vez de \$12.157 millones por el traspaso de Protecta Security, y otros gastos, alcanzamos un resultado neto de \$80.548 millones.

## **Resultados por área de negocio (Página 5 de la presentación)**

En nuestras áreas de negocio, el área de Financiamiento (Factoring y Banco Individual, sin sus filiales) registró una utilidad 17,5% por sobre el 2017, gracias a una mayor utilidad del Banco Individual, que creció 18,7% por sobre el año pasado, por el buen desempeño de la Banca Empresas (+13,8% YoY) y la Banca Personas (+28,8% YoY), efectos que compensaron el menor resultado de Tesorería.

Por su parte, la utilidad de Factoring Security aumentó 8,7% en el año. Los ingresos operacionales crecieron +2,5% respecto a diciembre 2017, con un mayor volumen de colocaciones, que crecieron 18,4% en el año, compensadas en parte por un menor spread.

El área de Seguros, que consiste principalmente en Vida Security, alcanzó una utilidad +127,5% por sobre 2017, impulsada por la utilidad de una sola vez de \$12.157 millones por el traspaso de Protecta Security a Security Internacional. En cuanto a las líneas de negocios, Vida Security registró buenos resultados operacionales en todos sus ramos, con un margen de contribución mejor que el año 2017, compensando el menor resultado de inversiones en renta variable.

El área de Inversiones, que incluye AGF Security y Valores Security, alcanzó un resultado 11,2% por sobre el 2017, por un mayor resultado de Securitizadora Security, por la colocación de bonos securitizados y sus respectivas series mezzaninas.

Nuestra área de Otros Servicios, que incluye Travel Security e Inmobiliaria Security, registró una utilidad 63,1% por debajo del 2017, principalmente por menores resultados en la Inmobiliaria. Las utilidades de la Inmobiliaria fluctúan con los ciclos de inversión y venta del stock de activos inmobiliarios, y el 2018 teníamos planificada una etapa de desarrollo más que de venta.

Por último, nuestra nueva área de Negocios Internacionales, que incluye Protecta Security y Travex Security, registró una utilidad de \$1.429 millones, en línea con el desempeño operacional de Protecta Security tras su traspaso a Security Internacional.

### **Banco Security (Individual) (Página 6 de la presentación)**

La utilidad del Banco individual creció 18,7% de respecto a diciembre 2017, gracias al buen desempeño de sus divisiones comerciales: Empresas y Personas.

En particular, la utilidad de la Banca Empresas registró un incremento de 13,8% respecto a diciembre 2017. Esto viene explicado por un incremento de 8,5% en el margen financiero, impulsado por un crecimiento de 12,0% YoY en colocaciones comerciales. Además, la Banca Empresas registró un aumento de 21,5% en comisiones netas, gracias a una mayor actividad comercial. Estos efectos no fueron contrarrestados por un mayor gasto en provisiones de riesgo de crédito +9,5% YoY, por el deterioro de algunos clientes del sector eléctrico a fines de año, ni por una disminución de 19,3% en la línea de cambios y otros ingresos netos.

En la Banca Personas, la utilidad creció un 28,8% respecto al año pasado, por un mayor margen financiero, que creció 3,4% YoY, por el incremento de 4,6% en las colocaciones a Personas. Adicionalmente, el gasto en riesgo disminuyó 5,9%, por el fortalecimiento de procesos y estructuras de riesgo y cobranza. Los gastos de apoyo aumentaron 2,4% YoY, por un mayor gasto en personal por una mayor actividad comercial. Las comisiones netas de la Banca Personas crecieron 0,5% respecto a 2017, y alcanzan un 25,2% de sus ingresos a diciembre 2018.

La Tesorería registró una utilidad 18,3% por debajo del año pasado, por una caída de 30,8%

en los ingresos por cambios y otros ingresos netos. Aunque se registraron mayores ingresos en distribución de productos estructurados, impulsados por una mayor actividad comercial hacia fines del año, el año pasado representa una alta base de comparación por el buen desempeño de derivados asociados a moneda extranjera.

Esto no fue contrarrestado por un mayor margen financiero, el que aumentó 6,6%, gracias al crecimiento de los activos del Banco, a estructura de financiamiento favorable por el uso de coberturas contables, y a la renovación con mejores condiciones financieras de pasivos vencidos a finales del 2017 y principios del 2018.

### **Marcela Villafaña**

Al cierre de 2018, las colocaciones totales del Banco crecieron 10,6% interanualmente, con una participación de mercado de 3,3%. Destacó el crecimiento de los créditos comerciales (+12% YoY), con una participación de mercado de Security en su segmento objetivo de empresas medianas y grandes de 6,5%. Así, las colocaciones comerciales alcanzaron un 79,1% del total de colocaciones.

De las colocaciones a personas, las colocaciones de consumo crecieron 12,8% por sobre el año pasado, y representan un 9,3% de la cartera del Banco. Por último, las colocaciones hipotecarias disminuyeron un 1,1% respecto a diciembre 2017, y representan un 11,4% de las colocaciones de totales.

Nuestro indicador de riesgo llegó a 1,69% en el periodo, y la cartera de NPL llegó a 1,50%. Con esto, la cobertura sobre cartera de NPL llegó a 112,5%.

### **Indicadores Banco Security Consolidado (Página 7 de la presentación)**

El margen de interés neto sobre colocaciones de Banco Security se ha mantenido estable en el tiempo en torno a 3,3%, en línea con un mix de colocaciones y spread estable.

Por otra parte, como comentamos en ocasiones anteriores, estamos recogiendo los frutos de los ajustes que hicimos los dos años pasados a nuestras estructuras de operaciones y tecnología, con los cuales apuntábamos a una tasa de eficiencia de largo plazo un poco por debajo de 47%. Al cierre de diciembre 2018 alcanzamos una eficiencia de 47,7%, producto de esta visión de largo plazo.

En relación con la evolución del gasto en riesgo sobre las colocaciones, el 2017 el indicador alcanzó 0,87%, con un poco más de gasto en riesgo por cambios regulatorios al modelo hipotecario el primer trimestre del año, y un reordenamiento de nuestros modelos y procesos en los productos de consumo. A diciembre 2018 el gasto por riesgo neto de recupero sobre las colocaciones llegó a 0,78%.

El crecimiento de 15,3% en la utilidad del Banco Consolidado a diciembre 2018 llevó el

ROAE del Banco a 12,8%, por sobre el 12,4% registrado a diciembre 2017.

## **Banco Security vs Bancos Pares vs Sistema (Página 8 de la presentación)**

### **Fernando Salinas**

Al comparar al Banco Security respecto a sus pares y a la industria, nuestra eficiencia alcanzó 47,7% a diciembre 2018, por debajo del 49,7% del año pasado, con lo que quedamos en línea con la eficiencia de la industria, que alcanzó 47,6% a diciembre 2018.

El resultado operacional bruto, que no incluye el gasto por riesgo, sobre los activos totales promedio, llegó a 4,0%, por sobre nuestros pares, que llegaron a 3,2%, y acercándose a la industria, la que alcanzó 4,4%.

Con todo, nuestro ROAE llega al 12,8%, por sobre el 11,9% de nuestros pares y el 12,2% de la industria. Me gustaría destacar que esta mayor rentabilidad sobre el capital se da incluso con iguales o mejores indicadores suficiencia patrimonial. Nuestro Core capital sobre activos totales está en 7,8%, por sobre el 7,6% de los pares y el 7,6% de la industria.

## **Factoring Security (Página 9 de la presentación)**

A diciembre 2018, la utilidad de Factoring Security creció 8,7% respecto a diciembre 2017, con mayores ingresos operacionales que crecieron 2,5%, por un mayor volumen de colocaciones, compensado en parte por un menor spread. Por su parte los gastos operacionales crecieron un 6,9%.

Las colocaciones del Factoring a diciembre 2018 crecieron un 18,4% interanual, impulsadas por una mayor actividad comercial, en línea con una mayor actividad económica.

## **Vida Security (Página 10 de la presentación)**

La utilidad de Vida Security a diciembre 2018 creció 127,5% en comparación con igual período del año anterior, impulsada por la utilidad de una sola vez de \$12.157 millones por el traspaso de Protecta Security a Security Internacional, completamente reversada a nivel de Grupo Security.

En cuanto al desempeño del negocio, la compañía registró buenos resultados operacionales, con un margen de contribución mejor que a diciembre 2017, compensando en parte el menor resultado de inversiones en renta variable.

la prima directa disminuyó 24,8% respecto a diciembre 2017, por el término del contrato N°5 del Seguro de Invalidez y Sobrevivencia -el cual no fue renovado por nuevas cuotas

del contrato N°6-, por una menor prima de seguros individuales con cuenta única de inversión, y por una menor venta de rentas vitalicias.

El costo de siniestros y rentas fue 17,9% menor al año anterior, por el término del contrato N°5 del SIS, y por un menor costo de rentas vitalicias por una menor venta.

La variación de reservas técnicas alcanzó -\$3.463 millones a diciembre 2018, por debajo de los -\$69.418 millones del año anterior, principalmente por seguros individuales, que tuvieron un menor resultado de inversiones y mayores rescates y traspasos asociados a seguros con cuenta única de inversión, y por una menor prima directa.

Con todo esto, el margen de contribución llegó a -\$25.486 millones a diciembre 2018, versus los -\$73.258 millones a diciembre 2017.

## **Vida Security - Resultado neto e Inversiones (Página 11 de la presentación)**

### **Marcela Villafaña**

El resultado de inversiones de Vida Security fue 22,2% inferior al acumulado a diciembre 2017, tanto por la alta volatilidad y corrección de los mercados, como por una alta base de comparación por el buen desempeño de los mercados del año pasado. En particular, a diciembre 2018 los Benchmark de nuestras carteras han rentado un -17,3% en países desarrollados, -14,3% en países emergentes, y un -18,6% en Chile.

Adicionalmente, en sep-18 se realizó un ajuste por \$3.254 millones a la cartera de inversiones con Cuenta Única de Inversión (CUI), con cargo al resultado de inversiones por asociada a estos seguros, por cambios al modelo de valorización de activos de acuerdo con IFRS9.

Estos efectos fueron compensados en parte por la utilidad de una sola vez por \$12.157 millones por el traspaso de Protecta Security, registrada en la línea otras inversiones, completamente reversada a nivel de Grupo Security.

## **Área Inversiones (Página 12 de la presentación)**

### **Marcela Villafaña**

La utilidad del área Inversiones, que incluye principalmente la administradora general de fondos y la corredora de bolsa, creció un 11,2% por sobre el año pasado. por un mayor resultado de la Securitizadora e Inmobiliaria CasaNuestra, (+319,8% YoY), por la colocación de bonos securitizados preferentes y sus respectivas series mezzaninas.

Además, se registraron mayores ingresos, por un mayor volumen de fondos mutuos promedio en el año, por mayores ingresos percibidos por la venta de fondos con estrategias de inversión

alternativas en el extranjero, y por un mejor resultado de la cartera propia de renta fija de Valores.

Inversiones Security registró \$4.383 mil millones en fondos mutuos bajo administración a diciembre 2018, alcanzando el sexto lugar de la industria con un 6,6% de market share.

## **Area Negocios Internacionales - Protecta Security (Página 13 de la presentación)**

### **Fernando Salinas**

Como mencionamos anteriormente, nos hemos planteado el objetivo claro de largo plazo de ir desarrollando los negocios de Grupo Security en Perú. En particular, a principios de año definimos duplicar el tamaño de Protecta Security en los próximos 3 años. En este sentido, durante el primer trimestre del año hicimos un aumento de capital en Protecta Security por S./ 25 millones, casi US\$ 7 millones, y el 19 de noviembre se concretó un nuevo aumento de capital por S./ 45 millones, casi US\$ 13 millones.

Cabe destacar la trayectoria de aumento de participación de mercado en la venta de rentas vitalicias de la compañía, que pasó de 5,3% a septiembre 2015 -cuando Grupo Security ingresó la propiedad-, a 19% a diciembre 2018. Durante el primer trimestre del 2016, se aprobó en Perú una ley que permite a los cotizantes del sistema privado de pensiones el retiro de hasta el 95,5% de sus ahorros. Esto tuvo un fuerte impacto en la venta de rentas vitalicias a nivel de la industria, que acumulada a diciembre 2018 alcanza sólo un 39,1% de lo que era a septiembre 2015, antes de la aprobación de la ley. En este contexto, a diciembre 2018 Protecta Security aumentó su venta de Rentas Vitalicias en 41,2%, respecto a la disminución de 7,0% del sistema.

Recientemente, la compañía comenzó a vender el producto de renta particular, que ofrece una alternativa similar a una renta vitalicia, pero en forma privada, para satisfacer las necesidades de pensiones de los jubilados del sistema peruano. A diciembre 2018, habíamos alcanzado una prima directa de S./ 45,3 millones de soles por este concepto.

## **Área otros servicios (Página 14 de la presentación)**

A diciembre de 2018, la utilidad de Travel Security disminuyó 7,4% respecto a diciembre 2017, por la caída del tipo de cambio en el periodo, dado que parte relevante de los ingresos de la compañía son en dólares. Además, hemos tenido menores comisiones aéreas por los cambios que ha estado sufriendo la industria con la entrada de aerolíneas *low cost*.

Respecto de la Inmobiliaria, como les comenté, sus utilidades son cíclicas, y tiene que ver con el stock de activos inmobiliarios que esté en desarrollo, versus el stock que ya está desarrollado y listo para la venta. El 2018 fue un año de desarrollo inmobiliario, y recién el 2019 y el 2020 debiéramos ver utilidades.



## ***Página 15 de la presentación: Evolución Grupo Security - Indicadores***

Respecto a nuestra trayectoria más larga de indicadores, la utilidad consolidada está en el nivel más alto de la serie, en \$80.548 millones. Nuestra rentabilidad sobre el patrimonio alcanzó 11,2%, dados los resultados y el aumento de capital que hicimos el 2017, por casi \$100.000 millones.

Para 2019, proyectamos continuar entregando rentabilidad a nuestros accionistas, a través de sostener el crecimiento en los negocios en que participamos en Chile y Perú, con un manejo conservador del riesgo, y el sello de excelencia en el servicio que ha caracterizado a Grupo Security desde sus inicios

Nuevamente, muchas gracias a todos conectarse a nuestro call de resultados. Quedamos ahora disponibles con el equipo para responder sus preguntas.

### ***Sección de Preguntas y Respuestas***

#### **Analista 1**

Relacionado al banco ¿Nos pueden contar de los planes que tienen para este año en el frente tecnológico, y qué impacto pudiese tener en el objetivo de eficiencia a largo plazo de 47%?

También en relación con el Banco, es un año complicado para la banca chilena, con menos inflación y mayores provisiones. ¿Cómo piensan abordarlo, y bajo este contexto, qué tipo de rentabilidad podríamos ver en el Banco?

Por último, con respecto a los planes de expansión o de crecimiento agresivos que tienen en Protecta, incluyendo aumentos de capital ¿Ven la necesidad a nivel de Grupo Security, de hacer nuevos aumentos de capital para potencialmente duplicar el tamaño de Protecta en Perú?

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

Respecto a las dos preguntas del Banco, primero el tema de las inversiones tecnológicas. El Banco ha seguido trabajando en el rezago generado por el reemplazo del core bancario que tuvimos hace algunos años. Hemos estado trabajando en la puesta al día de todos nuestros sistemas para reducir la brecha que tenemos con respecto al resto de la industria. Adicionalmente, están los temas de digitalización, de inteligencia artificial, que permiten justamente ir avanzando con lo que está viviendo hoy en día toda la industria. Estamos



trabajando en esa línea, considerando que nosotros, como un banco chico, tenemos que ser muy cuidadosos de dónde ponemos las fichas.

En relación a tu segunda pregunta, de cómo vemos el resultado del Banco de cara al escenario macro económico que estamos enfrentando, con menor inflación, y de subida de tasas que pareciera será un poco más lento de lo que estaba esperando el mercado hacia fines del año pasado.

Evidentemente ese escenario afecta. Tendremos un impacto en el margen financiero en todo lo que es el manejo del balance, eso lo tenemos contemplado dentro de nuestros planes. Creemos que el crecimiento del resto de los negocios nos va permitir compensar perfectamente ese impacto negativo dentro del resultado del Banco y esperamos, aun teniendo ese impacto, tener un crecimiento en los resultados.

#### **Analista 1**

¿Podrías cuantificar las inversiones tecnológicas? ¿Cuándo se vería entonces traducido eso en la eficiencia de 47% que plantean? Y en términos del impacto de la menor inflación en el margen financiero ¿En qué se traduce en términos de ROAE para el Banco?

#### **Manuel Widow**

Estamos calculando mantener un nivel de inversión parecido al del año pasado, de alrededor de 10 millones de dólares en el tema tecnológico.

#### **Fernando Salinas**

Adicionalmente, son montos que están bastante lejos de los peaks que se alcanzaron en el minuto del core. Estamos hablando básicamente de OPEX. No estamos metidos hoy en nada muy relevante desde el punto de vista de la trayectoria de gastos que traíamos anteriormente. No visualizamos proyectos mayores de la magnitud del core.

#### **Analista 1**

¿Podrían comentar qué rentabilidad están proyectando este año para el Banco?

#### **Manuel Widow**

De acuerdo a nuestro plan, sobre el 13%.

**Fernando Salinas**

Con respecto al aumento de capital, en Protecta el año pasado hicimos un aumento de capital de 45 millones de soles, que son montos de inversión mayores para empresas en Perú, pero para Grupo no son tan relevantes. Los crecimientos futuros de Protecta pueden ser enfrentados con la capacidad que tiene Grupo de generación de caja.

Los aumentos de capital que puedan ser más relevantes, pueden estar asociados a crecimientos del Banco mayores a los esperados. Estamos esperando un orden de crecimiento del 9 a 10% en el Banco, que de ocurrir sería una buena noticia, porque tiene asociado niveles de rentabilidad. La otra, que es noticia en desarrollo, es respecto de las compañías de seguros de vida, todo lo relacionado con CBR. Hoy día, con el proceso de unificación que se está produciendo a nivel de la Superintendencia tenemos bastante poco claro cuál será el calendario definitivo.

**Rodrigo Guzmán (Gerente de Administración y Finanzas Vida Security)**

Efectivamente no hay claridad de la norma definitiva de la CBR, Capital Basado en Riesgo. Hasta el momento solo se han hecho ejercicios. No obstante aquello, el Grupo se ha venido preparando para esa eventual adecuación de capital y por eso a fines del 2017 se aprobó en Vida Security un aumento de capital por 50 mil millones, de los cuales ya se han materializado 15 mil millones.

Adicionalmente, desde el punto de vista estrictamente de Vida Security, y con esta misma perspectiva de ir adecuando su estructura patrimonial a un eventual mayor requerimiento, durante el año pasado se concretó la venta de Protecta Security a Security Internacional, lo que hace que Vida Security tenga una mayor disponibilidad de patrimonio neto.

**Fernando Salinas**

Y de cara a requerimientos de capital regulatorios, eventualmente lo que haremos es acudir al mercado.

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

---

**Marcela Villafaña, Head of Investor Relations**

**Pedro Bralic, Analista Investor Relations**

**Alfonso Vicuña, Analista Investor Relations**