

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

---

Muy buenas tardes y bienvenidos a la presentación de resultados de Grupo Security a junio 2018. Está presente nuestro equipo de Investor Relations, y al final de la presentación tenemos un espacio de preguntas y respuestas para que puedan hacer las consultas que estimen convenientes.

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

En lo que llevamos del año hemos observado una clara reactivación de la actividad económica, gracias a un mejor escenario externo y a un cambio de ciclo político que disminuyó la incertidumbre regulatoria interna y mejoró el ambiente para invertir. A pesar de las buenas expectativas que teníamos a principios de año, el crecimiento de la economía nos sorprendió al alza, cerrando con un alza de 4,8% interanual a junio 2018. Creemos que el PIB va a cerrar el 2018 con un crecimiento de 4,2%, muy por sobre el 1,7% de crecimiento del último año del gobierno anterior.

En este contexto, la inflación se ha mantenido contenida, alcanzando 2,5% a junio 2018, fundamentalmente por holguras de capacidad en la economía que todavía quedan tras varios años de bajo crecimiento, y a pesar de la reactivación reciente. A medida que continúe la mayor actividad la inflación debiera subir, y la TPM, que se ha mantenido en 2,5% desde mayo del año pasado, en lo que queda del año, y si bien el próximo movimiento sería al alza, está supeditado a la evolución del panorama externo. Las tasas nominales se han mantenido estables, y las tasas reales incluso han caído en línea con las mayores expectativas de inflación. Sin embargo, creemos que las tasas debieran ir subiendo hacia fines del año, y el BCP10 cerrar en torno a 4,8%, y el BCU10 en torno a 1,8%.

Con la mayor actividad el crecimiento de las colocaciones del sistema también se ha reactivado, y la tasa de crecimiento se ha prácticamente duplicado, pasando de un 5% promedio el 2017 a 9% a junio 2018.

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

Como ustedes saben, en agosto del año pasado concretamos un exitoso aumento de capital a Grupo Security, donde recaudamos un total de \$93.424 millones, el 97,3% de la emisión. El propósito de este aumento era capitalizar nuestros negocios del Banco y de Seguros de Vida para fortalecer sus bases patrimoniales y sostener las altas tasas de crecimiento comerciales que hemos mostrado los últimos años. En esta línea, en diciembre del año pasado hicimos un aumento de capital en el Banco por \$50.000 millones, lo que nuestros clasificadores de riesgo han reconocido con acciones positivas como parte de un proceso de mejoras a nuestra base de capital. Adicionalmente, en junio

de este año completamos un aumento de capital en Vida por \$15.151 millones, con cargo al aumento de capital por hasta \$50.050 millones que se aprobó en diciembre del 2017, vigente por 3 años desde el momento de su aprobación.

Adicionalmente, durante el segundo trimestre del 2018 se aprobó la transacción desde Vida Security a Security Internacional de la sociedad matriz de Protecta Security. Esta operación nos ayuda a ordenar la estructura del Grupo y a proyectar nuestros planes estratégicos en Perú.

Como les señalamos el call anterior, el 15 de marzo de este año colocamos un bono por UF1,5 millones, cerrando así un exitoso proceso de reestructuración de pasivos que empezamos el 2017. Nuestra política es mantener a nivel corporativo una estructura de pasivos de largo plazo con duration superior a 10 años, que nos permita capitalizar nuestras filiales y sostener altas tasas de crecimiento.

Por último, el 28 de marzo finalizó una subasta de aproximadamente 72 millones de acciones de Grupo Security, con el objetivo de continuar dando profundidad a la acción en el mercado local. La subasta consistió en aproximadamente 12 millones de acciones de remanente del aumento de capital de fines del año pasado, y 60 millones de acciones de oferta secundaria. En total se recaudaron cerca de US\$33 millones.

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

La utilidad de Grupo Security registró un incremento de 3,2% respecto a junio del año pasado, destacando Banco Security con un crecimiento de 41,3% YoY, sin considerar sus filiales.

Por su parte, la utilidad de nuestras áreas de negocios (Financiamiento, Seguros, Inversiones y Otros Servicios) creció un 2,6% por sobre el año pasado. Al deducir los gastos corporativos y financieros, que crecieron 11,6% en año, alcanzamos un resultado neto equivalente a un crecimiento de 3,2%.

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

En nuestras áreas de negocio, el área de Financiamiento (Factoring y Banco Individual, sin sus filiales) registró una utilidad 37,0% por sobre el año anterior, principalmente gracias a una mayor utilidad del Banco Individual, que creció 41,3% por sobre junio 2017, gracias a mayores ingresos por margen financiero y comisiones, y menores gastos de apoyo.

Por su parte, la utilidad de Factoring Security aumentó 8,3%, principalmente por menores costos bancarios e intereses de bonos por mejores condiciones financieras.

El área de Seguros alcanzó una utilidad neta 61,9% por debajo junio 2017, por un menor

resultado de sus inversiones, afectadas por una serie de eventos externos que jugaron contra los mercados emergentes los últimos meses.

El área de Inversiones, que incluye a la AGF Security y Valores Security, alcanzó un resultado 19,4% por encima del primer semestre del año pasado, gracias a mayores ingresos operacionales, los que aumentaron 12,3% en el año, en línea con un crecimiento de 13,7% en los fondos mutuos administrados, que refleja la consolidación de las adquisiciones y fusiones de los últimos años en esta área.

Por último, nuestra área de Otros Servicios, que incluye Travel Security y la Inmobiliaria, registró una utilidad 76,3% por debajo del año pasado, principalmente por menores resultados en la Inmobiliaria. Como les hemos comentado, las utilidades de la Inmobiliaria fluctúan con los ciclos de inversión y venta del stock de activos inmobiliarios. Este año tenemos planificada una etapa de desarrollo más que de venta, y así lo tenemos incorporado en nuestro presupuesto.

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

Como les hemos comentado en otras ocasiones, Banco Security tiene tres focos estratégicos este año: Primero, obtener un indicador de eficiencia de largo plazo en torno al 47%. Segundo, diversificar nuestras fuentes de ingreso entre las distintas divisiones del Banco, es decir entre la Banca Empresas, Banca de Personas, la Tesorería y sus filiales de Inversiones. Tercero, mantener tasas de crecimiento por sobre la industria, manteniendo los niveles de riesgo contenido y niveles de capital de acuerdo a estándares internacionales.

La utilidad del Banco individual registró un 41,3% de aumento respecto a junio 2017, explicado por el buen desempeño de sus divisiones comerciales: Empresas y Personas.

En particular, la utilidad de la Banca Empresas registró un incremento de 20,5% respecto a junio 2017. Esto viene explicado tanto por un crecimiento de 6,7% en el margen financiero, impulsado por un crecimiento de 9,0% YoY en colocaciones comerciales, como por un aumento de 30,8% en comisiones netas, impulsadas por una mayor actividad comercial. Además, los gastos de apoyo disminuyeron 6,0% respecto al año pasado, por menores gastos tanto en proyectos tecnológicos como en depreciación y amortización, que se reparten transversalmente entre los segmentos del Banco Individual. El gasto en riesgo fue un 3,4% menor a junio 2017, por un menor requerimiento de provisiones en el periodo gracias al respaldo con garantías de algunos clientes deteriorados durante el primer trimestre del año. Estos efectos no fueron contrarrestados por una disminución de 25,9% en la línea de cambios y otros ingresos netos, por menores ingresos de productos estructurados.

En la Banca Personas en tanto, la utilidad creció un 126,9% respecto al año pasado, gracias en parte un mayor margen financiero, que creció 5,2% YoY gracias al incremento

de 12,0% en las colocaciones a Personas. Adicionalmente, los gastos de apoyo disminuyeron 4,5% YoY, también debido a menores gastos tanto en proyectos tecnológicos como en depreciación y amortización. Las comisiones netas crecieron 3,8% respecto al año pasado, por mayores ingresos por seguros complementarios a la oferta de crédito. Las comisiones netas de la Banca Personas corresponden a un 26,4% de sus ingresos a junio 2018. Estos efectos fueron contrarrestados en parte por el crecimiento de 3,3% en el gasto en riesgo, por el deterioro de algunos clientes de la banca empresarios, compensado a su vez por un menor gasto por el fortalecimiento de las estructuras de riesgo y cobranza.

La Tesorería registró una utilidad 9,1% por debajo del año pasado, por una caída en los ingresos por cambios y otros ingresos netos de 34,5%, por una menor distribución de productos estructurados, afectada por la incertidumbre macroeconómica. Hay que considerar además que el año pasado representa una alta base de comparación por el buen resultado de derivados asociados a moneda extranjera y por mayores ingresos por productos estructurados. Esto no fue contrarrestado por un mayor margen financiero, el que aumentó 19,8% por sobre junio 2017, gracias al vencimiento de pasivos a finales del 2017, que fueron refinanciados con mejores condiciones, y por el mayor uso de coberturas contables. Además, y al igual que en los otros segmentos del Banco, la Tesorería registró menores gastos de apoyo, que disminuyeron 6,8% respecto a junio 2017, por menores gastos tanto en proyectos tecnológicos como en depreciación y amortización.

## **MV**

A junio 2018, las colocaciones totales del Banco crecieron 9,7% respecto a junio 2017, por encima del sistema bancario, que creció un 7,4%. La tasa de crecimiento de colocaciones del sistema se ha venido acelerando los últimos meses, y creemos que esta tendencia debiera continuar, en línea con la economía. Así, el sistema debiera llegar a crecer cerca del 10% el 2018, y nosotros por sobre el 10%.

Respecto a nuestro mix de créditos, las colocaciones comerciales de Banco Security aumentaron un 9,0% en el año, y representan un 78,5% del total de colocaciones. Las colocaciones de consumo crecieron 18,8% por sobre el año pasado, y representan un 9,3% de la cartera del Banco. Por último, las colocaciones hipotecarias aumentaron un 7,3% respecto a junio 2017, y representan un 12,2% de las colocaciones de totales.

Nuestro indicador de riesgo llegó a 1,65% en el periodo, por debajo del 1,67% de diciembre 2017, por un menor requerimiento de provisiones en el periodo gracias al uso de garantías en los clientes deteriorados en el periodo, compensado en parte por mayores provisiones por el deterioro de algunos clientes de la banca empresarios y medianas empresas el 2Q18.

Nuestra cartera de NPL, que corresponde a la cartera asociada a operaciones vencidas, llegó a 1,37% de las colocaciones a junio de 2018, en línea con el 1,38% de diciembre de

2017. Aunque al 1Q18 habíamos registrado un indicador de NPL de 1,75% por casos de clientes que ingresaron a la cartera de NPL con garantías, y por lo tanto menores requerimientos de provisiones, éstos regularizaron su situación durante el segundo trimestre del año.

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

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 junio 2018 alcanzamos una eficiencia de 46,5%, con lo que alcanzamos los objetivos propuestos y llegamos a tasas competitivas respecto al mercado.

En relación con la evolución del gasto en riesgo sobre las colocaciones, en 2015 tuvimos casos relacionados con la minería que afectaron este indicador. Adicionalmente, y con las perspectivas de desaceleración, en ese año, reorganizamos nuestros procesos de riesgo, y constituimos provisiones de manera más conservadora, llevando al gasto en riesgo a un 1,09% de las colocaciones. Durante 2016 la cartera tuvo un buen comportamiento, y el deterioro que se esperaba finalmente no se observó, por lo que el gasto en riesgo alcanzó 0,62%. 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. El primer trimestre de 2018 el gasto por riesgo alcanza 0,52%, por los algunos casos de clientes con garantías mencionados anteriormente. El segundo trimestre del año el gasto sobre colocaciones llegó a 0,76%, más cerca de nuestros niveles en régimen.

El crecimiento de 36,6% en la utilidad del Banco Consolidado los primeros 6 meses del año llevaron el ROAE del Banco a 14,2%, por sobre el 12,4% registrado a diciembre 2017, aún con el aumento de capital por \$50.000 millones (11% del patrimonio) incorporado los últimos días de diciembre de 2017.

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

Al comparar al Banco Security respecto a sus pares y a la industria, nuestra eficiencia alcanzó 46,5% a junio 2018, por debajo del 53,3% del año pasado, con lo que quedamos en línea con nuestros bancos pares e incluso por debajo de la eficiencia de la industria, que llegó a 47,2% a junio 2018.

El resultado operacional bruto, que no incluye el gasto por riesgo, sobre los activos totales promedio, llegó a 4,1%, por sobre nuestros pares, que llegaron a 3,8%, y acercándose a la industria, la que alcanzó 4,4%.

Con todo, nuestro ROAE llega al 14,2%, por sobre el 13,1% de nuestros pares y el 12,4% de la industria. Me gustaría destacar que esta mayor rentabilidad sobre el capital se da incluso con mejores indicadores suficiencia patrimonial. Nuestro Core capital sobre activos totales a mayo 2018 está en 7,9%, por sobre el 6,9% de los pares y el 7,4% de la industria.

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

Las colocaciones del Factoring a junio 2018 crecieron un 14,4% interanual, impulsadas por una mayor actividad comercial en línea con una mayor actividad económica. A junio 2018, la utilidad de Factoring Security creció 8,3% respecto a junio 2017. La mejor utilidad se debe sobre todo a menores costos por intereses bancarios y de bonos gracias a mejores condiciones financieras. Además, tuvimos menores gastos en provisiones por riesgo de crédito gracias a la entrada en vigor de un nuevo modelo de cálculo de provisiones según IFRS9.

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

Como les comentamos en el call anterior, en las operaciones de la compañía, los esfuerzos están concentrados en reenfocar los seguros individuales con ahorro patrimoniales, en mantener la venta de rentas vitalicias en línea con lo presupuestado -en torno a 2,5 millones de UF- en una industria creciente que se ha vuelto muy competitiva. Adicionalmente, Vida Security ha estado trabajando en la digitalización de sus procesos, mirando con una perspectiva de largo plazo la evolución del negocio.

La utilidad de Vida Security a junio 2018 disminuyó 63,1% contra junio 2017. Esto se explicó por un resultado de inversiones 38,2% por debajo junio 2017, por un menor resultado de renta variable, por una serie de eventos externos que han jugado en contra de las economías emergentes en los últimos meses. Además, el primer semestre del año pasado significa una alta base de comparación, por un buen desempeño de los mercados en ese periodo.

La prima directa, por su parte, disminuyó un 8,7% respecto a junio 2017, por una menor prima de seguros individuales con cuenta única de inversión, compensada en parte por una mayor prima de todos nuestros otros ramos: SIS, colectivos y rentas vitalicias.

El costo de siniestros y rentas fue un 2,4%, mayor al año anterior, por mayores rescates y traspasos de seguros con cuenta única de inversión y a una mayor venta de rentas

vitalicias respecto a junio 2017. Esto no alcanzó a ser compensado por una menor siniestralidad en el contrato N°5 del SIS.

La variación de reservas técnicas alcanzó -\$2.838 millones a junio 2018, muy por debajo de los -\$50.966 millones de junio 2017, en línea con la menor variación de reservas técnicas de seguros individuales, por 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 -\$16.455 millones a junio 2018, versus los -\$36.331 millones a junio 2017, en particular por una menor variación de reservas técnicas en individuales y mencionada y por un mayor margen de contribución de seguros colectivos.

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

#### **MV**

El resultado de inversiones de Vida Security, que fue 38,2% inferior al primer semestre de 2017, se explica tanto por la corrección a la baja de los mercados en general, como por la alta base de comparación.

En particular, a fines de 2017 se tomó la decisión de aumentar exposición a instrumentos de renta variable local e internacional. Esta decisión se ejecutó durante el mes de enero, y luego de eso comenzó la corrección de los mercados. En particular, la inversión en acciones locales de nuestra cartera ha rentado un -5,4% versus -5,0% del IPSA. En las inversiones internacionales, el desempeño de nuestra cartera está en línea con los mercados, con la inversión en emergentes rentando -12%, en línea con su benchmark, lo mismo con Japón (-9,7% y -8,9% el índice de referencia) y las inversiones en Europa -13% contra un -9,6% del MSCI Europeo.

Es necesario mencionar que la información de los cuadros en esta lámina corresponde a la cartera total administrada por la compañía, que incluye las cuentas únicas de inversión, que tienen mayor exposición a renta variable que lo definido por la compañía en su cartera propia.

### **Vida Security - Resultado neto e Inversiones (Página 12 de la presentación)**

#### **MV**

En la página siguiente tenemos una comparación con otras compañías de la industria, en base a la información presentada en la nota 35 de los estados financieros reportados a la CMF. Cabe destacar que la apertura por tipo de instrumento que se reporta en esta nota no necesariamente responde a los mismos criterios en todas las compañías, sin embargo da una noción aproximada de lo que están haciendo las principales empresas de la industria. Dado

este contexto, podemos ver que en general las compañías vieron un descenso en su resultado total de inversiones, con una rentabilidad afectada por los mercados.

### **Protecta Security (Página 13 de la presentación) FS**

Como hemos mencionado en otras ocasiones, tenemos un objetivo de mediano y largo plazo de ir desarrollando los negocios de Grupo Security en Perú. En este sentido, durante el primer trimestre del año hicimos un aumento de capital en Protecta Security por S./ 25 millones, casi US\$ 8 millones, para fortalecer el patrimonio de la compañía y sostener sus planes de crecimiento comercial. Tenemos como programa duplicar la compañía en los próximos 3 años.

Cabe destacar el aumento en participación de mercado en la venta de rentas vitalicias de la compañía, de 5,3% a septiembre 2015 cuando Grupo Security ingresó la propiedad, a 19,1% a junio 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 al primer trimestre del 2018 alcanza sólo un 35% de lo que era el primer trimestre del 2015, antes de la aprobación de la ley. En este contexto, a junio 2018 Protecta Security aumentó su venta de Rentas Vitalicias en 61,2%, respecto a la caída de 15,4% del sistema. Cabe destacar además el lanzamiento del producto de rentas particular, que ofrece una alternativa similar a la renta vitalicia, para satisfacer las necesidades de pensiones de los jubilados del sistema peruano. A junio 2018, habíamos alcanzado una prima directa de S./ 13,9 millones de soles por este concepto.

### **Área Inversiones (Página 14 de la presentación) MV**

En el área Inversiones, hemos estado trabajando para reforzar la oferta de valor a nuestros clientes, a través de un nuevo sitio web. Adicionalmente, hemos logrado ya el recambio del equipo de inversiones de nuestra administradora de fondos, y estamos trabajando en el fortalecimiento de la estrategia del negocio, fundamentalmente en el contexto de la transformación digital en que se encuentran las empresas del Grupo.

La utilidad del área Inversiones, que incluye principalmente la administradora general de fondos y la corredora de bolsa, creció un 19,4% por sobre el año pasado. Esto viene de la mano de un crecimiento de 13,2% respecto al año pasado en los fondos mutuos bajo administración.

Con esto, Inversiones Security alcanza el quinto lugar en fondos mutuos bajo administración de la industria con un 7,2% de market share. Si bien nuestros fondos tienen una remuneración promedio más baja que el año anterior, y los gastos de la unidad crecieron 10,4% en el periodo, el crecimiento en el volumen de fondos mutuos fue lo suficientemente importante como para explicar el mejor resultado.



## **Área otros servicios (Página 15 de la presentación) MV**

A junio de 2018, la utilidad de Travel Security disminuyó 18,3% respecto al primer semestre del año pasado, 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. Este es un año de desarrollo inmobiliario, y recién el 2019 y el 2020 debiéramos ver utilidades.

## **Página 16 de la presentación: Evolución Grupo Security - Indicadores**

Aquí tenemos una trayectoria más larga de indicadores del Grupo. La utilidad consolidada en 12 meses sigue estando en el nivel más alto de la serie, en \$75.845 millones. Nuestro ROAE llega a 11,6%, en línea con el año pasado e incluyendo un mayor nivel de patrimonio de la empresa, dados los resultados y el aumento de capital que hicimos el año pasado, por casi \$100.000 millones.

En resumen, todos los indicadores comerciales de las compañías están en línea con lo que hemos presupuestado para el año. Para lo que queda del año, en la medida que el desempeño de los mercados mejore, podríamos ver un mejor resultado en las carteras de inversiones, en particular en la compañía de seguros de vida y en el área de administración de activos.

Muchas gracias a todos por asistir a la presentación y conectarse. Quedamos ahora disponibles para un espacio de preguntas y respuestas.