

Transcripción Conference Call Resultados Grupo Security a Junio 2014

Renato Peñafiel (Gerente General Grupo Security):

Página 2 de la presentación:

Básicamente este primer semestre hay dos o tres hechos relevantes que vale la pena recordar.

En primer lugar, en marzo se fusionaron las compañías de seguros. Dada esa fusión, las utilidades de la compañía de seguros de vida Cruz del Sur están incorporadas como patrimonio hasta marzo, de forma tal que, a partir de abril, los resultados de Grupo Security incorporan las utilidades fusionadas de ambas compañías. Entonces, en el concepto anual, Cruz del Sur Vida va a aportar 9/12 de lo tradicional.

Lo segundo al respecto, es que en la fusión de las compañías de seguro, todo lo que había que hacer, como se ha mencionado en ocasiones anteriores, está prácticamente realizado, y lo único que queda para esta fusión es un ajuste menor en el sentido de la incorporación de los seguros de vida individuales al formato nuestro (al software nuestro), y eso esperamos tenerlo materializado de aquí a final de año. Es un poco más complejo, más largo, son muchas más pólizas, y hemos preferido ir haciéndolo con el tiempo necesario para no tener algún desencuentro. Ahora, ¿qué significa esta fusión? Que todos los productos que se comienzan a vender al mercado están todos ya en un sello único, no estamos con dos sistemas y las economías o las sinergias de costos terminan de materializarse a diciembre de este año.

El segundo aspecto que está mencionado ahí es el aumento de capital del Banco. Solamente recordar que el año pasado, en septiembre, se hizo el aumento de capital de \$30.000 millones de pesos, y adicionalmente, dejamos el 100% de las utilidades generadas durante el año pasado, de forma tal que se agreguen otros \$30.000 millones de pesos en términos de la base patrimonial del Banco, y eso va en línea con lo que hemos mencionado en otras ocasiones, de mantenernos con algunos ratios, en particular durante este proceso que se está iniciando con la discusión legislativa de Basilea III, pero bajo el punto de vista operativo a través de la asociación de bancos, o los reguladores, ya estamos en ese proceso. Se los puedo comentar más adelante.

También, en junio de este año, hace un par de meses atrás, se materializó el traspaso del 1,4% de las acciones de la compañía y que había quedado pendiente de capitalización y que estaba en manos de aquellos accionistas que capitalizaron su prorrata en el aumento de capital del año pasado. Esto significó una recaudación de \$8.462 millones de pesos, y tal vez lo más relevante es que prácticamente se materializó o se completó el aumento de capital que estaba previsto.

Página 3 de la presentación:

En relación a los resultados, el Grupo Security a junio generó un aumento de resultados de un 45,6% interanual. Esto está liderado básicamente por los mejores resultados del Banco y por el

aumento en las utilidades de prácticamente todas las áreas de la compañía. Lo que destaca en término de resultados es el Banco, y en el Banco hay dos hechos. Uno, el negocio de la Tesorería, que como para toda la industria hemos tenido utilidades extraordinarias, y segundo el *core business*, que va absolutamente en línea con lo presupuestado y por sobre los niveles del año anterior.

De acuerdo a las líneas de negocios que nosotros gestionamos y controlamos, en el área de Financiamiento y Tesorería, que incluye al Banco y Factoring, las utilidades aumentaron un 122% en relación al año anterior. El área de Seguros, donde tenemos vida, generales y seguros de asistencia en viajes, las utilidades aumentaron en un 10%. En el área de Inversiones, donde están básicamente la Administradora General de Fondos y la corredora de bolsa, tuvo un aumento producto también de la adquisición que se hizo de Cruz del Sur. Por último, el área de Otros Servicios cayó un 29%, impactada negativamente por un tema contable, porque no se ha producido un devengo de resultados en el área inmobiliaria que va a ocurrir durante el resto del año, así que estamos en un desfase administrativo, por así decirlo.

Página 4 de la presentación:

Entonces, el resultado individual del Grupo, como ustedes ven (en el resultado para el año 2013, como modo recordatorio, las utilidades fueron \$49.843 millones de pesos), lo que llevamos acumulado a junio son \$37.121 millones de pesos. Esto significa un 45,6% de aumento en el Grupo respecto de junio del año pasado, y un 23,3% anualizado respecto de los primeros 6 meses de este año. O sea el resultado enero a junio con respecto a diciembre del año pasado da un 23,3 % en términos anuales.

Página 5 de la presentación:

Bajo el punto de vista de las líneas de negocios, en el caso del Banco tiene un cambio mayor, un 156,1% la última línea, de \$11.592 millones de pesos a \$29.692 millones de pesos, lo que hace que el Banco y las filiales pasen desde \$13.950 millones de pesos el año pasado a \$33.212 millones de pesos hoy en día.

Si uno ve hacia abajo las filiales, Valores Security pasa de un resultado de \$330 millones de pesos a \$1.090 millones de pesos, y la AGF de \$2.030 millones de pesos a \$2.353 millones de pesos. En el caso de Cruz del Sur, tenemos tanto la Corredora de Bolsa como la Administradora General de Fondos. Recuerden que estas compañías perdían plata, hasta la adquisición nuestra, y lo que hemos iniciado es un proceso de neutralización de esos gastos, manteniendo los niveles de ingreso. Nosotros esperamos, durante el transcurso del último trimestre, tener la fusión operativa de la AGF. Estamos básicamente esperando los resultados de la Superintendencia de Bancos y de Valores y Seguros respecto del proceso de fusión (la autorización). Bajo el punto de vista operativo-tecnológico está todo preparado para que cuando nos comuniquen ese proceso nosotros en 30 días materializamos la fusión. Sin perjuicio de lo anterior, estamos realizando etapas previas de fusión de las compañías madre, para ir minimizando el número de RUT que van a quedar dentro de la estructura contable del Grupo. Si ustedes ven el Factoring, yendo un poco

más arriba, se tendría un crecimiento en la última línea de un 4,2% (ya vamos a ver un poco los resultados más adelante).

Página 6 de la presentación:

Bueno, pasando a la página siguiente, básicamente concentrándonos en el Banco, es tal vez importante recordar que el 76% de nuestras colocaciones están concentradas en el mundo de las Empresas. Por lo tanto el Banco Security, como lo hemos dicho en otras ocasiones, es un Banco de Empresas, concentrado en su core business, el mundo de las empresas. En el mundo de las Personas nosotros hemos ido de menos a más, y estas representan hoy día en materia de colocaciones, un 24%. Ahora, si uno va a las fuentes generadoras de ingreso, el core business, el área de Empresas, representa el 53% de las utilidades. Y las Personas, que hace algunos años atrás, la verdad es que restaban, porque estábamos en un proceso de inversión, hoy día generan un 14% de los ingresos del Banco, y este es un proceso en continuo crecimiento, para los próximos años vamos a tener una participación relativa probablemente mayor. Y este año en particular Tesorería, que había decaído en los años anteriores, está afectada por los buenos resultados de toda la industria.

Página 7 de la presentación:

Nuestra estructura de financiamiento (esto ustedes lo pueden ver en la información de la Superintendencia de Bancos), básicamente el 24% de nuestras captaciones a junio representan los clientes y un 76% de institucional.

Ustedes se pueden preguntar respecto de los proyectos de normativa de liquidez que vienen del Banco Central, que están en discusión a nivel de toda la industria, y por cierto, a nivel de la Asociación de Bancos y también con la Superintendencia. En el caso nuestro todos los ejercicios que se han hecho considerando la introducción de Basilea III, sin ningún cambio (cosa que probablemente va a ocurrir, se va a adaptar parte de la normativa al contexto local) pero sin ningún cambio nosotros sistemáticamente hemos cumplido de acuerdo a esa regulación y no tenemos mayores dificultades.

Página 8 de la presentación:

En relación a la industria, ustedes ven ahí las cifras, dentro de las colocaciones a empresas, y dentro de nuestro portafolio, nosotros tenemos un 76,2%, mientras que en la industria las colocaciones empresa representan un 57,2%. Esto significa que hay un mayor peso relativo dentro de la industria en el área más *retail*. Nosotros tenemos un 23,6% y la industria tiene un 36,8% de colocaciones a Personas (consumo + hipotecario). Esto es básicamente por los bancos más grandes, que tienen una parte relevante de concentración en esa área.

Ahora nosotros tenemos un stock de resultados basados en nuestra cartera de clientes. Nosotros, según la Superintendencia de Bancos, tenemos 17.530 clientes empresa, y eso, lo vamos a ver más adelante, significa un impacto bastante relevante dentro del mundo de las empresas. En clientes

Personas tenemos 51.296 clientes en el segmento específico, ya consolidados, sin ánimos de cambiar significativamente ese portafolio.

Página 9 de la presentación:

Los resultados operacionales brutos sobre los activos totales en el caso nuestro, a junio, son un 2,00% (la industria un 2,59%). Tenemos, bajo el punto de vista de distintas mediciones, colocaciones sobre ejecutivos, activos sobre el número de trabajadores, una relación de eficiencia, no obstante ha tenido algún grado de deterioro en los últimos años producto del proyecto banca Personas iniciado a mediados de 2011, al comenzar ya a estar por sobre su línea de flotación, comienza a contribuir y, como lo hemos dicho en ocasiones anteriores, a revertir esas cifras. Este año en particular el índice de eficiencia está bueno, básicamente por las utilidades extraordinarias del área Tesorería.

El índice de riesgo está en 1,42%, versus el 2,42% de la industria, y tenemos por lo tanto 1 punto de diferencia respecto de la industria. A nivel de Empresas, el índice de riesgo es 1,63% respecto de 2,30% de la industria, y a nivel de Personas 0,76% respecto a 2,72% (2 puntos de diferencia). La tasa de retorno del patrimonio, no obstante los aumentos de capital que hemos hecho, es un 17,02%. Sería mayor si es que hubiéramos desfasado un poco los aumentos de capital. Y los índices de Basilea, ustedes los pueden ver ahí, 6,55% el tier I, y en 12,70%, Basilea tier II, respecto del 7,13% o el 13,33% de la industria, así que estamos muy cercanos al promedio de la industria.

Página 10 de la presentación:

En el caso de la banca Empresas, para ser un poco más concretos, lo que habíamos conversado, a junio de este año, tenemos un ROE de un 19,3%. Recuerden que esta área es un área de mucho activo y sus gastos están alineados a una estructura más eficiente, de menos infraestructura como puede ser la banca Personas. Nosotros durante este primer semestre hemos tenido un mayor margen de interés, un crecimiento de un 12%. Y también, el año pasado, hicimos algunos ajustes en los niveles de provisiones que han significado haber anticipado cierto nivel de reservas, que no hemos tenido durante el presente año, y eso ha significado que la rentabilidad de la unidad haya mejorado respecto del año anterior.

Página 11 de la presentación:

En el caso de la banca de Personas, los últimos 12 meses ya estamos con un retorno sobre el patrimonio de 14,7%, ustedes recuerdan el año pasado era prácticamente 0 y el año anterior era negativo. Claramente vamos en esa línea. Nuestro crecimiento en consumo este año fue de un 26,6%, mientras que en hipotecario fue 1,6%. Nos hemos alejado un poco del crédito hipotecario por los bajos spread, hemos tratado de rentabilizar la cartera, tanto en el área de la banca Personas como en el área banca Empresas, y eso ha significado mejorar de alguna manera el spread, y por eso los márgenes han subido, tanto en la banca Empresas como en la banca de Personas.

El año pasado hicimos un ajuste a los niveles de la industria respecto de la estructura de la generación de provisiones, y ya estamos en régimen, fue por sólo una vez, tal como lo mencionamos. El margen de interés ha mejorado un 18% este primer semestre.

Página 12 de la presentación:

Así que en ambas líneas, tanto Empresas como Personas, los resultados son mejores que el año pasado. No obstante el tema Tesorería, que como ustedes lo ven, ha tenido un impacto significativo este año, tenemos \$13.372 millones de pesos de utilidad en esta área, respecto del año pasado. Las generaciones de ingresos están en las distintas mesas, de trading, inversiones, balance, o distribución

Página 13 de la presentación:

En el caso del Factoring, nosotros tenemos una utilidad que es un 4,2% superior a la del año pasado. Este año pensamos que las utilidades pueden crecer alrededor del 10% durante el año. Nuestras colocaciones promedio han crecido este año, más que al término del semestre, donde hay unos prepagos de crédito vinculados con el área de seguros. El spread se ha mantenido, en torno a un 0,75% mensual, y nuestro ratio de eficiencia es un 41%, se mantiene entre 40% y 44% sin dificultades.

Si ustedes ven, los niveles de riesgo son bastante estables, y uno podría preguntarse qué es lo que va a suceder en la medida que en la economía se esté deteriorando su tasa de crecimiento. Lo que hemos observado en el último tiempo, tanto en el banco como en el Factoring, son menores niveles de actividad. En el caso del Factoring, ha habido una caída importante de los negocios durante el año, ya lo estamos observando hará unos 3 meses, 4 meses atrás, y en el caso del banco, en una menor demanda por crédito, o sea la demanda flujo por crédito ha caído. No obstante eso, no hemos visto todavía a nivel, yo creo, de industria, y en particular el caso nuestro, ningún cambio mayor en los niveles de riesgo.

Página 14 de la presentación:

En el área de Inversiones, no obstante que aun no se ha realizado la fusión jurídica, para los efectos nuestros de control de gestión e información, a junio del año pasado, si consideramos Security y Cruz del Sur, teníamos activos bajo administración de \$1.368 mil millones de pesos, hoy día estamos en \$1.650 mil millones de pesos. Si ustedes recuerdan, nosotros en marzo del año 2013, cuando se comunicó la transacción al mercado, pensábamos que íbamos a tener un *attrition* importante. La verdad es que hemos tenido una tasa de crecimiento en los activos durante este periodo de 20%. La reacción de los clientes de Cruz del Sur ha sido extraordinaria, muy buena, está muy asimilado, se hizo rápidamente el ajuste en las estructuras comerciales, de forma tal que bajo el punto de vista, en general, de los clientes, no hubo mayores disturbios producto de la fusión comercial. Hoy día estamos en el 4° lugar en el mercado, bastante sólidos, una participación de mercado de un 6,5%, y esperamos que el año 2015 se pueda ya tener el proceso de consolidación

de utilidades que es lo que se había esperado, digamos, en su momento. Este año vamos en línea, e incluso mejor.

En el caso de Valores, la Corredora de Bolsa, Cruz del Sur está cada vez con menos transacciones, está mucho más centrado en lo que es Security, en términos de productos y comercialmente activos, recibiendo parte de lo que era Cruz del Sur. Nuestra participación de mercado hoy ya, fusionados de forma pro-forma es un 4% o un 7° lugar en el ranking de corredoras.

Página 15 de la presentación:

Respecto de las sinergias en inversiones, nosotros cuando materializamos la transacción hicimos un análisis de lo que eran los gastos consolidados a diciembre 2012, y comunicamos que teníamos un rango estimado de ahorro entre un 9,2% y un 13,5% de los gastos consolidados entre Cruz del Sur y Security, que significaba en un escenario conservador \$1.868 millones de pesos de ahorro de gastos permanentes, y en un escenario más positivo, con menos *attrition*, con más ajustes a la estructura de gastos, de \$2.723 millones de pesos. Los ahorros alcanzados a la fecha son \$2.990 millones de pesos, y eso va a tender a subir un poco una vez que se produzca la fusión durante el transcurso de este año, porque todavía tenemos duplicación en algunos gastos operacionales. Así es que tal como lo hemos mencionado en ocasiones anteriores, tanto por el lado de la compañía de seguros como por el lado de inversiones esta fusión para nosotros, internamente, la consideramos muy exitosa.

Página 16 de la presentación:

En el caso de Vida, hay un crecimiento acumulado a junio de este año respecto a junio del año pasado. Si ustedes ven la composición de la prima directa, básicamente son seguros tradicionales, un 55% de rentas vitalicias y SIS, y el 25% de la venta total de la firma son seguros individuales. Vida Security participa del mercado en vida e individuales y es un negocio que a nosotros nos interesa potenciar. Colectivos básicamente vida y salud, representan el 18%. Y aquí hemos tenido un ciclo a nivel de la industria complejo. Nosotros comenzamos a salir antes dado que las tasas de siniestralidad eran mayores a lo presupuestado, pero la utilidad de Vida a junio son \$15.473 millones de pesos, no estando contabilizadas las utilidades generadas al primer trimestre. Probablemente andaríamos alrededor de los \$17.000 millones de pesos en un periodo normal, equivalente al resultado pro-forma de Vida Security, si la utilidad de Cruz del Sur del primer trimestre no se hubiese consolidado a través del patrimonio, y eso se va a ver también el próximo año.

Página 17 de la presentación:

Nuestra cartera de inversiones hoy día es muy relevante. Está distribuida como ustedes lo ven en el gráfico a mano derecha, básicamente el 62% a renta fija. En renta variable, considerando índices y las inversiones CUI (catalogados como renta variable en la SVS) suman un 11%, y el tema inmobiliario tiene un 23%.

Página 18 de la presentación:

En materia de sinergias, pensábamos que podíamos fluctuar entre \$3.555 millones y \$4.794 millones. Estamos en \$4.077 millones, y yo creo que vamos a llegar cercanos a los \$4.700 millones una vez que esté fusionada toda el área de seguros individuales que representa, como ustedes vieron, un 25% de las primas, y eso va a quedar materializado de aquí a diciembre de este año, esperamos.

Página 19 de la presentación:

Respecto a los Otros Servicios, la utilidad consolidada de Travel, no cierto, refleja la operación en Perú, de forma tal que está consolidada. Localmente el mercado ha ido cambiando. Las ventas al nivel de la industria han caído. En el caso nuestro, hemos hecho una combinación de rentabilización que ha permitido neutralizar esa caída en las pérdidas. Y en el caso de la inmobiliaria, ahí está lo que yo les mencionaba hace poco rato atrás, hay cerca de \$1.000 millones de pesos de utilidad devengada, pero que no están todavía contabilizados básicamente porque hay problemas de escrituración, y eso va a hacer que durante los próximos meses estén dentro del estado de resultados. Nosotros este año tenemos un resultado esperado muy positivo y mejor que del año 2013. Yo creo que la utilidad esperada para el caso de la inmobiliaria debiera ser el doble con respecto del año anterior.

Así las cosas, este ha sido un muy buen semestre para Security, en todos los frentes operativos y comerciales, y la verdad es que tiene como dos preguntas adicionales. Una ¿Qué es lo que pasa con los menores niveles de actividad básicamente en la cartera de crédito, y también en los otros negocios del Security? Nosotros esperamos no tener mayores efectos bajo el punto de vista del riesgo, el Banco está muy bien provisionado, no debieran de haber situaciones adicionales. Hay dos temas que siempre están presentes, me imagino yo, en la mente de ustedes, el tema de La Polar y de SMU. La Polar, para la industria, no solamente para Security, es algo que está absolutamente provisionado, y la pregunta es cómo va a ir reaccionando la industria financiera en este caso en particular, pero no representa para nada un riesgo de crédito.

En el caso de SMU, ustedes saben que ha habido algunas diferencias de opinión dentro de la industria. Nosotros formamos parte del sindicato de bancos, al cual debemos seguir en el curso de acción, y esperamos que esto se vaya resolviendo positivamente. Los resultados que disponemos en el caso de SMU durante el transcurso del año indican una leve mejoría operacional. Tenemos prorroga hasta el 30 de septiembre del año 2014 del crédito sindicado. Esperamos ahí tener una visión de qué es lo que va a suceder. Los bancos han hecho provisiones. Nosotros los tenemos clasificados en B1, que es en lo que lo tienen en el resto de la industria, y perfectamente, en la medida que esto se vaya ajustando, nosotros vamos a seguir la evolución, sin que esto signifique un costo adicional al respecto. Tenemos una deuda de \$9.800 millones de pesos, básicamente en Construmart. No es una cosa significativa, y yo creo que vamos a seguir un poco la evolución de la industria al respecto. Así es que bajo el punto de vista de riesgo no vemos ningún cambio significativo que afecte los estados de resultados en el segundo semestre.

Bajo el punto de vista de Basilea ustedes saben que estamos en un proceso como industria. El Banco Central ha puesto en discusión una normativa de liquidez para la banca, la cual se ha estado trabajando en forma consolidada, a nivel de toda la industria, positivamente diría yo. Tenemos plazo para la primera quincena de septiembre para informar al Banco Central de nuestras observaciones como industria a la normativa. Se han efectuado asesorías externas que están en pleno proceso para complementar la información que ya se le ha transmitido al Banco Central y a la Superintendencia. La autoridad nos ha manifestado que durante todo el año 2015 va a monitorear, seguir y ver si tiene que hacer algún tipo de cambios adicionales a los que ellos han ya propuesto.

De forma tal que, en ese sentido, la industria y las autoridades, el Banco Central y la Superintendencia, están bastante coordinadas en este proceso, que yo creo que va a ser un proceso fuerte, duro, pero adecuado a la normativa internacional y adecuado a lo que las autoridades y la industria están de alguna manera buscando. No vemos tampoco que esto vaya a ser un cambio muy significativo para la industria, pero hay que tener tiempo necesario para adecuar los sistemas y adecuar los controles pertinentes a nivel de cada institución financiera.

Este año, y con esto termino, yo creo que el resultado del Grupo va a ser muy bueno, mejor que los años anteriores, lo cual pavimenta bastante el ejercicio para los años siguientes por cuanto yo creo que todos los frentes, tanto producto de las fusiones como los cambios estratégicos que hizo el Banco, van a comenzar a dar sus frutos en forma significativa a partir del próximo año.

¿No sé si tienen alguna pregunta en particular?

Marcela Villafaña:

Si no hay preguntas, o si tienen dudas después, siempre pueden llamar por teléfono o mandar un correo. La presentación va a estar disponible en la página web, se la voy a enviar por correo ahora apenas terminemos la conferencia. Les agradezco conectarse y quedamos a su disposición por cualquier duda.

Contacto Investor Relations: relacioninversionistas@security.cl

Marcela Villafaña
Head of Investor Relations

Pedro Bralic
Investor Relations