

Script conference call resultados Grupo Security a septiembre 2020

Renato Peñafiel (CEO Grupo Security)

Muchas gracias por la asistencia y su interés en participar hoy día, estamos presentando los estados financieros a septiembre, solamente quería transmitir, lo que creo que ustedes han visualizado durante el año. Los primeros meses del año fueron muy complejos, tanto a nivel local como internacional y el mayor impacto del primer semestre lo tuvimos en la rentabilidad de inversiones de la cartera o su portafolio de activos financieros que tiene la compañía de seguros. Ese impacto ha ido de alguna manera eliminando o disminuyendo la brecha y me atrevería a decir que a la fecha, a septiembre, como Uds. pueden verlo en las cifras, ha habido una importante recuperación de esa caída y es probable que esta tendencia se mantenga durante los próximos meses, de forma tal que el resultado de la compañía esté en los niveles que previos a los efectos de la pandemia.

Eso significa un buen resultado con relación a los años anteriores. Lo segundo que quería mencionarles, es que también durante este año, toda la industria financiera está sufriendo los impactos de la crisis social de octubre del año pasado, más efectos de la pandemia. Esto ha sido significativamente más importante en el sentido de la alteración de la actividad económica, tanto local como internacional y en consecuencia los efectos sobre el sector real de la economía, vale decir en el mundo de las empresas y de las personas.

En esa línea nosotros hemos iniciado durante el año, muchas acciones tendientes a apoyar los clientes, en reprogramaciones propias, el uso de las líneas que ha otorgado el Banco Central y el uso de las facilidades que han venido del gobierno apoyando a las empresas y al empleo. No obstante lo anterior, ayuda que ha sido muy significativa, nosotros como Banco y como industria hemos aumentado en forma importante los niveles de provisiones.

A la fecha y lo podrán conversar con Alberto Oviedo, que como decía Marcela va a estar presente, de alguna manera al mes de septiembre e incluso a octubre hemos materializado provisiones de grandes carteras. Y me atrevería a decir, salvo que haya algún siniestro especial, que de aquí a fin de año, no debieran haber sorpresas adicionales en estas compañías y empresas, y que el Banco, a la fecha, ya está prácticamente provisionado y continuará el proceso de constitución de provisiones del resto de la cartera en la medida que sea necesario. Alberto Oviedo les va a dar un buen detalle, es importante que ustedes conozcan los niveles de provisiones y garantías reales que tenemos, que a veces hacen que las lecturas no sean las más adecuadas.

El resto de las compañías ha seguido su curso, el Factoring, yo creo que va a terminar con un buen año, con un crecimiento superior al año pasado, no obstante los efectos de la pandemia y el resto de las compañías, bastante en línea con lo que estábamos de alguna manera presupuestando. En el caso de Inversiones, que consolida con el Banco, ha habido traspasos desde recursos de administraciones locales hacia administraciones internacionales por otros efectos distintos a la pandemia que ustedes conocen bien.

Nuestras cifras a septiembre de Valores y de la AGF que ambas consolidan en el Banco, los resultados van en línea de lo que es el mercado, no son significativamente distintas.

Nuestros AUM han crecido menos de lo que nosotros habíamos esperado, pero parte de esos AUM están afuera. Esto ha significado, que las utilidades del Grupo han ido de menos a más y somos positivos en que este trimestre va a hacer también beneficioso para el Grupo de forma tal de que debiéramos terminar el año con un resultado de ingresos menores a los del año pasado pero significativamente mayores a los que se han mostrado los primeros meses.

Es lo que quería transmitirles y el detalle lo pueden conversar con Fernando y mayor profundidad con Alberto lo que corresponde a riesgo y con Juan Pablo Cofré en el área de Inversiones de Vida.

Muchas gracias por tu presencia y espero que puedan tener un buen diálogo con nuestra gente. Muchas gracias.

Felipe Jaque (Economista Jefe Grupo Security)

Entorno macroeconómico 2020 (Página 2)

Tras alcanzar el registro más bajo de actividad en el segundo trimestre (con una caída de 14,1% a/a), la economía ha comenzado una recuperación de la mano de la flexibilidad de las restricciones a la movilidad. En el tercer trimestre la caída interanual se moderó hasta -9,1%, pero más relevante aún es que creció 6% con respecto al segundo. La recuperación ha sido más fuerte en los sectores más afectados como comercio y servicios, apoyada por las medidas de apoyo a los ingresos, el retiro del 10% de los fondos de pensiones y el impulso de la reactivación mundial. Prevemos que la recuperación continuaría en la medición mes a mes, en términos desestacionalizados. Seguimos previendo que este año el PIB cerraría con una caída de 5% y una recuperación de 6% en 2021, en línea con la recuperación de la economía global.

Entorno macroeconómico 2020 (Página 3)

La recuperación de la economía ha venido acompañada con una mejora en el mercado laboral, que tuvo sus peores registros en julio, con una pérdida de 1 millón 840 mil empleos, lo que llevó a la tasa de desempleo hasta 13,1%. Dicha cifra podría haber sido mucho más elevada debido a que hubo 700 mil personas acogidas a la Ley de Protección al Empleo, además del alza de los inactivos (personas que salen de la fuerza de trabajo). No obstante, en los últimos meses se han creado 200 mil empleos llevando incluso a la tasa de desocupación a bajar hasta 12,3%.

Con todo, el mercado laboral seguirá reflejando efectos significativos en los próximos trimestres ya que en la medida que la economía se siga recuperando, las personas que salieron de la fuerza de trabajo irían retornando gradualmente lo que mantendría una elevada tasa de desempleo (cercana a 10%). Dado lo anterior, el panorama para el consumo privado es de una recuperación gradual, mitigado de todas formas por las medidas de apoyo a los ingresos de los hogares, a la espera que las medidas tendientes a reactivar la inversión pública y privada generen una recuperación del empleo relevante en los próximos trimestres.

Entorno macroeconómico 2020 (Página 4)

En materia inflacionaria, pese a las mayores brechas de capacidad con la que está operando la economía, la inflación ha sorprendido al alza en los últimos meses lo que respondería a la velocidad de la recuperación de la economía, junto con algunos problemas de stock en algunos productos, así como al traspaso del alza del tipo de cambio de los últimos meses, lo que se sumó al aumento de precios volátiles (perecibles, combustibles). De esta forma, las expectativas de inflación de corto y mediano plazo han tendido a estabilizarse en torno a 3% anual, lo que prevemos se mantendría durante los próximos trimestres.

Entorno macroeconómico 2020 (Página 5)

Después de la rápida respuesta de la política monetaria ante la pandemia llevando la TPM a su mínimo técnico de 0,5%, es esperable que no haya cambios significativos en los próximos 24 meses, manteniendo una postura altamente expansiva y medidas no convencionales para apoyar la liquidez del mercado financiero, así como para hacer frente a eventuales efectos adversos de un nuevo retiro de fondos previsionales. Las tasas de corto plazo se estabilizaron en torno a la TPM, mientras que las de largo plazo siguen con presión al alza ante el deterioro del panorama fiscal. De hecho, el BCP 10 ha subido desde 2% en junio hasta 2,7% en noviembre.

Fernando Salinas (Gerente de Planificación y Desarrollo Grupo Security)

Resultados Grupo Security (Página 6)

La utilidad de Grupo Security a septiembre 2020 alcanzó \$47.772 millones, 22% inferior al año anterior.

Sin embargo, en el tercer trimestre se vio un cambio en la tendencia de los resultados, que vieron en el período abril-junio su peor trimestre. En el tercer trimestre, se registró un resultado de \$30.445 millones, 181% por sobre los \$10.828 millones del trimestre anterior por la recuperación en la compañía de seguros y en la inmobiliaria.

Además de un resultado de las áreas de negocio 19% menor a septiembre 2019, con un aumento puntual en los gastos corporativos y en las sociedades de apoyo por un mayor gasto en indemnizaciones. Estos efectos fueron parcialmente compensados por efectos tributarios positivos.

En cuanto a las áreas de negocio, a septiembre 2020 la utilidad del área de financiamiento totalizó \$47.917 millones, 25% inferior al año anterior. El menor resultado responde a un

mayor gasto en riesgo, principalmente en Banca Empresas, que explicaremos en detalle más adelante. En el 3Q20, el resultado del banco mejoró 14% en relación a las cifras reportadas al 2Q20, por un buen resultado en la tesorería que más que compensó el mayor gasto en riesgo que será explicado con mayor detalle por Alberto Oviedo Gerente de Riesgo de Banco Security.

En el área Inversiones, la utilidad fue \$2.957 millones, 171% por sobre los resultados a septiembre 2019. En el último trimestre, el área Inversiones registró mayores gastos por la implementación del proyecto de transformación.

Por otra parte, en el área Seguros, el resultado totalizó \$16.865 millones. Vida Security registró un resultado de \$16.475 millones, con una mejora significativa en el 3Q20, la que permitió recuperar la pérdida del 2Q20 de -\$1.035 millones, debido a una recuperación en el resultado de inversiones, que abordará más adelante Juan Pablo Cofre Gerente de Inversiones de la compañía de seguros de vida.

En el área Otros Servicios la utilidad fue \$660 millones, donde el alto número de escrituraciones en el trimestre en la Inmobiliaria compensó el menor resultado en la agencia de viajes.

Finalmente, en los Negocios Internacionales, Protecta Security registró una utilidad de 9,9 millones de soles, con un menor nivel de primas y un menor resultado de inversiones. En la siguiente diapositiva realizaremos una mirada consolidada del Grupo, de forma de entender las principales variables del resultado.

Fernando Salinas

Grupo Security Consolidado (Página 7)

Los ingresos consolidados de Grupo Security están conformados por los ingresos de banco, las primas de la compañía de seguros y su resultado de inversiones financieras, además de los ingresos percibidos por Factoring y las otras filiales.

En una mirada consolidada, los ingresos operacionales de Grupo Security descendieron 8,6%, principalmente por el menor resultado de inversiones y el menor volumen de primas en Vida Security, sumado a menores ingresos operacionales en el Banco.

Sin embargo, en el trimestre, cabe destacar la recuperación en los ingresos operacionales por el buen resultado de inversiones en Vida Security, derivando en una variación de 39% en los ingresos consolidados en el 3Q20.

Por otra parte, los gastos de administración consolidados registraron un crecimiento de 3,7% en comparación con el año anterior. Los gastos por remuneraciones aumentaron 12% por indemnizaciones debido a los ajustes de estructura en las compañías. Por otra parte, la línea otros gastos de administración registró un descenso de 4% con respecto al año anterior, reflejando los primeros ahorros de un plan de eficiencia aplicado en todas las unidades.

Indicadores Banco Security Consolidado (Página 8)

La utilidad consolidada de Banco Security alcanzó \$44.220 millones a septiembre 2020, 25% inferior a septiembre 2019 por un mayor gasto en riesgo y los menores ingresos en la Banca Personas. Esta tendencia se revirtió en parte en el 3Q20, por el buen resultado de la Tesorería.

Cabe señalar que la utilidad de la industria bancaria descendió 61,7% en el mismo periodo esto es a sep-20, explicado también por un mayor gasto en riesgo que se ha observado en el sistema.

La rentabilidad sobre el patrimonio promedio de Banco Security fue 9,3%, que se compara con el 10,5% de nuestros bancos pares y el 4,9% de la industria.

Banco Security alcanzó colocaciones totales por \$6.312 mil millones a septiembre 2020, lo que representa un crecimiento interanual de 8%, impulsadas por el crecimiento en 12% de los préstamos comerciales, en línea con la industria, que también creció 12%. Sin embargo, este crecimiento se explica casi en su totalidad por los créditos FOGAPE. En efecto, al descontar los créditos FOGAPE las colocaciones comerciales de la industria crecieron sólo 4%. Para nuestro caso el crecimiento por FOGAPE es menor y al ajustar por este efecto las colocaciones crecen un 11% en Banco Security.

En contraparte, los créditos a personas (hipotecario + consumo) de Banco Security decrecieron 5% interanualmente, por una disminución de 13% en los créditos de consumo. A nivel de industria, la caída en créditos de consumo alcanza un 11%.

En este contexto, el margen de interés neto sobre colocaciones se ha mantenido estable en el tiempo, en torno al 3,3% de las colocaciones.

El ratio de eficiencia de Banco Security consolidado fue 48,6% a septiembre 2020, 85 puntos base por sobre el año anterior, con un resultado operacional bruto en línea con el 2019 y gastos de apoyo 2,3% superiores, principalmente por el pago de indemnizaciones producto del ajuste de estructuras. Cabe destacar la eficiencia de 45,7% en el trimestre dado el crecimiento en el resultado operacional bruto en el 3Q20.

Banco Security (Página 9)

Al revisar los resultados por área del Banco, la Banca Empresas registró una utilidad de \$25.957 millones a septiembre 2020, 39% inferior al año anterior. El menor resultado se explica por el mayor gasto en riesgo, que explicará Alberto más adelante. Lo anterior no alcanzó a ser compensado por un margen financiero 8% superior, en línea con el crecimiento de 12% en las colocaciones comerciales. Tal como ya mencionamos, en la industria el crecimiento fue similar, pero explicado por el programa FOGAPE, ya que estos créditos explican 2/3 del crecimiento del sistema.

Con respecto a la Banca Personas, los créditos a personas disminuyeron 5% interanualmente, con un crecimiento de 2% en créditos hipotecarios y una disminución de 13% en los créditos de consumo, por los efectos de la crisis sanitaria en la economía y restricciones en las políticas de riesgo de la división. A nivel de industria, los créditos a personas registraron un incremento de 2% por el crecimiento de 9% en hipotecarios y la caída en 11% en créditos de consumo.

La Banca Personas registró pérdidas por \$3.224 millones a septiembre 2020, versus la utilidad de \$4.246 millones del año anterior. El margen financiero disminuyó 9% interanualmente por la contracción de las colocaciones de consumo, mientras que las comisiones netas fueron 29% inferiores por menores ingresos de seguros complementarios a la oferta de crédito. Adicionalmente, el gasto en riesgo alcanzó los \$21.659 millones, 13% por sobre el año anterior.

Por otra parte, el área de Tesorería registró una utilidad de \$24.868 millones, 42% por sobre el 2019, por el crecimiento de la cartera propia de inversiones. Adicionalmente, los ingresos crecieron por la venta de bonos, mayores ingresos por prepagos y estructurados y por los efectos de la disminución en la TPM.

En el trimestre, la Tesorería alcanzó un resultado de \$14.029 millones, 140% por sobre el trimestre anterior, por mayores ingresos operacionales netos, de \$21.822 millones, 102% superiores al 2Q20, por una mayor intermediación de renta fija en la mesa de inversiones, mayores prepagos y por refinanciamientos de los vencimientos de emisiones a menores tasas.

A continuación, Alberto Oviedo, gerente divisional de riesgo de crédito de Banco Security, explicará en detalle la estrategia que ha seguido el banco y los resultados del período.

Alberto Oviedo

Banco Security – Área Riesgo (Página 10)

Banco Security se enfoca en clientes corporativos y personas de altos ingresos, lo cual se refleja en su índice de riesgo medido como stock de provisiones sobre colocaciones de 1,83% versus 2,68% del sistema financiero. En cartera comercial, la estrategia de Banco Security se ha centrado en apoyar a sus clientes en negocios de largo plazo adecuadamente cubiertos con garantías, las cuales son valorizadas de acuerdo a estándares conservadores.

El gasto en provisiones por riesgo de crédito a sep-20 alcanzó \$50.765 millones, 57% superior al año anterior. Si bien medido en 12 meses el gasto en riesgo sobre colocaciones ha incrementado 20 puntos base año a año, la comparación con el sistema, con un incremento de 55 puntos base, continúa siendo favorable.

Esta diferencia se explica, en parte, por el mix de cartera. A septiembre 2020 la cartera de créditos de Banco Security se componía de un 82% cartera comercial, 11% vivienda y 7% consumo. La cartera comercial del Banco posee una elevada cobertura compuesta de garantías y provisiones. Cabe señalar que, en la cartera comercial individual, el nivel de provisiones está definido regulatoriamente según la clasificación de cada cliente y el porcentaje de exposición no cubierta por garantías. En el caso de Banco Security, la exposición de cartera deteriorada no cubierta por garantías o provisiones se ha reducido del 8% al 6% en el trimestre.

Si bien los efectos de la pandemia han llevado a un deterioro en la actividad económica y el consecuente aumento del indicador de cartera deteriorada comercial, el elevado nivel de cobertura de garantías de Banco Security ha moderado, de manera relevante, el impacto en el gasto en riesgo versus otros actores de la industria.

Respecto a la Banca Personas, al comparar el 2Q20 con el 3Q20, se aprecia una baja de la cartera con morosidad de 90 días o más, desde \$9.504 millones a \$7.216 millones, explicado por un esfuerzo activo en fortalecer las acciones de contención y cobranza. Lo anterior se compara favorablemente con la industria, cuya cartera de consumo con morosidad de 90 días o más, alcanzó 1,87%, versus 1,54% en Banco Security.

Marcela Villafaña

Área Inversiones (Página 11)

A sep-20, el área de Inversiones -compuesta por la Administradora General de Fondos, la Corredora de Bolsa Valores Security y la Securitizadora- registró una utilidad de \$2.955 millones, 171% por sobre el año anterior. Se registraron menores ingresos operacionales por un descenso en los ingresos por fondos, asociado al menor volumen administrado. Adicionalmente, los ingresos no operacionales fueron 40% inferiores por un menor resultado en posiciones propias. Estos efectos fueron más que compensados por menores gastos totales, asociados a una alta base de comparación el 2019 por gastos de riesgo operacional.

Área Inversiones (Página 12)

El área de Inversiones alcanzó activos bajo administración por \$4.076 mil millones, lo que representa un descenso interanual de 13%, por menores fondos mutuos y de inversión administrados.

En la comparación interanual, AGF Security ha mantenido un AUM que ha registrado un cambio en su composición hacia menor AUM en los fondos Nacional -40,6% y un crecimiento de 35,5% en fondos Balanceados, 55,1% en Internacionales y 263% en money market dólar.

En cuanto a los ingresos operacionales, registraron un descenso interanual de 5%, principalmente por menores ingresos en administración de fondos, producto del menor volumen administrado, 7,6% inferior al año anterior.

Adicionalmente, se registraron ingresos no operacionales 40% inferiores por un menor resultado en posiciones propias, afectado por el escenario de baja de tasas durante el año, lo que se revirtió en parte durante el 3Q20.

Estos efectos fueron compensados por menores gastos totales, por una alta base de comparación afectada por gastos de riesgo operacional del año anterior.

Factoring Security (Página 13)

Las colocaciones de Factoring Security alcanzaron \$329 mil millones a sep-20, registrando una disminución interanual de 12% por la menor actividad económica, la mayor liquidez en la economía por los programas de ayuda y las reprogramaciones de créditos.

La utilidad a septiembre 2020 totalizó \$7.400 millones, 9% por sobre igual periodo del año anterior por mayores ingresos operacionales, donde el menor volumen de colocaciones fue más que compensado por un mayor spread, dado que la compañía ha logrado traspasar a precio el mayor riesgo en la economía.

Adicionalmente, se registró una eficiencia de 42,2%, versus 41,6% a septiembre 2019, mientras que el índice de riesgo, calculado como provisiones sobre colocaciones totales fue 2,29%, 10 puntos base sobre septiembre 2019, también impactado por los efectos de la crisis en los clientes de la cartera.

Vida Security (Página 14)

Vida Security registró un resultado de \$16.475 millones, 11% inferior al año anterior. La utilidad del 3Q20 fue de \$18.467 millones por el mejor resultado de inversiones en la cartera propia, recuperando así las pérdidas del primer y segundo trimestre.

En el agregado, la prima directa alcanzó \$167.008 millones, 14% por debajo el año anterior por una menor venta de rentas vitalicias y seguros colectivos, compensado con el crecimiento en seguros individuales.

En el negocio de individuales se registró un margen de contribución de -\$1.850 millones, con un crecimiento de 23% en la prima directa y un menor resultado de inversiones asociado a la cartera CUI y APV. Adicionalmente, se registró un costo de siniestros 19% superior por mayores rescates y traspasos CUI y APV. Por otra parte, la permanencia de un año de los fondos CUI ha alcanzado 88,5% en promedio en los últimos doce meses, 130 puntos base por sobre el año anterior.

En cuanto al negocio de protección familiar, se registró un margen de contribución 52% superior por un menor costo de siniestros y una menor tasa de costo de intermediación, en línea con la menor actividad comercial.

En seguros colectivos, el margen de contribución creció 56% año contra año por una menor tasa de siniestralidad en colectivos de salud por la disminución en prestaciones electivas producto de los efectos de la pandemia.

Por otra parte, el margen de contribución en rentas vitalicias fue de -\$44.321 millones. Cabe destacar que, en los últimos 12 meses, para todo el mercado la tasa de venta de rentas vitalicias ha promediado 1,8%, mientras que la tasa de cálculo de retiros programados un 3,6%, reduciendo significativamente las ventas a nivel de industria. En esta línea, la prima directa en Vida Security alcanzó \$8.552 millones, 83% inferior al año anterior. Lo anterior fue compensado por una menor constitución de reservas, asociado al menor nivel de ventas, reflejado en un menor costo de rentas.

En cuanto al Seguro de Invalidez y Supervivencia, el margen de contribución totalizó -\$3.364 millones a septiembre 2020, en línea con el resultado del año anterior.

Los efectos mencionados resultaron en un margen de contribución de -\$19.691 millones, versus los -\$58.122 millones a septiembre 2019.

A continuación, Juan Pablo Cofré, Gerente de Inversiones de Vida Security, explicará los principales efectos en el resultado de inversiones.

Juan Pablo Cofré

[Vida Security - Resultado de Inversiones \(Página 15\)](#)

En cuanto al resultado de inversiones de Vida Security, fue \$63.291 millones a septiembre 2020, 44% inferior al año anterior.

Puntualmente, en la cartera propia el resultado acumulado fue de \$53.553 millones, 33% inferior a septiembre 2019, por una menor rentabilidad en fondos inmobiliarios y en renta variable nacional e internacional. Cabe destacar que el resultado de esta cartera en el trimestre ascendió a \$29.901 millones, 126% superior al trimestre anterior, por la recuperación de las inversiones en Renta Variable Internacional y los Fondos de Private Equity.

Fernando Salinas

[Área Negocios Internacionales - Protecta Perú \(Página 16\)](#)

En el área de negocios internacionales, Protecta Security registró una utilidad de 9,9 millones de soles a septiembre 2020, 11% inferior al año anterior.

La prima total registró un descenso interanual de 3% por la contracción del mercado peruano de rentas vitalicias. De todas formas, la compañía alcanzó una participación de mercado de 24% en el flujo de ventas. Por otra parte, la compañía alcanzó un volumen de 112 millones de soles en rentas particulares y una participación de mercado de 18%.

Cabe recordar que la transformación de los resultados en soles a las normas IFRS en Chile resultan en una menor utilidad contable.

Área otros servicios (Página 17)

En cuanto a Travel Security, la agencia de viajes ha sido profundamente impactada por los efectos de la crisis sanitaria en la industria de viajes y turismo, reflejado en una caída interanual de 74% en la facturación. En el trimestre, la compañía sigue con niveles muy bajos de venta.

Al consolidar con su filial en Perú, impactada por los mismos efectos, Travel registró un resultado de -\$4.275 millones en el periodo. En el resultado, Travel Perú totalizó -\$1,9 millones de dólares.

En vista de los impactos en el mediano y largo plazo en la industria, se han realizado ajustes en la estructura de la compañía. Hacia adelante, la compañía se proyecta en un modelo de venta fundamentalmente digital.

Por el lado de la Inmobiliaria, con el término de las cuarentenas, los procesos de recepción municipal de los proyectos se han ido normalizado, reanudando así las escrituraciones.

El resultado totalizó \$3.238 millones, con 114 unidades escrituradas, 96 de estas en el tercer trimestre del año. Por otra parte, los activos inmobiliarios administrados disminuyeron 2,2%, en línea con la escrituración de unidades.

Evolución Grupo Security - Indicadores (Página 18)

Por último, podemos observar una trayectoria más larga de los indicadores del Grupo.

La utilidad consolidada a septiembre 2020 alcanzó \$47.772 millones, con una rentabilidad sobre el patrimonio promedio de 8,0% en el periodo. Cabe destacar una razón precio utilidad de 8 veces y el ratio de bolsa libro de 0,63 veces al 17 de noviembre de 2020.

Como explicamos a lo largo de la presentación, este trimestre representó una recuperación de la tendencia en utilidad de Grupo, alcanzando una utilidad en 12 meses de \$67.902 millones, impulsada por la recuperación en el resultado de inversiones de Vida, un buen resultado en la Tesorería del Banco y la puesta al día en las escrituraciones de la Inmobiliaria.

En línea con los mejores indicadores macro locales e internacionales, esperamos que la actividad y los resultados se mantengan en los meses que restan del año. Adicionalmente, hemos trabajado en programas de eficiencia que buscan rebajar gastos en estructuras y gastos de administración en todas las unidades, esperando ahorros superiores al 10%.

Esto, sumado a un crecimiento del PIB en torno al 5% para el próximo año, impactaría favorablemente nuestros resultados para el año 2021.

Preguntas y respuestas

Q&A Presentación de Resultados 3Q20

1. Carlos Herrera: “Podrían comentar sobre las expectativas que quedan para el 4° trimestre, en lo que queda del año y principios del próximo año, en las principales métricas de desempeño”:

Fernando Salinas: En la misma línea que decíamos anteriormente, nosotros por instrucciones del Directorio, hemos estado con un programa bien intenso, de revisión de todas las estructuras de las compañías, y por otro lado de la construcción de un presupuesto base cero con una metodología aplicada a todas las compañías, de forma de revisar nuestra estructura de gastos a la luz de la pandemia. Tenemos cifras que creemos que podemos apuntar un 10% de ahorro del gasto total del Grupo el próximo año y que se reparte de manera bastante pareja en las compañías, que nos permite por lo menos en esa línea, garantizar que la línea de costos va a estar bastante más contraída respecto a las dinámicas que traíamos anteriores a la crisis. Eso lo vemos con bastante realismo y creemos que ha sido abordado de una forma bien directa con las compañías, con decisiones que no son agradables ni fáciles, pero es un tema que está en marcha y estamos conscientes que hay que prepararse para un período donde la eficiencia va a ser crítica.

2. ¿Cómo ven el impacto de una segunda ola de COVID en el PIB, en la morosidad y en las inversiones en general?

Felipe Jaque: Un punto relevante a considerar es que ya estamos teniendo segunda ola en Estados Unidos y Europa y la respuesta de los gobiernos ha sido cuarentena y restricciones a la movilidad que por supuesto pone un sesgo a la baja en el crecimiento de esas dos economías. Pero estas cuarentenas y restricciones son bastante más focalizadas y contenidas que las que se aplicaron en el segundo trimestre de este año. En términos del resto del mundo que es lo relevante en buena medida para comunidad ir a Chile en una segunda ola, creemos que se compensa este rebrote con medidas que son un poco más moderadas, más acotadas en términos de restricciones de esas economías y lo segundo que es bastante relevante para para la región es que China se mantiene con niveles de rebrote muy controlados y por lo tanto en ese escenario, a la fecha Chile saldría relativamente bien parado. A nivel local, se espera lo mismo, si tenemos rebrote , eventualmente, dado todo el gasto fiscal que se ha ejecutado y todas las medidas que se han efectuado, lo que debiéramos tener es una cuarentena un poco más moderada que de alguna forma compensa la crisis sanitaria con los cierres de la economía, así que si bien es cierto hay un riesgo a la baja en los números del 2021, a este 6% de crecimiento con el que venimos trabajando, como escenario base, esos riesgos a la baja , creemos son más contenidos, con las experiencias que se están trabajando con las economías con rebrote, actualmente Europa y EEUU y la verdadera capacidad que tiene la economía de cerrarse nuevamente dado los esfuerzos que han hecho el gobierno y Banco Central y sector privado también en este 2020.

Alberto quieres comentar algo respecto a de la morosidad para el próximo año y también aprovecho de incorporar otra pregunta dentro de la misma línea sobre lo que estamos esperando en gasto de provisiones para lo que queda de este año y primera mitad del próximo año, y cuándo esperamos que se normalice este indicador.

Vamos a partir por la última que es un poco más cercana, lo que estamos viendo es que el cuarto trimestre de este año, se va a parecer en términos del gasto al riesgo al tercer trimestre, en términos de cartera vencida debería ser un poco mejor, Vamos alcanzar al máximo el tercer trimestre, el próximo año lo que estamos esperando es que, medido como 12 meses móviles repuntemos en un máximo, cercano al primer trimestre en términos de gasto en riesgo, por debajo de todas maneras, de la industria alrededor de 1,2 a 1,25% consistente con lo que hemos tenido los últimos 3 meses, y después paulatinamente empiece a caer durante el año, para terminar el próximo año entorno al 1%. En términos de cartera vencida, la recuperación debiera ser un poco más rápida, el tercer trimestre debiese marcar el máximo, producto de la serie de acuerdo de reorganización judicial que teníamos, todo ello está siendo formalizado y es más conocido de todos es el de Corona. Nosotros teníamos algunos otros hitos que se han formalizado en acuerdos en los últimos meses, eso debería llevar a una baja significativa por lo menos de unos 10 mil millones de pesos y de 15 mil millones de cartera vencida hacia el tercer trimestre y a partir de ahí deberíamos ir normalizado para terminar el año por arriba del 1,5 pero por debajo del 2%.

Respecto a un eventual rebrote y las consecuencias que eso pudiese tener, nosotros realizamos permanentemente este ejercicio de cartera y esos ejercicios de stress dan cuenta de un escenario extremadamente duro, que no es el escenario que Felipe mencionó, dan cuenta de un impacto significativamente menor a los que ha tenido este año, porque, no solo la cartera de colocaciones se ha adaptado sino que la economía en general, pero en un escenario más suave, más parecido al que hemos tenido este año, deberíamos poder mantenernos, reduciendo la cartera vencida y el gasto en riesgo, probablemente no termine cerca del 1 sino diez puntos básicos por arriba, pero no mucho más que eso y mantener una diferencia con el sistema del orden de diez puntos básicos es lo que esperamos en los siguientes meses.

Nosotros en general, usamos como medida de desempeño de la cartera, tres indicadores, los ingresos por intereses y reajustes que genera la cartera, la cuota de mercado y el gasto en provisiones y pérdidas por caja, en esos indicadores, pensamos que lo hemos estado haciendo diferencialmente bien comparado con la competencia y el próximo año debería aportar una ligera reducción de PPR, algo de incremento de ingreso.

3. ¿Qué estamos proyectando en términos de colocaciones y en particular en para las colocaciones comerciales?

Y Alberto, si puedes comentar cuánto hemos realizado de provisiones voluntarios en el Banco.

Manuel W: Buenos días, respecto de lo de los supuestos que estamos viendo para el próximo año en términos de crecimiento comercial del de las colocaciones comerciales, al nivel de la industria las estimaciones debieran andar alrededor del 3%, retomando algún nivel de actividad y considerando que este año esto ha estado influenciado muchísimo por el tema de los créditos FOGAPE. Si no hubiese habido ese financiamiento por parte del Estado, la verdad es que la industria estaría con un crecimiento cercano a cero, en esa línea el próximo año ya suponiendo que no van a estar estos planes, estamos viendo un crecimiento en torno al 3% a nivel de la industria y como proyección nuestra creemos que va andar levemente sobre eso, considerando, sobre todo, que el negocio inmobiliario tiene una inercia bastante más larga, evidentemente dada la importancia que tiene esto dentro de nuestra cartera comercial, no influye en retomar, un crecimiento un poco más rápido pero, aún así, calculamos que debiéramos estar con un crecimiento ligeramente por sobre la industria .

Alberto O: Sobre las provisiones adicionales, como ustedes saben, Banco Security, no tenía una política de provisiones adicionales, durante estos meses, se han constituido provisiones adicionales y hoy se han constituido provisiones por 2000 millones de pesos a pesar de que la idea normal de las provisiones adicionales es operar como contra ciclo, ya tenemos una política y deberíamos estar dotando provisiones contra cíclicas en la medida que se produzca un cambio de ciclo, y hasta ahora hemos hecho provisiones por 2000 millones para iniciar un fondo dentro de esas carteras.

Manuel no sé si puedes comentar algo sobre un poco el plan de transformación del Banco porque Fernando durante la presentación comentó algo de los gastos y los ajustes en estructura, pero quizá comentar quizá comentar un poco los ingresos que podrían venir asociados a este proyecto

En relación al proceso de transformación que es bastante transversal en el Banco, pero con un foco muy especial en lo que es el negocio de la Banca Retail y el negocio de las inversiones, apunta justamente, a lograr un cambio importante en lo que es la sistemática comercial, en lo que es la segmentación de los clientes, la oferta de valor hacia esos clientes y estamos bastante optimistas en términos a que ese esa nueva forma de enfocar esos dos negocios nos permitan potenciar en forma importante la relación con nuestros clientes y rentabilizar esa relación con nuestros clientes y en esa línea estamos esperando un incremento importante en la generación de ingresos, tanto en la banca retail , en el Banco, digamos y en el negocio de las inversiones . Las tasas de crecimiento, la verdad que la estamos revisando dado que, habíamos partido con todo esto antes e de toda la crisis provocada por la pandemia y evidentemente dado el cambio de escenario los impactos que se esperan de esa iniciativa se ven también se ven afectados, sin embargo, esperamos crecimiento relevante en la en la generación de ingresos de ambos negocios.

4. Daniel Mora: sobre el nivel de provisiones adicionales, que se han hecho en el Banco hasta el momento, si nos sentimos ssatisfechos o si vamos a seguir constituyendo hacia adelante.

R: Por constitución las provisiones adicionales se deben hacer en procesos contra cíclicos y yo no veo una recuperación marcada en la actividad económica para seguir haciendo provisiones adicionales en forma agresiva, si es cierto que, en la medida que ciclo vaya dándose vuelta y ese fondo va a seguir recibiendo fondos adicionales, cosa de construirlo cosa de tener para los siguientes ciclos un stock de provisiones adicionales más elevado.

5. Eduardo Perez: ¿cuáles son los riesgos regulatorios que estamos viendo a futuro en el negocio de seguros, en particular en las rentas vitalicias y si podemos comentar qué esperamos que suceda con la indicación Jackson y cómo creemos que esto podría afectar a la rentabilidad de la compañía.

R: Rodrigo Guzmán, Buenos días no es un misterio para nadie que estamos y hemos estado algún tiempo ya en un mayor impulso regulador, hemos tenido varias iniciativas de mayor regulación, para mencionar algunas, capital basado en riesgo, ORSA, la prota aplicación de una nueva norma financiero contable, que aplica a la contabilidad y a la parte técnica de la compañía, que es el IFRS17, es decir hay varias normas que nos han estado modificando la estructura normativo legal de las compañías, eso no es un misterio, sin embargo, en ese mismo discurso ha habido normas que se han ido adecuando, que estaban muy antiguas, como las normas de suficiencia que tuvieron recientes modificaciones y que fue muy bueno, para el mercado y para las compañías, en particular hay algunas cosas que hacer se pueden hacer, que están en discusión que tienen que ver con esta simetría que hay entre el retiro programado y la renta vitalicia, por las diferencias de tasas que comentó Marcela en la presentación de los resultados, que es algo que se tiene que hacer y se está discutiendo, también hay algunas iniciativas que tienen que ver con el retiro del 10% y se han ido morigerando las primeras ideas legislativas que han tenido los señores Parlamentarios, hoy día pareciera ser que están dejado fuera, por el momento el retiro de las rentas vitalicias, entienden que es algo distinto, que no son fondos que pertenezcan a los afiliados, sino que ya son patrimonio de la compañía y que se entregaron a la compañía por una transferencia de riesgo que hubo, ahí por lo tanto una renta vitalicia que le va entregar una renta a una persona, es una figura un poco distinto, entonces yo creo que se van a ir más por el lado de iniciativas como créditos del Banco del Estado con cargo a estas rentas vitalicias. Las indicaciones Jackson, yo creo que los bancos van a compartir, solidariamente, el costo de los seguros, la verdad es que es un tema que ha sido bastante discutido y lo que va a provocar es que va a haber una gran des bancarización de mucha gente. Y en la medida que eso no se pueda llevar a tasa/precio va a ser difícil que esos clientes se mantengan en el sistema. Desde el punto de vista de las Compañías de Seguros, nosotros, vemos con alguna preocupación, pero no una preocupación mayor, respecto de ese tema porque creemos que va a ser un impacto bastante limitado.

6. Daniel Mora: pueden dar un poco más de detalle del desempeño de la cartera propia y por qué fue tan diferente al desempeño de la cartera CUI en el tercer trimestre y el porqué de esa diferencia.

R: Juan Pablo Cofre: Básicamente la diferencia tiene que ver con la estructura de la cartera CUI, tiene una composición que viene dada básicamente como se mueven los propios clientes, por lo tanto el área de inversiones no interviene, sino más bien hace una gestión de calce con la exposición que los clientes determinan tener. Básicamente la mitad de esa cartera está en productos garantizados y la otra mitad está en FFMM, llamémoslo si, con exposición a renta variable. Entonces si uno mira el desempeño del tercer trimestre, el S&P subió alrededor de un 8, casi un 9% en ese trimestre, el IPSA cayó un 8%, las tasas a la base local subieron 15 puntos base y el dólar se depreció con relación al peso en un 4%. Entonces todas esas variables, influyen y es una mezcla que da el resultado, y va a depender para los clientes cuánto estén expuestos a eso.

La cartera propia tiene una construcción muy importante de renta fija y que no valoriza a mercado y el margen tiene una cierta construcción a renta variable, más bien internacional, en nuestro caso. Tenemos una exposición, durante los últimos meses, prácticamente insignificante a la renta variable nacional, tenemos acciones locales en el portafolio, y toda nuestra exposición variable, está, ya sea por ETF o por fondos alternativos y lo que ocurre es que los fondos alternativos, tienen un rezago, entonces si en el segundo trimestre, el S&P 500, por ejemplo, rentó casi un 20%, parte de esa recuperación la recogimos con este rezago que mencionaba anteriormente en la cartera de alternativos del tercer trimestre. Entonces como ven se mezclan varios factores, de estructura y de cierto timing por decirlo así de los reconocimientos de los resultados.

7. Podrías comentar en línea, con la primera pregunta que hicimos, ¿cuál sería la rentabilidad de las inversiones, de mediano plazo, razonable, para la compañía de seguros y cómo ves eso para el futuro en el sistema.

R: Bueno en el corto plazo, uno podría pensar que, este momento, llamémoslo así, para el cierre del año, va continuar, la visibilidad con respecto al 2021 es menos, difícil de predecir, pero como les decía parte importante de nuestra cartera, no valoriza mercado, por lo tanto eso nos da una base relevante de resultados recurrentes y en la medida que haya un desempeño razonable, de rentabilidades de largo plazo de las inversiones eso debiera mantenernos en los niveles históricos, obviamente hay una cierta tendencia de la cartera que va madurando en la parte de la renta fija a irse renovando a tasas menores lo que está siendo reemplazado por activos generadores de renta por el lado del financiamiento inmobiliario o por venta inmobiliaria o por alternativos, que en cierta medida reemplazan esas rentabilidades, que en el pasado se encontraban, sobre todo en los mercados de renta fija local.

8. Sebastian Gallegos: Ustedes hablan y Alberto bastante claro, sobre sobre la perspectiva en riesgo. Yo quería preguntarle algo específicamente hablando, de las de las garantías y como esto ayuda a proteger de alguna manera la ejecución de potenciales provisiones, la pregunta específica es, ¿Qué clase de garantías tienen a nivel del Banco Security que puedan sentirse tan cómodos en ese outlook de riesgo y si no les preocupa de alguna manera eventuales ejecuciones de algunas de estas garantías bajo un escenario como el actual? Esa sería la primera pregunta enseguida hago otra pregunta.

R: Alberto Oviedo: Estamos confiados en el valor de las garantías como como comenté en la presentación, nosotros valorizamos las garantías en forma periódica y cuando observamos o variaciones en el índice de las propiedades o en procesos regulares, períodos cuando mucho van a dos años a tres años. No hemos visto caída en el valor de los activos, de forma significativa o que puedan afectar las provisiones nuestras garantías son en general, viviendas, terrenos, edificios en construcción en el sector inmobiliario, estamos observando buenos precios, repunte, no estamos observando incluso nueva caída y tenemos de garantías accionarias que cuentan con el valor de los mercados que se han estado recuperando en los últimos 30 -35 días.

Los colaterales asociados a garantías reales, inmuebles o proyectos de transición se han mantenido y no se ha visto que tengamos problemas de desvalorización, o reducciones en el valor en los siguientes meses y las garantías que estaban asociadas a instrumentos financieros, se redujeron en forma significativa, durante el tercer trimestre y han estado repuntado de valor en estos últimos 30 días.

9. Sebastian Gallegos: Perfecto muy muy claro y las otras dos preguntas son de un par de temas diferentes durante la presentación se habló, Fernando lo mencionó, que se viene haciendo y ya hemos comentado en varias oportunidades que se viene haciendo una estrategia en sobre todo en la banca personas, más allá de digamos desde entre todo lo que se está haciendo en términos de costo y en eficiencia de estructura. ¿Nos podrían actualizar un poquito en cuanto a los avances que se están realizando que en esa oferta de valor o en estrategias adicionales para para revertir un poco esa tendencia en la banca personas?

R: Manuel Widow: En el tema de banca personas, uno de los problemas que estamos enfrentando con un esfuerzo comercial bastante importante, nos venía pasando, hace ya bastante tiempo, que nuestros clientes no nos ocupaban como cuenta principal, lo cual, en una parte importante de la cartera que teníamos, nos caían las migajas de lo que dejaban los otros bancos, que si estaban logrando ser bancos principales.

El gran esfuerzo que estamos haciendo, es el cambio de la propuesta de valor, la sistemática comercial, de toda la maquinaria hacia atrás, apuntando esa oferta de valor nos permita lograr la principalidad con nuestros clientes y de esa forma, poder capturar un mayor nivel de rentabilidad con esa cartera de clientes. De esa forma estamos acá haciendo un esfuerzo importante en re-segmentación de la cartera apuntando justamente a, en aquellos casos, no logremos esa principalidad, si tener detrás un modelo atención mucho más eficiente, mucho más digital, que nos permita si hacer muchos más rentable esa relación con esos clientes.

10. Sebastian Gallegos: La pregunta de seguros es, en un escenario en el cual se tiene que es el tema del retiro programado viene siendo una fuerte competencia, para las rentas vitalicias y adicionalmente también se tiene un potencial ruido regulatorio relacionado con eventuales retiros de esos fondos, la pregunta que yo hago es ¿Cuál es la estrategia que se está diseñando en Vida Security para mitigar estos efectos, más allá de compensaciones en el portafolio que pueden ser volátiles, como lo vimos en este trimestre y lo hemos visto en otros trimestres.

R: Rodrigo Guzman: La estrategia que tiene la compañía, no es una estrategia modelo, la tiene hace mucho tiempo y tiene que ver con diversificar su línea de productos, nosotros no somos mono productos, por lo tanto una fuerte presencia en vida tradicional dentro de los seguros de vida individual, tenemos fuerte participación en seguros con cuenta única de inversión (CUI) APV que son seguros con ahorro, somos un player importante en los seguros colectivos, particularmente en salud y todo hace que nuestro portafolio de líneas de productos, hace que podamos sortear bastante bien, cuando una de las líneas esté más complicada. Nosotros vislumbramos que estos problemas o eventuales amenazas que puede tener rentas vitalicias es un problema transitorio. Así que creemos que eso no representa ningún problema para el desarrollo de la compañía, porque tenemos muchos productos, funcionando muy bien. De hecho este año, eso es lo que ha pasado, este año las otras líneas a nivel de margen técnico, han funcionado bastante bien y hemos vendido muy pocas rentas vitalicias y eso ha servido como comportamiento de covarianza respecto al comportamiento entre todas las líneas.

Adicionalmente a todo eso, nosotros también estamos en un esfuerzo de eficiencia de la compañía que empezó a ver los primeros resultados, si nosotros miramos las cifras que mostró Marcela, nuestros montos de administración a la misma fecha del año 2019 eran del orden de 30,700 millones y hoy día a septiembre del 2020, son 5 mil millones más bajo, o sea también hay un esfuerzo importante de eficiencia en un periodo de mayor dificultad comercial. Entonces no vemos que sea complicado y como te decía, estamos efectivamente inmersos dentro de un aspecto regulador pero no lo vemos como un problema, obviamente presenta mayores costos, mayor trabajo para dar respuesta al regulador, sin embargo algunas de esas regulaciones han sido bastante positivas, desde el punto de vista, por ejemplo, como decía desde la suficiencia de las compañías y eso ha sido muy bueno para todo el mercado.

11. Cecil Diaz: de otras filiales, la inmobiliaria, ¿Qué esperamos en términos de escrituraciones en lo que queda de este año y para el próximo año?

R: Marcela Villafaña: En el caso de la inmobiliaria los proyectos que están entregados, se están escriturando, se están vendiendo, sin embargo proyectos en construcción nuevos, no tenemos una gran cartera, nuestra inmobiliaria es pequeña, que va construyendo en la medida que va viendo oportunidades y ya vendiendo, pero en este momento la situación económica, está un poco en pausa y a la espera de que se retome la actividad como decía a Felipe, si vemos buenas noticias en términos económicos o en términos de vacuna y la actividad retorne a la normalidad, probablemente se inicie este nuevo ciclo de construcción, pero como ustedes, saben nuestra inmobiliaria tienes estos ciclos de construcción, de inversión que son los que son más largos y luego continúa la escrituración y la venta que es lo que se puede reflejar en resultados. Vamos a seguir con escrituraciones altas en este último trimestre y algo va a quedar para el próximo año pero probablemente sea menos que este año.

En cuanto a los recursos del aumento de capital, principalmente el aumento de capital va ser dedicado al Banco, algo de aumento de capital vamos hacer de aquí a fin de año, un poco para restituir el dividendo que repartió el Banco y probablemente el próximo año se haga algo más preparando al Banco para la implementación de Basilea 3, que tiene que

estar funcionando a fines del próximo, vamos a estar viendo cuáles son las necesidades de financiamiento que van teniendo las distintas empresas, de acuerdo a los planes que es que van presentando, eso va estar a la decisión de la administración y del Directorio que van a ver cuál es el la mejor asignación de los recursos pero lo principal es el banco y tenerlo preparado y listo para Basilea 3.

Respecto al Factoring, para el próximo año en la medida que haya una recuperación de la economía, eso siempre es positivo para el Factoring, Factoring es una empresa que su actividad está muy vinculada a la actividad económica, en la medida que la economía repunte, empieza haber más actividad, más facturas dando vuelta y el Factoring se beneficia de ello. Vemos que a fines de año como comentaba Alberto, esta suspensión de pagos que tenían en las compañías van a tener que empezar a retomar pagos, probablemente van a tener más actividad y probablemente las empresas que están funcionando van a necesitar algún financiamiento, entonces vemos que eso sería beneficioso para el Factoring. Este año esperamos que termine con un mejor resultado que el año pasado y debiese el próximo año mantener niveles de utilidad similares a este año, si es que esto se mantiene así y si la economía repunta obviamente puede tener muchos mejores resultados. El Factoring es una empresa muy eficiente que tiene una cartera super diversificada, con niveles de riesgo bien contenidos, entonces eso lo beneficia en estos ciclos y es capaz de aprovechar y moverse rápido mientras la economía se recupere.

12. ¿Qué tan sostenibles son los resultados del trimestre considerando que esto, la recuperación del de las inversiones de la Compañía Seguros fue importante y cuál es una rentabilidad a mediano plazo que podríamos ver hacia más adelante?

R: Lo más importante y lo que les contaba en los distintos equipos, nosotros este año en particular, estamos afectados por eventos bien excepcionales respecto a otros años en particular el tema Riesgo/ Crédito, también el resultado de inversiones financieras y toda la pandemia y los efectos que ha tenido sobre los sectores de consumo, concretamente en nuestra banca Personas. Lo que hemos hecho este año, es preparar la compañía en todos sus niveles, en todas sus compañías profundizando los niveles de información en términos de eficiencia, oferta de valor que nos debería dejar en buen pie, en la medida que se vayan liberando estos efectos que probablemente nos van acompañar sobre el 2021, como decía Alberto, el tema riesgo probablemente empresa nos va seguir acompañando parte del próximo año en el tema personas, también pueden haber efectos que se pueden prolongar sobre el primer semestre del próximo año, pero esperamos que paulatinamente esos efectos vayan normalizándose y más las ganancias de eficiencia, el Grupo pueda ir retornando en un transcurso de los próximos 18 meses a niveles de utilidad, quizá no para el 2021, más parecido a lo que ganamos el 2019. Y por otro lado con las bases que hemos preparado con el trabajo que se está haciendo a nivel de todas las compañías, de la Oficina de Transformación, de los niveles de eficiencia, los temas de digitalización, creemos que en una mirada de 2 a 3 años, el Grupo debería ir recuperando los niveles de rentabilidad más acorde a lo que teníamos anteriormente, 10, 11, 12%, con un patrimonio más alto que hoy día también producto de las condiciones. Pero lo más importante, es que yo creo que hemos sabido ir tomando las decisiones que han sido

complejas para las compañías, hemos enfrentado cambios importantes en las unidades en términos de las administraciones, hay equipos nuevos que están de cabeza, de forma tal de recuperar los niveles de utilidad, pasada esta crisis y este período que ha sido complejo. Entonces, mediando un escenario que el cual, esperamos que sea ese, que poco a poco la pandemia quede atrás, poco a poco las inestabilidades políticas empiecen a favorecer un clima más

pro-negocios, creemos que hemos hecho los cambios necesarios para poder enfrentar en el transcurso de los próximos 18 meses, un escenario bastante más positivo, de utilidad para el Grupo.

Contacto Investor Relations: relacioninversionistas@security.cl

Marcela Villafaña, Head of Investor Relations

Alfonso Vicuña, Analista Investor Relations

Daniela Fuentes, Analista Investor Relations