

Q&A Call de Resultados 3Q21 Grupo Security

Digital - Monument

P: Jorge Opasso, Global Alpha Capital: ¿Tienen algún target en términos de resultados de la estrategia digital en los siguientes 3-5 años?

P: Bazan Silva Isidora, BICE AGF: En relación a esta nueva adquisición, ¿cuánto se tuvo que desembolsar?

P: Daniel Mora Ardila, Credicorp: Los pueden dar más detalle de cuál es el objetivo de la relación con Monument Bank. ¿Qué podríamos esperar de iniciativas en adelante en el mercado chileno?

R: Fernando Salinas, Grupo Security

Tenemos algunos números internos sobre lo digital. En las próximas semanas realizaremos un call específico con Francisco Letelier, Gerente Corporativo Digital y Datos, para referirnos a los principales ejes de la estrategia que estamos desarrollando con la ayuda de consultores internacionales que nos han acompañado en distintos trabajos estratégicos. En términos generales, se trata de una estrategia integrada para todas las empresas del Grupo, que aborda aspectos como el gobierno integrado de datos y complementar la oferta de servicios financieros de Grupo Security a través de la inversión, asociaciones o alianzas con empresas del mundo financiero tecnológico (Fintech).

Sobre el monto desembolsado, no podemos dar esa información todavía.

El ingreso a la propiedad de Monument está acompañado por un *side letter* que establece un trabajo de cooperación entre Grupo Security y el equipo de Monument, conformado por banqueros de trayectoria exitosa, y por un equipo digital de primer nivel.

Banco Security

P: Felipe Marin, PW & WM: Nos podrían indicar la política de valorización de las carteras propias de AGF, Corredora de Bolsa y mesa de trading del Banco.

R: Manuel Widow, Banco Security

- De acuerdo a las normas contables IFRS, la cartera de Trading la contabilizamos como Cartera de Negociación, lo cual implica que el Mark to Market va directamente al resultado.
- En el caso de Valores, por temas de transparencia y evitar posibles conflictos de interés, se decidió mantener la cartera en Negociación, por lo cual los ajustes por Mark to Market van directamente a resultados.
- En AGF, a partir de este año se aplica el mismo criterio que en Banco: en la medida que son inversiones con horizontes mayores a 180 días, se contabilizan como Cartera Disponible para la Venta, y el Mark to Market va contra patrimonio, y se lleva a resultado cuando el instrumento se vende. Actualmente toda la cartera de AGF es Disponible para la Venta.
- Para efectos de calcular el Mark to Market se utilizan fuentes de datos de precios externas, principalmente Risk America, y el control lo lleva el área de Riesgo Financiero.

P: Felipe Navarro, Banchile

Respecto al Banco, ¿Cómo se sienten posicionados con su cartera en este periodo de tasas altas, alta inflación, etc? ¿Están cómodos con su actual mix y niveles de riesgo de cara al próximo año? ¿Cómo ven la dinámica del crédito el próximo año? ¿Alguna proyección?

R: Eduardo Olivares, Banco Security

Nuestra cartera tiende a tener un menor riesgo considerando las coberturas de garantías (que se encuentran por sobre la industria), y eso ha sido parte de nuestro modelo de negocios. Adicionalmente hemos reforzado nuestras actividades de seguimiento de crédito a fin de asegurar un monitoreo activo de las clasificaciones y así tener provisiones adecuadas. En las condiciones actuales es difícil proyectar el crecimiento de colocaciones aunque esperamos que mantengan un nivel de dinamismo alineado con las expectativas de crecimiento e inflación.

P: Daniel Mora Ardila, Credicorp

¿Cómo ven las presiones en el margen en el 2022 por el aumento importante en la tasa del Banco Central? ¿Ven riesgos en este frente, o sienten que la alta inflación y el aumento de descalce compensan el incremento en el costo de fondeo?

R: Nicolás Ugarte, Banco Security

Sin duda que se avecinan alzas de tasas no menores para los próximos meses, es una realidad que ya está en los precios de mercado y analistas, nosotros cómo hemos dicho , en general manejamos el balance bastante calzado incluso más que el promedio de la industria, hemos captado 22 millones de UF en bonos entre el 2020 y 2021 la mayor parte de esto antes del último evento de fuerte aumento de tasas de estos últimos meses, hacia adelante enfrentaremos sin duda tasas más altas de fondeo con costos de fondo al alza que se van traspasando a las áreas comerciales para las colocaciones correspondientes, esto puede ralentizar en algo el crecimiento de las colocaciones , si este proceso de alzas es más drástico de lo que hoy espera el mercado. Nosotros como en otras ocasiones, nos vamos ajustando tanto por el activo (colocaciones) cómo por los pasivos (captaciones) en esta dinámica y en general estos procesos se observa que se ajustan al alza los activos de manera más rápida que los pasivos.

Vida Security

P: Ignacio Andrés Peñaloza Fernández, AFC: ¿En qué situación se encuentra la compañía de seguros ante eventuales nuevos anticipos, en caso de que se modifique y en el que no se modifique el proyecto de ley?

Rodrigo Guzmán, Vida Security

Mas allá de la aprobación del proyecto, la compañía se encuentra bastante bien preparada, yo diría en tres indicadores básicos: tiene el índice de solvencia (patrimonio mínimo exigido para operar, está en casi el doble); otro índice normativo q nos exige es el nivel de endeudamiento, la compañía está bajo 10, y el mercado anda entre 14 y 15 con un máximo

normativo de 20 veces; y en tercer lugar es relevante el indicador que es nivel de endeudamiento financiero. Vida Security está en 0,6 veces. La compañía está bien preparada para enfrentar un shock importante, y es una de las del mercado que está preparada para hacerle frente. No nos gusta evidentemente, es mala política.

P: Daniel Mora Ardila, Credicorp: ¿Cómo ven el escenario de crecimiento de primas en adelante considerando el ambiente de tasas en el próximo año? La empresa lleva dos trimestres con primas por encima de los CLP 80 mil mn. ¿Podríamos esperar esto como un nivel sostenible?

Rodrigo Guzmán, Vida Security

La estrategia de la compañía es mantener una participación de mercado similar a la de los últimos meses. Recordemos que tradicionalmente Vida ha tenido un market share entre 2% y 2,5% en RRVV. Cuando se contrajo la industria el año 2020, hicimos esta estrategia específica que mencionamos en la presentación para aumentar participación, llegando hasta 10% en algunos meses. Apuntamos a obtener entre 8%-10% del mercado de rentas vitalicias en el mediano plazo.

Covenant Grupo

P: Isidora Bazán, BICE AGF: En términos del covenant del grupo, el actual nivel (0,37x) ¿les preocupa? ¿van a cambiar el cálculo para que considere deuda neta?

R: Fernando Salinas, Grupo Security

El covenant de Grupo Security siempre ha oscilado entre 0,34x-0,38, el nivel actual está dentro de lo habitual. No vamos a hacer cambios en ese cálculo.