

Tanner

Servicios Financieros





1 Perspectiva general



2 Líneas de negocio



3 Resultados financieros

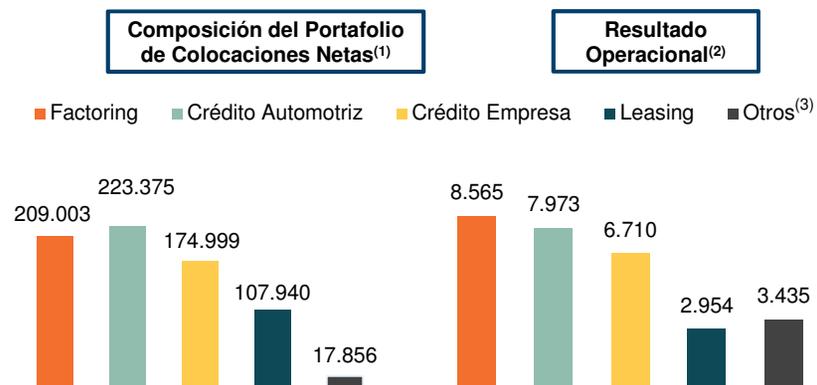


Descripción del Negocio

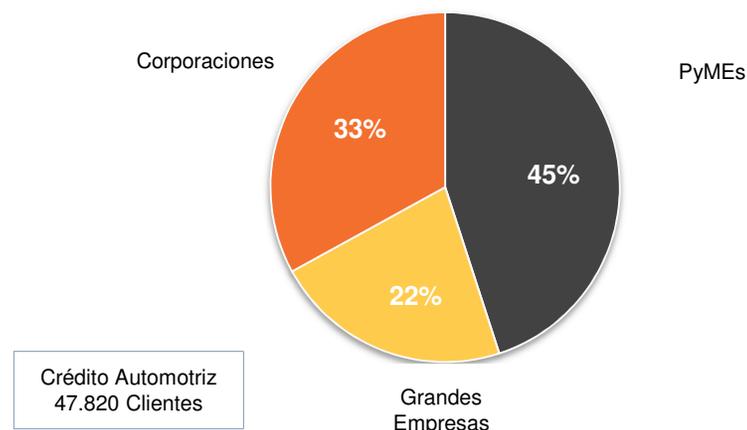
- Una de las principales instituciones no bancarias en Chile
- Enfocada principalmente en el segmento de pequeñas y medianas empresas (PyMEs)
- Con un portafolio altamente diversificado.
- Centrado en préstamos garantizados.
- Experimentado equipo de gestión centrado en la gestión de riesgos y altos estándares de gobierno corporativo.
- Clasificado BBB- en escala internacional y A+ en escala local.



Portafolio y Resultado Operacional 2T2016 (CLP mm)



Colocaciones por Tipo de Cliente ⁽⁴⁾

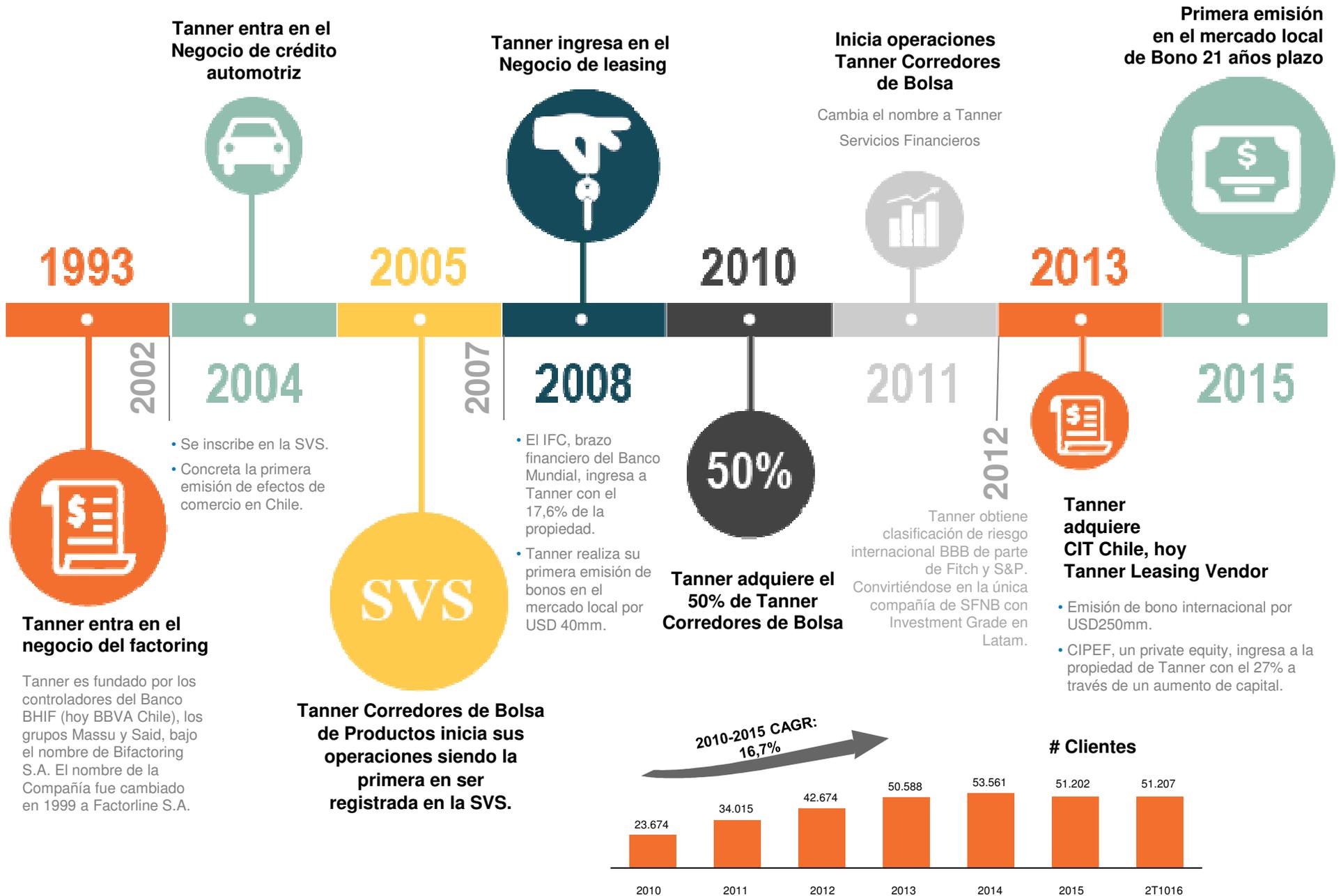


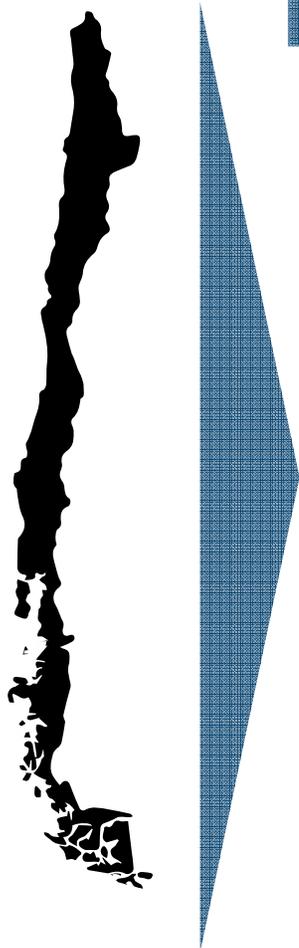
Fuente: Tanner

- 1) Colocaciones Netas definidas como colocaciones netas de provisiones.
- 2) Ingresos Operacionales calculados como margen bruto atribuible a cada producto.

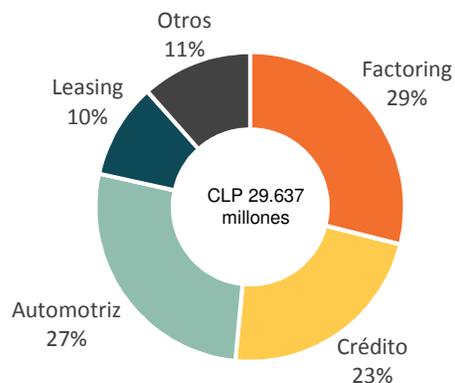
- 3) Otros corresponde a operaciones de las filiales y Tesorería.
- 4) Desglose por stock incluye factoring, leasing y crédito corporativo.

MAS DE 20 AÑOS DE EXPERIENCIA





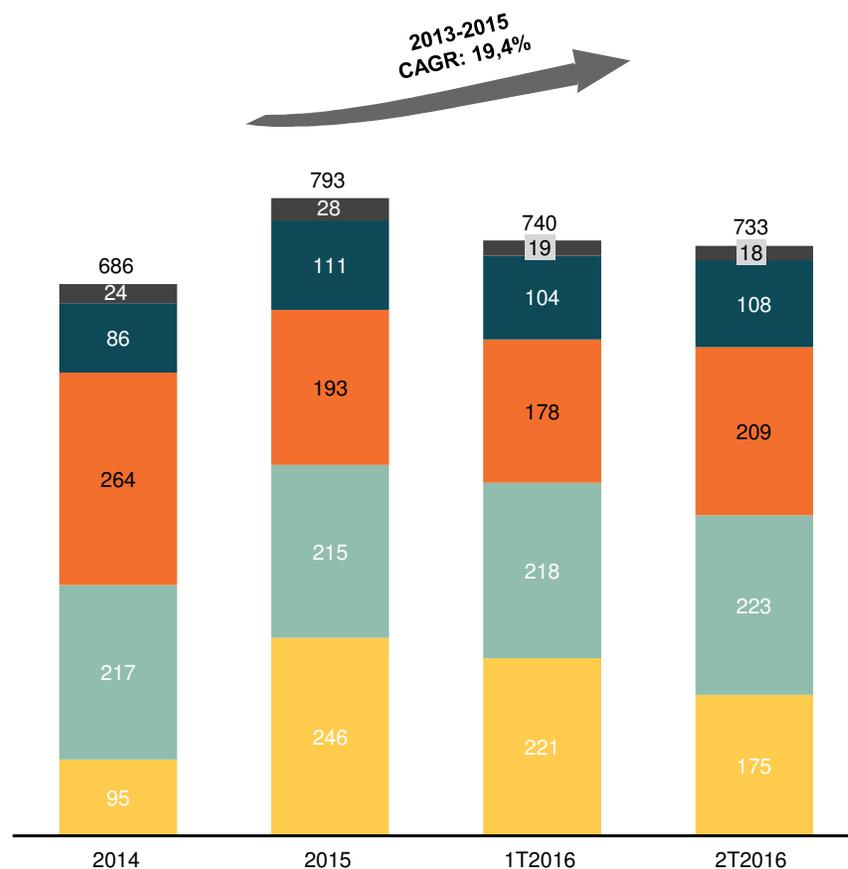
Margen Bruto⁽¹⁾ por Línea de Negocio (2T2016)



- Tanner ofrece servicios a lo largo de Chile a través de 4 principales líneas de negocio:
 - 34 sucursales.
 - 992 empleados.
- Colocaciones distribuidas en +8 industrias.
- A junio de 2016, los mayores 5 clientes no superan el 18% del portafolio total.
- Ningún acreedor representa más del 7% del total de las obligaciones.

Portafolio de Colocaciones Netas de Tanner^{(2) (3)} (CLP mm)

Otros Leasing Factoring Crédito Automotriz Créditos



Fuente: Tanner
Notas: Cifras reportadas bajo estándar IFRS.

1) Margen Bruto definido como ingresos de actividades ordinarias menos costo de ventas.
2) Colocaciones Netas definidas como colocaciones netas de provisiones.
3) No se consideran "Otros Deudores".



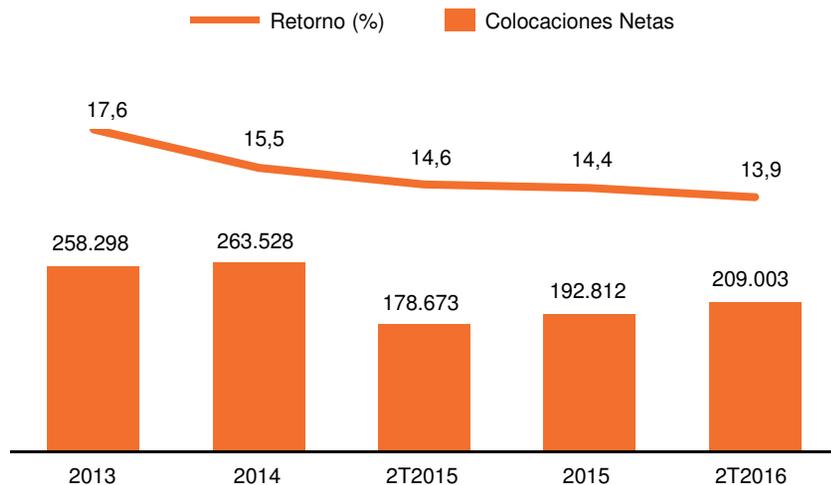
FACTORING

Actor Líder en la Industria de Factoring más desarrollada de América Latina

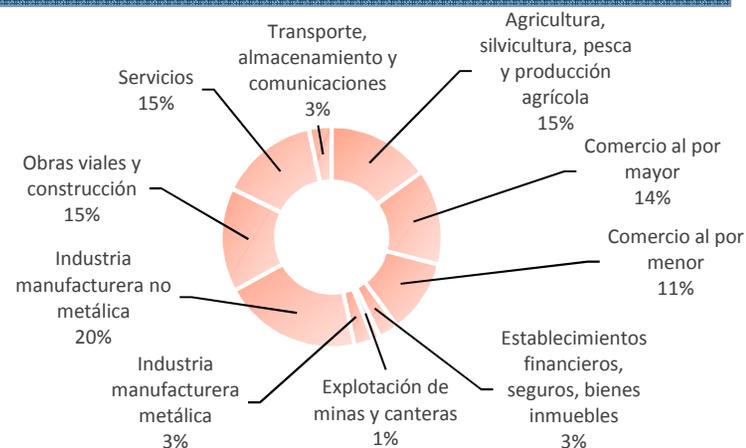
Segmento Factoring

- Uno de los competidores principales dentro de la industria financiera, con más de 20 años de presencia que operó hasta el año 2004 como una empresa dedicada exclusivamente al negocio de factoring.
- Portafolio diversificado, tanto en el mercado de factoring nacional como internacional.
- Retornos más altos en comparación a préstamos con perfiles de riesgo similares.
- Importante fuente de liquidez dada su corta duración (~ US\$5 MM de recaudación diaria promedio).

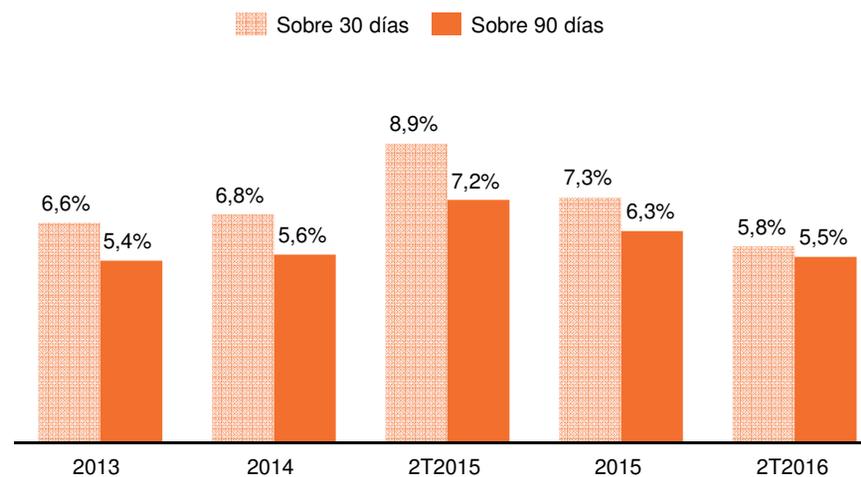
Retorno⁽¹⁾ y Colocaciones Netas⁽²⁾ (CLP mm)



Distribución por Sector Económico



Mora⁽³⁾



Fuente: Tanner

Notas: Cifras reportadas bajo estándar IFRS.

1) Ingresos Anualizados / Colocaciones Netas Promedio.

2) Colocaciones Netas definidas como colocaciones netas de provisiones.

3) Incluye a Pescanova.

CRÉDITO AUTOMOTRIZ

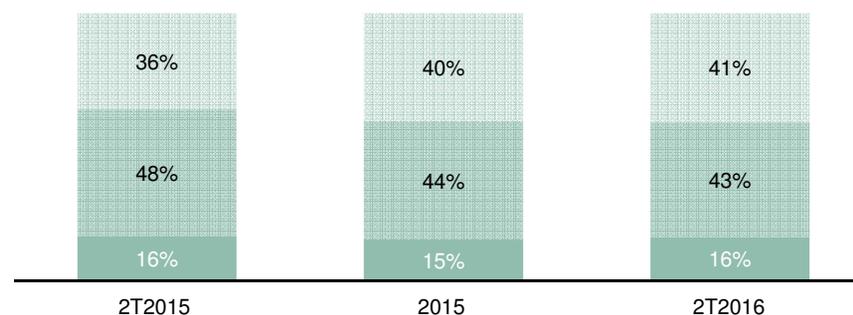
Tanner tiene un rol destacado a través de una oferta enfocada en sus clientes

Segmento Automotriz de Tanner

- Buena relación riesgo/retorno:
- Préstamos garantizados; prendas de vehículos, fianzas y codeudas solidarias.
- Estrategia de venta diversificada (al 30 de junio de 2016):
 - “Amicar” Plataforma de Subastas Electrónicas (41%).
 - Concesionarios (43%).
 - Directa (16%).

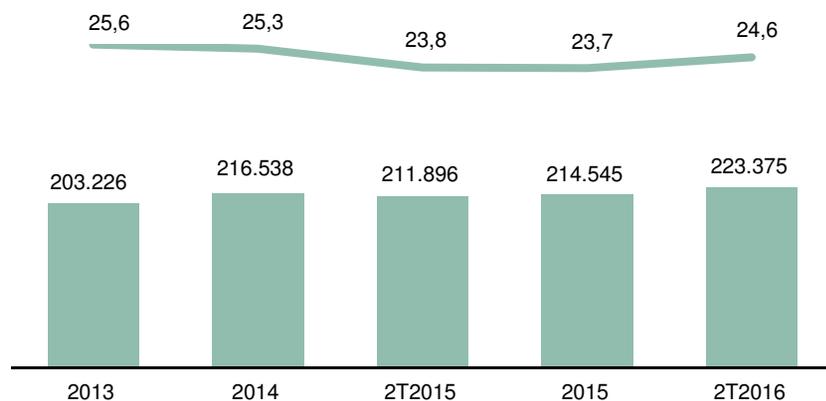
Volumen por Canal

Amicar Concesionarios Venta Directa



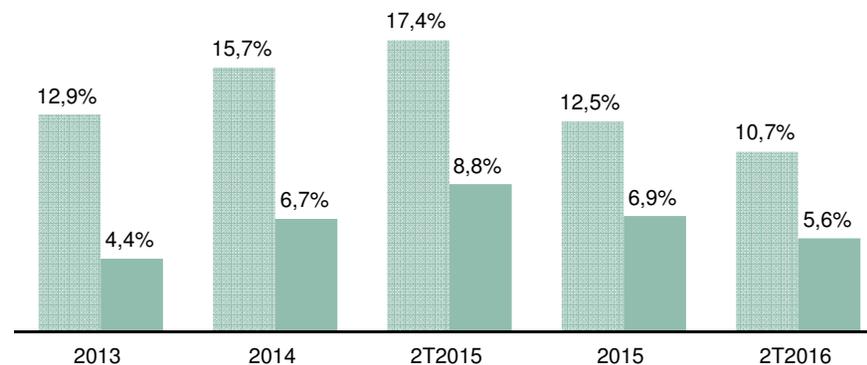
Retorno⁽¹⁾ y Colocaciones Netas⁽²⁾ (CLP mm)

Retorno (%) Colocaciones Netas



Mora

Sobre 30 días Sobre 90 días



Fuente: Tanner

Notas: Cifras reportadas bajo estándar IFRS.

1) Ingresos Anualizados / Colocaciones Netas Promedio.

2) Colocaciones Netas definidas como colocaciones netas de provisiones.

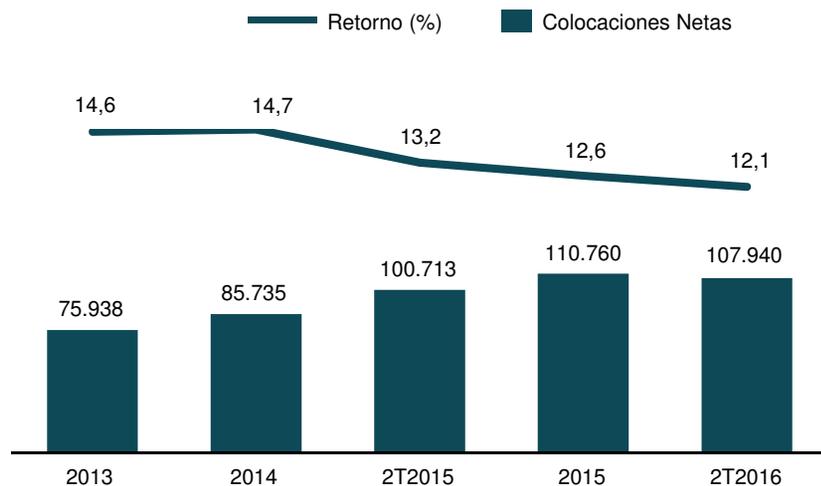
LEASING

Expandiendo la presencia en un sector atractivo

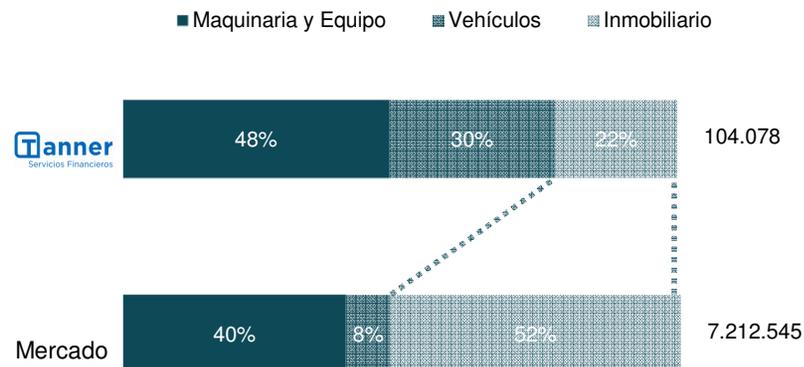
Segmento Leasing de Tanner

- Surge en 2007 en respuesta a la demanda de clientes PyMEs que requerían productos de leasing para financiar activos fijos.
- Potencial aumento en la participación de leasing inmobiliario.
- Rol clave en la estrategia de diversificación de Tanner:
 - Portafolio con vencimientos de mayor duración.
 - Oportunidad de realizar ventas cruzadas con los clientes de factoring.
 - Los principales clientes son PyMEs provenientes de los sectores de construcción, transporte y minería.

Retorno⁽¹⁾ y Colocaciones Netas⁽²⁾ (CLP mm)

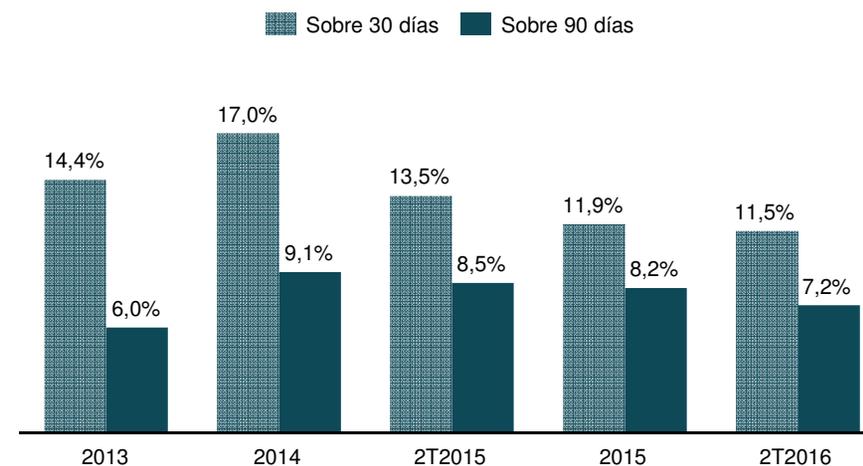


Distribución por Producto* (CLP mm)



(* Las cifras detalladas del mercado al 2T16 aún no se encuentran disponibles.)

Mora



Fuentes: Tanner y ACHEL

Notas: Cifras reportadas bajo estándar IFRS.

1) Ingresos Anualizados / Colocaciones Netas Promedio.

2) Colocaciones Netas definidas como colocaciones netas de provisiones.

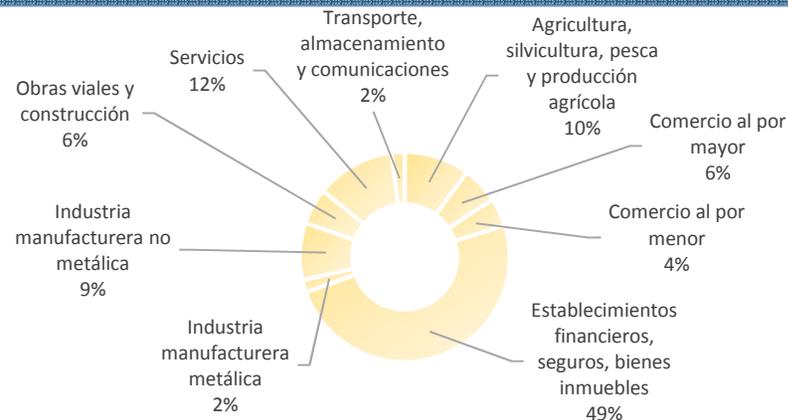
CRÉDITOS

Oportunidad de estrechar la relación con clientes actuales y atraer nuevos

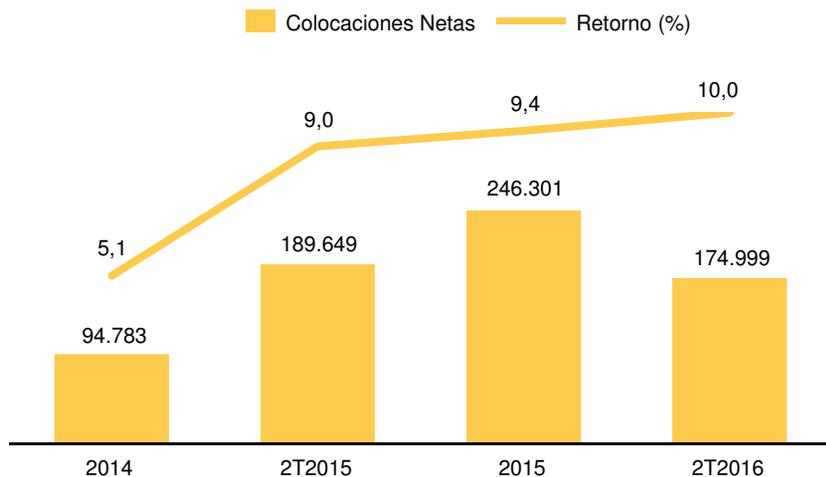
Segmento de Crédito Corporativo de Tanner

- Los créditos corporativos complementan el portafolio de servicios financieros que ofrece Tanner y permiten acceder a los clientes a financiamiento de capital de trabajo.
- Permite fidelizar a los clientes de factoring.
- Desde 2015 el segmento objetivo han sido las PyMEs, que permiten mayores retornos y menor duración.

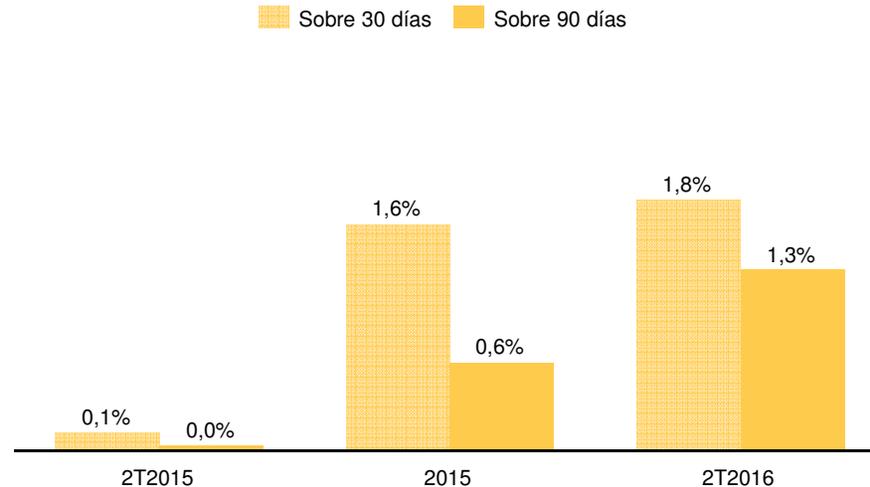
Distribución por Sector Económico



Retorno⁽¹⁾ y Colocaciones Netas⁽²⁾ (CLP mm)



Mora



Fuente: Tanner

Notas: Cifras reportadas bajo estándar IFRS.

1) Ingresos Anualizados / Colocaciones Netas Promedio.

2) Colocaciones Netas definidas como colocaciones netas de provisiones.

PERFIL DE DEUDA ADECUADO AL NEGOCIO

Balance robusto, con fuentes de financiamiento ampliamente diversificadas

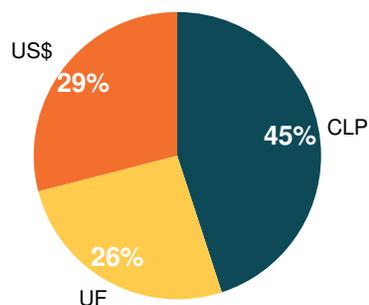
Adecuada Administración de Activos y Pasivos

- Descalce de activos y pasivos conservador:
 - Duración promedio de los activos: 1,03 años.
 - Duración promedio de los pasivos: 1,99 años.
- Activos y pasivos con tasa de interés fija.
- Historial probado de capitalizaciones que permiten continuar creciendo.
- Estrategia de financiamiento eficiente que resulta en una flexibilidad financiera que permite apoyar el negocio.

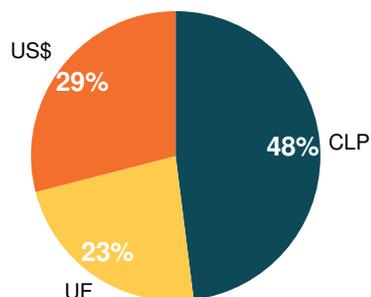
Sólida Posición Financiera

- Acceso a fuentes de financiamiento diversificadas:
 - Bonos: 7 bonos locales y 1 bono internacional.
 - Efectos de Comercio: primer emisor en Chile y #1 en el mercado.
 - Créditos Bancarios: relación con la mayoría de los bancos locales y mejora creciente en el acceso a instituciones financieras internacionales.
 - Alta liquidez de las operaciones.
 - Importantes aumentos de capital en 2007 y 2013 han permitido financiar los planes de crecimiento de la Compañía.

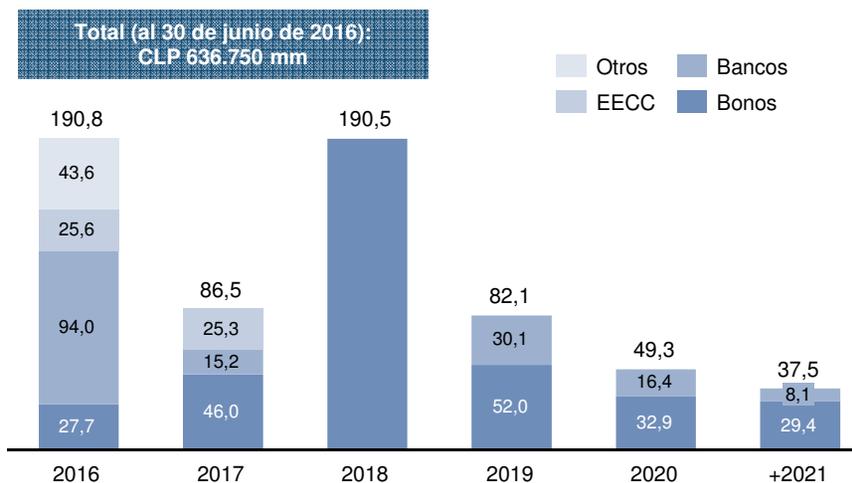
Activos



Pasivos⁽¹⁾

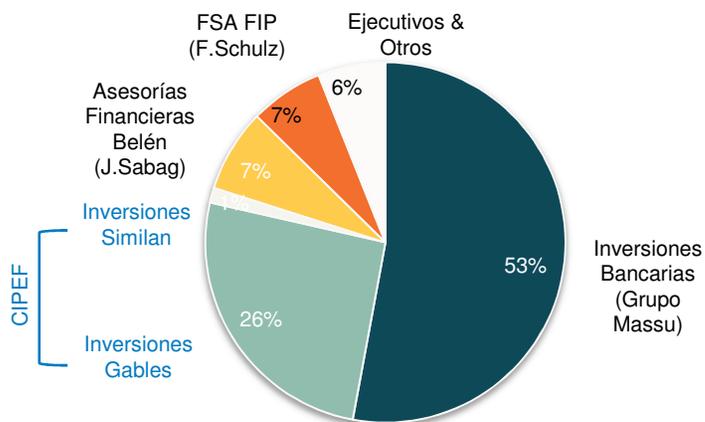


Perfil de Deuda Pro-Forma (CLP mm)

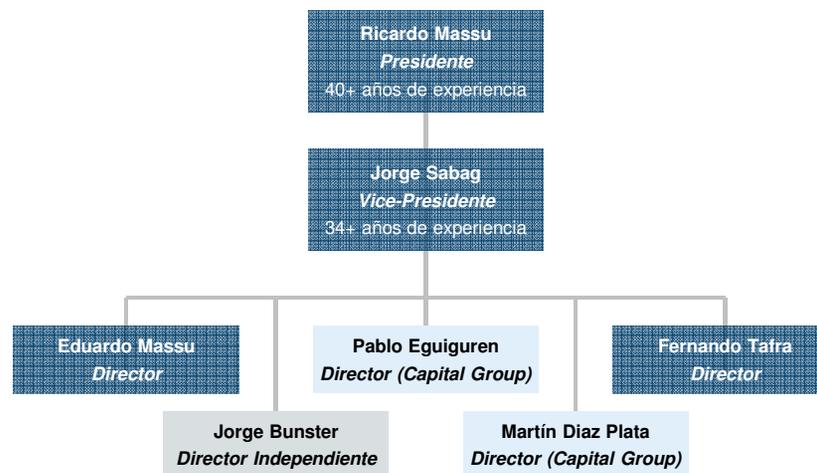


Fuente: Tanner
 Notas: Cifras reportadas bajo estándar IFRS.
 1) Considera patrimonio.

Propiedad y Control (Al 30 de junio de 2016)



Miembros del Directorio



Perfil de los Principales Accionistas

Grupo Massu

- Controlado por Ricardo Massu, fundador y actual Presidente de Tanner.
- Posee el 100% de Inversiones Bancarias.



- Brazo global de Private Equity de Capital Group, administrador de fondos independiente con más de 80 años de experiencia.
 - Capital Group tiene activos administrados por USD 1.400 bn.
 - CIPEF ha invertido +USD 4.5 bn en 82 activos en 25 países y 35 industrias distintas.
- Enfocado en invertir en compañías líderes dentro de mercados emergentes.

Asesorías Financieras Belén

- Controlado por Jorge Sabag, actual Vice-Presidente de Tanner.

LAS MEJORES PRÁCTICAS DE GOBIERNO CORPORATIVO

- Tanner se acoge y cumple las normas y regulaciones de la SVS dada su calidad de emisor activo dentro del mercado de capitales local.
- Adicionalmente, si bien Tanner no está sujeto a la regulación bancaria para sus negocios de factoring y leasing, Tanner ha decidido, según lo establece la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF), acogerse a:
 - Las principales normas aplicadas a instituciones financieras chilenas reguladas.
 - Las mejores prácticas de la industria financiera, creando Comités de Auditoría con Directores independientes y estableciendo provisiones mínimas de acuerdo a Basilea II.
- Lo anterior diferencia a Tanner de sus principales competidores no bancarios y genera altos niveles de confianza entre sus clientes e inversionistas.
- Tanner se beneficia de la vasta experiencia de CIPEF en temas de gobierno corporativo, incorporando así las mejores estándares internacionales.

Instancias de Gobierno Corporativo en Tanner		
	Propósito	Composición
Directorio	<ul style="list-style-type: none"> • Revisar y controlar la estrategia corporativa, resultados mensuales, presupuesto, inversiones y resultados financieros. 	<ul style="list-style-type: none"> • Directorio, Gerente General, Director de Operaciones y Fiscal.
Comité de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Aprobar todas las líneas de crédito superiores a USD 0,3 mm para factoring y créditos corporativos y sobre USD 0,4 mm para leasing. • Proponer procedimientos de mejora para la colocación de créditos. 	<ul style="list-style-type: none"> • 5 Directores, asesor de CIPEF, Gerente General, Director de Operaciones y Gerente de Riesgo.
Comité de Auditoría	<ul style="list-style-type: none"> • Revisar los informes auditoría interna, monitorear el plan anual de auditoría interna, y asegurar el cumplimiento de la normativa y observaciones de los auditores externos y del regulador. 	<ul style="list-style-type: none"> • 4 Directores, Gerente General, Director de Operaciones, Contralor y Fiscal.
Comité de Pasivos y Activos	<ul style="list-style-type: none"> • Revisar indicadores macro y microeconómicos y sus impactos sobre las líneas de negocio, junto con los resultados financieros, la liquidez y el descalce de las mismas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Directorio, Gerente General, Director de Operaciones, Gerente de Finanzas y Tesorero, con la asesoría de un consultor externo experto en economía.
Comité de Cumplimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Revisar asuntos relacionados con lavado de dinero, financiamiento de terrorismo y temas de cumplimiento en general. 	<ul style="list-style-type: none"> • Presidente, Gerente General, Director de Operaciones, Contralor, Fiscal, Gerente de Finanzas y Oficial de Cumplimiento.

Fuente: Tanner

EQUIPO DE EJECUTIVOS CON VASTA TRAYECTORIA



GERENTE GENERAL
Oscar Cerda U.

Es el Gerente General de la empresa. Se unió a Tanner en junio de 2015 como Director Comercial y pasó a ocupar su puesto actual en noviembre de 2015. Posee más de 30 años de experiencia en la industria de servicios financieros y anteriormente fue Gerente Comercial y Gerente de Pequeñas y Medianas Empresas en Corpbanca. Es Ingeniero Comercial de la Universidad de Concepción.



DIRECTOR FINANCIERO Y DE OPERACIONES
Antonio Turner F.

Ocupa el cargo de Director Financiero y de Operaciones. Se unió a la empresa en enero de 2015 y posee más de 15 años de experiencia laboral, 8 de los cuales ha estado ligado a la industria financiera. Antes de pertenecer a la compañía, trabajó en consultoras como Virtus Partners y Bain & Co. Es Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile y posee un MBA en Babson College.



GERENTE DE RIESGO
Juan Carlos Truffello V.

Ocupa el cargo de Gerente de Riesgo y Normalización. Se unió a la compañía en marzo de 2015. Posee más de 20 años de experiencia en la industria de servicios financieros y fue previamente Gerente de Riesgo de grandes compañías y corporaciones en Corpbanca. Es Ingeniero Civil Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Chile.



GERENTE DE PLANIFICACIÓN, CONTROL DE GESTIÓN
José González A.

Es Gerente de Planificación, Control de Gestión e Innovación. Trabaja en Tanner desde junio de 2015. Tiene más de 9 años de experiencia, en áreas de Energía, Consultoría y Servicios Financieros. Antes de pertenecer a Tanner, fue Consultor en Bain & Co. Es Ingeniero Civil Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Chile, y posee un Master en Mercados Eléctricos y un MBA en INSEAD Business School.



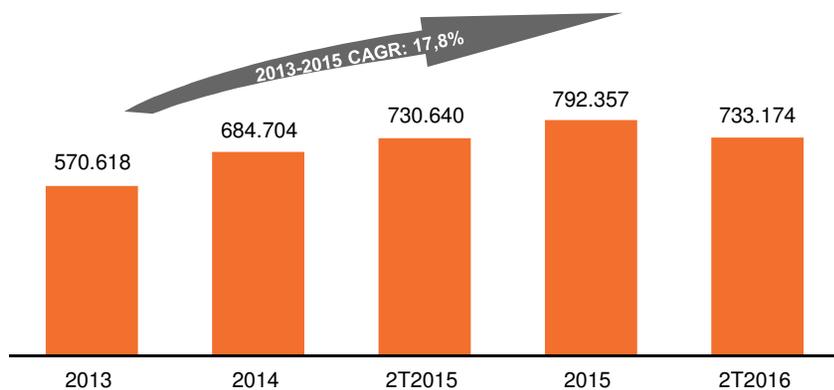
GERENTE COMERCIAL CORPORATIVO
Marcos Castro V.

Es Gerente Comercial Corporativo. Llegó a Tanner en agosto de 2016. Tiene vasta experiencia en el diseño e implementación de estrategias, modelos y planes de negocios en el sector financiero, como también en la dirección y desarrollo de equipos comerciales, tras desempeñarse exitosamente durante varios años en Banco BCI..

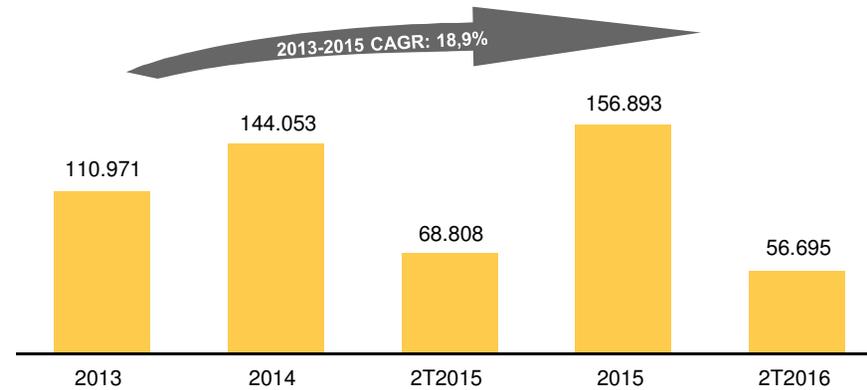


SÓLIDO DESEMPEÑO

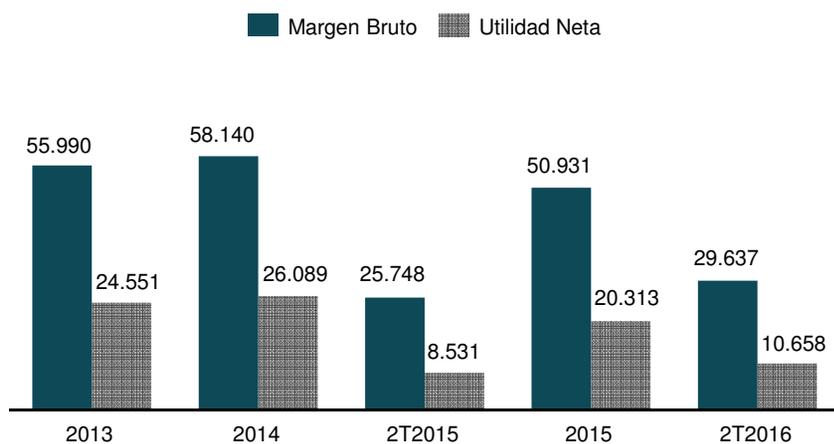
Colocaciones Netas⁽¹⁾ (CLP mm)



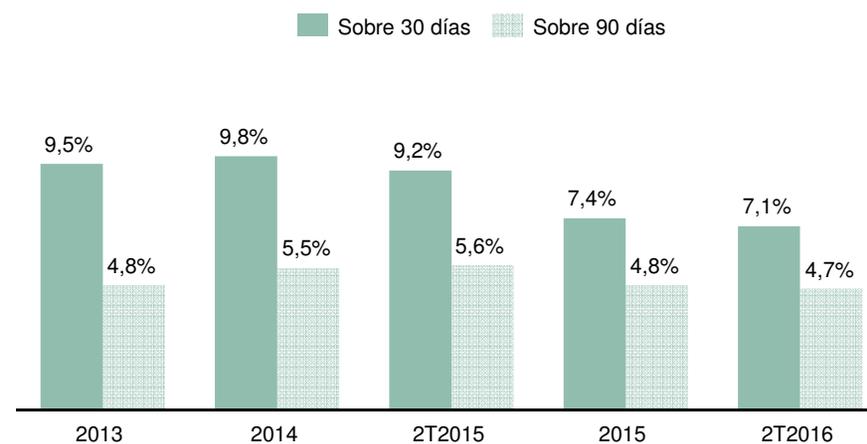
Ingresos (CLP mm)



Margen Bruto y Utilidad Neta Anualizada (CLP mm)



Mora



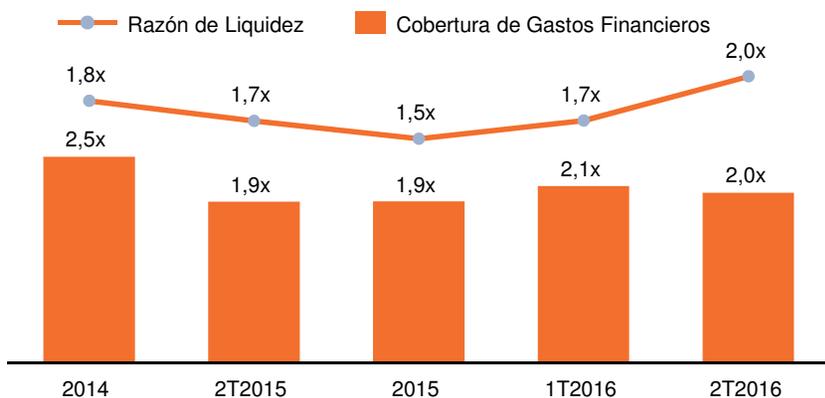
Fuente: Tanner

Notas: Cifras reportadas bajo estándar IFRS.

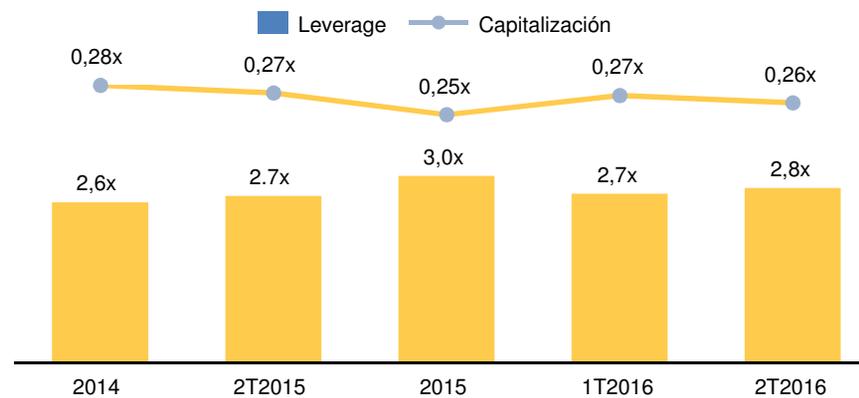
1) Colocaciones Netas definidas como colocaciones netas de provisiones.

ROBUSTA ESTRUCTURA DE CAPITAL, ÍNDICES DE SOLVENCIA SANOS Y ATRACTIVOS RETORNOS

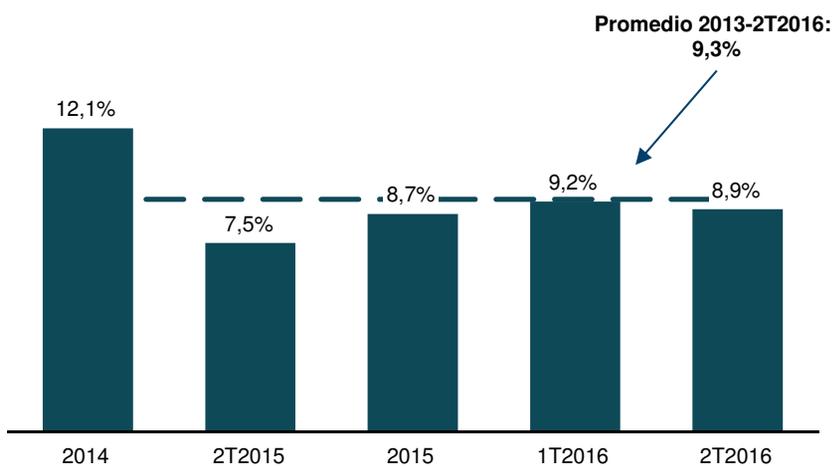
Liquidez ⁽¹⁾ y Cobertura de Gastos Financieros ⁽²⁾



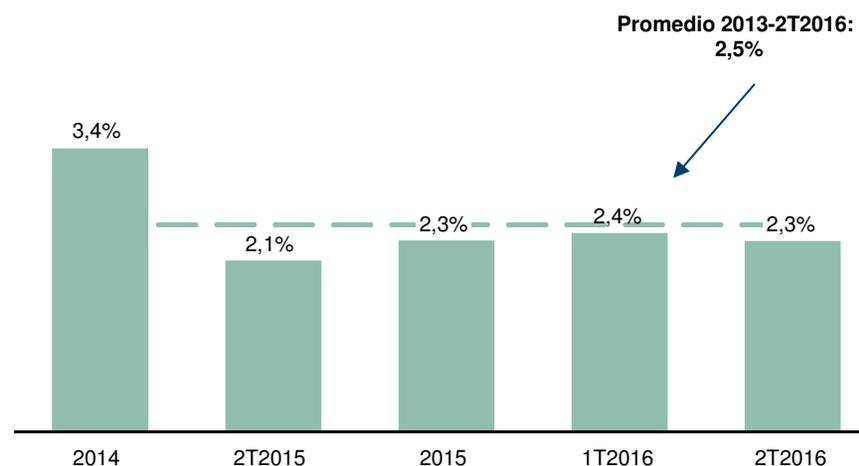
Apalancamiento ⁽³⁾ y Capitalización ⁽⁴⁾



ROAE ⁽⁵⁾



ROAA ⁽⁶⁾



Fuente: Tanner

Notas: Cifras reportadas bajo estándar IFRS.

1) Calculado como Activos Corrientes / Pasivos Corrientes.

2) Calculado como Resultado Operacional antes de Gastos Financieros / Gastos Financieros.

3) Calculado como el Total de Pasivos divididos por el Patrimonio.

4) Calculado como Patrimonio / Total de Activos.

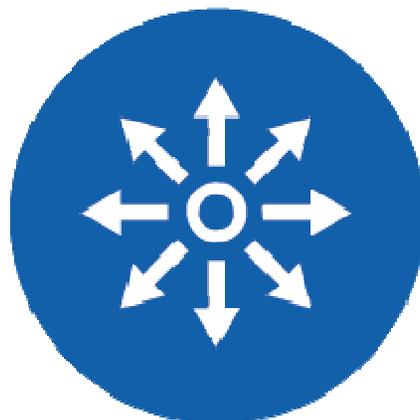
5) Calculado como Utilidad Neta anualizada para el periodo dividida por Patrimonio promedio del periodo.

6) Calculado como Utilidad Neta anualizada dividida por el Total de Activos promedio del periodo.



FOCO EN CLIENTES Y SERVICIOS

No priorizados por la banca tradicional



MODELO DE NEGOCIO DIVERSIFICADO

Que le permite ser un actor relevante en la industria



ALTOS ESTÁNDARES

de gobierno corporativo y alta dirección experimentada



EFICIENTES PROCESOS

De manejo del riesgo de crédito y operacional



SÓLIDA POSICIÓN FINANCIERA

Con fuentes de financiamiento diversificadas



ENTORNO ROBUSTO

Con un sistema financiero desarrollado y profundo



Información de Contacto:

María Gloria Timmermann

Gerente de Relaciones con Inversionistas

Huérfanos 863, Piso 10, Santiago – Chile

Mesa Central: + 562 2674 7500

E-mail: maria.Timmermann@tanner.cl