

Tanner

Servicios Financieros



Factoring

Crédito automotriz

Leasing

Crédito empresas

Servicios
complementarios

Presentación de Roadshow

Agosto 2015

“LA SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS NO SE PRONUNCIA SOBRE LA CALIDAD DE LOS VALORES OFRECIDOS COMO INVERSIÓN. LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE PROSPECTO ES DE RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL EMISOR Y DEL O LOS INTERMEDIARIOS QUE HAN PARTICIPADO EN SU ELABORACIÓN. EL INVERSIONISTA DEBERÁ EVALUAR LA CONVENIENCIA DE LA ADQUISICIÓN DE ESTOS VALORES, TENIENDO PRESENTE QUE EL O LOS ÚNICOS RESPONSABLES DEL PAGO DE LOS DOCUMENTOS SON EL EMISOR Y QUIENES RESULTEN OBLIGADOS A ELLO. LA INFORMACIÓN RELATIVA A EL O LOS INTERMEDIARIOS ES DE RESPONSABILIDAD DE LOS MISMOS, CUYOS NOMBRES APARECEN IMPRESOS EN ESTA PÁGINA”.

La información contenida en esta publicación es una breve descripción de las características de la emisión y de la entidad emisora, no siendo ésta toda la información requerida para tomar una decisión de inversión. Mayores antecedentes se encuentran disponibles en la sede de la entidad emisora, en las oficinas de los intermediarios colocadores y en la Superintendencia de Valores y Seguros.

Señor inversionista:

Antes de tomar una decisión usted deberá informarse cabalmente de la situación financiera de la sociedad emisora y deberá evaluar la conveniencia de la adquisición de estos valores teniendo presente que el único responsable del pago de los documentos son el emisor y quienes resulten obligados a ellos.

El intermediario deberá proporcionar al inversionista la información contenida en el Prospecto presentado con motivo de la solicitud de inscripción al Registro de Valores, antes de que efectúe su inversión.

Este documento ha sido elaborado por Tanner Servicios Financieros S.A. (en adelante, indistintamente “Tanner”, el “Emisor” o la “Compañía”), en conjunto con IM Trust S.A. Corredores de Bolsa y BancoEstado S.A. Corredores de Bolsa (en adelante, los “Asesores”), con el propósito de entregar antecedentes de carácter general acerca de la Compañía y de la emisión de Bonos, para que cada inversionista evalúe en forma individual e independiente la conveniencia de invertir en bonos de esta emisión.

En la elaboración de este documento se ha utilizado información entregada por la propia Compañía e información pública, a cuyo respecto los Asesores no se encuentran bajo la obligación de verificar su exactitud o integridad, por lo cual no asumen ninguna responsabilidad en este sentido.

1. Introducción a Tanner

2. Atributos y fundamentos de Tanner

3. Antecedentes Financieros

4. Características de la oferta

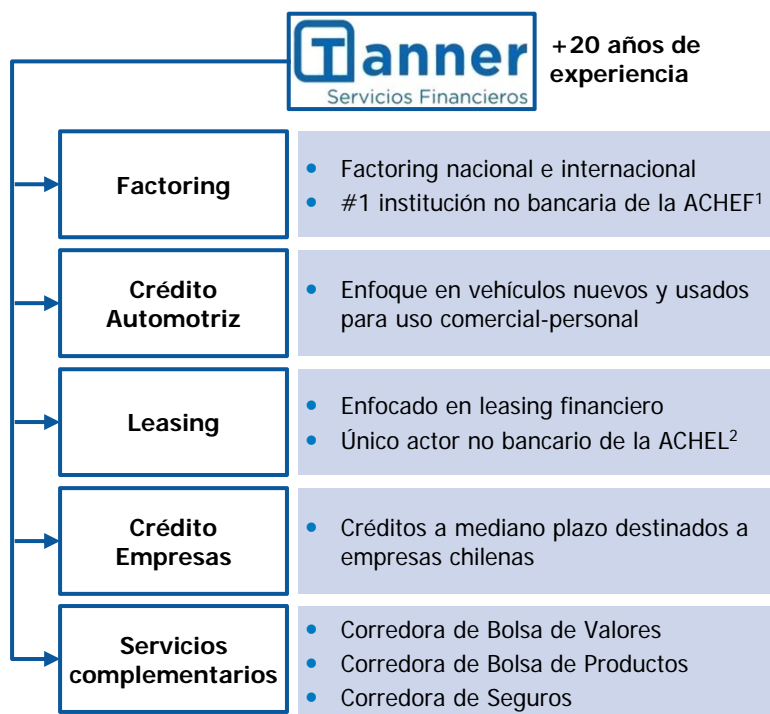
5. Anexos



Tanner en una mirada

Descripción del Negocio

- Institución financiera no bancaria líder en Chile
- Foco en segmento de pequeñas y medianas empresas ("PYMES")



Rating Internacional

BBB-



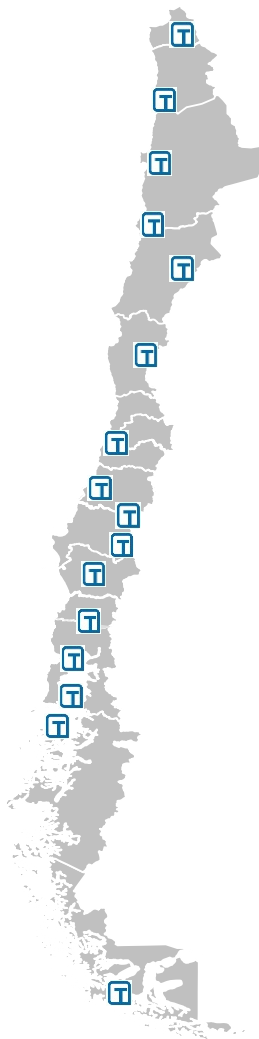
FitchRatings

Rating Local

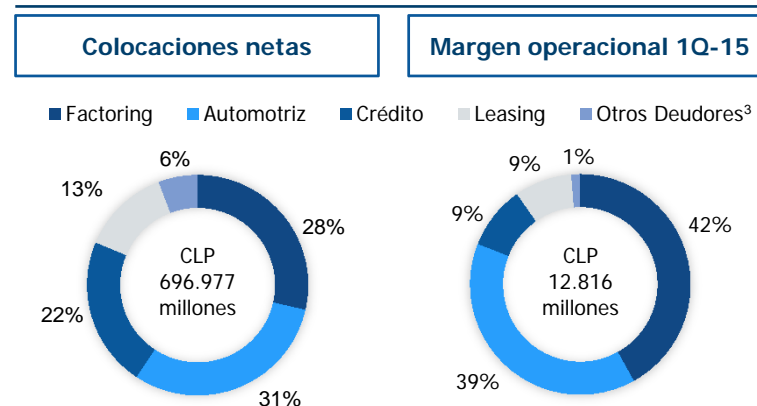
A+



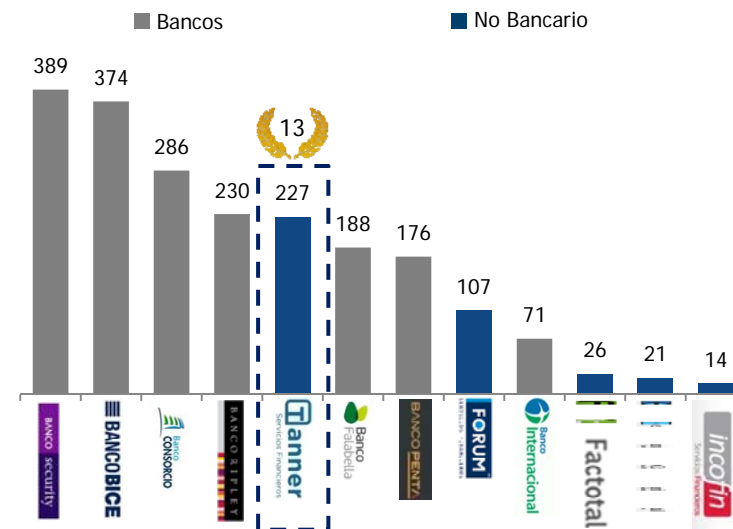
FitchRatings



Colocaciones y resultado operacional (mar-15)



Patrimonio a mar-15 (CLP miles de millones)



Fuente: Tanner

Nota: Reportes provisorios según IFRS

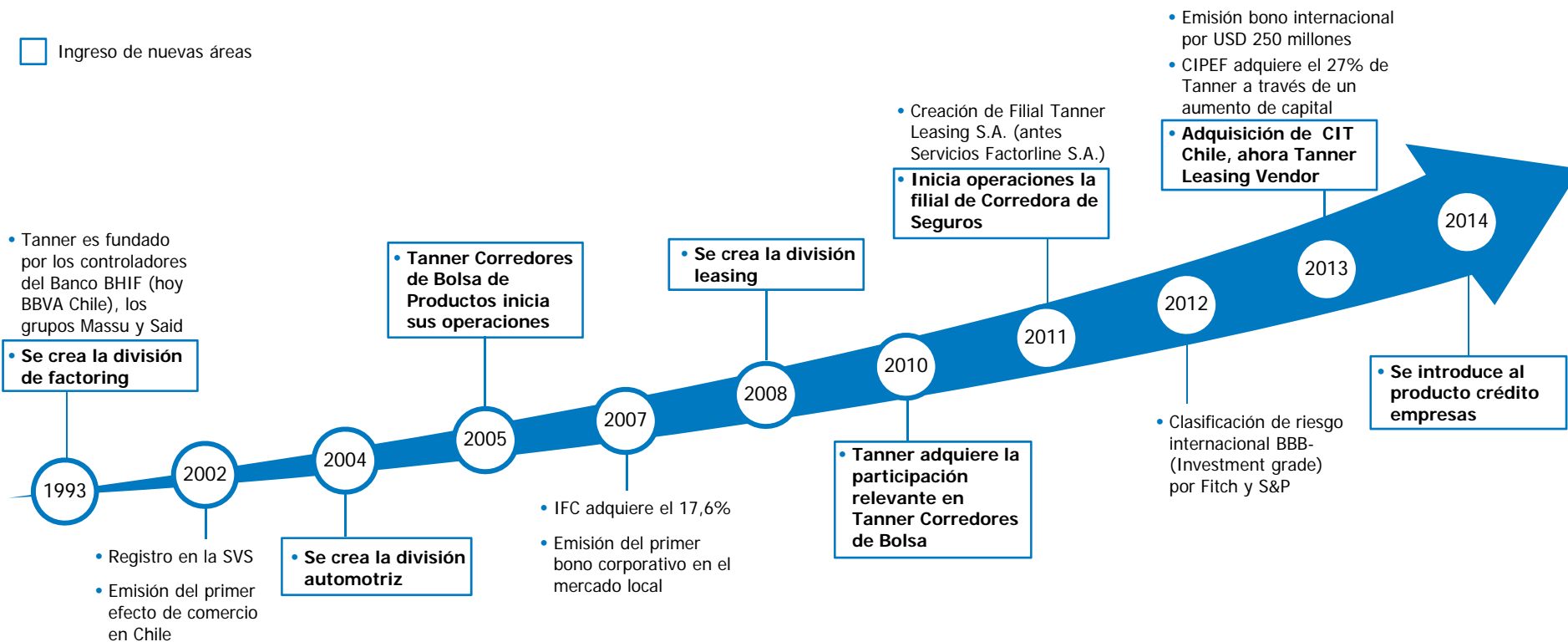
(1) ACHEF: Asociación Chilena de Empresas de Factoring A.G.

(2) ACHEL: Asociación Chilena de Empresas de Leasing

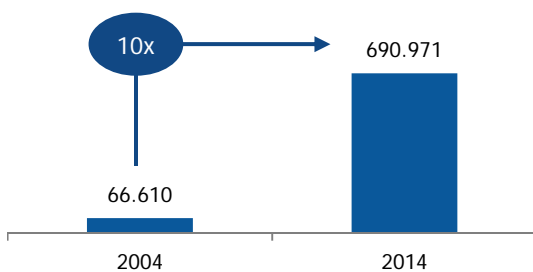
(3) Otros deudores equivalen a actividades de intermediación de la Corredora de Bolsa de Valores, la Corredora de Bolsa de Productos y la Corredora de Seguros

Más de 20 años de exitosa trayectoria

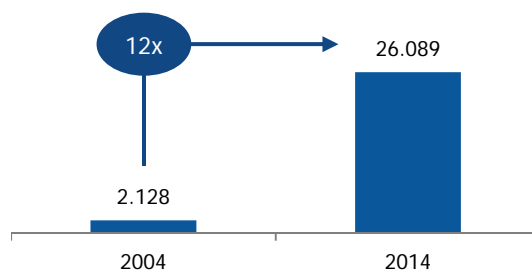
□ Ingreso de nuevas áreas



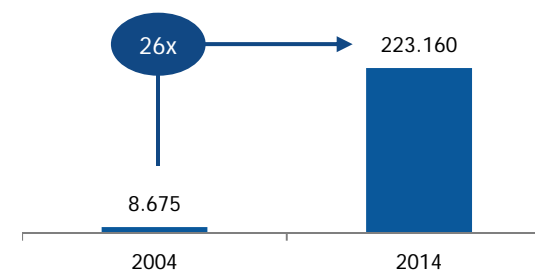
Colocaciones (CLP millones)



Utilidad (CLP millones)



Patrimonio (CLP millones)



1. Introducción a Tanner

2. Atributos y fundamentos de Tanner

3. Antecedentes Financieros

4. Características de la oferta

5. Anexos



Atributos y fundamentos de Tanner

Clientes

- ✓ #2.707 clientes Factoring
- ✓ #49.328 clientes Automotriz
- ✓ #1.319 clientes Leasing
- ✓ #697 clientes Crédito

Foco

- ✓ Sistema producto Factoring *in house*
- ✓ Procesos operativo y de riesgo por producto

Gobierno Corporativo

- ✓ Rigurosas prácticas.
- ✓ Comité de Créditos / Auditoría / Cumplimiento / Operacional

**Factoring
Crédito Automotriz
Leasing
Crédito Empresa
Otros Servicios Financieros**

Fuentes de Financiamiento

- ✓ Emisiones locales e internacionales
- ✓ Principal emisor de EECC

Segmento de Mercado Sub-atendido

- ✓ Crecimiento sostenido de las PYMEs
- ✓ Segmento menos conocido por empresas financieras
- ✓ Una amplia oportunidad de mercado

Rapidez - Flexibilidad

- ✓ 20 min de pre-aprobación crédito automotriz
- ✓ Flexibilidad acorde a cada tipo de necesidad

Pacto Controlador

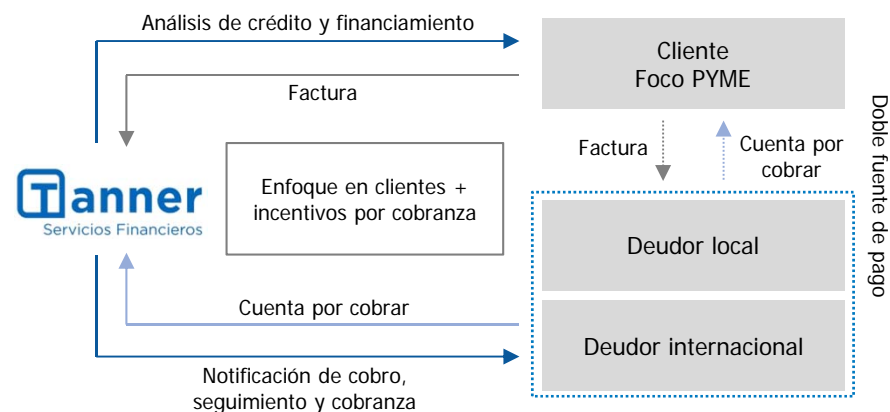
- ✓ Comprometidos
- ✓ Participativos
 - ✓ Los directores participan en todos los comités

Factoring: Negocio tradicional de Tanner

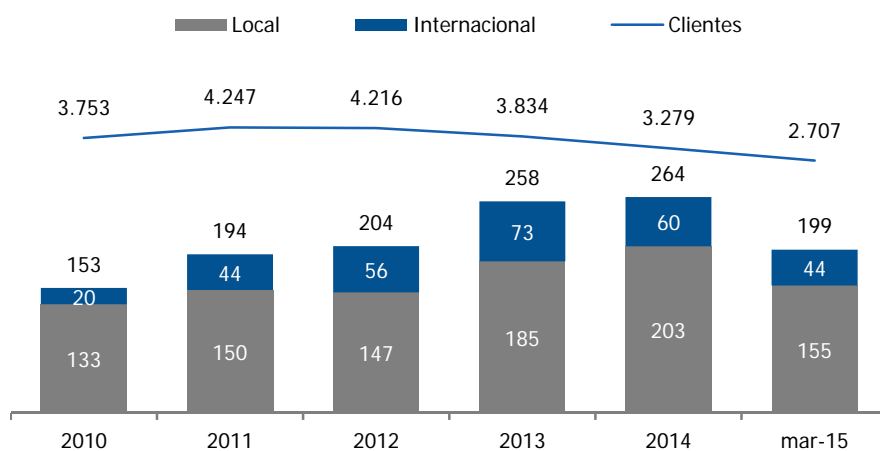
Características principales de Tanner

| | |
|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Descripción de producto | <ul style="list-style-type: none"> Servicios de factoring nacional e internacional |
| Segmento objetivo | <ul style="list-style-type: none"> Foco en el producto y en el segmento PYMEs |
| Estadísticas (mar-15) | <ul style="list-style-type: none"> Colocaciones: CLP 199,2 miles de millones (28% de Tanner) Monto promedio: CLP 73,6 millones Plazo promedio: 2,0 meses Duración promedio: 1,9 meses Clientes: 2.707 |
| Distribución | <ul style="list-style-type: none"> Fuerza de venta propia especializada por sector |
| Estrategia | <ul style="list-style-type: none"> Mantener la diversificación, atomización y una adecuada gestión del riesgo Flexibilidad y agilidad en tiempos de respuesta |

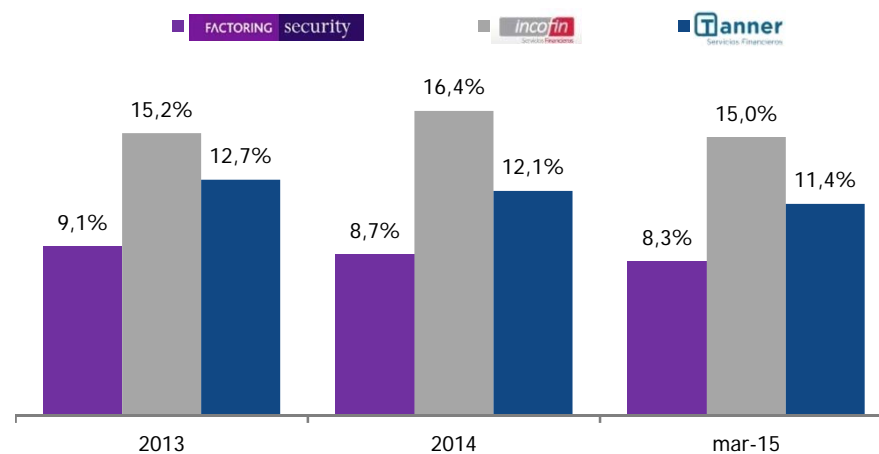
Proceso de factoring de Tanner



Colocaciones (CLP miles de millones) y clientes (#) de Tanner

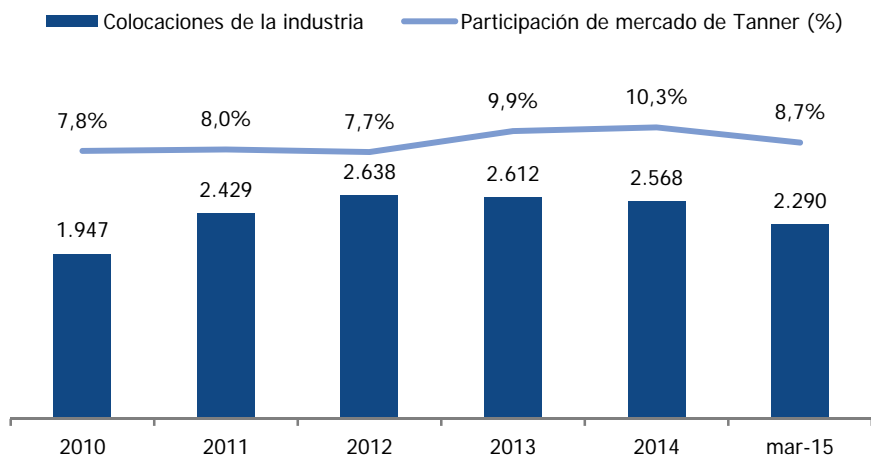


Margen operacional sobre colocaciones promedio (%)

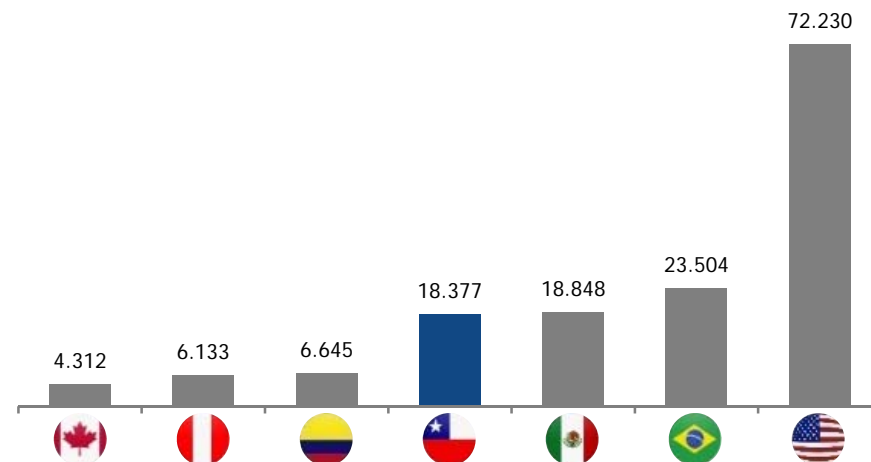


Factoring: Liderazgo en un mercado desarrollado

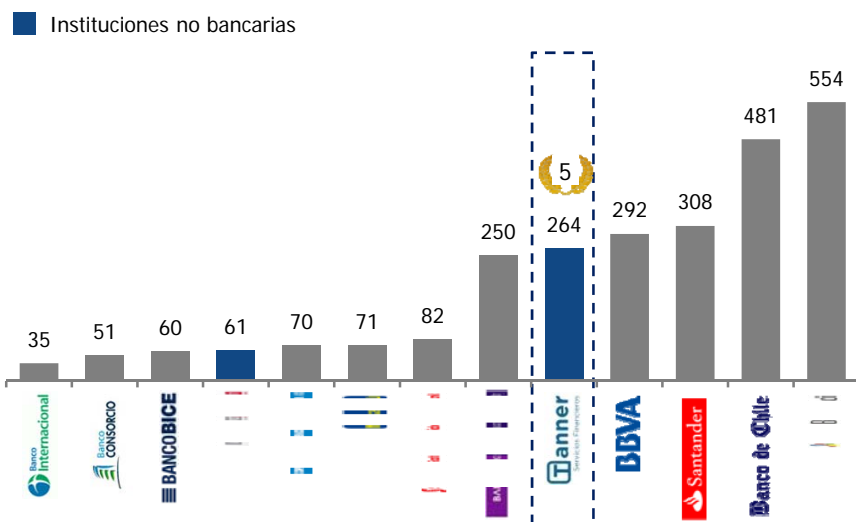
Colocaciones del mercado (CLP miles de millones)



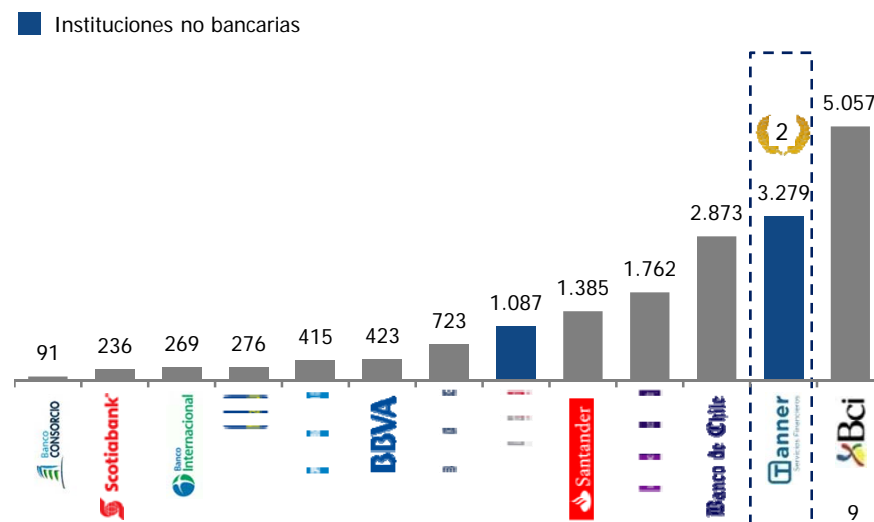
Volumen del mercado 2014 (CLP miles de millones)¹



Colocaciones 2014 por actor (CLP miles de millones)



Cientes 2014 por actor (#)



Fuente: Tanner, ACHEF, Factors Chain International

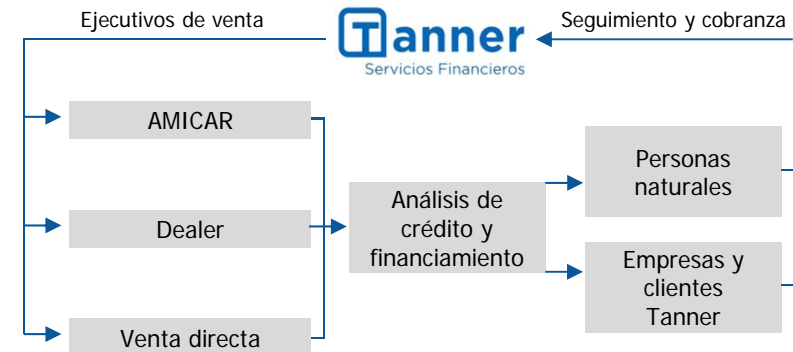
(1) Tipo de cambio CLP/EUR al 31 de diciembre de 2014 equivalente a 739,53

Crédito Automotriz: Posicionamiento de Tanner a través de múltiples canales de colocación

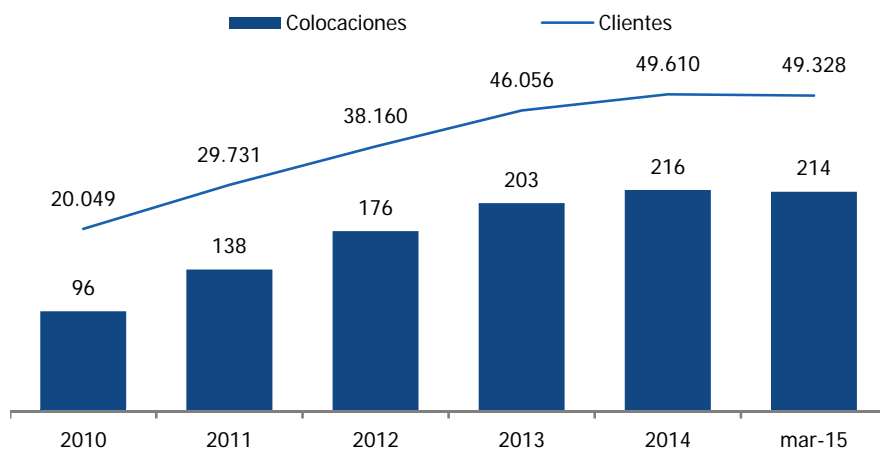
Características principales de Tanner

| | |
|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Descripción de producto | <ul style="list-style-type: none"> • Créditos para vehículos nuevos (58%) y usados (42%) |
| Segmento objetivo | <ul style="list-style-type: none"> • Personas naturales |
| Estadísticas (mar-15) | <ul style="list-style-type: none"> • Colocaciones: CLP 214,3 miles de millones (31% de Tanner) • Monto promedio: CLP 4,3 millones • Plazo promedio: 15,5 meses • Duración promedio: 13,4 meses • Clientes: 49.328 |
| Distribución | <ul style="list-style-type: none"> • AMICAR: Venta en línea (30% de venta de vehículos nuevos) • Dealer: Relación con distribuidores • Venta directa: Cobertura de clientes de Tanner |
| Estrategia | <ul style="list-style-type: none"> • Potenciar acuerdos comerciales con Dealers por opción preferente • Implementar líneas de financiamiento para distribuidores • Mejoras en proceso de selección y aprobación a través de AMICAR |

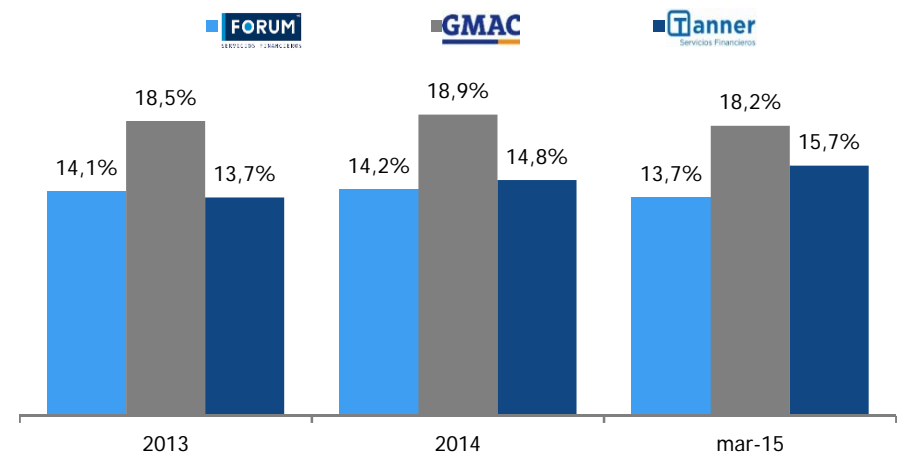
Proceso de crédito automotriz de Tanner



Colocaciones (CLP miles de millones) y clientes (#) de Tanner

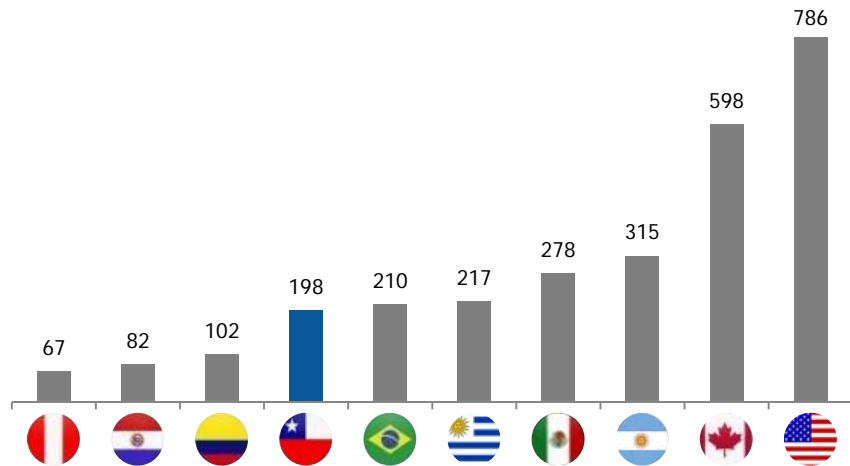


Margen operacional sobre colocaciones promedio (%)

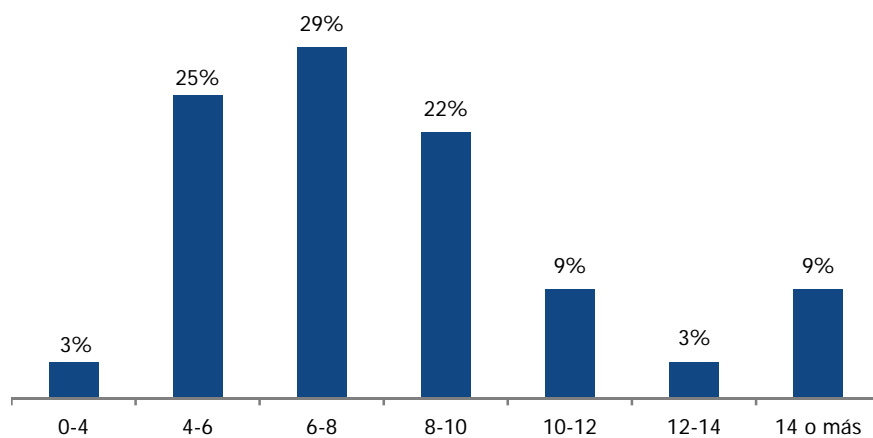


Crédito Automotriz: Industria con potencial de crecimiento y con espacio para ganar cuota de mercado

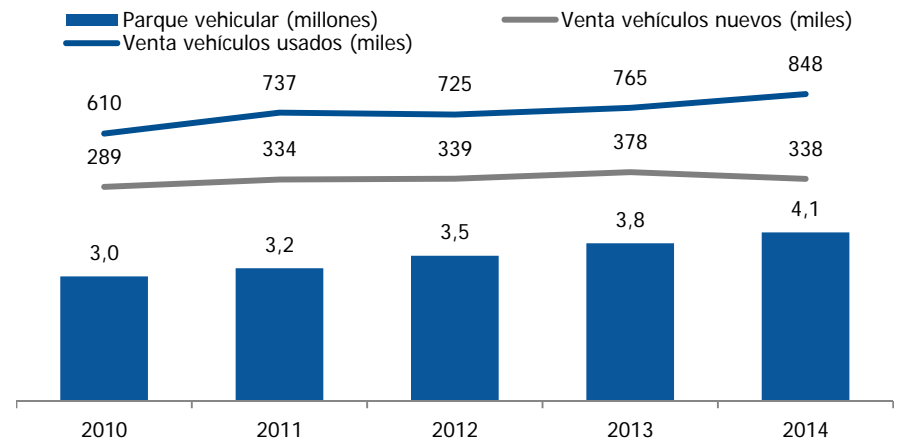
Vehículos cada 1.000 habitantes¹



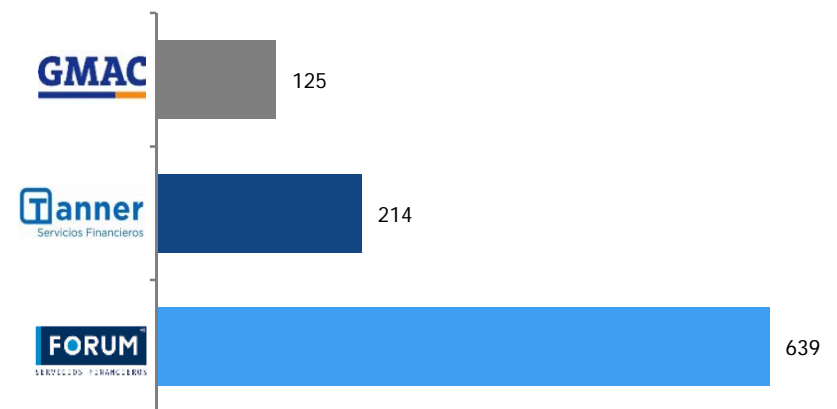
Ventas por rango de precio 2014 en Chile (CLP millones)



Vehículos vendidos y parque vehicular en Chile²



Colocaciones netas por actor a mar-15 (CLP miles de millones)



Fuente: Anac, Credicorp Capital, INE, SBIF

(1) Credicorp Capital: Coming to fuel the Colombian market; a new diversification alternative in Colombia (Octubre 2014)

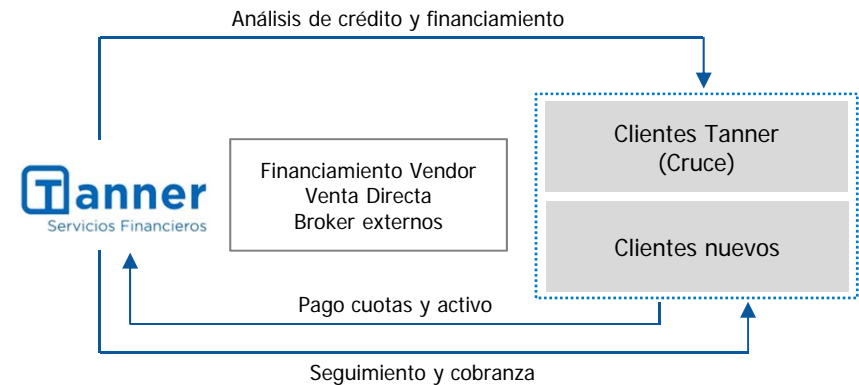
(2) Vehículos livianos y medianos

Leasing: Crecimiento sostenido con potencial en colocaciones de mediano y largo plazo

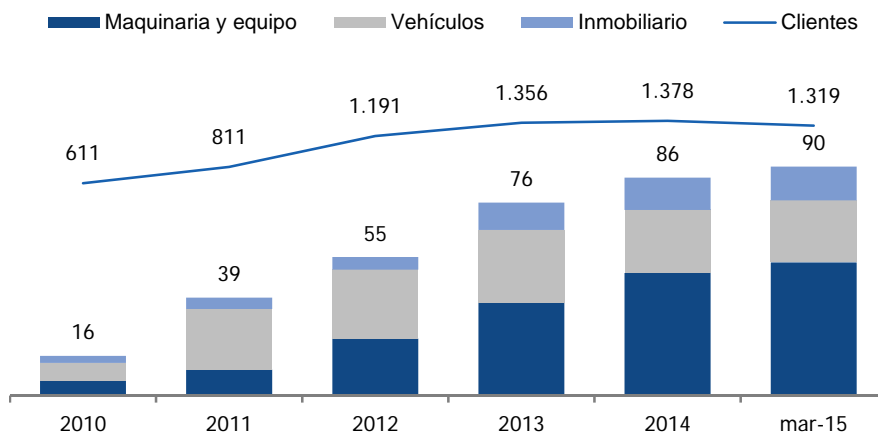
Características principales de Tanner

| | |
|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Descripción de producto | <ul style="list-style-type: none"> Leasing de maquinaria y equipo, vehículos e inmobiliario |
| Segmento objetivo | <ul style="list-style-type: none"> Foco en segmento PYMEs |
| Estadísticas (mar-15) | <ul style="list-style-type: none"> Colocaciones: CLP 90,1 miles de millones (13% de Tanner) Monto promedio: CLP 68,3 millones Plazo promedio: 20,9 meses Duración promedio: 18,3 meses Clientes: 1.319 |
| Distribución | <ul style="list-style-type: none"> Financiamiento Vendedor (Tanner Leasing Vendedor) Venta Directa / cobertura clientes factoring Broker externos |
| Estrategia | <ul style="list-style-type: none"> Incrementar exposición en leasing inmobiliario Mayor cruce de cartera con clientes de factoring (11% hoy) Obtención de garantías sólidas y plazos largos de operaciones Aumentar la duración de las colocaciones |

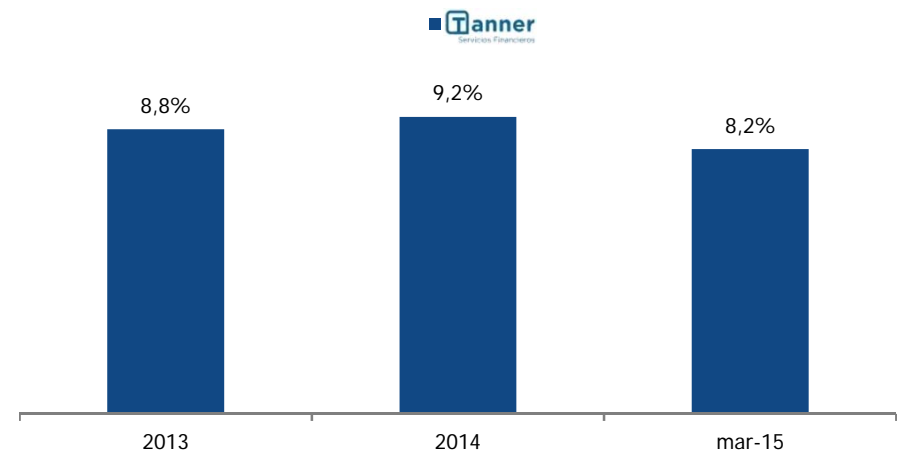
Proceso de leasing de Tanner



Colocaciones (CLP miles de millones) y clientes (#) de Tanner

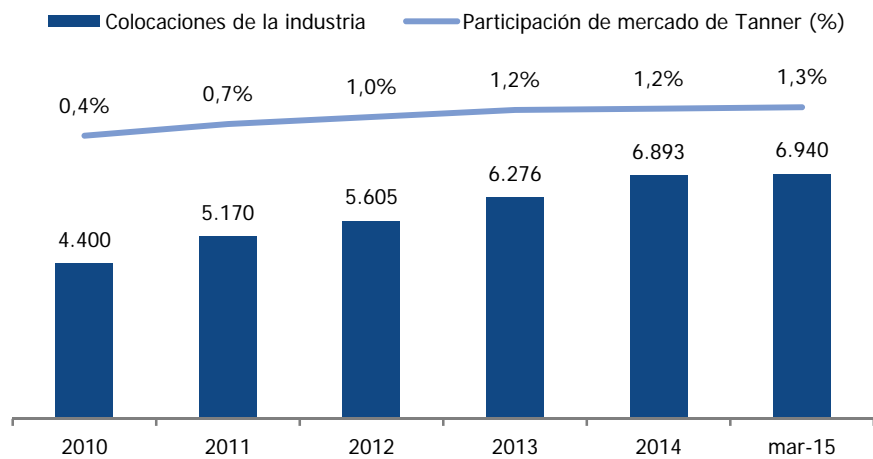


Margen operacional sobre colocaciones promedio (%)

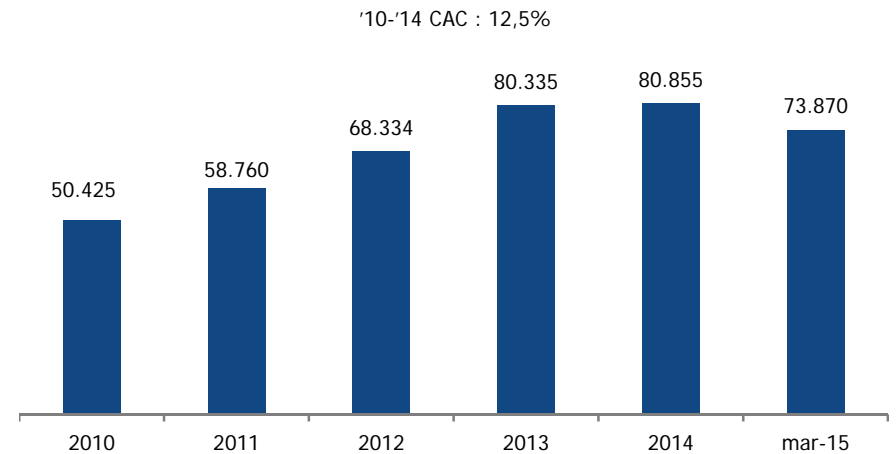


Leasing: Dinámica favorable de la industria con espacio para profundizar en leasing inmobiliario

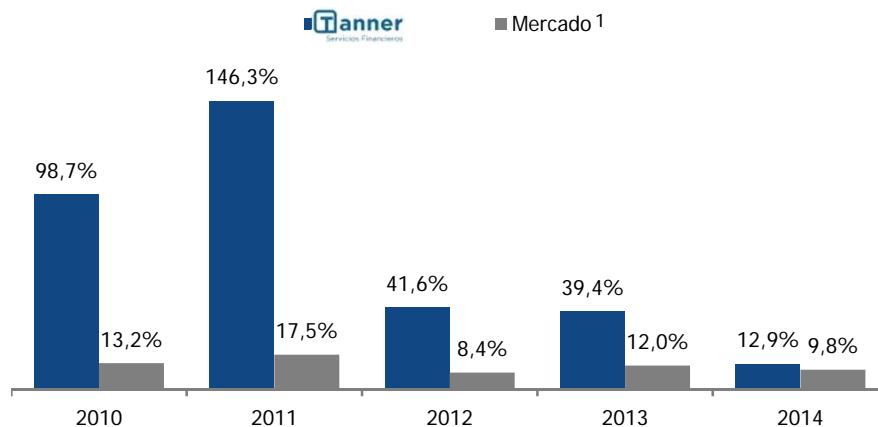
Colocaciones del mercado¹ (CLP miles de millones)



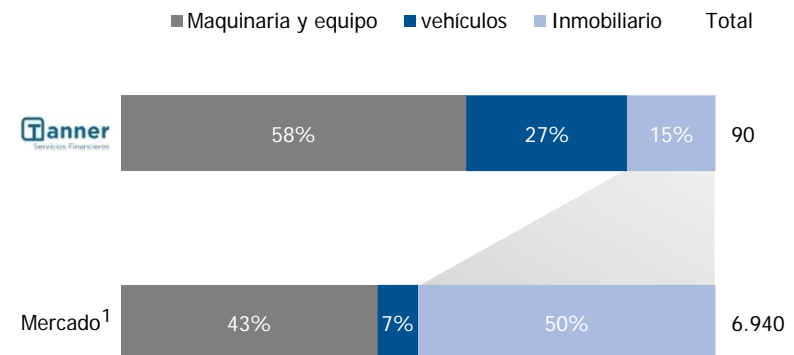
Contratos vigentes del mercado¹ (# contratos formalizados)



Crecimiento en colocaciones (%)



Mix de productos a mar-15 (CLP miles de millones)



- ✓ Atractivo crecimiento histórico por sobre el mercado
- ✓ Único actor no bancario presente en la ACHEL

- ✓ Potencial para incrementar participación en leasing inmobiliario

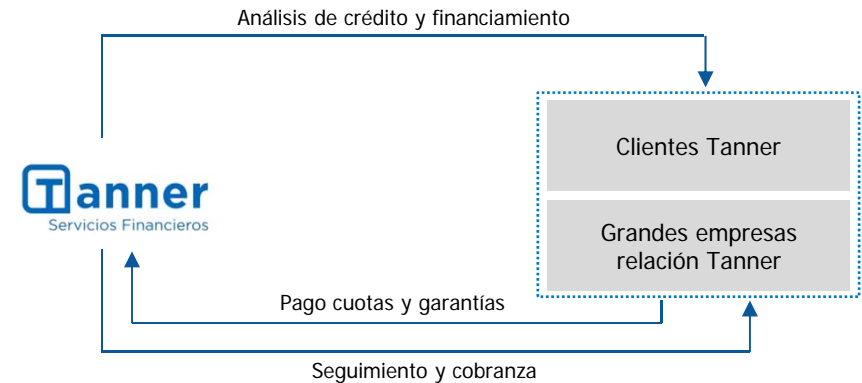
Fuente: Tanner, ACHEL
(1) Mercado: ACHEL

Crédito empresas: Nueva línea de negocio con potencial cruce de clientes y plataforma de crédito

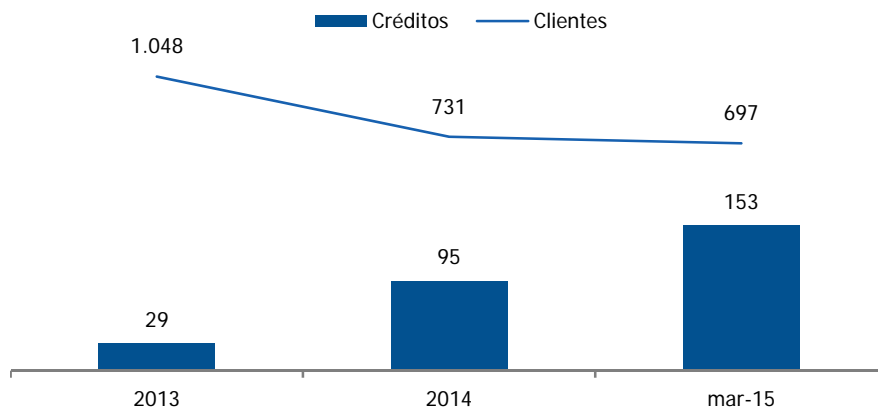
Características principales de Tanner

| | |
|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Descripción de producto | <ul style="list-style-type: none"> • Crédito a empresas |
| Segmento objetivo | <ul style="list-style-type: none"> • PYMEs y grandes empresas con respaldo patrimonial y garantías |
| Estadísticas (mar-15) | <ul style="list-style-type: none"> • Colocaciones: CLP 153,3 miles de millones (22% de Tanner) • Monto promedio: CLP 219,9 millones • Plazo promedio: 21,3 meses • Duración promedio: 19,6 meses • Clientes: 697 • Margen Operacional sobre Colocaciones Promedio: 3,8% |
| Distribución | <ul style="list-style-type: none"> • Fuerza de venta propia |
| Estrategia | <ul style="list-style-type: none"> • Cruce de cartera con clientes de factoring • Empresas con larga trayectoria operacional con Tanner |

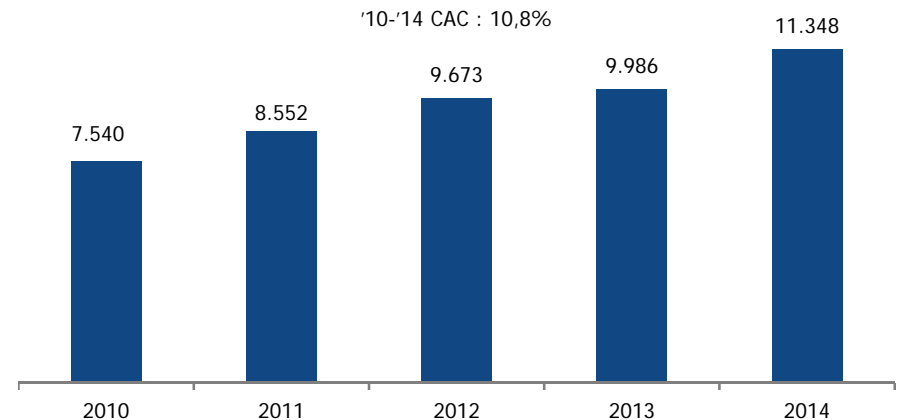
Proceso de crédito automatizado de Tanner



Colocaciones (CLP miles de millones) y clientes (#) de Tanner



Colocaciones pequeñas y medianas¹ del sector bancario (CLP miles de millones)

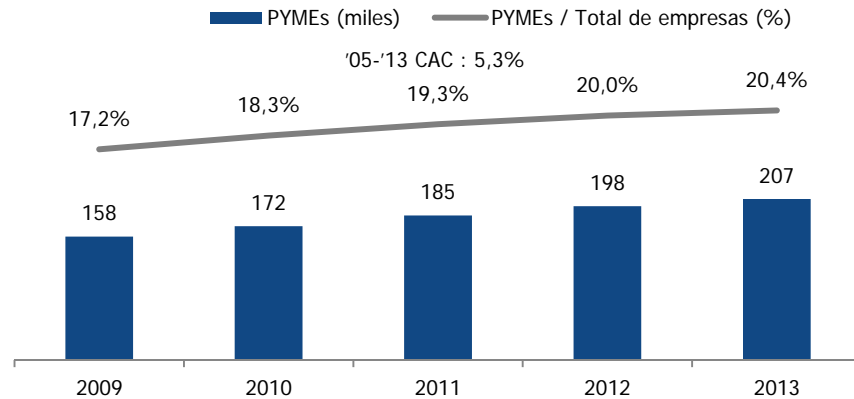


Fuente: Tanner

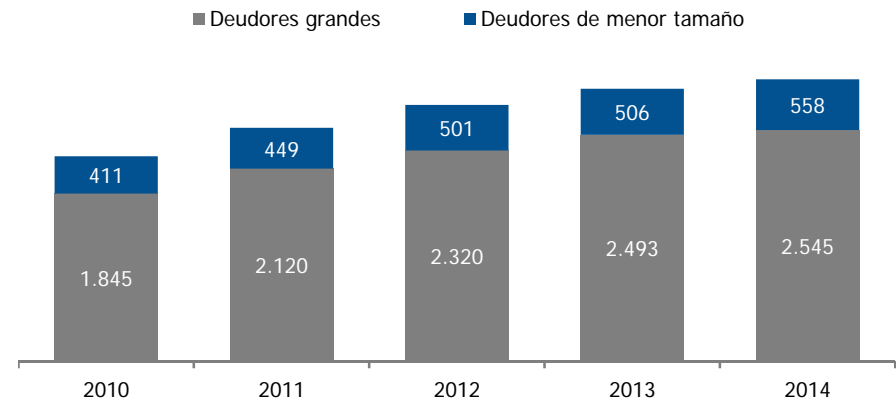
(1) En base a monto de deuda comercial de entidades bancarias segregada por tamaño (SBIF). Colocaciones pequeñas y medianas equivalentes a deudas entre UF 500 y 18.000

PYME: Segmento en crecimiento con atractivas perspectivas de mayor acceso al crédito...

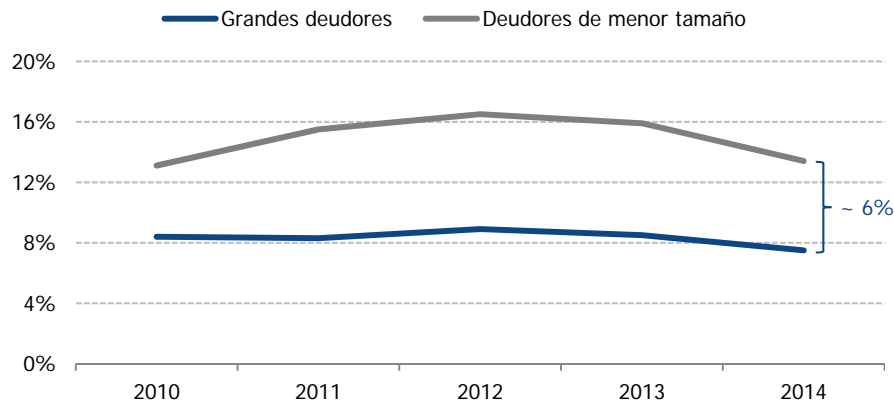
Número de PYMEs en Chile¹ (miles)



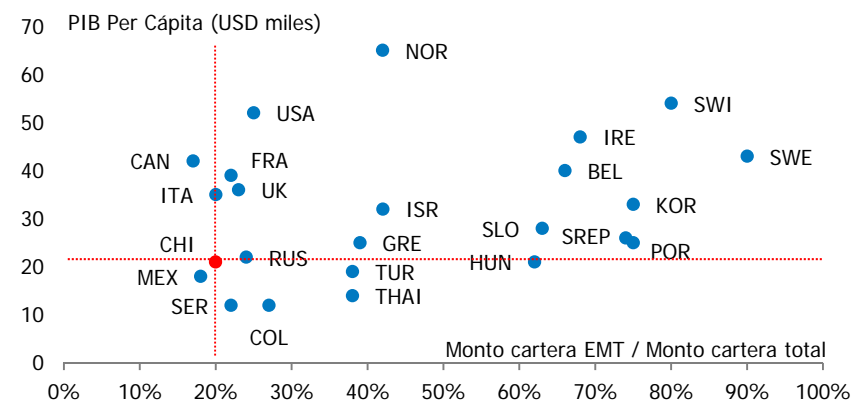
Cartera comercial bancaria por tamaño² (UF millones)



Tasa de interés promedio CLP para créditos a más de 1 año²



Cartera empresas menor tamaño (EMT) / Cartera comercial³



Fuente: SBIF, SII

(1) Según SII. Segmento PYMEs Incluye empresas catalogadas como "Pequeñas 1, 2 y 3" y "Medianas 1 y 2"

(2) Clasificación según volumen de deuda comercial informada en SBIF: Deudores grandes tienen deuda mayor a UF 18.000 y Deudores de menor tamaño menor a UF 18.000

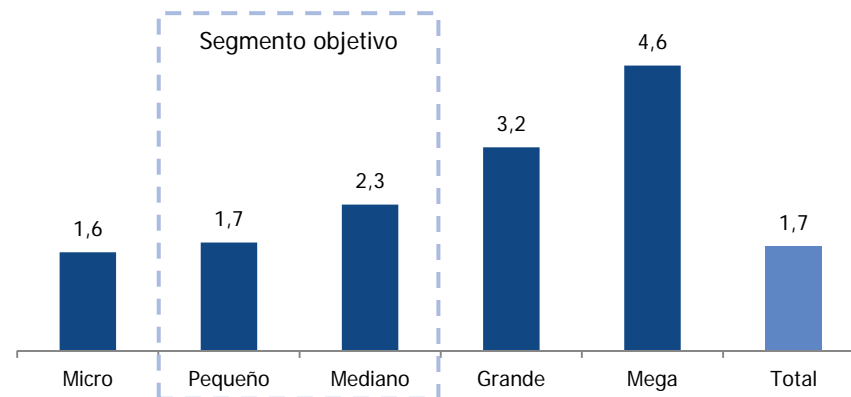
(3) OECD Scoreboard on SME and Entrepreneurship Financing (2014). EMT se refiere a empresas con deuda menor a UF 200.000

... y con menor atención del sistema bancario

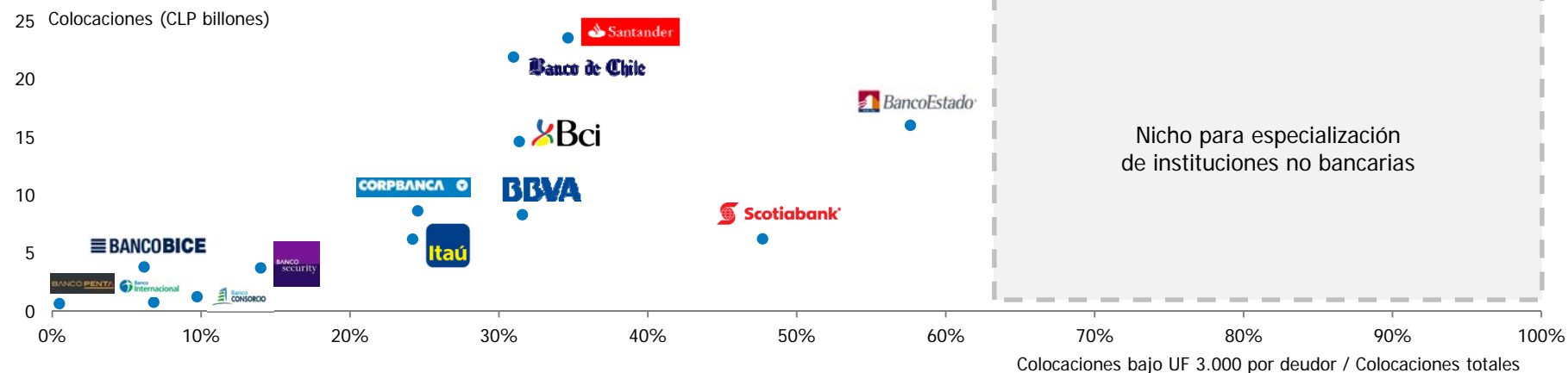
Características

- Número de bancos con los que operan es reducido
- Plataformas comerciales generalmente no especializadas
- Sistema bancario cubre el segmento a través de bancos grandes donde la importancia relativa del segmento es menor
- Créditos de corto plazo
- Acceso asociado fuertemente a exigencias de garantías

Número promedio de bancos por tamaño de cliente (mar-15)



Segmentación de mercado¹

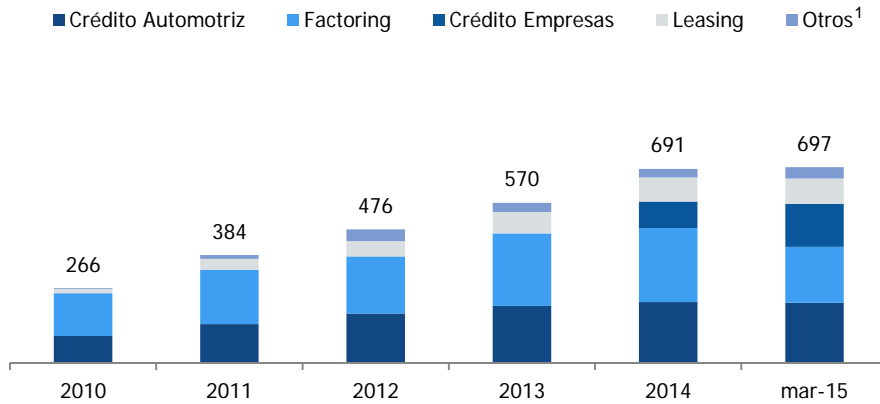


Fuente: SBIF

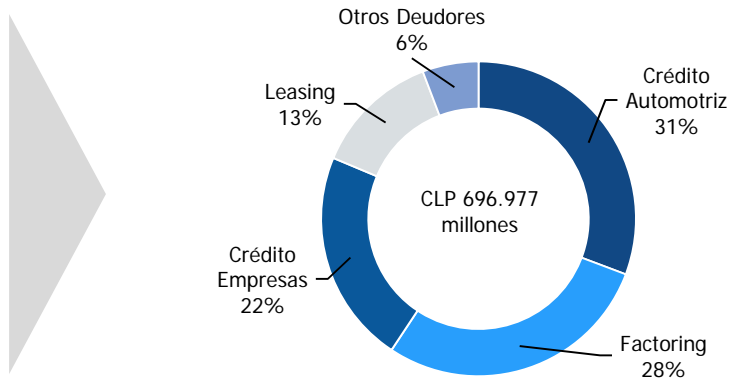
(1) En base a colocaciones bancarias de la SBIF. Incluye cartera comercial, cartera consumo y cartera vivienda. Excluye bancos internacionales (Nación Argentina, Do Brasil, HSBC, JP Morgan, Rabobank, MUFG) y bancos retail (Ripley, Falabella y Paris)

Diversificación por producto, sector económico y clientes

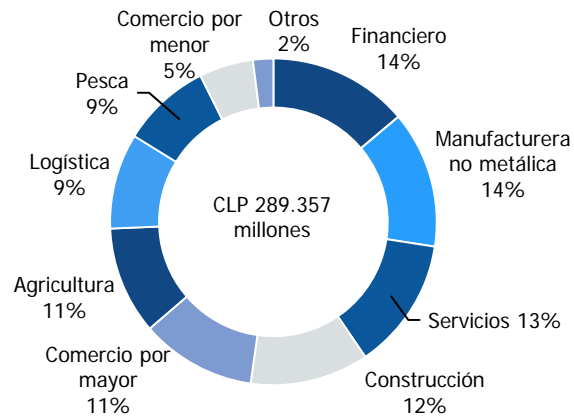
Colocaciones de Tanner (CLP miles de millones)



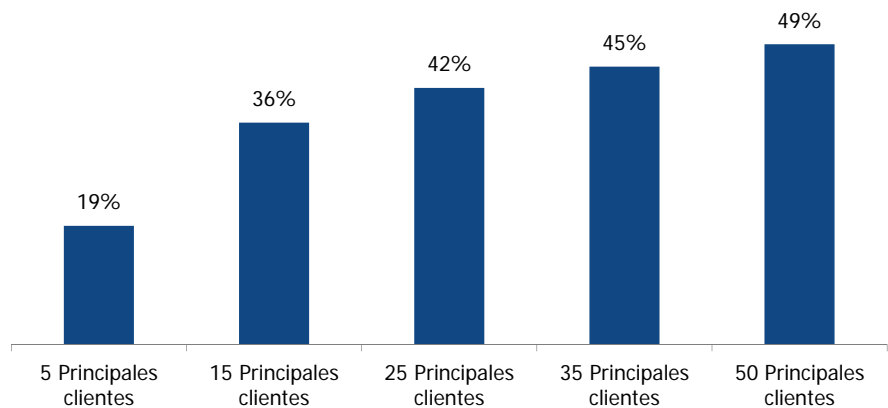
Diversificación por segmento de negocio (mar-15)



Diversificación segmentos para factoring y leasing (mar-15)



Concentración por clientes para factoring y leasing (mar-15)



Fuente: Tanner

(1) Otros deudores equivalen a actividades de intermediación de la Corredora de Bolsa de Valores, la Corredora de Bolsa de Productos y la Corredora de Seguros

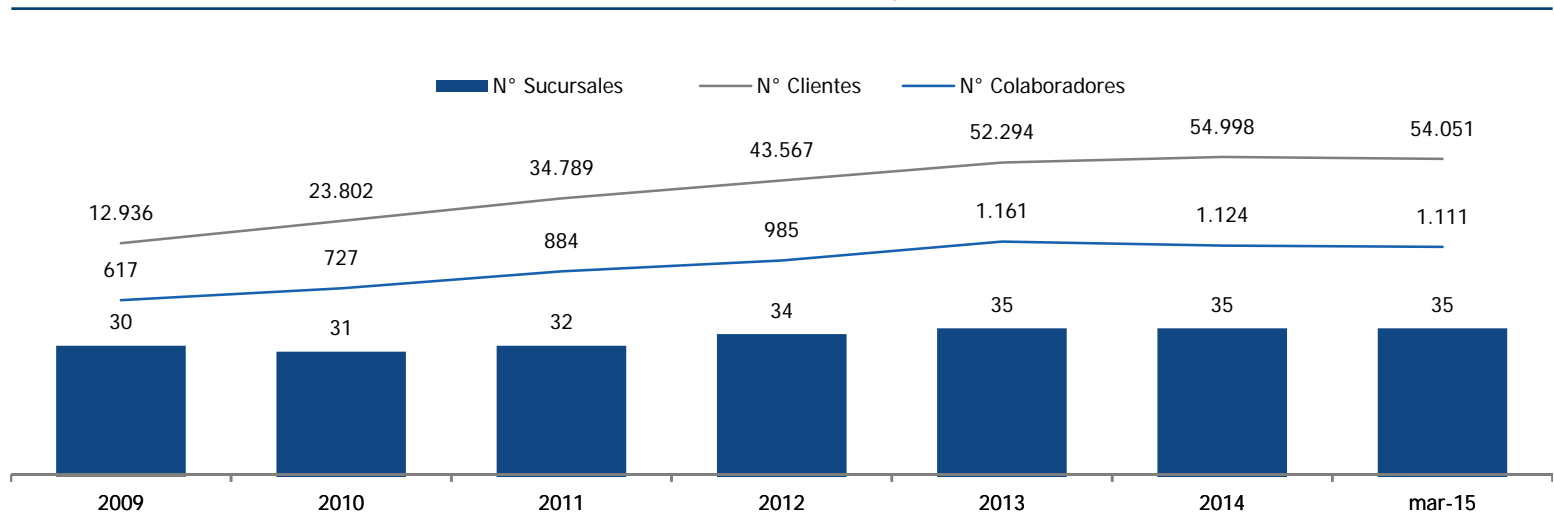
Distribución activa y múltiple entre negocios con potencial para incrementar cruce de clientes

- ✓ 35 sucursales
- ✓ 1.111 colaboradores
- ✓ 54.051 clientes



Cruce del 11% de cartera de Factoring
Potencial para incrementar cruce

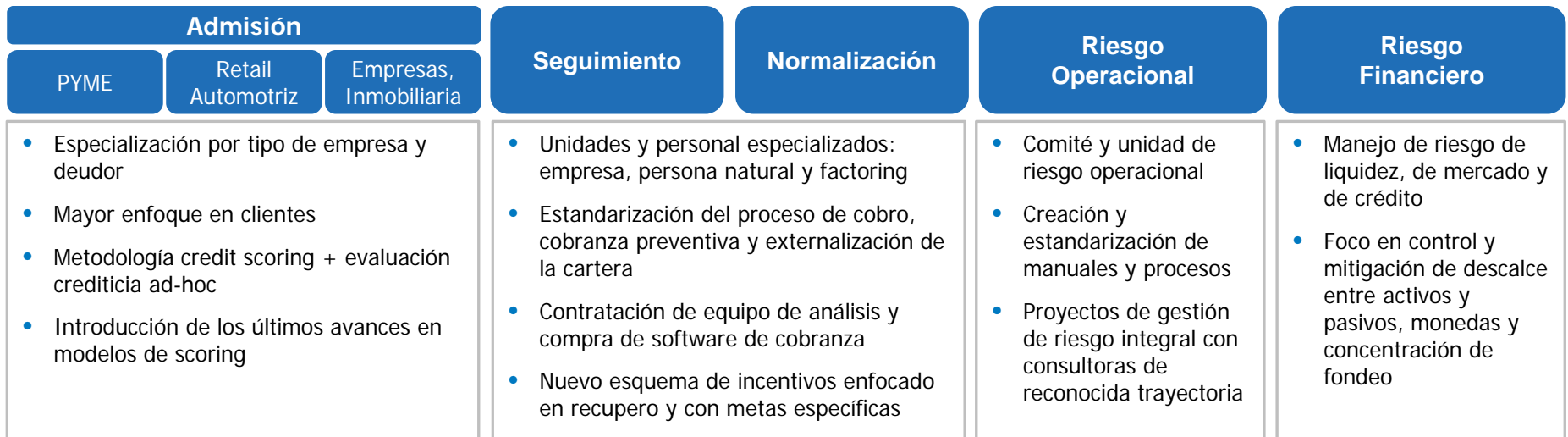
Evolución del número de sucursales y colaboradores (#)



Estructura de gestión de riesgo

División de Administración de Riesgo

- ✓ Área centralizada
- ✓ Independencia de áreas comerciales
- ✓ Involucramiento del directorio en establecimiento y seguimiento de políticas

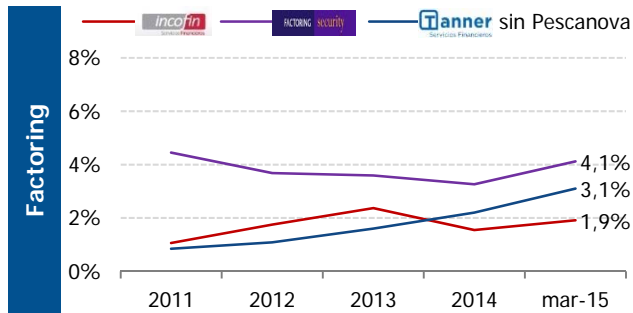


Comités

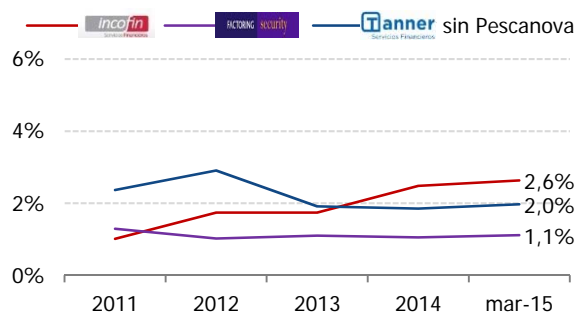
- **Créditos:** Aprobación líneas comerciales, con participación de directores en las mayores a USD 400 mil
- **Activos y Pasivos:** Monitoreo de estado de posiciones financieras, riesgo de mercado, precio y liquidez
- **Auditoría Interna:** Revisión de cumplimiento de procesos de administración de riesgo
- **Compliance:** Revisión de cumplimiento de prevención de lavado de activos, financiamiento terrorismo, etc.
- **Normalización:** Monitoreo y aprobación de procesos y políticas de cartera en normalización

Calidad y cobertura de cartera en línea con competidores

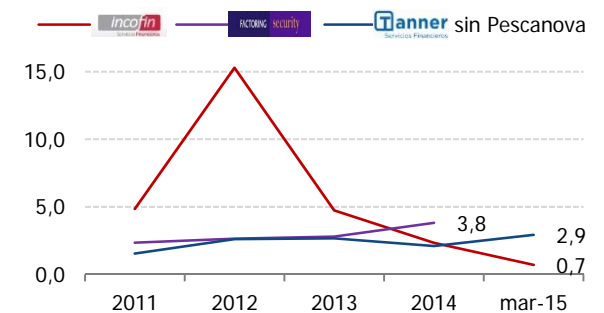
Morosidad¹



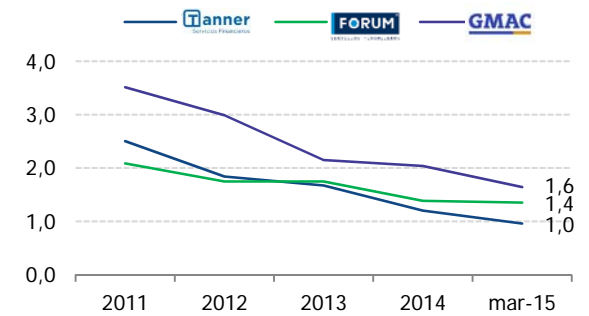
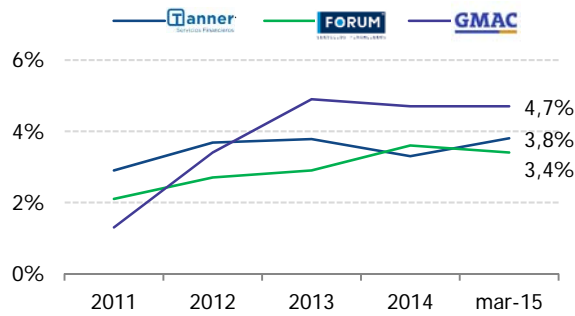
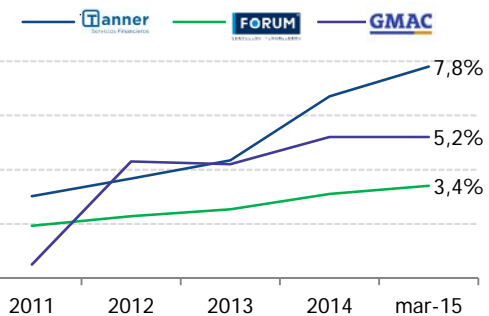
Gasto neto de cartera²



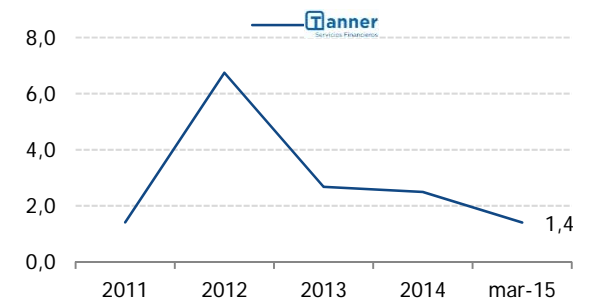
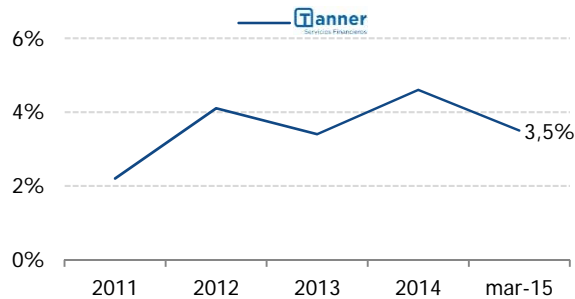
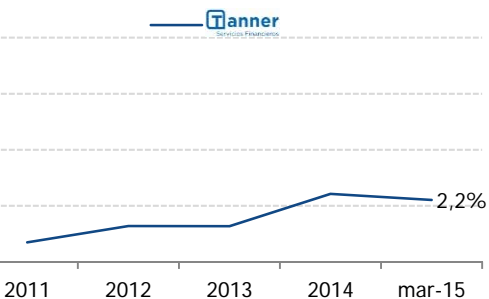
Cobertura de castigos (años)³



Crédito automotriz



Leasing

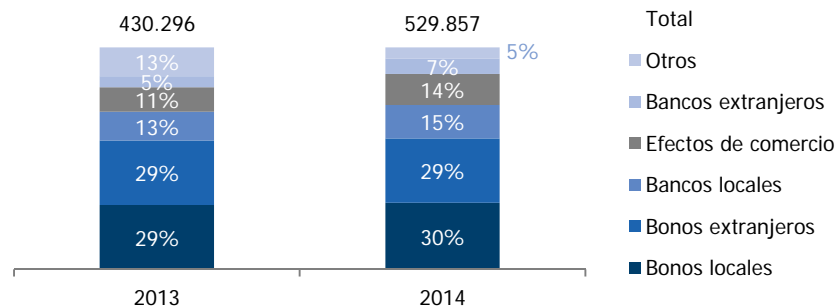


Fuentes: Tanner, Factoring Security, Incofin, Gmac, Forum (EEFF publicados en SVS)

- (1) Mora > a 90 días / Colocaciones. Morosidad Factoring con Pescanova a marzo 2015: 6,5%
- (2) Provisiones y castigos netas de recuperos / Colocaciones promedio. Gasto neto de cartera Factoring con Pescanova a marzo 2015: 2%
- (3) Stock de Provisiones / Castigos netos. Cobertura de castigos Factoring con Pescanova a marzo 2015: 4,3x

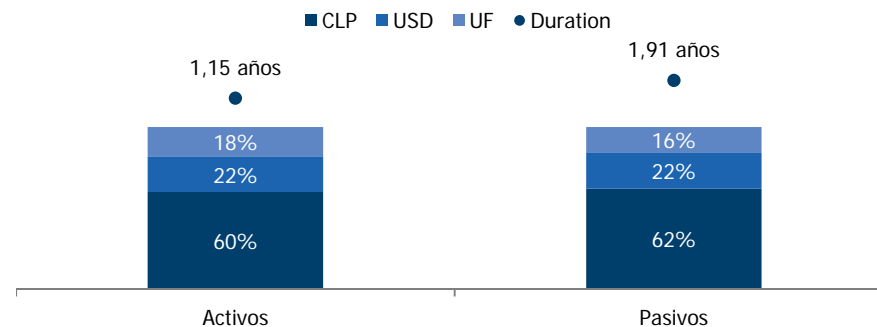
Fondeo diversificado y calzado

Diversificación de fondos (CLP millones)



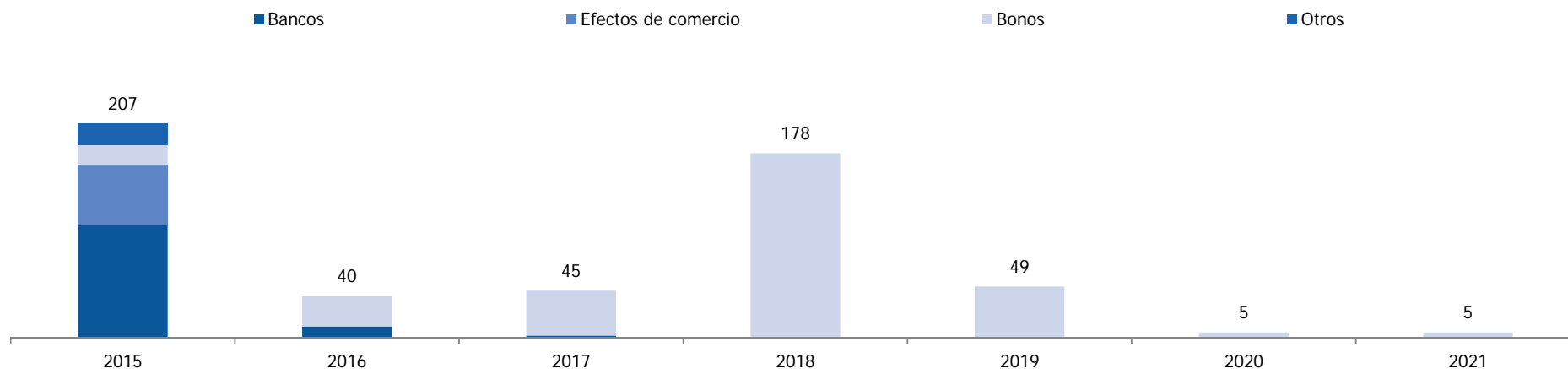
- ✓ 1 bono internacional y 10 bonos locales
- ✓ Mayor colocador de efectos de comercio en Chile (40% del saldo vigente)

Calce de activos y pasivos a mar-15



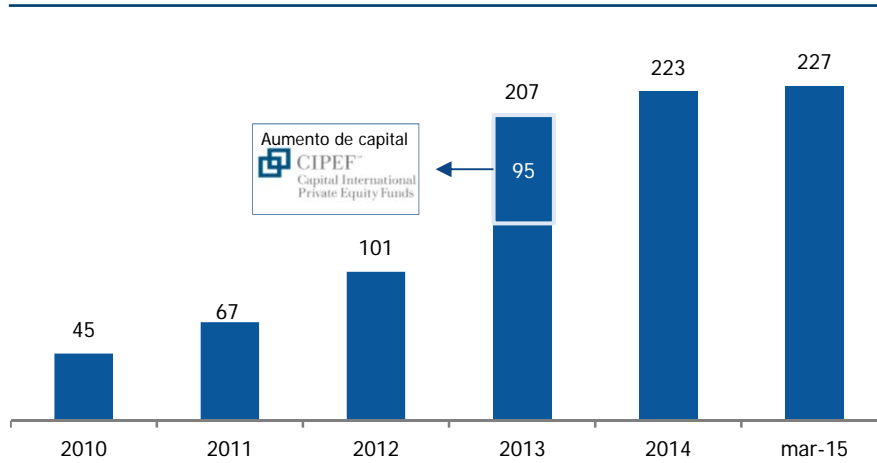
- ✓ Activos y pasivos con tasa de interés fija

Perfil de amortización de deuda 2014 (CLP miles de millones)

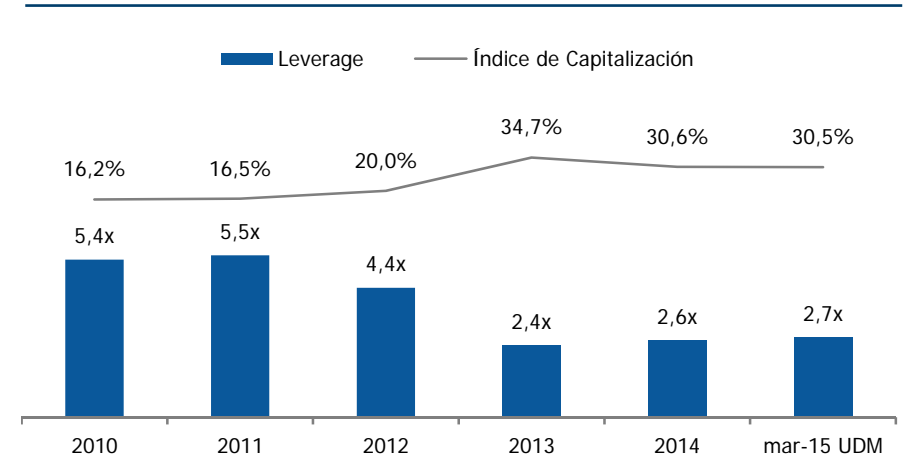


Robusta estructura de capital preservando la rentabilidad sobre activos

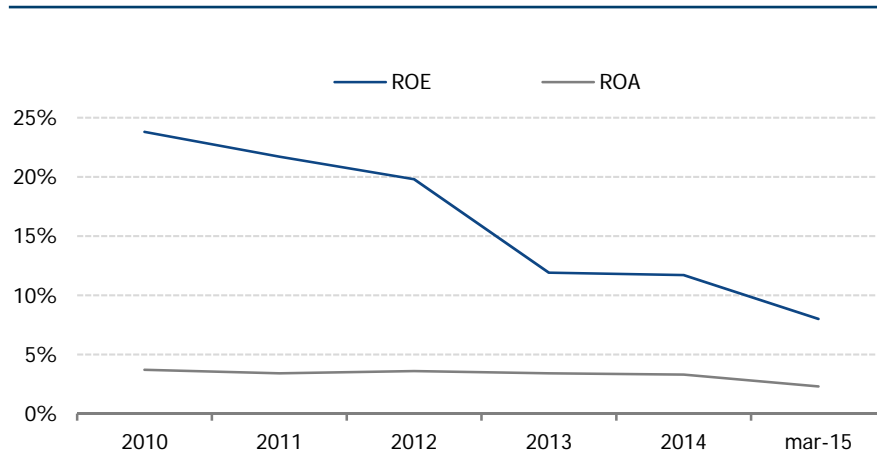
Patrimonio (CLP miles de millones)



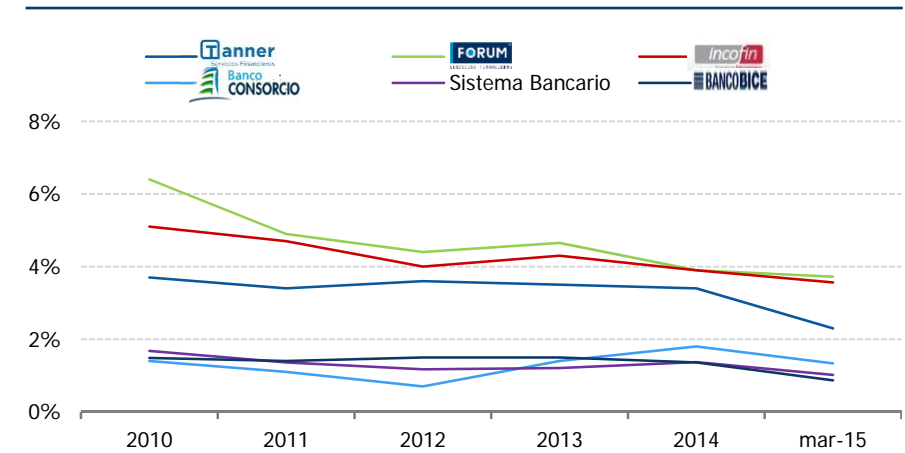
Leverage / Índice de Capitalización



ROA¹ y ROE²



ROA¹



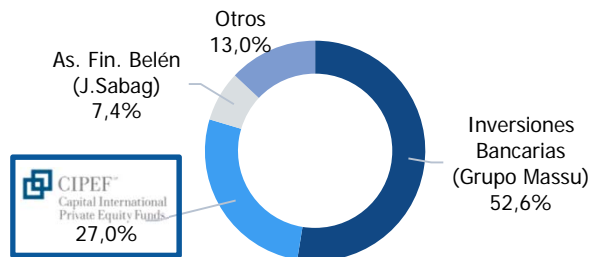
Fuente: SBIF, SVS.

(1) EBIT / Activos. Utilidad a marzo anualizada

(2) Utilidad neta / Patrimonio. Utilidad a marzo anualizada

Accionistas y equipo gerencial experimentado

Estructura de propiedad (mar-15)

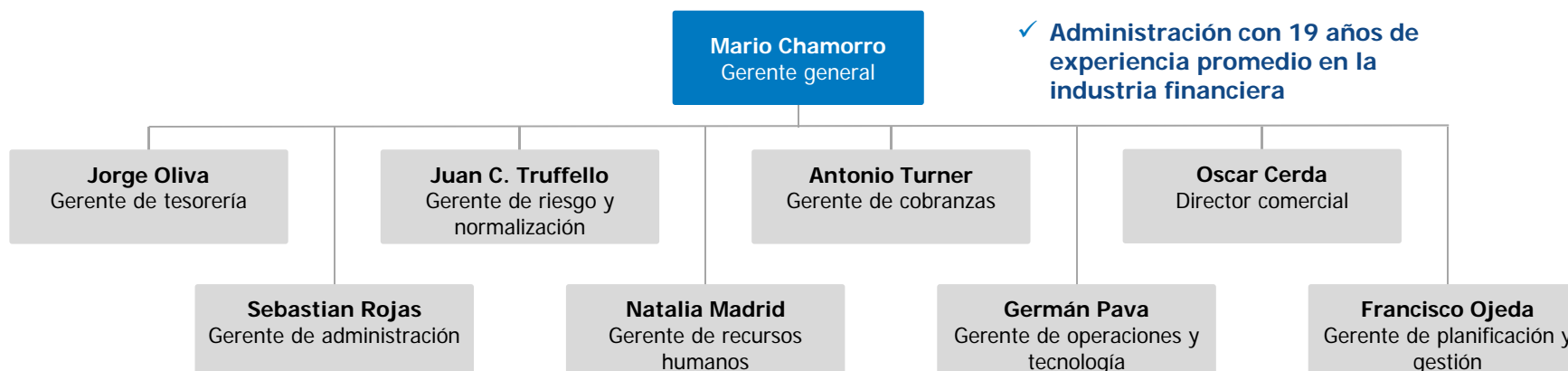


- ✓ Private equity global con más de 80 años de trayectoria
- ✓ > USD 2.900 millones en activos bajo gestión
- ✓ + 80 inversiones en 26 países y 34 industrias diferentes

Directorio



Administración



1. Introducción a Tanner

2. Atributos y fundamentos de Tanner

3. Antecedentes Financieros

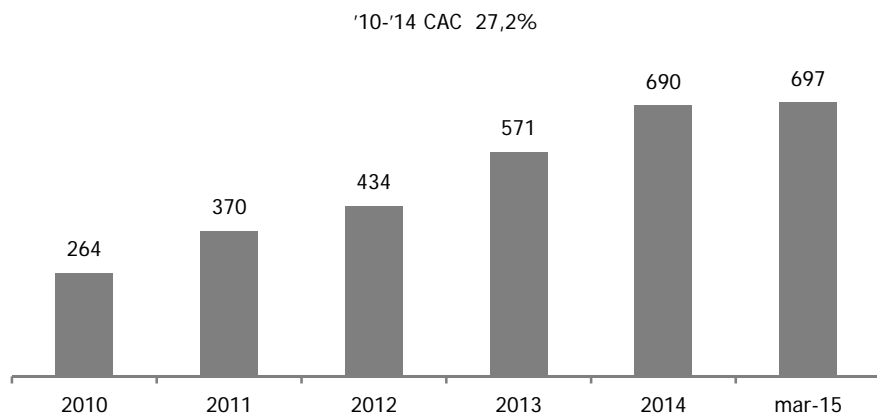
4. Características de la oferta

5. Anexos

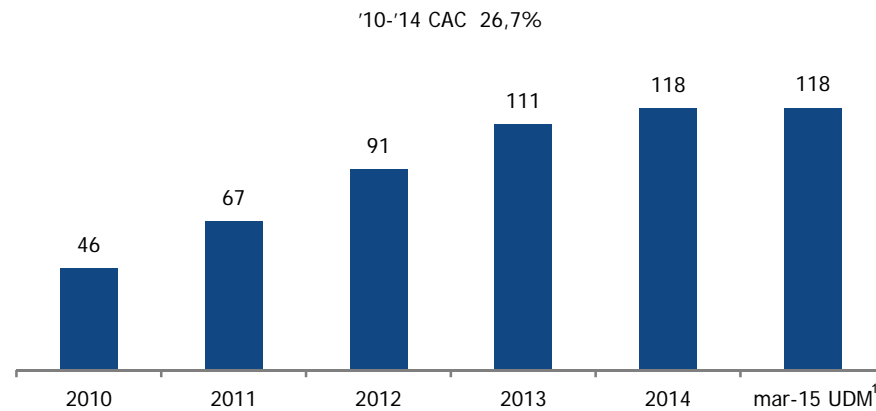


Sólido desempeño financiero

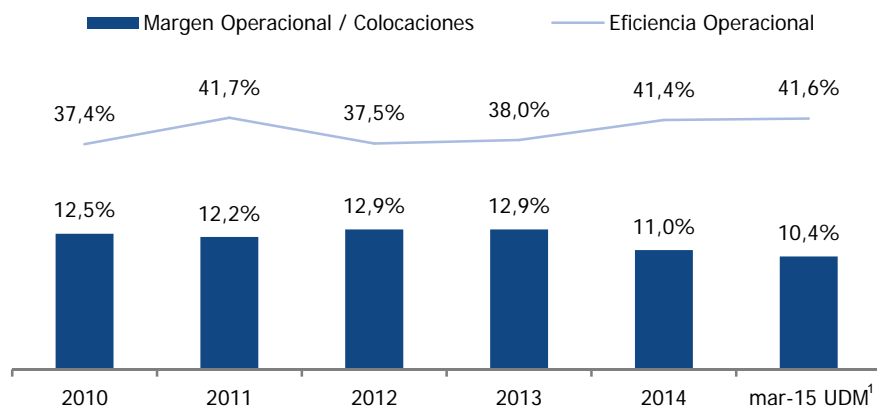
Colocaciones (CLP miles de millones)



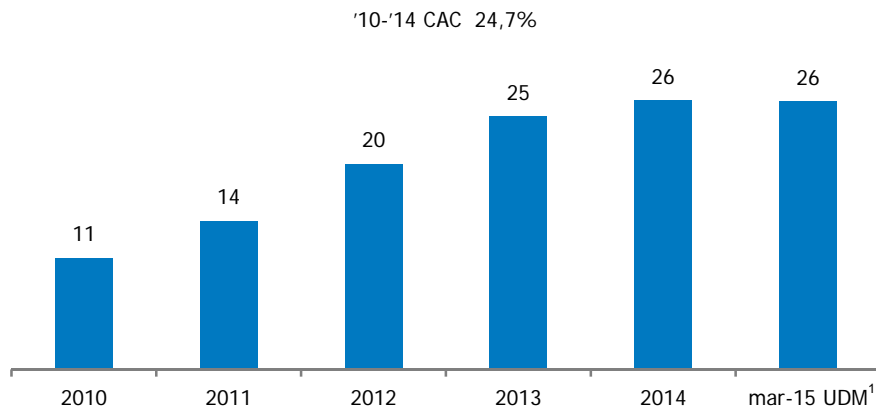
Ingreso (CLP miles de millones)



Margen Operacional / Colocaciones y Eficiencia operacional²



Utilidad (CLP miles de millones)



Fuente: SVS. Información en PCGA Chilenos

(1) Últimos doce meses

(2) Gastos operacionales / Ingresos brutos

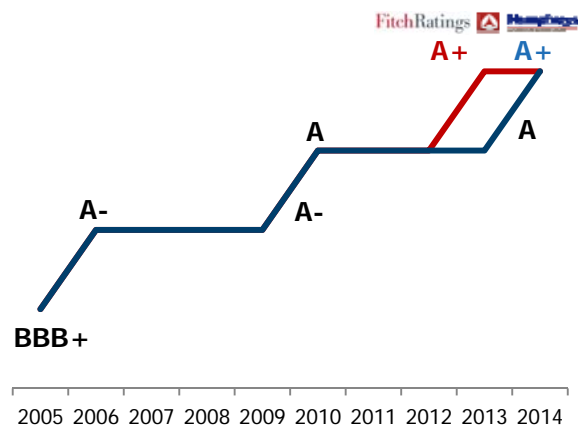
Mejora continua en clasificaciones de riesgo

Clasificación de riesgo

| Internacional | Local |
|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| BBB- STANDARD & POOR'S BBB- FitchRatings | A+ Humphreys A+ FitchRatings |

✓ Tanner cuenta con clasificación investment grade internacional desde 2012

Evolución de la clasificación de riesgo local



Clasificación de riesgo de solvencia local¹

| | |
|------------------------------|------|
| BANCOBICE | AA |
| Banco Falabella | AA |
| FORUM | AA- |
| Tanner Servicios Financieros | A+ |
| BANCO LIFELAY | A+ |
| BANCO security | A+ |
| FACTORING security | A+ |
| Banco CONSORCIO | A+ |
| BANCO PENTA | A+ |
| Banco Internacional | A |
| PENTA FINANCIERO | A- |
| F+ | A- |
| euroCapital | A- |
| incofin | BBB+ |

Clasificación de riesgo internacional²

| | |
|------------------------------|------|
| endesa | BBB+ |
| CORPBANCA | BBB |
| transelec | BBB |
| SQM | BBB |
| entel | BBB |
| E-CL | BBB |
| Tanner Servicios Financieros | BBB- |
| ENAP | BBB- |
| Colbún | BBB- |
| ICRSPC | BBB- |
| cencosud | BBB- |
| ARAUCO | BBB- |
| AES Gener | BB |
| LAN TAM | BB- |

Fuente: SVS, Clasificadores de riesgo

(1) Clasificación de riesgo considera la mínima calificación local

(2) Clasificación de riesgo internacional considera la mínima calificación entre Fitch y S&P.

1. Introducción a Tanner

2. Atributos y fundamentos de Tanner

3. Antecedentes Financieros

4. Características de la oferta

5. Anexos



Características de la emisión

| | Línea N° 817 (25 años) | |
|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| | Serie U | Serie W |
| Monto de la Colocación | UF 1.500.000 (ampliable a UF 2.000.000) | |
| Clasificación de Riesgo | Fitch A+; Humphreys A+ | |
| Uso de Fondos | 100% proveer financiamiento de operaciones del giro de su negocio | |
| Nemotécnicos | BTANN-U | BTANN-W |
| Cortes | UF 500 | UF 500 |
| Reajutable / no Reajutable | Sí | Sí |
| Plazo | 5 bullet | 21 años con 10 de gracia |
| Duration | 4,7 años | 11,9 años |
| Tasa de Carátula | 2,50% | 3,80% |
| Pagos | Semestrales | |
| Mecanismo Rescate Anticipado | Sin prepago | Make whole Par / Tasa de Referencia + Spread de Prepago |
| Spread de Prepago | - | 0,80% |
| Fecha Inicio devengo de intereses | 1 de agosto de 2015 | 1 de agosto de 2015 |
| Fecha Rescate Anticipado | - | 1 de agosto de 2018 |
| Fecha de Vencimiento | 1 de agosto de 2020 | 1 de agosto de 2036 |
| Resguardos Financieros | Pasivo exigible / Patrimonio <= 7,5 veces Patrimonio mínimo: CLP 60.000 millones Activos libres de gravámenes > 0,75 del Pasivo exigible | |

Características de la emisión

| Agosto | | | | |
|-----------|-----------|-----------|-----------|----|
| L | M | W | J | V |
| 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 17 | 18 | 19 | 20 | 21 |
| 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |
| 31 | 32 | 33 | 34 | 35 |

Agosto
10-13

Roadshow

Agosto
18-19

Construcción
libro de órdenes

Agosto
20

Colocación

1. Introducción a Tanner

2. Atributos y fundamentos de Tanner

3. Antecedentes Financieros

4. Características de la oferta

5. Anexos



Estado de Resultados

| <i>En CLP millones</i> | 2013 | 2014 | 1Q14 | 1Q15 | Var 2013-2014 (%) | Var 1Q14-1Q15 (%) |
|-------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-------------------------|-------------------------|
| Margen bruto | 64.475 | 71.440 | 17.420 | 17.091 | 11% | -2% |
| Provisiones y castigos | -16.577 | -17.916 | -5.583 | -5.353 | 8% | -4% |
| Gastos de administración | -22.507 | -25.913 | -6.729 | -7.267 | 15% | 8% |
| Otros ingresos / egresos | -557 | -1.140 | 460 | 425 | 105% | -8% |
| Resultado antes de filiales | 24.834 | 26.471 | 5.568 | 4.897 | 7% | -12% |
| Filiales | 4.049 | 1.123 | -416 | 67 | -72% | - |
| Resultado antes de impuestos | 28.883 | 27.594 | 5.152 | 4.964 | -4% | -4% |
| Impuestos | -4.332 | -1.505 | -449 | -412 | -65% | -8% |
| Utilidad | 24.551 | 26.089 | 4.702 | 4.552 | 6% | -3% |

Balance

| <i>CLP millones</i> | 2013 | 2014 | 1Q14 | 1Q15 | Var 2013-2014 (%) | Var 1Q14-1Q15 (%) |
|-----------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-------------------------|-------------------------|
| Efectivo y equivalente al efectivo | 31.921 | 22.856 | 19.405 | 43.482 | -28% | 124% |
| Colocaciones netas | 570.183 | 690.884 | 574.550 | 696.977 | 21% | 21% |
| Otros activos | 120.959 | 89.939 | 114.171 | 98.357 | -26% | -14% |
| Total activos | 723.063 | 803.679 | 708.126 | 838.815 | 11% | 18% |
| Otros pasivos financieros corrientes | 217.110 | 223.427 | 214.510 | 213.937 | 3% | 0% |
| Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes | 39.035 | 45.656 | 36.024 | 63.324 | 17% | 76% |
| Otros pasivos corrientes | 12.986 | 10.988 | 5.861 | 7.013 | -15% | 20% |
| Total pasivos corrientes | 269.131 | 280.071 | 256.395 | 284.274 | 4% | 11% |
| Otros pasivos financieros no corrientes | 236.964 | 287.226 | 232.826 | 314.997 | 21% | 35% |
| Otros pasivos no corrientes | 6.983 | 13.222 | 7.486 | 12.931 | 89% | 73% |
| Total pasivos no corrientes | 243.947 | 300.448 | 240.312 | 327.928 | 23% | 36% |
| Total pasivos | 513.078 | 580.519 | 496.707 | 612.202 | 13% | 23% |
| Total patrimonio | 209.985 | 223.160 | 211.419 | 226.613 | 6% | 7% |
| Total pasivos y patrimonio | 723.063 | 803.679 | 708.126 | 838.815 | 11% | 18% |

| | Factoring | Crédito Automotriz | Leasing |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cartera Morosa | <ul style="list-style-type: none"> A partir de 30 días después del vencimiento del documento | <ul style="list-style-type: none"> A partir del 1er día de atraso | <ul style="list-style-type: none"> A partir del 1er día de atraso |
| Política Provisiones | <ul style="list-style-type: none"> A partir del día 31 de atraso en adelante de acuerdo a una estructura de cálculo interna | <ul style="list-style-type: none"> A partir del 1er día de atraso, mediante el sistema "Probit" Probabilidad de default en base a comportamiento de pago histórico | <ul style="list-style-type: none"> A partir del primer día de atraso |
| Política de renegociación | <ul style="list-style-type: none"> Son aprobadas por la Gerencia de Cobranza requiriendo el pago efectivo de un porcentaje de la deuda y constitución de garantías reales | <ul style="list-style-type: none"> En base a cumplimiento de ciertos requisitos | <ul style="list-style-type: none"> En base al análisis de datos actualizados y evaluación de la mejor opción |

Estrategia de cobranza

| | Preventivo -10 a 0 días | Blanda 1 a 30 días | Dedicada 31 a 60 días | Judicial 61 o más días |
|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Persona Natural | <ul style="list-style-type: none"> • Aviso de cuota por vencer mediante: <ul style="list-style-type: none"> • Mail • SMS • Teléfono | <ul style="list-style-type: none"> • Envío a empresas de cobranza externa | <ul style="list-style-type: none"> • Redistribución de clientes entre empresas externas • Ofrecer Dación • Renegociación | <ul style="list-style-type: none"> • Envío de clientes a abogados • Gestión paralela de cobro |
| Persona Jurídica | <ul style="list-style-type: none"> • Aviso de cuota por vencer mediante: <ul style="list-style-type: none"> • Mail • SMS • Teléfono | <ul style="list-style-type: none"> • Envío a empresas de cobranza externa | <ul style="list-style-type: none"> • Redistribución de clientes entre empresas externas • Ofrecer Dación • Renegociación | <ul style="list-style-type: none"> • Envío de clientes a abogados • Gestión paralela de cobro |
| Factoring | <ul style="list-style-type: none"> • Contacto de ejecutivo con el deudor mediante: <ul style="list-style-type: none"> • Mail • Teléfono | <ul style="list-style-type: none"> • Contacto con deudor y cliente. • Investigar razones de no pago • Publicación en Burós si no hay respuesta y considerar mas plazo de recepción | <ul style="list-style-type: none"> • Normalización | <ul style="list-style-type: none"> • Envío de cobranza judicial (90 días) |

