



Análisis Razonado

junio 2018





Índice

I.	Resumen Ejecutivo	2
II.	Análisis de Resultados Consolidados	3
III.	Principales Indicadores.....	6
IV.	Análisis de Resultados por Línea de Negocio	8
V.	Calidad de la Cartera por Línea de Negocio	13
VI.	Balance	16
VII.	Estado de Flujo de Efectivo	19
VIII.	Análisis de Riesgo	20



I. Resumen Ejecutivo



❖ ROAE*:

1S18: 10,4% / 1S17: 9,0%

❖ ROAA**:

1S18: 2,5% / 1S17: 2,3%

❖ Patrimonio:

1S18: MM\$ 273.473 / Δ⁺: 1,5% YTD

❖ Margen Bruto:

2T18: MM\$ 20.683 / 2T17: MM\$ 16.092

Δ⁺: 28,5% a/a

1S18: MM\$ 36.720 / 1S17: MM\$ 29.273

Δ⁺: 25,4% a/a

❖ Utilidad Neta:

2T18: MM\$ 8.605 / 2T17: MM\$ 6.893

Δ⁺: 24,8% a/a

1S18: MM\$ 13.975 / 1S17: MM\$ 11.119

Δ⁺: 25,7% a/a

❖ Colocaciones Netas

1S18: MM\$ 1.046.859 / Δ⁺: 11,7% YTD

❖ Mora Mayor a 90 Días

1S18: 2,9% / 1S17: 4,0%

La **utilidad después de impuestos** en el período enero-junio de 2018 se incrementa **25,7% a/a**, mientras entre abril y junio crece **24,8% a/a**, totalizando \$ 13.975 millones y \$ 8.605 millones, respectivamente, en línea con alzas en los ingresos de 36,4% a/a en los primeros seis meses del año y 35,3% a/a en el trimestre, que impulsan también el margen operacional (1S18: +25,4% a/a / 2T18: + 28,5% a/a).

Las **colocaciones netas totales al cierre de junio nuevamente llegan a un máximo histórico con \$ 1.046.859 millones**, creciendo en \$ 110.043 millones (+11,7% YTD), en línea con las alzas registradas en la **divisiones: (i) empresas, que totaliza \$ 659.241 millones** (↑\$ 63.915 millones / +10,7% YTD), particularmente en factoring, con colocaciones netas por \$ 321.086 millones (↑\$ 17.387 millones / +5,7% YTD) y créditos con \$ 238.348 millones (↑\$ 47.632 millones / +25,0% YTD) y **(ii) automotriz, con \$ 327.717 millones** (↑\$ 24.989 millones / +8,3% YTD).

En comparación con el año anterior, en el 1S18 se observan significativas mejoras a nivel de riesgo, que se traducen en una **disminución de la mora mayor a 90 días de 110 pbs llegando a 2,9%** (1S17: 4,0%). Del mismo modo, la mora mayor a 30 días disminuye 130 pbs, para totalizar 5,6% (1S17: 6,9%). La **mora mayor a 90 días de la división empresas se reduce 150 pbs y alcanza 2,1%** (1S17: 3,6%) a raíz de mejoras de 180 pbs en factoring (1S17: 3,4% vs. 1S18: 1,6%) y 260 pbs en leasing (1S17: 7,4% vs. 1S18: 4,8%), si bien se registra una leve alza en la mora de créditos (1S17: 1,9% vs. 1S18: 2,1%). Por su parte, en la **división automotriz se registra una mejora de 40 pbs, totalizando 4,8%** (1S17: 5,2%).

Tanner cerró el primer semestre de 2018 con un **índice de liquidez de 1,66 veces**, levemente por debajo de lo observado al cierre del 1S17 (1,75x) y dic-17 (1,72x), mientras el **efectivo disponible totalizó \$ 28.990 millones** versus \$ 84.636 millones al cierre del año anterior y \$ 28.551 millones en junio de 2017. Por su parte, el **leverage llegó a 3,43 veces** (1S17: 2,91x y dic-17: 3,30x).

Dando cumplimiento a la normativa, al 1 de enero de 2018, Tanner implementó la **norma contable NIIF 9** en sus estados financieros que implica la utilización de **modelos de pérdida esperada para el cálculo de las provisiones** de todos los productos que ofrece la Compañía. Adicionalmente, durante el mes de marzo de 2018 se realizó el **pago del bono internacional 144-A** (US\$ 250 millones) y en los primeros seis meses del año se **emitieron dos bonos en el mercado local, uno a 20 años plazo con un spread de 125 puntos básicos y otro a 4 años con un spread de 93 pbs**.

* ROAE: Return on average equity – Retorno LTM sobre el patrimonio promedio.

** ROAA: Return on average assets – Retorno LTM sobre los activos promedio.



II. Análisis de Resultados Consolidados

A continuación, se presentan los resultados consolidados de Tanner Servicios Financieros S.A. y Filiales. Todas las cifras están expresadas en Pesos Chilenos (\$) y de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera NIIF (IFRS).

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO MM\$	01-01-2018 30-06-2018	01-01-2017 30-06-2017	Δ \$	Δ %	01-04-2018 30-06-2018	01-04-2017 30-06-2017	Δ \$	Δ %
Ingresos de actividades ordinarias	86.875	63.681	23.193	36,4%	42.129	31.136	10.993	35,3%
Costo de ventas	(50.155)	(34.408)	(15.747)	45,8%	(21.446)	(15.044)	(6.402)	42,6%
Ganancia bruta	36.720	29.273	7.446	25,4%	20.683	16.092	4.591	28,5%
Otros ingresos por función	856	1.183	(326)	-27,6%	796	271	525	193,6%
Gastos de administración	(21.364)	(18.868)	(2.496)	13,2%	(11.335)	(9.409)	(1.926)	20,5%
Otras ganancias (pérdidas)	(9)	14	(22)	-162,4%	(9)	13	(22)	-163,9%
Margen operacional	16.204	11.602	4.602	39,7%	10.135	6.967	3.168	45,5%
Ingresos financieros	14	88	(73)	-83,8%	15	26	(11)	-41,9%
Costos financieros	(144)	(103)	(41)	39,6%	(72)	(59)	(13)	21,9%
Diferencias de cambio	(118)	(0)	(118)	23915,0%	(116)	(6)	(110)	1812,8%
Resultado por unidades de reajuste	19	50	(31)	-62,1%	11	20	(9)	-44,3%
Ganancia (pérdida) antes de impuesto	15.975	11.636	4.339	37,3%	9.974	6.949	3.025	43,5%
(Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias	(2.000)	(517)	(1.483)	287,0%	(1.369)	(56)	(1.314)	2356,7%
Ganancia (pérdida)	13.975	11.119	2.856	25,7%	8.605	6.893	1.712	24,8%
Ganancia (pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora	13.747	10.846	2.901	26,7%	8.459	6.757	1.701	25,2%
Ganancia (pérdida) atribuible a participaciones no controladoras	228	273	(45)	-16,5%	146	136	10	7,7%

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

La utilidad neta de la Compañía entre enero y junio de 2018 se incrementa 25,7% a/a (↑\$ 2.856 millones), totalizando \$ 13.975 millones, versus \$ 11.119 millones en el 1S17, mientras en el 2T18 el crecimiento es de 24,8% a/a (↑\$ 1.712 millones), alcanzando \$ 8.605 millones (2T17: \$ 6.893 millones). El margen bruto, por su parte, en el 1S18 llega a \$ 36.720 millones (↑\$ 7.446 millones / +25,4% a/a) y en el 2T18 totaliza \$ 20.683 millones (↑\$ 4.591 millones / +28,5% a/a).

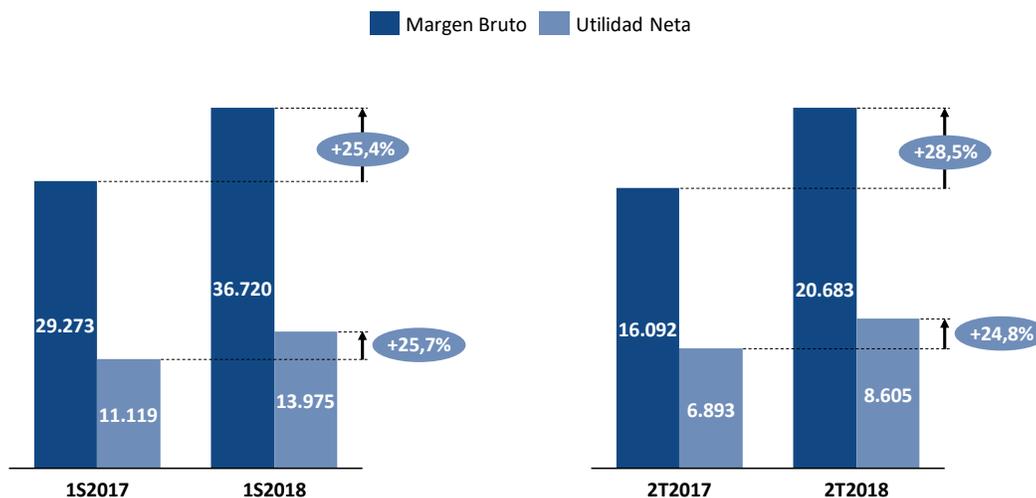


Gráfico 1: Evolución del Margen Bruto y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado



Los **ingresos consolidados** totalizan \$ 86.875 millones en el primer semestre de 2018, creciendo **36,4% a/a** (↑\$ 23.193 millones) y \$ 42.129 millones (↑\$ 10.993 millones / +35,3% a/a) en el 2T18, en línea con alzas en: (i) otros ingresos¹ (1S18: ↑\$ 9.758 millones / +56,0% a/a y 2T18: ↑\$ 4.391 millones / +47,7% a/a) a raíz de un mayor volumen de intermediación en Tanner Investments y Tanner Corredora de Seguros, (ii) ingresos por intereses (1S18: ↑\$ 5.549 millones / +13,4% a/a y 2T18: ↑\$ 3.377 millones / +16,2% a/a), (iii) ingresos por diferencias de precio (1S18: ↑\$ 2.778 millones / +23,9% a/a y 2T18: ↑\$ 1.029 millones / +16,8% a/a) y (iv) ingresos por comisiones (1S18: ↑\$ 957 millones / +64,6% a/a y 2T18: ↑\$ 316 millones / +32,2% a/a) que, adicionalmente, se ven favorecidos por menores reajustes (1S18: -\$ 4.013 millones vs. 1S17: -\$ 8.165 millones y 2T18: -\$ 4.174 millones vs. 2T17: -\$ 6.053 millones).

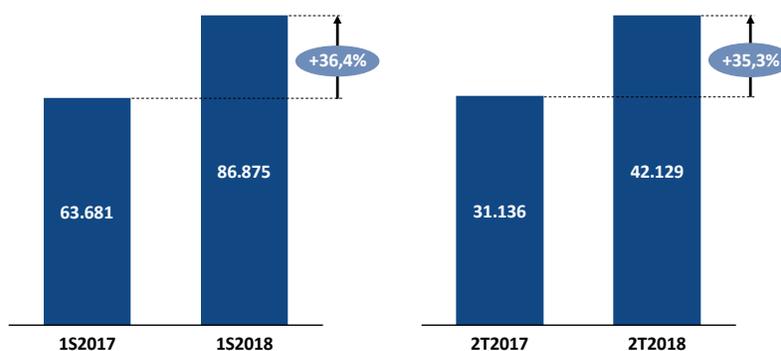


Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

El **costo de ventas consolidado** al cierre de junio de 2018 totaliza \$ 50.155 millones (↑\$ 15.747 millones / +45,8% a/a), mientras en el 2T18 llega a \$ 21.446 millones (↑\$ 6.402 millones / +42,6% a/a), principalmente a raíz de los incrementos registrados en: (i) otros costos² (1S18: ↑\$ 8.176 millones / +137,7% a/a y 2T18: ↑\$ 3.936 millones / +149,3% a/a) por mayores volúmenes intermediados por Tanner Investments y Tanner Corredora de Seguros, (ii) constitución de provisiones (1S18: ↑\$ 2.007 millones / +18,1% a/a y 2T18: ↑\$ 1.056 millones / +23,6% a/a) y (iii) gastos por comisiones (1S18: ↑\$ 1.970 millones / +25,1% a/a y 2T18: ↑\$ 711 millones / +17,0% a/a), de la mano de menores reajustes en el pasivo (1S18: -\$ 4.435 millones vs. 1S17: -\$ 7.569 millones y 2T18: -\$ 4.225 millones vs. 2T17: -\$ 5.425 millones).

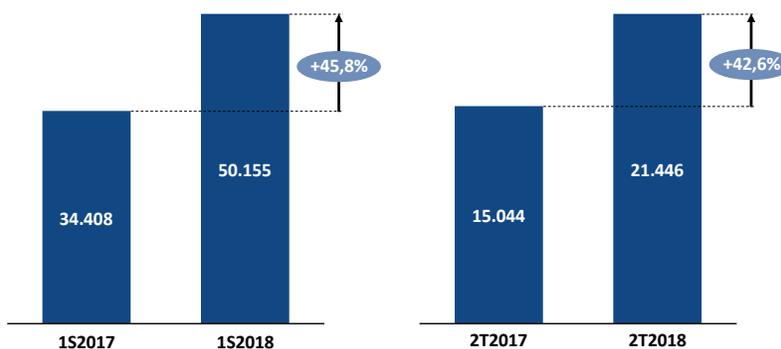


Gráfico 3: Evolución del Costo de Ventas

¹ Otros ingresos: corresponden principalmente a ingresos penales, recuperos e ingresos por intermediación, tanto de Tanner Investments como de Tanner Corredora de Seguros.

² Otros costos: corresponden mayoritariamente a costos por intermediación.



Los **gastos de administración (incluyendo depreciación)** llegan a **\$ 21.364 millones en los primeros seis meses del año** y a **\$ 11.335 millones en el segundo trimestre** y se incrementan 13,2% a/a y 20,5% a/a, respectivamente, principalmente a raíz del crecimiento del stock de colocaciones, que redunda en mayores remuneraciones variables y gastos de marketing. Así, el gasto asociado a personas – que representa alrededor del 70% de los GAV – totaliza \$ 14.845 millones en el 1S18 y \$ 8.049 millones en el 2T18 y presenta alzas de \$ 1.767 millones (+13,5% a/a) y \$ 1.616 millones (+25,1% a/a), respectivamente, mientras los gastos generales de administración se expanden 12,6% a/a en el semestre, llegando a \$ 6.519 millones y 10,4% en el trimestre, para totalizar \$ 3.287 millones.

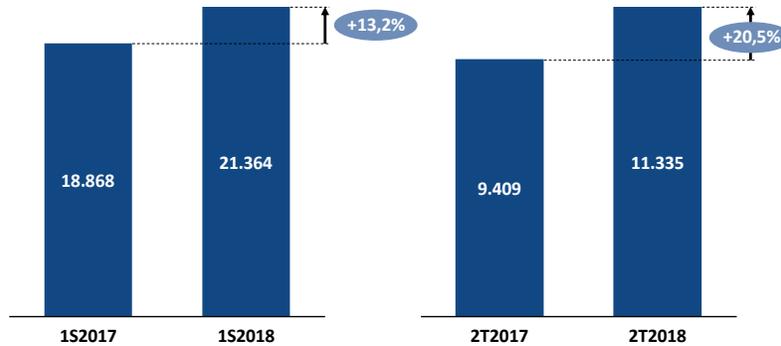


Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración

III. Principales Indicadores

Indicador	Definición	Unidad	30-06-2018	31-12-2017	30-06-2017		
Liquidez y Solvencia	Razón de Liquidez	Activos corrientes/Pasivos corrientes	veces	1,66	1,72	1,75	
	Razón de Endeudamiento de Corto Plazo	Pasivos corrientes/Patrimonio	veces	1,63	1,62	1,43	
	Liquidez Inmediata	Efectivo y equivalente al efectivo/Pasivos corrientes	veces	0,06	0,19	0,08	
	Coefficiente de Financiamiento Estable	(Pasivos no corrientes + Patrimonio)/(Colocaciones no corrientes + otros activos no líquidos)	veces	1,62	1,78	1,76	
	Razón de Endeudamiento	Pasivos/Patrimonio	veces	3,43	3,30	2,91	
	Capitalización	Patrimonio/Activos	%	22,58%	23,28%	25,61%	
	Razón de Endeudamiento Total	Pasivos/Activos	veces	0,77	0,77	0,74	
	Proporción Deuda Corto Plazo	Total pasivos corrientes/Total pasivos	%	47,6%	49,2%	49,4%	
	Proporción Deuda Largo Plazo	Total pasivos no corrientes/Total pasivos	%	52,4%	50,8%	50,6%	
	Deuda Bancaria Corto Plazo	Pasivos bancarios corriente/ Pasivos corrientes	%	35,6%	32,0%	24,3%	
	Deuda Bancaria Largo Plazo	Pasivos bancarios no corrientes/Pasivos no corrientes	%	16,2%	16,5%	21,1%	
	Capital de Trabajo	Activos corrientes - Pasivos corrientes	MMS	293.961	315.998	280.368	
	Cobertura de Gastos Financieros	(Utilidad antes de impuesto + Gastos financieros)/Gastos financieros	veces	1,7	1,8	1,6	
	Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio	Utilidad neta LTM/Patrimonio promedio	%	10,4%	9,7%	9,0%	
	Rentabilidad sobre Activo Promedio	Utilidad neta LTM/Activo Promedio	%	2,5%	2,3%	2,3%	
	Calidad de Activos	Margen Bruto	Margen Bruto/Ingresos por actividades ordinarias	%	42,3%	41,7%	46,0%
		Margen Operacional	Margen Operacional/Ingresos por actividades ordinarias	%	18,7%	18,2%	18,2%
Margen de Utilidad		Utilidad neta/Ingresos por actividades ordinarias	%	16,1%	16,6%	17,5%	
Utilidad por Acción		Utilidad neta/número de acciones	\$	11.529	20.888	9.173	
Eficiencia del gasto		GAV/Margen bruto	%	58,2%	60,2%	64,5%	
Mora sobre 30 días		Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,6%	6,9%	6,9%	
Mora sobre 90 días		Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,86%	4,07%	4,01%	
Cartera Morosa		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	11,2%	14,5%	13,0%	
		Saldo insoluto moroso/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	12,1%	15,6%	16,5%	
Provisiones		Saldo insoluto moroso/Patrimonio	%	47,5%	55,7%	53,5%	
		Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,5%	2,5%	2,7%	
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	20,4%	16,2%	16,1%	
Castigos	Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	86,2%	62,2%	66,1%		
	Castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,8%	2,5%	1,4%		
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos anualizados/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,4%	2,3%	2,6%	
Cartera Renegociada	Cartera Renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,6%	2,3%	2,6%		

Tabla 2: Principales Indicadores

Al 30 de junio de 2018 se observa que, en términos de liquidez y solvencia, se mantiene una posición sana y robusta, reflejando la solidez de Tanner y su capacidad de hacer frente a sus compromisos inmediatos y de largo plazo. Muestra de lo anterior, es el pago durante el mes de marzo del bono internacional 144-A emitido en 2013 por US\$ 250 millones. A nivel general, los pasivos totales se incrementan en \$ 49.562 millones (+5,6% YTD) con respecto al cierre de diciembre de 2017, totalizando \$ 937.891 millones, mientras por el lado del activo la expansión en los primeros seis meses del año es de 4,6% (↑\$ 53.554 millones), con lo que totaliza \$ 1.211.364 millones. Así, el patrimonio muestra un alza de \$ 3.992 millones (+1,5% YTD), totalizando \$ 273.473 millones, impactado por la adopción de la norma contable NIIF 9. Esta modificación contable significó un ajuste en la provisión de incobrables y en otras cuentas del estado financiero al 1 enero de 2018, cuyo efecto neto puntual de \$ 5.925 millones se contabilizó – según lo requerido por las Normas Internacionales de Información Financiera – contra resultados acumulados en el Patrimonio.

En cuanto a los indicadores de eficiencia, mejoran respecto de lo registrado en el mismo período de 2017 y al cierre de ese mismo año, si bien existe estacionalidad en el negocio de Tanner, principalmente en la División Empresas.

Finalmente, los índices de calidad de activos mejoran significativamente, reflejando los avances en las políticas de admisión, control y cobranza que Tanner ha implementado a partir de 2015, de manera de reducir los niveles de mora.

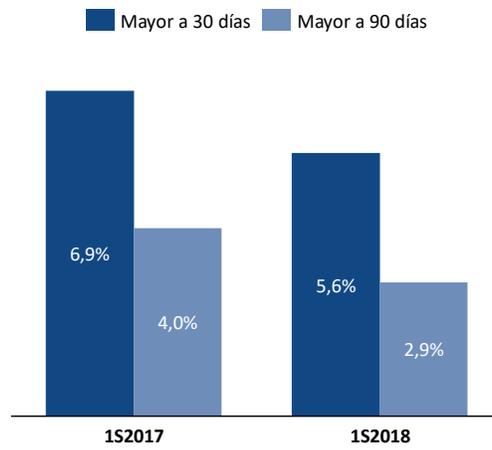


Gráfico 5: Evolución de la Mora a Nivel Consolidado

IV. Análisis de Resultados por Línea de Negocio

Tanner cuenta con tres divisiones: Empresas³, Automotriz e Investments⁴, además de la filial Tanner Corredora de Seguros. A objeto de este análisis, se muestran los resultados de las divisiones Empresas y Automotriz, junto con Filiales, que incluye Tanner Investments y Tanner Corredora de Seguros, unidades que representan, respectivamente, el 48,9%, 32,5% y 16,8% del margen bruto consolidado al cierre del 1S18 y el 49,3%, 34,3% y 17,0% al cierre del 2T18. Además, se generan ingresos y costos en el área de Tesorería.

Línea de Negocio	MM\$	01-01-2018 30-06-2018	01-01-2017 30-06-2017	Δ \$	Δ %	01-04-2018 30-06-2018	01-04-2017 30-06-2017	Δ \$	Δ %
DIVISIÓN EMPRESAS									
	INGRESOS	34.584	31.819	2.765	8,7%	17.825	16.628	1.197	7,2%
	COSTOS	16.611	16.287	324	2,0%	7.629	7.611	18	0,2%
	MARGEN BRUTO	17.973	15.532	2.441	15,7%	10.196	9.016	1.179	13,1%
i. FACTORING									
	INGRESOS	20.573	17.492	3.081	17,6%	10.492	9.375	1.117	11,9%
	COSTOS	8.233	6.916	1.316	19,0%	3.785	2.904	881	30,4%
	MARGEN BRUTO	12.340	10.576	1.765	16,7%	6.707	6.471	236	3,6%
ii. LEASING									
	INGRESOS	5.092	6.151	(1.059)	-17,2%	2.366	3.006	(640)	-21,3%
	COSTOS	3.555	5.074	(1.520)	-29,9%	1.548	2.501	(953)	-38,1%
	MARGEN BRUTO	1.537	1.077	461	42,8%	818	505	313	62,0%
iii. CRÉDITO									
	INGRESOS	8.919	8.176	743	9,1%	4.967	4.247	720	17,0%
	COSTOS	4.824	4.296	527	12,3%	2.296	2.206	89	4,1%
	MARGEN BRUTO	4.095	3.879	216	5,6%	2.671	2.040	631	30,9%
DIVISIÓN AUTOMOTRIZ									
	INGRESOS	39.887	32.203	7.684	23,9%	20.647	16.592	4.056	24,4%
	COSTOS	27.962	22.941	5.021	21,9%	13.557	11.990	1.567	13,1%
	MARGEN BRUTO	11.925	9.262	2.662	28,7%	7.090	4.602	2.488	54,1%
FILIALES									
	INGRESOS	16.066	6.626	9.440	142,5%	7.929	3.420	4.509	131,8%
	COSTOS	9.890	2.639	7.251	274,7%	4.415	1.318	3.098	235,1%
	MARGEN BRUTO	6.175	3.987	2.189	54,9%	3.514	2.103	1.411	67,1%
TESORERÍA									
	INGRESOS	(3.662)	(6.967)	3.305	-47,4%	(4.272)	(5.503)	1.231	-22,4%
	COSTOS	(4.309)	(7.459)	3.150	-42,2%	(4.156)	(5.875)	1.719	-29,3%
	MARGEN BRUTO	647	493	154	31,3%	(116)	372	(488)	-131,3%
	INGRESOS	86.875	63.681	23.193	36,4%	42.129	31.136	10.993	35,3%
	COSTOS	50.155	34.408	15.747	45,8%	21.446	15.044	6.402	42,6%
	MARGEN BRUTO	36.720	29.273	7.446	25,4%	20.683	16.092	4.591	28,5%

Tabla 3: Resultados por Negocio

³ División Empresas: considera los productos Factoring, Leasing y Crédito Corporativo.

⁴ División Investments: considera Tanner Corredores de Bolsa, Tanner Investments, Tanner Corredores de Bolsa de Productos S.A. y Tanner Asset Management Administradora General de Fondos S.A.



En el **1S18** el **margen bruto consolidado alcanza \$ 36.720 millones** (↑\$ 7.446 millones / +25,4% a/a) a raíz de un alza en los ingresos (↑\$ 23.193 millones / +36,4% a/a) mayor al incremento registrado por los costos (↑\$ 15.747 millones / +45,8% a/a). En el **2T18** el **margen bruto llega a \$ 20.683 millones** (↑\$ 4.591 millones / +28,5% a/a), con los ingresos creciendo (↑\$ 10.993 millones / +35,3% a/a) en mayor cuantía que los costos (↑\$ 6.402 millones / +42,6% a/a). Por división/producto, el margen bruto se descompone como sigue:

DIVISIÓN EMPRESAS



i. FACTORING



1S18: \$ 17.973 millones, con un avance de 15,7% a/a (↑\$ 2.441 millones), a raíz de un alza de \$ 2.765 millones (+8,7% a/a) en los ingresos, muy por sobre el aumento de 2,0% a/a (↑\$ 324 millones) en los costos de la división.

2T18: \$ 10.196 millones, aumentando 13,1% a/a (↑\$ 1.179 millones), en línea con un incremento de \$ 1.197 millones (+7,2% a/a) en los ingresos y costos prácticamente sin variación (↑\$ 18 millones / +0,2% a/a).

1S18: \$ 12.340 millones, con un crecimiento de 16,7% a/a (↑\$ 1.765 millones) derivado de la expansión de \$ 3.081 millones (+17,6% a/a) en los ingresos, acompañado de un aumento de 19,0% a/a (↑\$ 1.316 millones) en los costos.

2T18: \$ 6.707 millones, aumentando en 3,6% a/a (↑\$ 236 millones), a raíz de un alza de 11,9% a/a (↑\$ 1.117 millones) en los ingresos y un incremento en los costos (+30,4% a/a / ↑\$ 881 millones).

ii. LEASING



1S18: \$ 1.537 millones, incrementándose 42,8% a/a (↑\$ 461 millones), pues la disminución en los costos de 29,9% (↓\$ 1.520 millones) contrarrestó los menores ingresos (↓\$ 1.059 millones / -17,2% a/a).

2T18: \$ 818 millones, creciendo 62,0% a/a (↑\$ 313 millones), pues se registraron menores costos por 38,1% (↓\$ 953 millones), mientras los ingresos disminuyeron en \$ 640 millones (-21,3% a/a).

iii. CRÉDITO



1S18: \$ 4.095 millones, con un alza de 5,6% a/a (↑\$ 216 millones), a raíz de un incremento en costos (↑\$ 527 millones / +12,3% a/a) proporcionalmente mayor a la expansión de los ingresos (↑\$ 743 millones / +9,1% a/a).

2T18: \$ 2.671 millones, incrementándose 30,9% a/a (↑\$ 631 millones) en función de una expansión en los ingresos de 17,0% a/a (↑\$ 720 millones) mayor al alza en los costos (↑\$ 89 millones / +4,1% a/a).

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



FILIALES



1S18: \$ 11.925 millones, avanzando 28,7% a/a (↑\$ 2.662 millones), en línea con un incremento en los ingresos (↑\$ 7.684 millones / +23,9% a/a) y en los costos (↑\$ 5.021 millones / +21,9% a/a).

2T18: \$ 7.090 millones, con una mejora de 54,1% a/a (↑\$ 2.488 millones), en línea con un incremento en los ingresos (↑\$ 4.056 millones / +24,4% a/a) significativamente mayor que la registrada en los costos (↑\$ 1.567 millones / +13,1% a/a).

1S18: \$ 6.175 millones, subiendo 54,9% a/a (↑\$ 2.189 millones) a raíz de una expansión en los ingresos de \$ 9.440 millones (+142,5% a/a) que más que compensa mayores costos (↑\$ 7.251 millones / +274,4% a/a).

2T18: \$ 3.514 millones, creciendo 67,1% a/a (↑\$ 1.411 millones) derivado de mayores ingresos por \$ 4.509 millones (+131,8% a/a) contrarrestados por mayores costos por \$ 3.098 millones (+235,1% a/a).

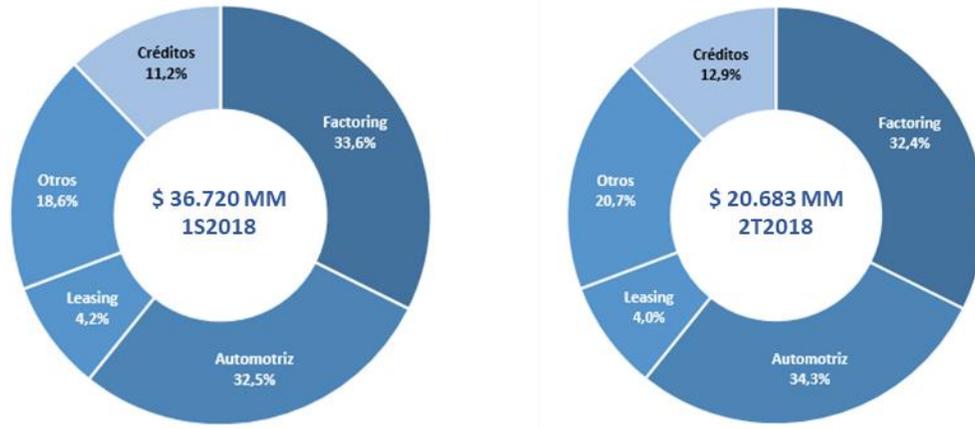


Gráfico 6: Distribución del Margen Bruto por Negocio

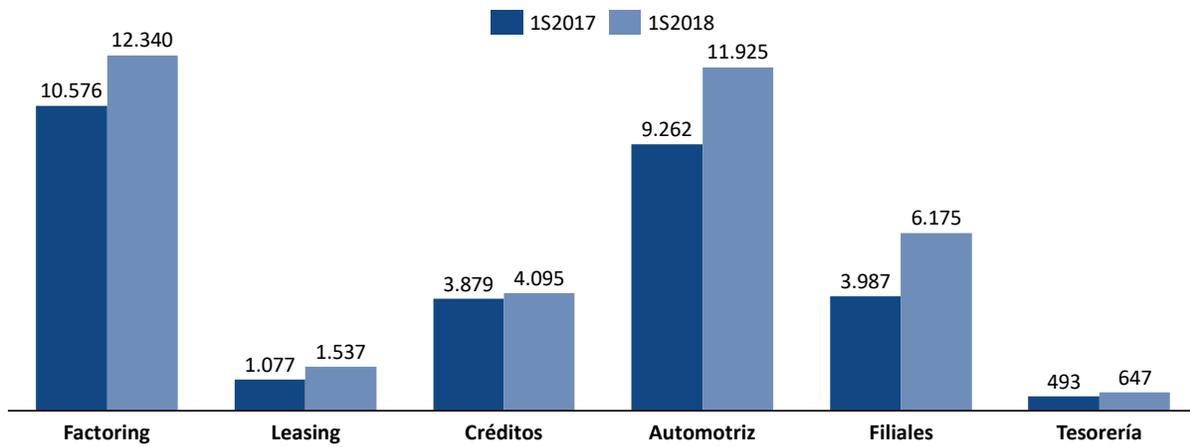


Gráfico 7: Margen Bruto por Negocio Primer Semestre 2018

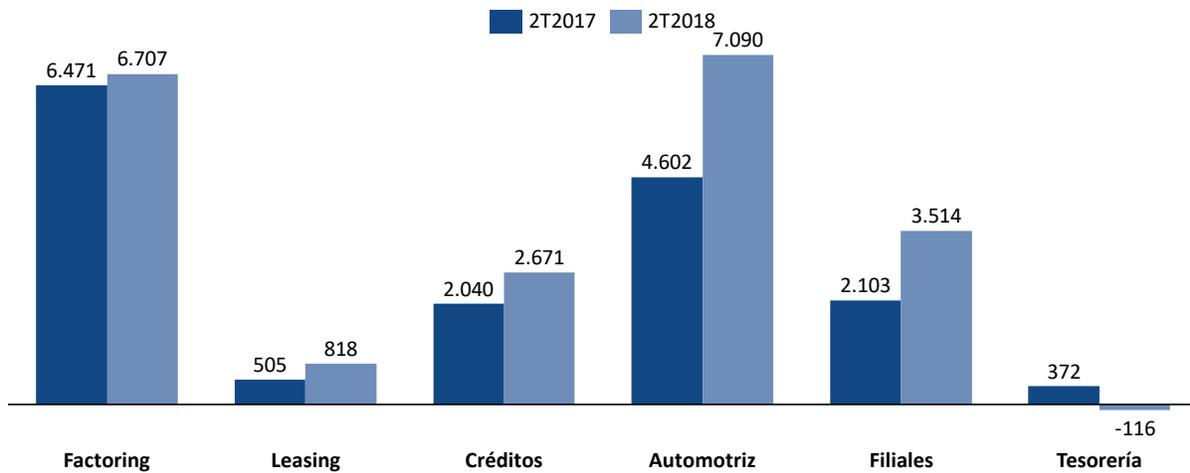


Gráfico 8: Margen Bruto por Negocio Segundo Trimestre 2018



En los primeros seis meses de 2018, los **ingresos consolidados de la compañía totalizaron \$ 86.875 millones** (↑\$ 23.193 millones), con un alza de 36,4% a/a, mientras en el **2T18 llegaron a \$ 42.129 millones**, con una expansión de 35,3% a/a (↑\$ 10.993 millones) explicados por ingresos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



i. FACTORING



1S18: \$ 34.584 millones (↑\$ 2.765 millones / +8,7% a/a);

2T18: \$ 17.825 millones (↑\$ 1.197 millones / +7,2% a/a);

Razón principal: Mayores diferencias de precio derivadas del negocio del factoring, que representa el 59,5% de los ingresos de la división.

1S18: \$ 20.573 millones (↑\$ 3.081 millones / +17,6% a/a);

2T18: \$ 10.492 millones (↑\$ 1.117 millones / +11,9% a/a);

Razón principal: Mayores diferencias de precio por un alza significativa en volumen.

ii. LEASING



1S18: \$ 5.092 millones (↓\$ 1.059 millones / -17,2% a/a);

2T18: \$ 2.366 millones (↓\$ 640 millones / -21,3% a/a);

Razón principal: Caída en intereses percibidos a raíz de un menor volumen, consecuencia del cambio de foco de la unidad, que busca incrementar su rentabilidad concentrándose en negocios inmobiliarios.

iii. CRÉDITO



1S18: \$ 8.919 millones (↑\$ 743 millones / +9,1% a/a);

2T18: \$ 4.967 millones (↑\$ 720 millones / +17,0% a/a);

Razón principal: Mayores ingresos por comisiones contrarrestados por menores ingresos penales y recuperos, junto con una disminución en los intereses en el semestre.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



FILIALES



1S18: \$ 39.887 millones (↑\$ 7.684 millones / +23,9% a/a);

2T18: \$ 20.647 millones (↑\$ 4.056 millones / +24,4% a/a);

Razón principal: Incremento significativo en el volumen, en línea con la mayor venta de autos, que conlleva alzas en ingresos por intereses, penales y recuperos.

1S18: \$ 16.066 millones (↑\$ 9.440 millones / +142,5% a/a);

2T18: \$ 7.929 millones (↑\$ 4.509 millones / +131,8% a/a);

Razón principal: Incremento en el volumen intermediado.

Los **costos consolidados totalizan \$ 50.155 millones en el 1S18 y \$ 21.446 millones en el 2T18**, expandiéndose \$ 15.747 millones (+45,8% a/a) y \$ 6.402 millones (+42,6% a/a), en base a costos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



i. FACTORING



1S18: \$ 16.611 millones (↑\$ 323 millones / +2,0% a/a);

2T18: \$ 7.629 millones (↑\$ 18 millones / +0,2% a/a);

Razón principal: Mayor constitución de provisiones, que en el trimestre se ve compensada por menores intereses asociados al costo de los fondos.

1S18: \$ 8.233 millones (↑\$ 1.316 millones / +19,0% a/a);

2T18: \$ 3.785 millones (↑\$ 881 millones / +30,4% a/a);

Razón principal: Incremento en los intereses asociados al costo de los fondos en el semestre, junto con un alza en castigos y provisiones a raíz de mayores volúmenes.



ii. LEASING



1S18: \$ 3.555 millones (↓\$ 1.520 millones / -29,9% a/a);

2T18: \$ 1.548 millones (↓\$ 953 millones / -38,1% a/a);

Razón principal: Menores castigos y provisiones, junto con una disminución en el costo por intereses.

iii. CRÉDITO



1S18: \$ 4.824 millones (↑\$ 527 millones / +12,3% a/a);

2T18: \$ 2.296 millones (↑\$ 89 millones / +4,1% a/a);

Razón principal: Aumento en castigos y provisiones en línea con un mayor stock, que no alcanza a ser compensado por el menor costo por intereses.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



1S18: \$ 27.962 millones (↑\$ 5.021 millones / +21,9% a/a);

2T18: \$ 13.557 millones (↑\$ 1.567 millones / +13,1% a/a);

Razón principal: Mayor costo asociado a los intereses y comisiones en línea con un aumento de las colocaciones, además de una mayor constitución de castigos y provisiones.

FILIALES



1S18: \$ 9.890 millones (↑\$ 7.251 millones / +274,7% a/a);

2T18: \$ 4.415 millones (↑\$ 3.098 millones / +235,1% a/a);

Razón principal: Incremento en los costos asociados al mayor volumen intermediado.

V. Calidad de la Cartera por Línea de Negocio

		Definición	Unidad	30-06-2018	31-12-2017	30-06-2017	
DIVISIÓN EMPRESAS	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	8,7%	13,0%	13,7%	
		Cartera morosa/Patrimonio	%	21,3%	29,4%	28,8%	
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,7%	2,1%	2,2%	
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	20,1%	16,1%	16,2%	
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	82,9%	58,2%	61,5%	
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,5%	1,6%	1,8%	
		Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,6%	4,9%	4,9%
		Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,1%	3,6%	3,6%
	Cartera Renegociada	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	5,2%	8,2%	7,6%	
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,8%	2,4%	3,0%	
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/Patrimonio	%	6,8%	5,5%	6,3%	
	Cientes	Número de clientes	#	4.077	4.871	4.964	
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto	%	59,4%	60,1%	62,8%		
i. FACTORING	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	7,4%	12,2%	11,7%	
		Cartera morosa/Patrimonio	%	8,8%	14,0%	10,5%	
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,3%	1,8%	1,9%	
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	17,5%	14,4%	16,6%	
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	81,2%	59,8%	57,4%	
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,8%	1,4%	1,3%	
		Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,5%	3,4%	4,4%
		Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,6%	2,9%	3,4%
	Cartera Renegociada	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	1,9%	3,4%	3,0%	
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,7%	2,0%	2,5%	
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/Patrimonio	%	2,0%	2,3%	2,3%	
	Cientes	Número de clientes	#	2.864	3.177	2.882	
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto	%	51,6%	51,7%	52,1%		
ii. LEASING	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	17,9%	27,9%	31,8%	
		Cartera morosa/Patrimonio	%	6,7%	10,8%	13,1%	
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,0%	3,6%	4,2%	
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	16,9%	12,9%	13,3%	
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	79,1%	45,0%	56,8%	
	Provisiones y castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,8%	2,6%	3,1%	
		Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	8,0%	13,4%	10,9%
		Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,8%	4,3%	7,4%
	Cartera Renegociada	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	1,4%	3,1%	3,1%	
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	8,1%	3,8%	6,1%	
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/Patrimonio	%	3,0%	1,5%	2,5%	
	Cientes	Número de clientes	#	506	837	968	
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto	%	99,6%	94,4%	102,0%		
iii. CRÉDITO	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	6,4%	6,4%	6,6%	
		Cartera morosa/Patrimonio	%	5,7%	4,6%	5,2%	
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,8%	1,9%	1,5%	
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	28,0%	29,0%	22,7%	
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	87,8%	79,6%	80,1%	
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,4%	1,6%	1,5%	
		Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,4%	2,8%	2,3%
		Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,1%	2,3%	1,9%
	Cartera Renegociada	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	1,8%	1,7%	1,5%	
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,0%	2,4%	1,9%	
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/Patrimonio	%	1,8%	1,7%	1,5%	
	Cientes	Número de clientes	#	707	857	1.114	
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto	%	67,6%	72,2%	81,1%		
DIVISIÓN AUTOMOTRIZ	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	20,9%	22,5%	23,4%	
		Cartera morosa/Patrimonio	%	26,2%	26,3%	24,7%	
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,3%	3,7%	3,8%	
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	20,6%	16,3%	16,1%	
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	88,9%	67,2%	72,4%	
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,7%	4,5%	4,5%	
		Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	10,4%	11,5%	11,7%
		Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,8%	5,5%	5,2%
	Cartera Renegociada	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	6,1%	6,4%	5,5%	
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,8%	2,4%	2,0%	
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/Patrimonio	%	3,6%	2,7%	2,1%	
	Cientes	Número de clientes	#	62.418	57.293	52.413	
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto	%	62,2%	70,1%	72,4%		

Tabla 4: Principales Indicadores por Línea de Negocio



Al 1 de enero de 2018, Tanner Servicios Financieros S.A. adoptó la norma NIIF 9 Instrumentos Financieros – también conocida como IFRS 9 – que, con respecto de la medición del deterioro, supone la adopción de un modelo de pérdida esperada que permite generar una provisión diferenciada por el riesgo real de las carteras de factoring, leasing, créditos y créditos automotrices. Así, el efecto de este cambio significó un ajuste en el stock de la provisión de incobrables por \$ 8.235 millones⁵ que, sumado a efectos en otras partidas de los estados financieros, se contabilizó contra resultados acumulados en el Patrimonio por \$ 5.925 millones.

DIVISIÓN EMPRESAS



La calidad de la cartera mejora significativamente respecto del 1S17, lo cual se refleja en la reducción de la mora mayor a 30 y 90 días, junto con una mejora en el índice de provisión que se incrementa en función de la implementación de IFRS 9.

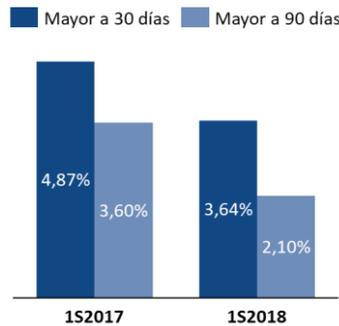


Gráfico 9: Evolución de la Mora de la División Empresas

i. FACTORING



La calidad de la cartera mejora significativamente respecto del mismo período del año anterior, lo cual se refleja en la reducción tanto de la mora mayor a 30 como a 90 días.

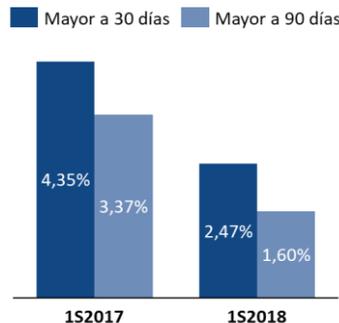


Gráfico 10: Evolución de la Mora del Negocio de Factoring

⁵ El ajuste \$ 8.235 millones por NIIF 9 se descompone de la siguiente manera:

División Empresas = \$ 4.354 millones

- Factoring = \$ 2.102 millones
- Leasing = \$ 1.719 millones
- Créditos = \$ 533 millones

División Automotriz = \$ 3.881 millones



ii. LEASING



Los indicadores de calidad de la cartera muestran avances año-contra-año, especialmente en términos de la mora mayor a 30 y 90 días, con el stock de provisiones incrementándose a raíz de la implementación de IFRS 9.



Gráfico 11: Evolución de la Mora del Negocio de Leasing

iii. CRÉDITO



Los indicadores de calidad de la cartera se deterioran en relación a los niveles observados en el 1S17, si bien con respecto al cierre de 2017 la mora dura retrocede en función de la mayor madurez del portafolio.

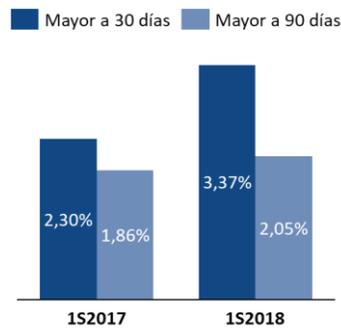


Gráfico 12: Evolución de la Mora del Negocio de Créditos

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



Tanto la mora mayor a 30 días como la mayor a 90 días disminuyen, si bien habían presentado un deterioro durante el primer trimestre del año, reflejando tanto el incremento en el stock de colocaciones – dado que este producto provisiona desde el inicio del crédito – como la situación del país, lo que redundó en un leve retroceso de la calidad de la cartera de esta división.

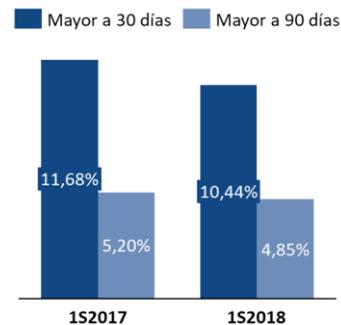


Gráfico 13: Evolución de la Mora de la División Automotriz



VI. Balance

Activos (MM\$)	31-06-2018	31-12-2017	Δ \$	Δ %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	28.990	84.636	(55.645)	-65,7%
Otros activos financieros corrientes	33.930	49.120	(15.191)	-30,9%
Otros activos no financieros corrientes	1.296	1.547	(250)	-16,2%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	654.911	602.984	51.928	8,6%
Cuentas por cobrar entidades relacionadas	410	452	(43)	-9,5%
Activos por impuestos corrientes	10.825	8.259	2.566	31,1%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	9.981	6.216	3.765	60,6%
Total Activos Corrientes	740.344	753.214	(12.870)	-1,7%
Activos No Corrientes				
Otros activos financieros no corrientes	29.370	22.286	7.084	31,8%
Otros activos no financieros no corrientes	5.187	6.217	(1.030)	-16,6%
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes	391.948	333.832	58.115	17,4%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas no corriente	512	611	(99)	-16,2%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	4.280	3.509	771	22,0%
Plusvalía	1.764	1.764	-	0,0%
Propiedades, planta y equipo	3.497	3.341	156	4,7%
Propiedades de inversión	3.211	3.146	65	2,1%
Activos por impuestos diferidos	31.252	29.892	1.360	4,6%
Total Activos No Corrientes	471.020	404.597	66.424	16,4%
Total Activos	1.211.364	1.157.810	53.554	4,6%
Pasivos (MM\$)	30-06-2018	31-12-2017	Δ \$	Δ %
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	333.327	364.875	(31.548)	-8,6%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	107.959	69.872	38.087	54,5%
Otras provisiones a corto plazo	1.634	1.658	(24)	-1,4%
Pasivos por impuestos corrientes	3.462	802	2.660	331,6%
Otros pasivos no financieros corrientes	-	9	(9)	-100,0%
Total Pasivos Corrientes	446.382	437.216	9.167	2,1%
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros no corrientes	491.509	451.114	40.395	9,0%
Cuentas por pagar no corrientes	-	-	-	-
Pasivo por impuestos diferidos	-	-	-	-
Total Pasivos No Corrientes	491.509	451.114	40.395	9,0%
Total Pasivos	937.891	888.330	49.562	5,6%
Patrimonio	273.473	269.481	3.992	1,5%
Total Pasivos Más Patrimonio	1.211.364	1.157.810	53.554	4,6%

Tabla 5: Balance Consolidado



a. Colocaciones Netas⁶

Las **colocaciones brutas al cierre de junio de 2018 alcanzaron los \$ 1.073.329 millones** (↑\$ 112.198 millones / +11,7% YTD) versus \$ 961.131 en diciembre de 2017, mientras el stock de provisiones fue de \$ 26.470 millones, con un alza de \$ 2.155 millones (+8,9% YTD), de los cuales \$ 8.235 millones corresponden al ajuste en provisiones por la implementación de IFRS 9. Así, las **colocaciones netas totalizaron \$ 1.046.859 millones, incrementándose en 11,7% YTD** (↑\$ 110.043 millones), respecto de los \$ 936.816 millones al cierre de 2017, con lo que nuevamente la Compañía bate su récord de colocaciones.

Stock neto por división al 30 de junio de 2018:

1. **División Empresas: \$ 659.241 millones** | +10,7% YTD | ↑\$ 63.915 millones;
 - a. **Factoring: \$ 321.086 millones** | +5,7% YTD | ↑\$ 17.387 millones;
 - b. **Leasing: \$ 99.807 millones** | -1,1% YTD | ↓\$ 1.104 millones;
 - c. **Crédito: \$ 238.348 millones** | +25,0% YTD | ↑\$ 47.632 millones; y,
2. **División Automotriz: \$ 327.717 millones** | +8,3% YTD | ↑\$ 24.989 millones.

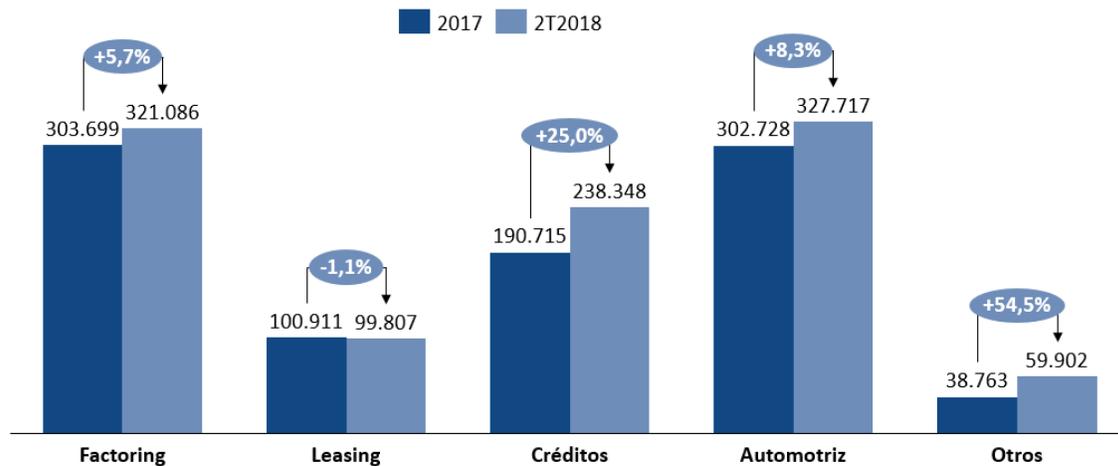


Gráfico 14: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

La composición de la cartera ha variado hacia una mayor concentración en los negocios estratégicos para la Compañía, como son factoring y crédito automotriz, que al cierre de junio de 2018 representan el 30,7% (2T17: 27,9% y Dic-2017: 32,4%) y 31,3% (2T17: 32,1% y Dic-2017: 32,3%) de las colocaciones netas, respectivamente.

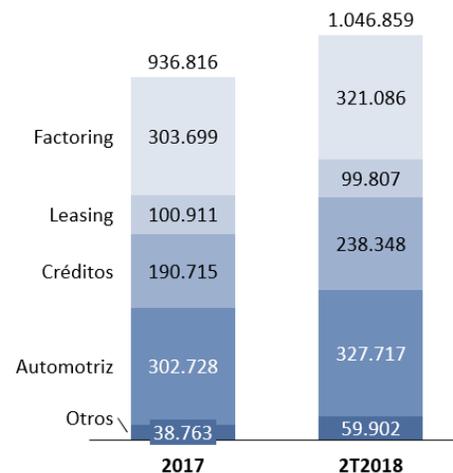


Gráfico 15: Composición de la Cartera de Colocaciones Netas

⁶ Colocaciones brutas menos provisiones.



b. Fuentes de Financiamiento

Al 30 de junio de 2018, los **pasivos financieros de la Compañía totalizaban \$ 824.835 millones**, versus \$ 815.989 millones al cierre de diciembre de 2017 (↑\$ 8.847 millones / +1,1% YTD), lo que se explica por el incremento en las obligaciones asociadas a: (i) bancos e instituciones financieras (↑\$ 24.450 millones / +11,4% YTD) y (ii) efectos de comercio (↑\$ 19.633 millones / +31,0% YTD), que contrarrestan la reducción de las obligaciones asociadas a: (i) bonos (↓\$ 22.056 millones / -4,4% YTD) a raíz del pago en el mes de marzo de 2018 del bono 144-A por US\$ 250 millones que la Compañía había emitido en 2013 y (ii) otros (↓\$ 13.180 millones / -31,7% YTD).

En términos de los instrumentos que componen el pasivo, el 57,5% (\$ 474.628 millones) corresponde a bonos – locales e internacionales –, el 29,0% (\$ 238.882 millones) a créditos y líneas bancarias y el 10,1% (\$ 82.969 millones) a efectos de comercio. El 3,4% restante, es decir \$ 28.357 millones, corresponden a otras obligaciones financieras, compuestas por pactos y *forwards*.

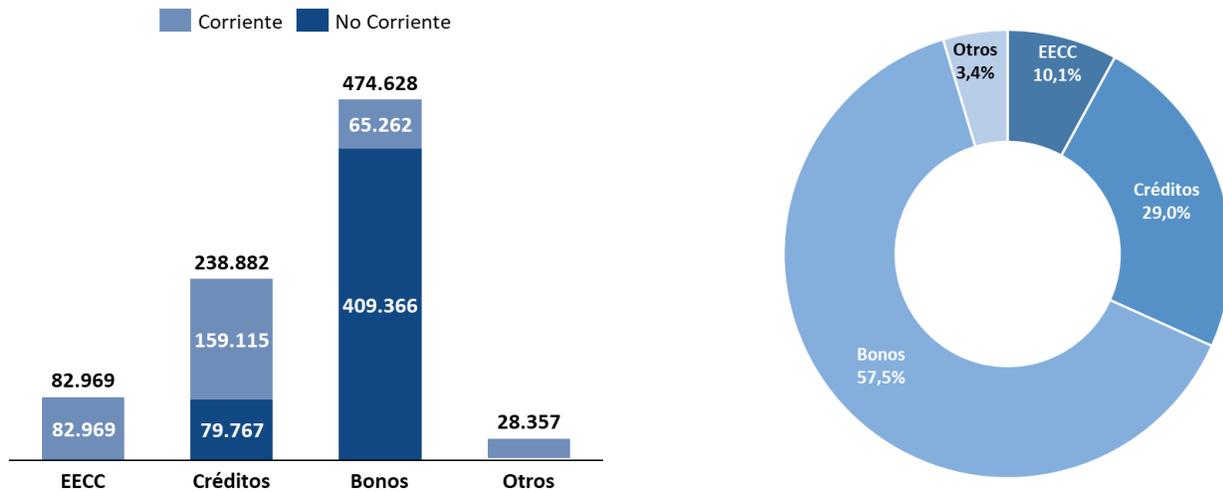


Gráfico 16: Composición de las Fuentes de Financiamiento



VII. Estado de Flujo de Efectivo

MM\$	30-06-2018	30-06-2017	Δ \$
Flujos de actividades de la Operación	(107.640)	(8.125)	(99.515)
Flujos de actividades de Inversión	95.045	8.893	86.151
Flujos de actividades de Financiamiento	(43.110)	(3.850)	(39.260)
Efecto de la variación en las tasas de cambio	59	0	59
Flujo del período	(55.645)	(3.081)	(52.564)
Efectivo y equivalentes al principio del período	84.636	31.632	53.004
Efectivo y equivalente al final del período	28.990	28.551	439

Tabla 6: Flujo de Efectivo

Durante el segundo trimestre de 2018, los flujos asociados a las **actividades de operación totalizaron -\$ 107.640 millones** versus -\$ 8.125 millones registrados al cierre de junio de 2017 pues, si bien se produjo un aumento de \$ 43.443 millones en los cobros que realiza la Compañía, los pagos realizados registraron un alza de \$ 135.858 millones.

En tanto, los flujos resultantes de **actividades de inversión totalizaron \$ 95.045 millones**, aumentando en \$ 86.151 millones respecto de los \$ 8.893 millones al finalizar el segundo trimestre de 2017, principalmente por una diferencia de \$ 78.144 millones entre los cobros y pagos de derivados financieros.

Los flujos resultantes de **actividades de financiamiento totalizan -\$ 43.110 millones**, versus -\$ 3.850 millones con respecto en el período de enero-junio 2017, principalmente dado el incremento en los reembolsos de préstamos.

Finalmente, el **efectivo y equivalentes al efectivo al 30 de junio de 2018 fue \$ 28.990 millones**, aumentando \$ 439 millones con respecto al mismo período del año anterior.

VIII. Análisis de Riesgo

a. Riesgo de Crédito

Es la posibilidad o probabilidad de pérdida económica y/o financiera que enfrenta la Compañía, como riesgo inherente a la actividad que desarrolla, en la alternativa que un cliente o contraparte en un instrumento financiero no cumpla con sus obligaciones contractuales.

Este riesgo es administrado por líneas de negocios o productos, a través de políticas crediticias específicas y en función del análisis previo sobre ingresos esperados de los clientes, la información financiera disponible y su historial de pago, junto con otros antecedentes comerciales, si los hubiera. También se consideran las expectativas del entorno macroeconómico y las propias del sector en que opera tanto el cliente (como caso general) como el deudor, en el caso del factoring.

Otro aspecto importante y complementario en la evaluación del riesgo de crédito, es la calidad y cantidad de las garantías requeridas. En este sentido, una de las políticas de la Compañía ha sido el disponer de garantías sólidas, que constituyan una segunda fuente de pago de las obligaciones de sus clientes, ante eventuales incumplimientos.

FACTORING



Para cada cliente existe un contrato marco celebrado por escritura pública que respalda las posteriores operaciones y la mayor parte de las líneas se determinan con responsabilidad del cedente frente a la insolvencia del deudor cedido, mientras que aquellas operaciones sin responsabilidad, generalmente, están cubiertas por un seguro de crédito y/o garantías específicas.

LEASING



Las operaciones se garantizan con los bienes dados en arriendo, a los que se les exigen pólizas de seguros que cubran cualquier siniestralidad que les pudiera hacer perder su valor.

CRÉDITOS



Dependiendo del caso, se exigen hipotecas y/o prendas de acciones, sin embargo, existe la posibilidad de definir un aval que responda por el crédito, el que generalmente corresponde a alguno de los socios de la empresa deudora.

AUTOMOTRIZ



Este tipo de créditos se garantizan con los bienes asociados al financiamiento y existen dos tipos de cauciones en este caso: reales (prendas de vehículos) y personales (fianzas y codeudas solidarias).

De acuerdo con la nueva normativa, Tanner Servicios Financieros S.A. ha implementado nuevos modelos de deterioro bajo el estándar NIIF 9, donde uno de los principales cambios se refiere a la utilización de modelos de pérdida esperada en reemplazo de los antiguos modelos de pérdida incurrida. Estos modelos se ajustan al comportamiento histórico de los clientes y se considera además una mirada prospectiva (*forward looking*), considerando los siguientes requisitos normativos:

- a. Perfil de riesgo para cada producto
- b. Probabilidad de incumplimiento en 12 meses y por toda la vida del activo
- c. Pérdida dado el incumplimiento durante toda la vida del activo
- d. Tasas de prepagos totales
- e. Exposición al crédito al momento del incumplimiento
- f. Ajuste de la probabilidad de incumplimiento al ciclo económico (*forward looking*)

Las características básicas de las políticas de determinación de provisiones por tipo de negocio son las siguientes:

FACTORING



El cálculo de provisiones considera una segmentación por subproducto y perfil de riesgo.

- i. Facturas electrónicas: cuatro perfiles de riesgo que consideran variables de comportamiento interno y variables capturadas en la admisión. Las variables influyentes son: (i) los días de mora actual, (ii) el máximo de días de mora de los últimos 3 meses y (iii) el número de deudores asociados al cliente.
- ii. Cheques: cinco perfiles de riesgo que consideran variables de comportamiento interno. La variable influyente es el número de deudores asociados al cliente.
- iii. Cheques Protestados, Renegociados y Otros: cinco perfiles de riesgo que consideran variables de comportamiento interno. La variable influyente son los días de mora actual.

La política de castigos contempla como máximo plazo los 366 días de mora.

LEASING



El cálculo de provisiones considera una segmentación por subproducto y perfiles de riesgo:

- i. Leasing Inmobiliario: cinco perfiles de riesgo que consideran variables de comportamiento interno. La variable influyente son los días de mora actual.
- ii. Leasing Vendor: cinco perfiles de riesgo que consideran variables de comportamiento interno. La variable influyente son los días de mora actual.
- iii. Leasing Maquinaria y Equipos: cinco perfiles de riesgo que consideran variables de comportamiento interno. Las variables influyentes son: (i) los días de mora actual y (ii) el máximo de días de mora en los últimos tres meses.

La política de castigos contempla como máximo plazo los 366 días de mora, con excepción del leasing inmobiliario y el leasing vendor.

CRÉDITOS



El cálculo de provisiones considera ocho perfiles de riesgo con variables de comportamiento interno. Las variables influyentes son: (i) los días de mora actual y (ii) el plazo residual.

La política de castigos contempla como máximo plazo los 366 días de mora.



AUTOMOTRIZ



El cálculo de las provisiones considera una segmentación por subproducto y perfiles de riesgo:

- i. Amicar: siete perfiles de riesgo que consideran variables de comportamiento interno. Las variables influyentes son: (i) los días de mora actual, (ii) el máximo de días de mora en los últimos tres meses, (iii) el género y (iv) el estado civil.
- ii. Automotora y Directo: seis perfiles de riesgo que consideran variables de comportamiento interno y demográficas. Las variables influyentes son: (i) los días de mora actual, (ii) el máximo de días de mora en los últimos tres meses, (iii) el género y (iv) el estado civil.
- iii. Renegociados: cinco perfiles de riesgo que consideran variables de comportamiento interno y demográficas. Las variables influyentes son: (i) los días de mora actual, (ii) el máximo de días de mora en los últimos tres meses, (iii) el "loan to value" (LTV), (iv) el saldo insoluto actual / en el máximo saldo insoluto en los últimos tres meses y (v) el estado civil.

La política de castigos contempla como máximo plazo los 366 días de mora.

Concepto	30.06.2018			
	Cartera Bruta M\$	Provisiones M\$	Cartera Neta M\$	Índice de Provisión
Factoring	325.304.594	(4.218.449)	321.086.145	1,30%
Leasing	102.914.613	(3.107.672)	99.806.941	3,02%
Crédito	242.723.934	(4.376.403)	238.347.531	1,80%
Crédito Automotriz	342.484.080	(14.767.420)	327.716.660	4,31%
Deudores Varios	59.901.652	-	59.901.652	0,00%
Totales	1.073.328.873	(26.469.944)	1.046.858.929	2,47%

Concepto	31.12.2017			
	Cartera Bruta M\$	Provisiones M\$	Cartera Neta M\$	Índice de Provisión
Factoring	309.109.335	(5.409.895)	303.699.440	1,75%
Leasing	104.675.527	(3.775.690)	100.899.837	3,61%
Crédito	194.325.618	(3.610.217)	190.715.401	1,86%
Crédito Automotriz	314.247.010	(11.519.426)	302.727.584	3,67%
Deudores Varios	38.773.567	-	38.773.567	0,00%
Totales	961.131.057	(24.315.228)	936.815.829	2,53%

Tabla 7: Cartera de Colocaciones, Provisiones e Índice de Riesgo

Adicionalmente, la Compañía efectúa un proceso de seguimiento de la calidad crediticia cuyo objetivo es lograr una temprana identificación de posibles cambios en la capacidad de pago de las contrapartes, permitiendo a la Compañía evaluar la pérdida potencial resultante de los riesgos y tomar acciones correctivas, que le permitan recuperar los créditos que hayan incurrido en atraso o mora.



b. Riesgo de Liquidez

Se define como la imposibilidad de la Compañía para dar cumplimiento a sus obligaciones sin incurrir en grandes pérdidas o verse impedida de continuar con su operación normal de colocaciones con sus clientes. Su origen es el descalce de flujos, que ocurre cuando los flujos de efectivo de pagos por pasivos son mayores que la recepción de flujos de efectivo provenientes de las inversiones o colocaciones. El que los clientes no cancelen sus compromisos en las fechas que vencen las colocaciones, podría igualmente generar un riesgo de liquidez.

La Compañía mantiene un sistema de manejo de flujo de caja diario, que conlleva realizar una simulación de todos los vencimientos de activos y pasivos, de manera de anticipar las necesidades de caja. Adicionalmente, existe una instancia superior, el Comité de Activos y Pasivos (CAPA), que se realiza mensualmente, donde se revisan las proyecciones y las condiciones de mercado y se definen acciones en función de las mismas.

La Compañía administra el riesgo de liquidez a nivel consolidado, siendo la principal fuente de generación de solvencia los flujos de efectivo provenientes de sus actividades operacionales (recaudación). La Compañía mantiene efectivo disponible consolidado equivalente a \$ 28.990 millones al 30 de junio de 2018 (\$ 84.636 millones al 31 de diciembre de 2017).

La filial indirecta Tanner Corredora de Bolsa S.A. está sujeta a indicadores de liquidez de carácter normativo denominados: índice liquidez general e índice de liquidez por intermediación. En concordancia con las exigencias impartidas por la CMF (ex-SVS), la filial ha dado cumplimiento permanente a los indicadores mencionados.

c. Riesgo de Mercado

Se entiende por riesgo de mercado o riesgos financieros a la exposición a pérdidas económicas ocasionadas por movimientos adversos en los factores de mercado, concentrados en factores como precio, tasa de interés, monedas, reajustabilidad, entre otras, afectando el valor de cualquier operación registrada en balance.

i. Riesgo de Precio

La Compañía está expuesta al riesgo de precio al poseer instrumentos financieros cuya valoración depende directamente del valor que el mercado otorga a dicho tipo de operaciones y que presentan una volatilidad determinada y se mide por el VaR⁷ histórico.

Al 30 de junio de 2018 la Sociedad mantiene inversiones en bonos corporativos por un total de MUSD 13.665. La duración promedio del portafolio es de 2,56 años, la sensibilidad medida por el DV011 es de USD 3.284, y el VaR2 paramétrico del portafolio a 1 día es de USD 28.817, con un 99% de confianza.

⁷ VaR: *Value at Risk* – corresponde a la máxima pérdida esperada considerando un horizonte de historia de 1 año y con un nivel de confianza del 99%.



ii. Riesgo de Tasa de Interés

Se define como el riesgo al que se está expuesto producto de mantener operaciones financieras cuya valoración se afecta, entre otros factores, por movimientos en la estructura inter-temporal de tasa de interés.

Los siguientes cuadros muestran cómo cambia el valor del portafolio de bonos, porcentualmente, ante cambios en las tasas de interés.

Ante disminuciones de las tasas de interés:

Delta Tasas (pbs)	-25	-50	-75	-100	-125	-150	-175	-200
Variación Neta Portafolio	0,08%	0,16%	0,25%	0,33%	0,41%	0,50%	0,59%	0,67%

Ante incrementos de las tasas de interés:

Delta Tasas (pbs)	25	50	75	100	125	150	175	200
Variación Neta Portafolio	-0,08%	-0,16%	-0,25%	-0,32%	-0,39%	-0,47%	-0,55%	-0,62%

Tabla 8: Sensibilidad a Variaciones en la Tasa de Interés

La Compañía mantiene una cartera de instrumentos derivados de: (i) negociación – cuya estructura de vencimientos es de muy corto plazo y, por lo tanto, tienen asociados un riesgo de tasa de interés con bajo impacto en resultados – y (ii) cobertura – que resguardan gran parte de aquellos pasivos estructurados en moneda extranjera y a tasa variable (Libor), manteniendo una exposición a riesgo de tasa bastante acotada y con bajo impacto en resultados.

Exposición	30.06.2018							
	Derivados de Negociación				Derivados de Cobertura			
	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	CHF M\$	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	CHF M\$
Hasta 1 año	-	(104.000)	108.506	-	18.531.229	(72.062.355)	50.443.307	-
1 año a 3 años	-	-	-	-	100.815.980	(148.112.128)	51.394.622	-
mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	-	-
Totales	-	(104.000)	108.506	-	119.347.209	(220.174.483)	101.837.929	-

Sens. +1pb	30.06.2018							
	Derivados de Negociación				Derivados de Cobertura			
	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	CHF M\$	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	CHF M\$
Hasta 1 año	-	2	(2)	-	(1.521)	5.575	(4.037)	-
1 año a 3 años	-	-	-	-	(20.534)	29.513	(10.681)	-
mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	-	-
Totales	-	2	(2)	-	(22.055)	35.088	(14.718)	-

Tabla 9: Exposición y Sensibilidad por Moneda

iii. Riesgo de Moneda

Se define como la exposición a potenciales pérdidas ocasionadas por cambios en el valor de los activos y pasivos sujetos a revaluación por tipo de cambio. La Compañía, producto de sus actividades de negocio y su necesidad de financiamientos diversificada, mantiene un descalce en moneda dólar el cual se gestiona diariamente y se mitiga principalmente a través de instrumentos derivados de negociación y cobertura. Además, posee operaciones en moneda francos suizos cuyo riesgo de moneda está completamente cubierto.



Como política interna de mitigación de riesgo, el descalce en moneda dólar no puede superar el equivalente al 2,5% del patrimonio. Al 30 de junio de 2018 la Sociedad presentó una exposición en riesgo de moneda dólar de MUSD -4.036 correspondiente al 0,96% del patrimonio (MUSD -3.817 al 31 de diciembre de 2017). El análisis de sensibilidad al riesgo de moneda se calcula considerando como variable principal la exposición diaria en dólares que se mantienen de descalce y la variación estimada que sufra el dólar observado.

Descalce USD (MUSD)	
Activos	194.606
Pasivos	(303.893)
Instrumentos derivados	105.251
Descalce	(4.036)

Tabla 10: Descalce Dólares

iv. Riesgo de Reajustabilidad

Corresponde al riesgo derivado de la exposición que tienen activos y pasivos contratados en unidades de fomento y que pudieran generar pérdidas a raíz del cambio en el valor de dicha moneda. La Compañía, producto de las actividades propias de su negocio y su necesidad de financiamiento, mantiene activos y pasivos en UF cuyo descalce gestiona diariamente y son mitigados a través de instrumentos derivados de cobertura.

Como política interna de mitigación de riesgo el descalce en unidades de fomento no puede superar el equivalente al 30% del patrimonio. Al 30 de junio de 2018 el descalce en UF fue de MUF 2.573 equivalente al 25,55% del patrimonio (MUF 2.447 al 31 de diciembre de 2017). Al igual que para el riesgo de moneda, el análisis de sensibilidad del riesgo de reajustabilidad se calcula considerando como variable principal el descalce diario que se mantiene en UF y las variaciones futuras que se estiman en el valor de la unidad de fomento.

Descalce UF (Miles UF)	
Activos	8.313
Pasivos	(11.492)
Instrumentos derivados	5.753
Descalce	2.574

Tabla 11: Descalce Unidades de Fomento

Para mayor detalle respecto de este apartado, refiérase a la Nota 4 de los Estados Financieros de la Compañía al 30 de junio de 2018.



 **anner**®

The main logo for Tanner, featuring a large blue 'T' inside a square frame followed by the word 'anner' in a bold, blue, sans-serif font, with a registered trademark symbol (®) at the end.