



Análisis Razonado

septiembre 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	17
VII.	Estado de Flujo de Efectivo	20
VIII.	Análisis de Riesgo	21



I. Resumen Ejecutivo



❖ ROAE*:

9M18: 10,7% / 9M17: 9,1%

❖ ROAA**:

9M18: 2,4% / 9M17: 2,3%

❖ Patrimonio:

9M18: MM\$ 279.123 / Δ^+ : 3,6% YTD

❖ Utilidad Neta:

3T18: MM\$ 6.757 / 3T17: MM\$ 5.796

Δ^+ : 16,6% a/a

9M18: MM\$ 20.732 / 9M17: MM\$ 16.915

Δ^+ : 22,6% a/a

❖ Colocaciones Netas

9M18: MM\$ 1.099.541 / Δ^+ : 17,4% YTD

❖ Mora Mayor a 90 Días

9M18: 2,5% / 9M17: 4,2%

La utilidad después de impuestos en el período enero-septiembre de 2018 se incrementa 22,6% a/a, mientras entre julio y septiembre crece 16,6% a/a, totalizando \$ 20.732 millones y \$ 6.757 millones, respectivamente, en línea con alzas de 32,4% a/a del resultado operacional 9M18, y de 21,5% a/a en el tercer trimestre.

Las colocaciones netas totales al cierre de septiembre nuevamente llegan a un máximo histórico con \$ 1.099.541 millones, creciendo en \$ 162.725 millones (+17,4% YTD), en línea con las alzas registradas en la **divisiones: (i) empresas, que totaliza \$ 710.039 millones** (↑\$ 114.713 millones / +19,3% YTD), particularmente en factoring, con colocaciones netas por \$ 356.887 millones (↑\$ 53.188 millones / +17,5% YTD) y créditos con \$ 268.919 millones (↑\$ 78.203 millones / +41,0% YTD) y **(ii) automotriz, con \$ 342.283 millones** (↑\$ 14.566 millones / +4,8% YTD).

En comparación con el año anterior, en el 9M18 se observan significativas mejoras a nivel de riesgo, que se traducen en una **disminución de la mora mayor a 90 días de 168 pbs llegando a 2,5%** (9M17: 4,2%). Del mismo modo, la mora mayor a 30 días retrocede 271 pbs, alcanzando 5,0% (9M17: 7,7%). La **mora mayor a 90 días de la división empresas se reduce 208 pbs y alcanza 1,7%** (9M17: 3,8%) a raíz de mejoras de 177 pbs en factoring (9M17: 3,1% vs. 9M18: 1,4%), 532 pbs en leasing (9M17: 8,9% vs. 9M18: 3,6%) y 55 pbs en la mora de créditos (9M17: 2,1% vs. 9M18: 1,6%). Por su parte, en la **división automotriz se registra una mejora de 89 pbs, totalizando 4,4%** (9M17: 5,3%).

Tanner cerró el período 2018 con un **índice de liquidez de 1,76 veces**, por debajo de lo observado al cierre del 9M17 (1,83x) y levemente por sobre de lo reportado en dic-17 (1,72x), mientras el **efectivo disponible totalizó \$ 60.306 millones** versus \$ 84.636 millones al cierre del año anterior y \$ 29.920 millones en septiembre de 2017. Por su parte, el **leverage llegó a 3,80 veces** (9M17: 3,10x 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, en el tercer trimestre se **colocaron dos bonos en el mercado local, uno por la suma de UF 500.000 con un spread de 93 pbs a 4 años plazo, y otro por UF 1 millón a 19 años y 7 meses con un spread de 114 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 30-09-2018	01-01-2017 30-09-2017	Δ \$	Δ %	01-07-2018 30-09-2018	01-07-2017 30-09-2017	Δ \$	Δ %
Ingresos de actividades ordinarias		137.487	108.403	29.084	26,8%	50.749	44.722	6.027	13,5%
Costo de ventas		(82.258)	(62.599)	(19.658)	31,4%	(32.103)	(28.191)	(3.912)	13,9%
Ganancia bruta		55.230	45.804	9.426	20,6%	18.646	16.530	2.116	12,8%
Otros ingresos por función		1.088	1.072	17	1,6%	232	(111)	343	-308,9%
Gastos de administración		(32.390)	(28.829)	(3.562)	12,4%	(11.027)	(9.961)	(1.066)	10,7%
Otras ganancias (pérdidas)		(12)	14	(26)	-190,1%	(4)	-	(4)	-
Margen operacional		23.915	18.060	5.855	32,4%	7.847	6.458	1.389	21,5%
Ingresos financieros		22	110	(88)	-79,9%	8	23	(15)	-64,8%
Costos financieros		(209)	(172)	(37)	21,7%	(65)	(69)	4	-5,3%
Diferencias de cambio		(122)	(16)	(106)	658,2%	(140)	(16)	(124)	793,9%
Resultado por unidades de reajuste		32	123	(91)	-74,2%	13	74	(61)	-82,4%
Ganancia (pérdida) antes de impuesto		23.638	18.106	5.532	30,6%	7.663	6.470	1.193	18,4%
(Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias		(2.906)	(1.191)	(1.715)	144,0%	(906)	(675)	(232)	34,4%
Ganancia (pérdida)		20.732	16.915	3.817	22,6%	6.757	5.796	961	16,6%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora		20.449	16.303	4.147	25,4%	6.703	5.457	1.246	22,8%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras		282	612	(330)	-53,9%	54	339	(285)	-84,0%

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

La **utilidad neta de la Compañía entre enero y septiembre de 2018 se expande 22,6% a/a** (↑\$ 3.817 millones), totalizando \$ 20.732 millones, versus \$ 16.915 millones en el 9M17, mientras en el **3T18 el crecimiento es de 16,6% a/a** (↑\$961 millones), alcanzando \$ 6.757 millones (3T17: \$ 5.796 millones). El **margen bruto**, por su parte, **en el 9M18 llega a \$ 55.230 millones** (↑\$ 9.426 millones / +20,6% a/a) y en el **3T18 totaliza \$ 18.646 millones** (↑\$ 2.116 millones / +12,8% a/a).

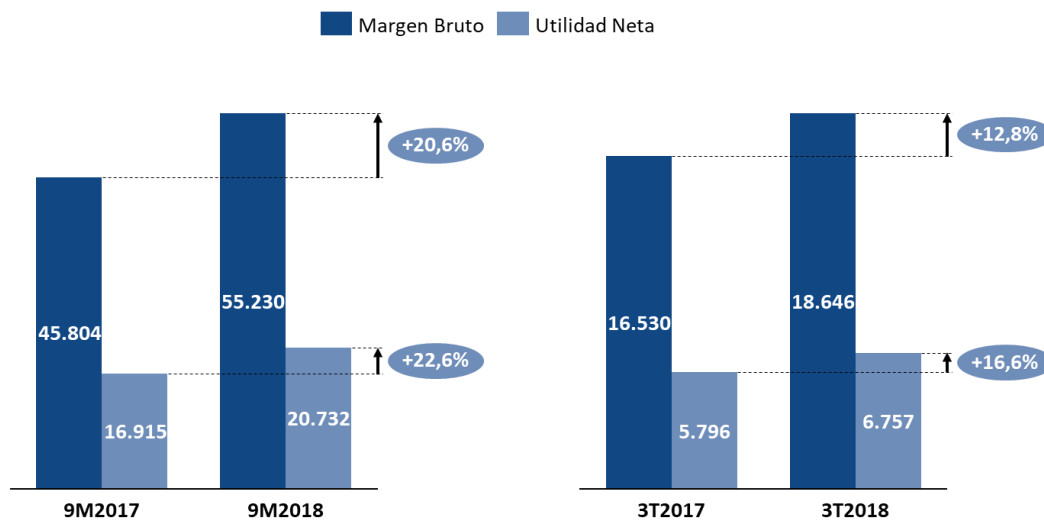


Gráfico 1: Evolución del Margen Bruto y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado

Los **ingresos consolidados** totalizan \$ 137.487 al 30 septiembre de 2018, creciendo 26,8% a/a (↑\$ 29.084 millones) y \$ 50.749 millones (↑\$ 6.027 millones / +13,5% a/a) en el 3T18, en línea con alzas en: (i) otros ingresos¹ (9M18: ↑\$ 13.181 millones / +42,8% a/a y 3T18: ↑\$ 3.560 millones / +26,7%

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

a/a) a raíz de un mayor volumen de intermediación en Tanner Investments y Tanner Corredora de Seguros, (ii) ingresos por intereses (9M18: ↑\$ 8.541 millones / +13,6% a/a y 3T18: ↑\$ 2.992 millones / +13,8% a/a), (iii) ingresos por diferencias de precio (9M18: ↑\$ 4.048 millones / +22,0% a/a y 3T18: ↑\$ 1.270 millones / +18,8% a/a) y (iv) ingresos por comisiones (9M18: ↑\$ 630 millones / +25,4% a/a y 3T18: ↓\$ 328 millones / -32,9% a/a) que, adicionalmente, se ven favorecidos por menores reajustes (9M18: -\$ 3.531 millones vs. 9M17: -\$ 6.216 millones y 3T18: \$ 482 millones vs. 3T17: -\$ 1.949 millones).

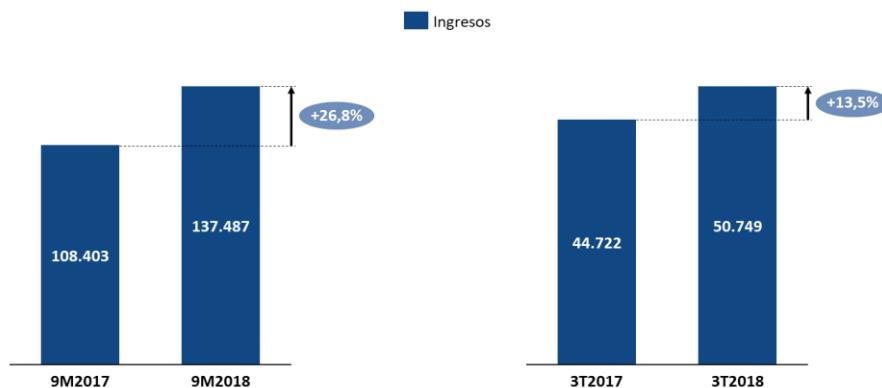


Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

El **costo de ventas consolidado al cierre de septiembre de 2018** totaliza \$ 82.258 millones (↑\$ 19.660 millones / +31,4% a/a), mientras en el **3T18 llega a \$ 32.103 millones** (↑\$ 3.911 millones / +13,9% a/a), principalmente a raíz de los incrementos registrados en: (i) otros costos² (9M18: ↑\$ 13.980 millones / +120,6% a/a y 3T18: ↑\$ 5.804 millones / +102,6% a/a) por mayores volúmenes intermediados por Tanner Investments y Tanner Corredora de Seguros, (ii) constitución de provisiones (9M18: ↑\$ 1.264 millones / +6,8% a/a y 3T18: ↓\$ 744 millones / -10,1% a/a) y (iii) gastos por comisiones (9M18: ↑\$ 3.033 millones / +25,6% a/a y 3T18: ↑\$ 1.063 millones / +26,6% a/a), de la mano de menores reajustes en el pasivo (9M18: -\$ 4.902 millones vs. 9M17: -\$ 5.310 millones y 3T18: -\$ 467 millones vs. 3T17: -\$ 2.259 millones).

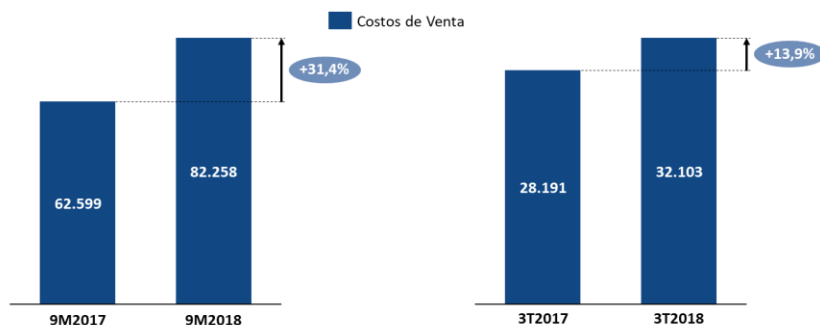


Gráfico 3: Evolución del Costo de Ventas

Los **gastos de administración (incluyendo depreciación) llegan a \$ 32.390 millones a septiembre de 2018 y a \$ 11.027 millones en el tercer trimestre**, incrementándose 12,4% a/a y 10,7% a/a, respectivamente, principalmente a raíz del crecimiento en las colocaciones, que redunda en mayores remuneraciones variables. Así, el gasto asociado a personas – que representa alrededor del 70% de los GAV – totaliza \$ 22.371 millones en el 9M18 y \$ 7.526 millones en el 3T18 y presenta

² Otros costos: corresponden mayoritariamente a costos por intermediación.



un alza de \$ 2.664 millones (+13,5% a/a) y \$ 897 millones (+13,5% a/a), respectivamente, mientras los gastos generales de administración se expanden 9,8% a/a en el semestre, llegando a \$ 10.019 millones y 5,1% en el trimestre, para totalizar \$ 3.500 millones.

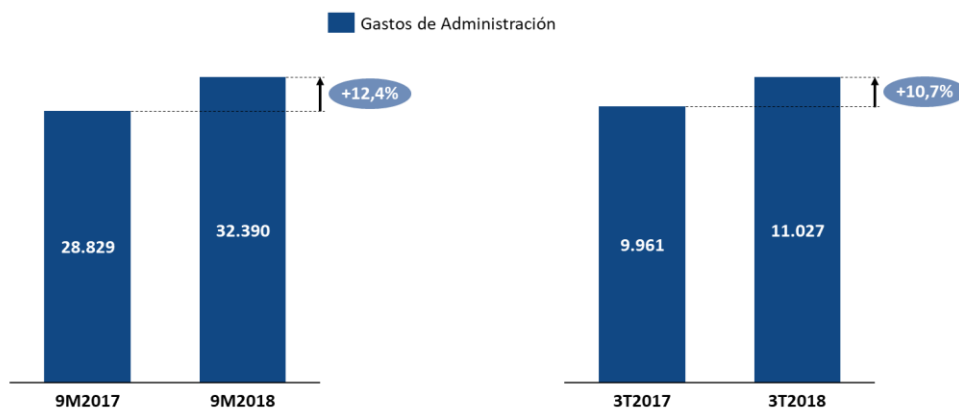


Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración



III. Principales Indicadores

	Indicador	Definición	Unidad	30-09-2018	31-12-2017	30-09-2017
Liquidez y Solvencia	Razón de Liquidez	Activos corrientes/Pasivos corrientes	veces	1,76	1,72	1,83
	Razón de Endeudamiento de Corto Plazo	Pasivos corrientes/Patrimonio	veces	1,70	1,62	1,52
	Liquidez Inmediata	Efectivo y equivalente al efectivo/Pasivos corrientes	veces	0,13	0,19	0,07
	Coefficiente de Financiamiento Estable	(Pasivos no corrientes + Patrimonio)/(Activos Corrientes)	veces	1,73	1,78	1,96
	Razón de Endeudamiento	Pasivos/Patrimonio	veces	3,80	3,30	3,10
	Capitalización	Patrimonio/Activos	%	20,84%	23,28%	24,37%
	Razón de Endeudamiento Total	Pasivos/Activos	veces	0,79	0,77	0,76
	Proporción Deuda Corto Plazo	Total pasivos corrientes/Total pasivos	%	44,9%	49,2%	49,1%
	Proporción Deuda Largo Plazo	Total pasivos no corrientes/Total pasivos	%	55,1%	50,8%	50,9%
	Deuda Bancaria Corto Plazo	Pasivos bancarios corriente/ Pasivos corrientes	%	42,5%	32,0%	24,3%
Rentabilidad	Deuda Bancaria Largo Plazo	Pasivos bancarios no corrientes/Pasivos no corrientes	%	21,0%	16,5%	18,7%
	Capital de Trabajo	Activos corrientes - Pasivos corrientes	MM\$	363.346	315.998	335.285
	Cobertura de Gastos Financieros	(Utilidad antes de impuesto + Gastos financieros)/Gastos financieros	veces	1,7	1,7	1,6
	Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio	Utilidad neta LTM/Patrimonio promedio	%	10,7%	9,7%	9,1%
	Rentabilidad sobre Activo Promedio	Utilidad neta LTM/Activo Promedio	%	2,4%	2,3%	2,3%
	Margen Bruto	Margen Bruto/Ingresos por actividades ordinarias	%	40,2%	41,7%	42,3%
	Margen Operacional	Margen Operacional/Ingresos por actividades ordinarias	%	17,4%	18,2%	16,7%
	Margen de Utilidad	Utilidad neta/Ingresos por actividades ordinarias	%	15,1%	16,6%	15,6%
	Utilidad por Acción	Utilidad neta/número de acciones	\$	17.104	20.888	13.955
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto	%	58,6%	60,2%	62,9%
Calidad de Activos	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,0%	6,9%	7,7%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,49%	4,07%	4,17%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	10,0%	14,5%	14,2%
	Cartera Morosa	Saldo insoluto moroso/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	12,9%	15,6%	17,4%
		Saldo insoluto moroso/Patrimonio	%	52,1%	55,7%	59,3%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,3%	2,5%	2,7%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	17,7%	16,2%	15,3%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	92,0%	62,2%	63,8%
	Castigos	Castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,4%	2,4%	2,0%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos anualizadas/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,3%	2,5%	2,7%
	Cartera Renegociada	Cartera Renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,1%	2,3%	2,4%

Tabla 2: Principales Indicadores

Al 30 de septiembre 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. A nivel general, los pasivos totales se incrementan en \$ 171.709 millones (+19,3% YTD) con respecto al cierre de diciembre de 2017, totalizando \$ 1.060.039 millones, mientras por el lado del activo la expansión del año es de 15,7% (↑\$ 181.352 millones), con lo que totaliza \$ 1.339.163 millones. Así, el patrimonio muestra un alza de \$ 9.643 millones (+3,6% YTD), totalizando \$ 279.123 millones.

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, en línea con los esfuerzos que ha realizado la compañía los últimos años.

Finalmente, los índices de calidad de activos reflejados en la cartera morosa, mejoran significativamente, en línea con 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.

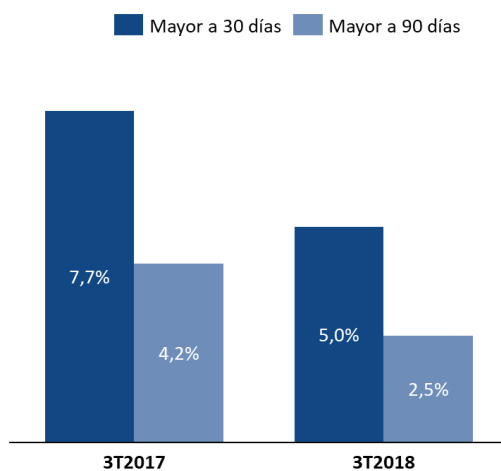


Gráfico 5: Evolución de la Mora a Nivel Consolidado

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 continuación, 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 47,7%, 32,5% y 15,9% del margen bruto consolidado al cierre del 9M18 y el 47,1%, 32,3% y 14,6% al cierre del 3T18. Además, se generan ingresos y costos en el área de Tesorería.

Línea de Negocio		01.01.2018 al 30.09.2018 MM\$	01.01.2017 al 30.09.2017 MM\$	Δ \$	Δ %	01.07.2018 al 30.09.2018 MM\$	01.07.2017 al 30.09.2017 MM\$	Δ \$	Δ %
DIVISIÓN EMPRESAS									
	INGRESOS	51.429	48.779	2.650	5,4%	17.244	16.959	285	1,7%
	COSTOS	25.081	25.094	(13)	-0,1%	8.470	8.807	(337)	-3,8%
	MARGEN BRUTO	26.348	23.684	2.663	11,2%	8.775	8.152	622	7,6%
i. FACTORING									
	INGRESOS	30.940	27.772	3.169	11,4%	10.668	10.280	388	3,8%
	COSTOS	12.689	10.917	1.771	16,2%	4.456	4.527	(71)	-1,6%
	MARGEN BRUTO	18.252	16.854	1.397	8,3%	6.212	5.753	459	8,0%
ii. LEASING									
	INGRESOS	7.329	8.991	(1.662)	-18,5%	2.237	2.840	(603)	-21,2%
	COSTOS	5.159	7.213	(2.054)	-28,5%	1.604	2.138	(534)	-25,0%
	MARGEN BRUTO	2.170	1.778	392	22,1%	633	702	(68)	-9,7%
iii. CRÉDITO									
	INGRESOS	13.159	12.016	1.143	9,5%	4.340	3.840	500	13,0%
	COSTOS	7.233	6.964	269	3,9%	2.410	2.142	268	12,5%
	MARGEN BRUTO	5.925	5.052	874	17,3%	1.930	1.698	232	13,7%
DIVISIÓN AUTOMOTRIZ									
	INGRESOS	61.147	50.253	10.894	21,7%	21.260	18.050	3.210	17,8%
	COSTOS	43.191	35.930	7.261	20,2%	15.229	12.989	2.240	17,2%
	MARGEN BRUTO	17.955	14.323	3.633	25,4%	6.031	5.060	970	19,2%
FILIALES									
	INGRESOS	27.413	13.660	13.753	100,7%	11.484	7.034	4.449	63,3%
	COSTOS	18.657	6.754	11.904	176,3%	8.767	4.114	4.653	113,1%
	MARGEN BRUTO	8.756	6.907	1.850	26,8%	2.717	2.920	(203)	-7,0%
TESORERÍA									
	INGRESOS	(2.501)	(4.289)	1.787	-41,7%	761	2.678	(1.917)	-71,6%
	COSTOS	(4.671)	(5.178)	507	-9,8%	(362)	2.281	(2.643)	-115,9%
	MARGEN BRUTO	2.170	890	1.280	143,9%	1.124	397	726	182,8%
	INGRESOS	137.487	108.403	29.084	26,8%	50.749	44.722	6.027	13,5%
	COSTOS	82.258	62.599	19.658	31,4%	32.103	28.191	3.912	13,9%
	MARGEN BRUTO	55.230	45.804	9.426	20,6%	18.646	16.530	2.116	12,8%

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 lo que va del año el **margen bruto consolidado alcanza \$ 55.230 millones** (↑\$ 9.426 millones / +20,6% a/a) a raíz de un alza en los ingresos (↑\$ 29.084 millones / +26,8% a/a) mayor al incremento registrado por los costos (↑\$ 19.658 millones / +31,4% a/a). En el **3T18 el margen bruto llega a \$ 18.646 millones**, con los ingresos creciendo (↑\$ 6.027 millones / +13,5% a/a) en mayor cuantía que los costos (↑\$ 3.912 millones / +13,9% a/a). Por división/producto, el margen bruto se descompone como sigue:

DIVISIÓN EMPRESAS



9M18: \$ 26.348 millones, con un avance de 11,2% a/a (↑\$ 2.663 millones), a raíz de un alza de \$ 2.650 millones (+5,4% a/a) en los ingresos, y a una caída de 0,1% a/a (↓\$ 13 millones) en los costos de la división.

3T18: \$ 8.775 millones, aumentando 7,6% a/a (↑\$ 622 millones), en línea con un incremento de \$ 285 millones (+1,7% a/a) en los ingresos y un retroceso en los costos (↓\$ 337 millones / +3,8% a/a).

i. FACTORING



9M18: \$ 18.252 millones, con un crecimiento de 8,3% a/a (↑\$ 1.397 millones) derivado de la expansión de \$ 3.169 millones (+11,4% a/a) en los ingresos, acompañado de un aumento de 16,2% a/a (↑\$ 1.771 millones) en los costos.

3T18: \$ 6.212 millones, aumentando en 8,0% a/a (↑\$ 459 millones), a raíz de un alza de 3,8% a/a (↑\$ 388 millones) en los ingresos y una caída en los costos (-1,6% a/a / ↓\$ 71 millones).

ii. LEASING



9M18: \$ 2.170 millones, incrementándose 22,1% a/a (↑\$ 392 millones), pues la disminución en los costos de 28,5% (↓\$ 2.054 millones) supera a los menores ingresos (↓\$ 1.662 millones / -18,5% a/a).

3T18: \$ 633 millones, decreciendo 9,7% a/a (↓\$ 68 millones), pues se registraron menores ingresos por 21,2% (↓\$ 603 millones), además de una disminución en los costos de \$ 534 millones (-25,0% a/a).

iii. CRÉDITO



9M18: \$ 5.925 millones, con un alza de 17,3% a/a (↑\$ 874 millones), a raíz de un incremento en los ingresos (↑\$ 1.143 millones / +9,5% a/a) de la mano de un menor incremento en los costos (↑\$ 269 millones / +3,9% a/a).

3T18: \$ 1.930 millones, incrementándose 13,7% a/a (↑\$ 232 millones) en función de una expansión en los ingresos de 13,0% a/a (↑\$ 500 millones) mayor al alza en los costos (↑\$ 268 millones / +12,5% a/a).

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



9M18: \$ 17.955 millones, avanzando 25,4% a/a (↑\$ 3.633 millones), en línea con un incremento en los ingresos (↑\$ 10.894 millones / +21,7% a/a) y en los costos (↑\$ 7.261 millones / +20,2% a/a).

3T18: \$ 6.031 millones, con una mejora de 19,2% a/a (↑\$ 970 millones), en línea con un incremento en los ingresos (↑\$ 3.210 millones / +17,8% a/a) significativamente mayor que la registrada en los costos (↑\$ 2.240 millones / +17,2% a/a).

FILIALES



9M18: \$ 8.756 millones, subiendo 26,8% a/a (↑\$ 1.850 millones) a raíz de una expansión en los ingresos de \$ 13.753 millones (+100,7% a/a) que más que compensa mayores costos (↑\$ 11.904 millones / +176,3% a/a).

3T18: \$ 2.717 millones, disminuyendo 7,0% a/a (↓\$ 203millones) derivado de mayores costos de \$ 4.653 millones (+113,1% a/a) que superan al aumento de 63,3% a/a en los ingresos (↑\$ 4.449 millones).

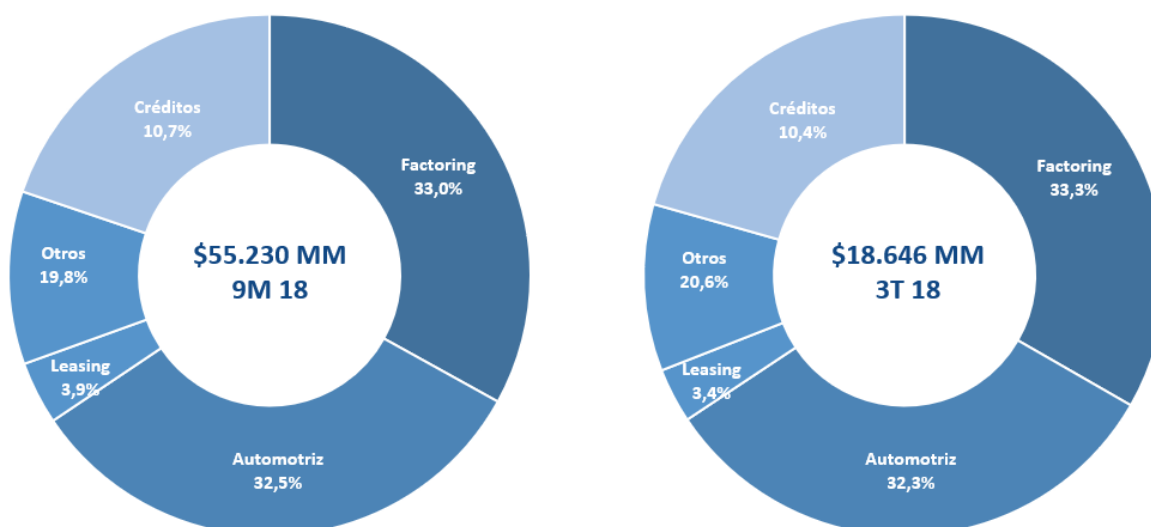


Gráfico 6: Distribución del Margen Bruto por Negocio

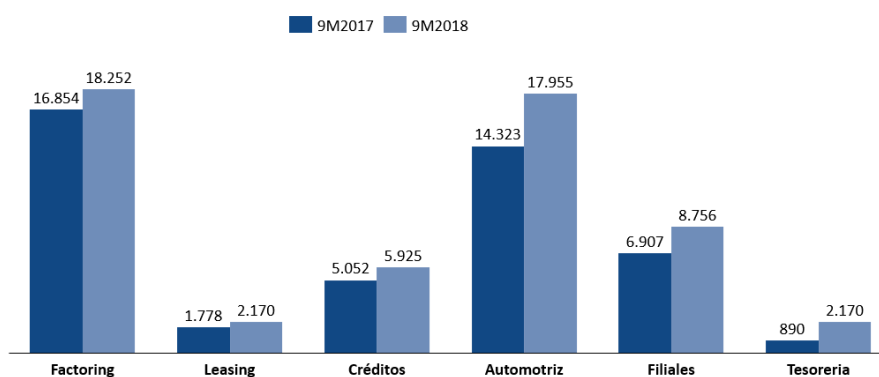
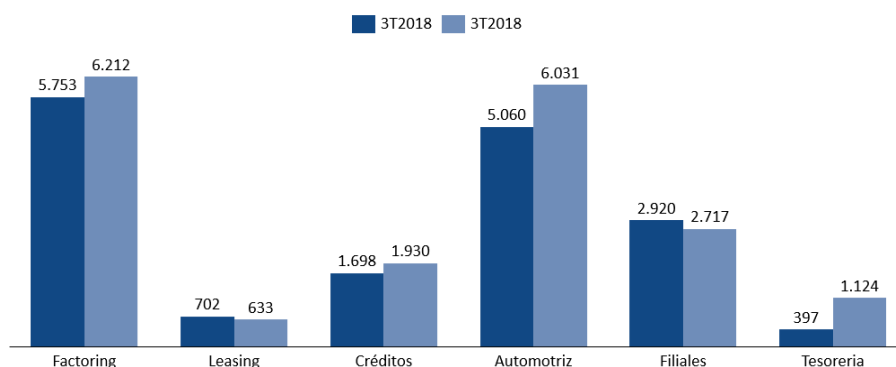


Gráfico 7: Margen Bruto por Acumulado a Septiembre de 2018

Gráfico 8: Margen Bruto por Negocio Tercer Trimestre 2018



A septiembre de 2018, los **ingresos consolidados de la compañía totalizaron \$ 137.847 millones** (↑\$ 29.084 millones), con un alza de 26,8% a/a, mientras en el **3T18 llegaron a \$ 50.749 millones**, con una expansión de 13,5% a/a (↑\$ 6.027 millones) explicados por ingresos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



i. FACTORING



9M18: \$ 51.429 millones (↑\$ 2.650 millones / +5,4% a/a);

3T18: \$ 17.244 millones (↑\$ 285 millones / +1,7% a/a);

Razón principal: Mayores diferencias de precio derivadas del negocio del factoring, que representa el 60,2% de los ingresos de la división.

ii. LEASING



9M18: \$ 30.940 millones (↑\$ 3.169 millones / +11,4% a/a);

3T18: \$ 10.668 millones (↑\$ 388 millones / +3,8% a/a);

Razón principal: Mayores diferencias de precio.

9M18: \$ 7.329 millones (↓\$ 1.662 millones / -18,5% a/a);

3T18: \$ 2.237 millones (↓\$ 603 millones / -21,2% a/a);

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

iii. CRÉDITO



9M18: \$ 13.159 millones (↑\$ 1.143 millones / +9,5% a/a);

3T18: \$ 4.340 millones (↑\$ 500 millones / +13,0% a/a);

Razón principal: Mayores ingresos por comisiones contrarrestados por menores ingresos penales y recuperos, junto con un aumento marginal en los intereses a septiembre.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



9M18: \$ 61.147 millones (↑\$ 10.894 millones / +21,7% a/a);

3T18: \$ 21.260 millones (↑\$ 3.210 millones / +17,8% 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.

FILIALES



9M18: \$ 27.413 millones (↑\$ 13.753 millones / +100,7% a/a);

3T18: \$ 8.767 millones (↑\$ 4.653 millones / +63,3% a/a);

Razón principal: Incremento en el volumen intermediado.



Los **costos consolidados** totalizan \$ 82.258 millones en el 9M18 y \$ 32.103 millones en el 3T18, expandiéndose \$ 19.658 millones (+31,4% a/a) y \$ 3.912 millones (+13,9% a/a), en base a costos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



i. FACTORING



9M18: \$ 25.081 millones (↓\$ 13 millones / -0,1% a/a);

3T18: \$ 8.470 millones (↓\$ 337 millones / -3,8% a/a);

Razón principal: Menor gasto en riesgo en línea con una mejor calidad de cartera.

9M18: \$ 12.688 millones (↑\$ 1.771 millones / +16,2% a/a);

3T18: \$ 4.456 millones (↓\$ 71 millones / -1,6% a/a);

Razón principal: Incremento en los intereses asociados y castigos y provisiones como resultado de un mayor stock del producto.

ii. LEASING



9M18: \$ 5.159 millones (↓\$ 2.054 millones / -28,5% a/a);

3T18: \$ 1.604 millones (↓\$ 534 millones / -25,0% a/a);

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

iii. CRÉDITO



9M18: \$ 7.233 millones (↑\$ 269 millones / +3,9% a/a);

3T18: \$ 2.410 millones (↑\$ 268 millones / +12,5% 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



9M18: \$ 43.191 millones (↑\$ 7.261 millones / +20,2% a/a);

3T18: \$ 15.229 millones (↑\$ 2.240 millones / +17,2% 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



9M18: \$ 18.657 millones (↑\$ 11.904 millones / +176,3% a/a);

3T18: \$ 8.767 millones (↑\$ 4.653 millones / +113,1% a/a);

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

V. Calidad de la Cartera por Línea de Negocio

	Indicador	Definición	Unidad	30-09-2018	31-12-2017	30-09-2017
	DIVISIÓN EMPRESAS					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	9,4%	13,0%	15,1%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	24,4%	29,4%	33,0%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,5%	2,1%	2,2%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	16,1%	16,1%	14,7%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	89,2%	58,2%	58,7%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,3%	1,6%	1,9%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,7%	4,9%	6,1%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,7%	3,6%	3,8%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	4,4%	8,2%	8,3%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,3%	2,4%	2,7%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	8,6%	5,5%	5,9%
	i. FACTORING					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	10,6%	12,2%	11,0%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	13,7%	14,0%	11,1%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,2%	1,8%	1,9%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	11,4%	14,4%	17,8%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	89,4%	59,8%	62,2%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,6%	1,4%	1,7%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,1%	3,4%	4,2%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,4%	2,9%	3,1%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	1,8%	3,4%	3,2%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,1%	2,0%	2,4%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	2,8%	2,3%	2,5%
	ii. LEASING					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	19,9%	27,9%	36,3%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	6,2%	10,8%	13,9%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,9%	3,6%	4,3%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	14,8%	12,9%	11,8%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	82,5%	45,0%	48,0%
	Provisiones y castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,6%	2,6%	3,2%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	8,0%	13,4%	17,7%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,6%	8,0%	8,9%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	1,1%	3,1%	3,4%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	13,4%	3,8%	5,5%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	4,2%	1,5%	2,1%
	iii. CRÉDITO					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,6%	6,4%	10,1%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	4,5%	4,6%	7,9%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,5%	1,9%	1,6%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	32,5%	29,0%	15,6%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	83,2%	66,6%	55,9%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,3%	1,6%	1,3%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,8%	2,8%	2,8%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,6%	2,3%	2,1%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	1,5%	1,7%	1,7%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,7%	2,4%	1,6%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	1,7%	1,7%	1,3%
	DIVISIÓN AUTOMOTRIZ					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	21,7%	22,5%	23,5%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	27,7%	26,3%	26,3%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,1%	3,7%	3,8%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	19,2%	16,3%	16,0%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	94,2%	67,2%	71,0%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,7%	4,5%	4,6%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	10,4%	11,5%	11,6%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,4%	5,5%	5,3%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	5,6%	6,4%	5,9%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,9%	2,4%	2,1%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	3,7%	2,7%	2,3%
	Cientes	Número de clientes	#	64.732	57.293	55.041
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto	%	62,3%	70,1%	70,6%

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 mismo período del 2017, 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.

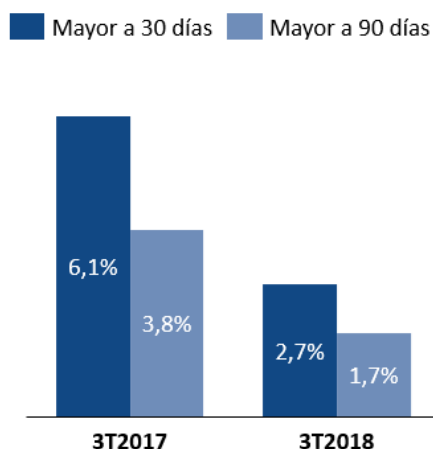


Gráfico 9: Evolución de la Mora de la División Empresas

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

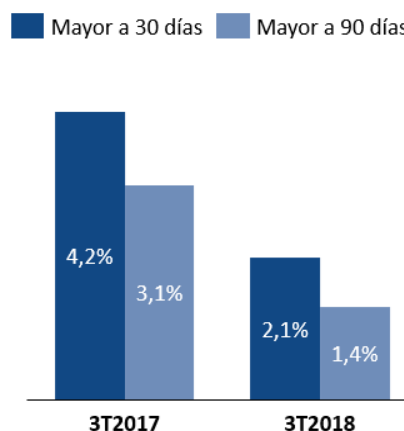
División Automotriz = \$ 3.881 millones

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



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.

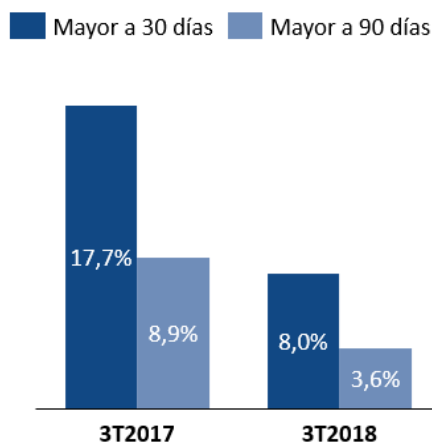


Gráfico 11: Evolución de la Mora del Negocio de Leasing

iii. CRÉDITO



Los indicadores de calidad de la cartera mejoran año contra año, producto de un aumento en las colocaciones, alcanzando un nivel de mora en línea con la de factoring.

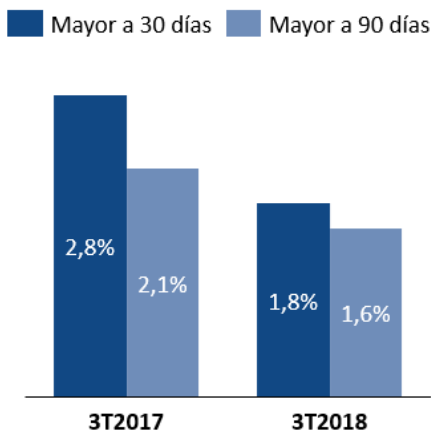


Gráfico 12: Evolución de la Mora del Negocio de Créditos

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 una mejora de composición de la cartera.

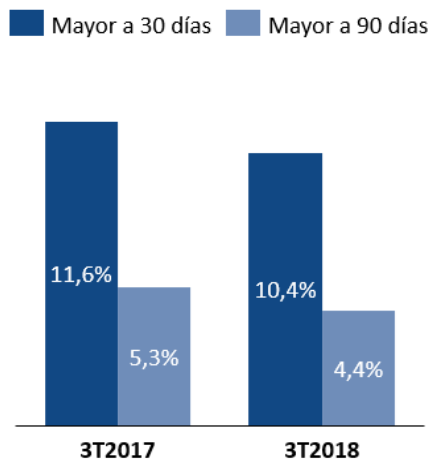


Gráfico 13: Evolución de la Mora de la División Automotriz



VI. Balance

Activos (MM\$)	30-09-2018	31-12-2017	Δ \$	Δ %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	60.306	84.636	(24.330)	-28,7%
Otros activos financieros corrientes	70.622	49.120	21.502	43,8%
Otros activos no financieros corrientes	1.859	1.547	312	20,2%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	682.014	602.984	79.030	13,1%
Cuentas por cobrar entidades relacionadas	410	452	(43)	-9,5%
Activos por impuestos corrientes	11.319	8.259	3.060	37,0%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	12.454	6.216	6.239	100,4%
Total Activos Corrientes	838.983	753.214	85.769	11,4%
Activos No Corrientes				
Otros activos financieros no corrientes	33.073	22.286	10.787	48,4%
Otros activos no financieros no corrientes	3.476	6.217	(2.741)	-44,1%
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes	417.527	333.832	83.695	25,1%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas no corriente	512	611	(99)	-16,2%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	4.865	3.509	1.356	38,6%
Plusvalía	1.764	1.764	-	0,0%
Propiedades, planta y equipo	3.300	3.341	(41)	-1,2%
Propiedades de inversión	3.192	3.146	47	1,5%
Activos por impuestos diferidos	32.470	29.892	2.579	8,6%
Total Activos No Corrientes	500.179	404.597	95.583	23,6%
Total Activos	1.339.163	1.157.810	181.352	15,7%
Pasivos (MM\$)	30-09-2018	31-12-2017	Δ \$	Δ %
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	376.388	364.875	11.512	3,2%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	92.141	69.872	22.270	31,9%
Otras provisiones a corto plazo	2.147	1.658	489	29,5%
Pasivos por impuestos corrientes	4.961	802	4.159	518,5%
Otros pasivos no financieros corrientes	-	9	(9)	-100,0%
Total Pasivos Corrientes	475.637	437.216	38.421	8,8%
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros no corrientes	584.402	451.114	133.288	29,5%
Cuentas por pagar no corrientes	-	-	-	-
Pasivo por impuestos diferidos	-	-	-	-
Total Pasivos No Corrientes	584.402	451.114	133.288	29,5%
Total Pasivos	1.060.039	888.330	171.709	19,3%
Patrimonio	279.123	269.481	9.643	3,6%
Total Pasivos Más Patrimonio	1.339.163	1.157.810	181.352	15,7%

Tabla 5: Balance Consolidado

a. Colocaciones Netas⁶

Las **colocaciones brutas al cierre de septiembre de 2018 alcanzaron los \$ 1.125.341 millones** (↑\$ 164.210 millones / +17,1% YTD) versus \$ 961.131 en diciembre de 2017, mientras el stock de provisiones fue de \$ 25.800 millones, con un alza de \$ 1.485 millones (+6,1% YTD), de los cuales \$ 8.235 millones corresponden al ajuste en provisiones por la implementación de IFRS 9. Así, las **colocaciones netas totalizaron \$ 1.099.541 millones, incrementándose en 17,4% YTD** (↑\$ 162.725 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 septiembre de 2018:

1. **División Empresas: \$ 710.039 millones** | +19,3% YTD | ↑\$ 114.713 millones;
 - a. **Factoring: \$ 356.887 millones** | +17,5% YTD | ↑\$ 53.188 millones;
 - b. **Leasing: \$ 84.233 millones** | -16,5% YTD | ↓\$ 16.678 millones;
 - c. **Crédito: \$ 268.919 millones** | +41,0% YTD | ↑\$ 78.203 millones; y,
2. **División Automotriz: \$ 342.283 millones** | +13,1% YTD | ↑\$ 39.555 millones.

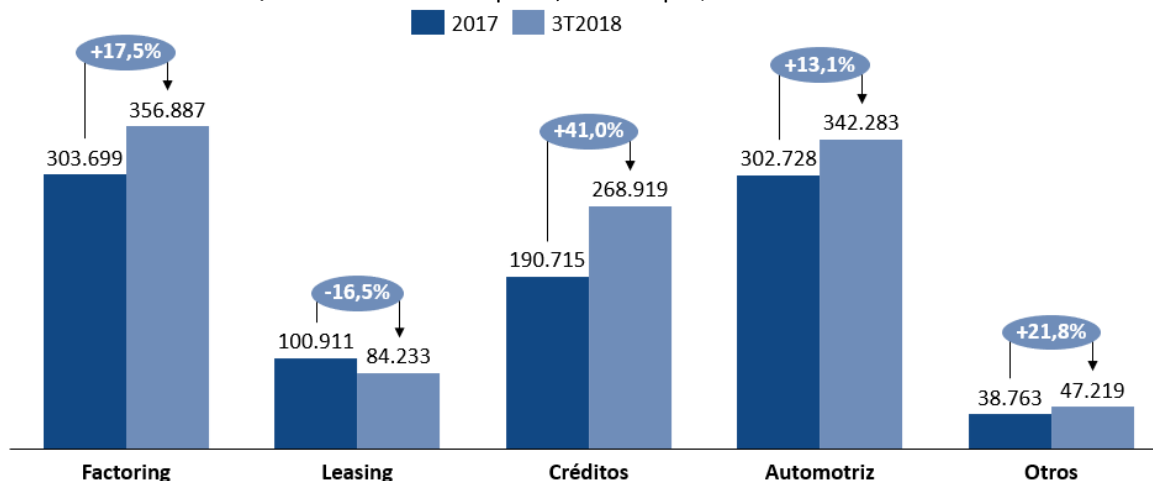


Gráfico 14: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

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 septiembre de 2018 representan el 32,5% (3T17: 30,1% y Dic-2017: 32,4%) y 32,4% (3T17: 32,5% y Dic-2017: 32,3%) de las colocaciones netas, respectivamente.

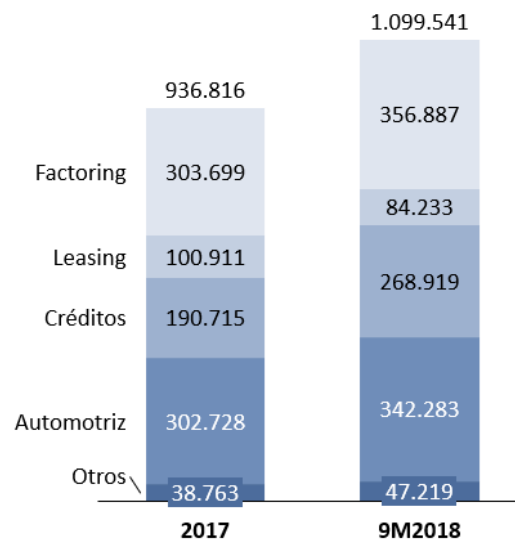


Gráfico 15: Composición de la Cartera de Colocaciones Netas

⁶ Colocaciones brutas menos provisiones.

b. Fuentes de Financiamiento

Al 30 de septiembre de 2018, los pasivos financieros de la Compañía totalizaban \$ 960.789 millones, versus \$ 815.989 millones al cierre de diciembre de 2017 (↑\$ 144.800 millones / +17,7% YTD), lo que se explica por la incremento en las obligaciones asociadas a: (i) bancos e instituciones financieras (↑\$ 110.531 millones / +51,5% YTD), (ii) efectos de comercio (↑\$ 31.334 millones / +49,5% YTD) y (iii) bonos (↑\$ 4.467 millones / +0,9% YTD) que contrarrestan la reducción de las obligaciones asociadas a otros pasivos financieros (↓\$ 1.531 millones / -3,7% YTD).

En términos de los instrumentos que componen el pasivo, el 52,2% (\$ 501.151 millones) corresponde a bonos – locales e internacionales –, el 33,8% (\$ 324.963 millones) a créditos y líneas bancarias y el 9,9% (\$ 94.671 millones) a efectos de comercio. El 4,2% restante, es decir \$ 40.006 millones, corresponden a otras obligaciones financieras, compuestas por pactos y forwards.

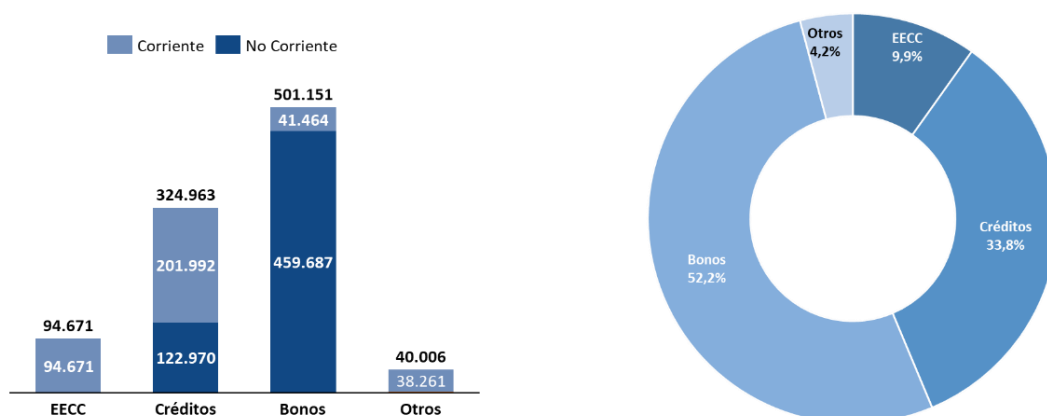


Gráfico 16: Composición de las Fuentes de Financiamiento



VII. Estado de Flujo de Efectivo

MM\$	30-09-2018	30-09-2017	Δ \$
Flujos de actividades de la Operación	(194.932)	(60.573)	(134.359)
Flujos de actividades de Inversión	153.934	7.556	146.378
Flujos de actividades de Financiamiento	16.726	51.323	(34.597)
Efecto de la variación en las tasas de cambio	(58)	(18)	(40)
Flujo del período	(24.330)	(1.712)	(22.618)
Efectivo y equivalentes al principio del período	84.636	31.632	53.004
Efectivo y equivalente al final del período	60.306	29.920	30.385

Tabla 6: Flujo de Efectivo

Durante el segundo trimestre de 2018, los flujos asociados a las **actividades de operación totalizaron -\$ 194.932 millones** versus -\$ 60.573 millones registrados al cierre de septiembre de 2017 pues, si bien se produjo un aumento de \$ 70.298 millones en los cobros que realiza la Compañía, los pagos realizados registraron una disminución de \$ 193.068 millones.

En tanto, los flujos resultantes de **actividades de inversión totalizaron \$ 153.934 millones**, aumentando en \$ 146.378 millones respecto de los \$ 7.556 millones al finalizar el tercer trimestre de 2017, principalmente por una diferencia de \$ 543.185 millones entre los cobros y pagos de derivados financieros.

Los flujos resultantes de **actividades de financiamiento totalizan \$ 16.726 millones**, versus \$ 51.323 millones con respecto en el período de enero-septiembre 2017, principalmente dada la caída en los intereses pagados y en los reembolsos de préstamos.

Finalmente, el **efectivo y equivalentes al efectivo al 30 de septiembre de 2018 fue \$ 60.306 millones**, aumentando \$ 30.385 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).

Adicionalmente, la Sociedad 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, y recuperar los créditos que hayan incurrido en atraso o mora, permitiendo a la Sociedad evaluar la pérdida potencial resultante de los riesgos y tomar acciones correctivas.

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 541 días de mora, con excepción de leasing inmobiliario y leasing vendor a 901 días.

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 541 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	30.09.2018			
	Cartera Bruta M\$	Provisiones M\$	Cartera Neta M\$	Índice de Provisión
Factoring	361.277.480	(4.390.397)	356.887.083	1,22%
Leasing	86.785.142	(2.552.401)	84.232.741	2,94%
Crédito	272.958.592	(4.039.767)	268.918.825	1,48%
Crédito Automotriz	357.100.259	(14.817.268)	342.282.991	4,15%
Deudores Varios	47.219.216	-	47.219.216	0,00%
Total	1.125.340.689	(25.799.833)	1.099.540.856	2,29%

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	104.686.270	(3.775.690)	100.910.580	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	38.762.824	-	38.762.824	0,00%
Total	961.131.057	(24.315.228)	936.815.829	2,53%

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

Las colocaciones deterioradas sobre las cuales se realiza una renegociación, corresponden a aquellas en que los compromisos financieros correspondientes han sido reestructurados y donde la Sociedad evaluó la probabilidad de recuperación de estos préstamos como suficientemente alta. En caso de insolvencia por parte del cliente, también se puede optar por la devolución del bien en los casos que aplique.

Para el caso de las provisiones de renegociados, éstas se calculan en base a el modelo de “pérdida esperada” para cada producto, donde la mora y la nueva condición del crédito son las principales variables a considerar. La condición de renegociado se considera con una ponderación adicional en el modelo de determinación del factor de riesgo.

En las operaciones de factoring, las renegociaciones son menos habituales, debido a que, a diferencia de las operaciones de leasing y crédito automotriz, que son en esencia operaciones de crédito, las operaciones de factoring constituyen otorgamientos de liquidez sobre cuentas por cobrar del cliente. En el evento de producirse renegociaciones, estas son aprobadas por la Gerencia de Riesgos y se requiere del pago efectivo de un porcentaje de la deuda y además de la constitución de garantías reales.

La siguiente tabla muestra el valor libro por líneas de negocio y el porcentaje sobre el total de la cartera, cuyos términos han sido renegociados:

Concepto	30.09.2018				
	Cartera total M\$	Renegociada M\$	Provisión M\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	361.277.480	7.755.379	(4.390.397)	2,15%	0,69%
Créditos	272.958.592	4.734.521	(4.039.767)	1,73%	0,42%
Automotriz	357.100.259	10.448.030	(14.817.268)	2,93%	0,93%
Leasing	86.785.142	7.077.612	(2.552.401)	8,16%	0,63%
Deudores Varios	47.219.216	-	-	-	-
Total	1.125.340.689	30.015.542	(25.799.833)		2,67%

Concepto	31.12.2017				
	Cartera total M\$	Renegociada M\$	Provisión M\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	309.109.335	6.175.524	(5.409.895)	2,00%	0,64%
Créditos	194.325.618	4.686.313	(3.610.217)	2,41%	0,49%
Automotriz	314.247.010	7.408.749	(11.519.426)	2,36%	0,77%
Leasing	104.686.270	4.014.806	(3.775.690)	3,84%	0,42%
Deudores Varios	38.762.824	-	-	-	-
Total	961.131.057	22.285.392	(24.315.228)		2,32%

Tabla 8: Cartera de Colocaciones, Renegociados

El aumento del porcentaje de renegociados, asociados a leasing, se debe a operaciones de bodegaje inmobiliario que tuvieron que ser prorrogadas debido a menor indicadores de actividad durante los últimos años.

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.

Las principales fuentes de financiamiento de Tanner Servicios Financieros S.A. son bonos (locales e internacionales) que tienen un calendario de pago definido, las líneas de crédito bancarias no garantizadas, principalmente de corto plazo y que son renovadas en forma regular y efectos de comercio.

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 MM\$ 60.306 al 30 de septiembre de 2018 (MM\$ 84.636 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 septiembre de 2018 la Sociedad mantiene inversiones en bonos corporativos por un total de MUSD 13.270 (MUSD 12.464 al 31 de diciembre de 2017). La duración promedio del portafolio es de 2,35 años (3,05 años al 31 de diciembre de 2017), la sensibilidad medida por el DV01 es de USD 2.938 (USD 3.644 al 31 de diciembre de 2017), y el VaR paramétrico del portafolio a 1 día es de USD 55.910 (USD 25.078 al 31 de diciembre de 2017), 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%	0,15%	0,23%	0,31%	0,39%	0,47%	0,55%	0,63%

Ante incrementos de las tasas de interés:

Delta Tasas (pbs)	25	50	75	100	125	150	175	200
Variación Neta Portafolio	-0,08%	-0,15%	-0,22%	-0,30%	-0,37%	-0,44%	-0,51%	-0,58%

Tabla 9: 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	30.09.2018							
	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	-	(79.302.721)	79.614.145	-	18.326.590	(88.710.958)	68.141.804	-
1 año a 3 años	-	-	-	-	133.242.528	(185.593.082)	60.962.516	-
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	-	(79.302.721)	79.614.145	-	151.569.118	(274.304.040)	129.104.320	-

Sens. +1pb	30.09.2018							
	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	-	1.741	(1.744)	-	(1.237)	4.964	(3.688)	-
1 año a 3 años	-	-	-	-	(27.096)	35.470	(11.168)	-
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	-	1.741	(1.744)	-	(28.333)	40.434	(14.856)	-

Tabla 10: 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 septiembre de 2018 la Sociedad presentó una exposición en riesgo de moneda dólar de MUSD -601 correspondiente al 0,14% del patrimonio (MUSD -3.817 correspondiente al 0,9% del patrimonio 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 dólar observado.

Descalce USD (MUSD)	30.09.2018	31.12.2017
Activos	248.990	266.147
Pasivos	(353.801)	(420.769)
Instrumentos derivados	104.210	150.805
Descalce	(601)	(3.817)

Tabla 11: 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 septiembre de 2018 el descalce en UF fue de MUF 2.204 equivalente al 21,60% del patrimonio (MUF 2.447 equivalente al 24,34% del patrimonio 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)	30.09.2018	31.12.2017
Activos	8.607	6.789
Pasivos	(12.646)	(9.087)
Instrumentos derivados	6.243	4.745
Descalce	2.204	2.447

Tabla 12: 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 septiembre de 2018.

