



Análisis Razonado

diciembre 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*:

12M18: 10,8% / 12M17: 9,7%

❖ ROAA**:

12M18: 2,3% / 12M17: 2,3%

❖ Patrimonio:

12M18: MM\$ 283.146 / Δ^+ : 5,1% a/a

❖ Utilidad Neta:

12M18: MM\$ 29.738 / 12M17: MM\$ 25.319 Δ^+ : 17,5% a/a

❖ Colocaciones Netas

12M18: MM\$ 1.182.581 / Δ^+ : 26,2% a/a

❖ Mora Mayor a 90 Días

12M18: 2,3% / 12M17: 4,1%

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

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

La utilidad después de impuestos del período enero-diciembre de 2018 se incrementa 17,5% a/a, mientras entre octubre y diciembre crece 7,4% a/a, totalizando \$ 29.738 millones y \$ 9.026 millones, respectivamente, en línea con alzas de 22,3% a/a del resultado operacional 12M18, y de 3,8% a/a en el cuarto trimestre.

Las colocaciones netas totales al cierre de diciembre nuevamente llegan a un máximo histórico con \$ 1.182.581 millones, creciendo en \$ 245.765 millones (+26,2% a/a), en línea con las alzas registradas en la divisiones: (i) empresas, que totaliza \$ 770.063 millones (\uparrow \$ 174.737 millones / +29,4% a/a), particularmente en factoring, con colocaciones netas por \$ 444.939 millones (\uparrow \$ 141.239 millones / +46,5% a/a) y créditos con \$ 246.069 millones (\uparrow \$ 55.353 millones / +29,0% a/a) y (ii) automotriz, con \$ 359.817 millones (\uparrow \$ 57.090 millones / +18,9% a/a).

En comparación con el año anterior, en el 2018 se observan significativas mejoras a nivel de riesgo, que se traducen en una disminución de la mora mayor a 90 días de 179 pbs llegando a 2,3% (2017: 4,1%). Del mismo modo, la mora mayor a 30 días retrocede 201 pbs, alcanzando 4,9% (2017: 6,9%). La mora mayor a 90 días de la división empresas se reduce 220 pbs y alcanza 1,4% (12M17: 3,6%) a raíz de mejoras de 187 pbs en factoring (12M17: 2,9% vs. 12M18: 1,1%), 473 pbs en leasing (12M17: 8,0% vs. 12M18: 3,3%) y 88 pbs en la mora de créditos (12M17: 2,3% vs. 12M18: 1,5%). Por su parte, en la división automotriz se registra una mejora de 105 pbs, totalizando 4,4% (12M17: 5,5%).

Tanner cerró el período 2018 con un índice de liquidez de 1,33 veces, por debajo de lo observado al cierre del 2017 (1,72x), mientras el efectivo disponible totalizó \$ 25.474 millones versus \$ 84.636 millones al cierre del año. Por su parte, el leverage llegó a 4,04 veces (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 año se hicieron 2 colocaciones de bonos (de las series AB y AC) en el mercado local, por la suma de UF 4.000.000.

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	01-01-2017	Δ \$	Δ %	01-10-2018	01-10-2017	Δ \$	Δ %
	31-12-2018	31-12-2017			31-12-2018	31-12-2017		
Ingresos de actividades ordinarias	193.875	152.683	41.191	27,0%	56.387	44.280	12.107	27,3%
Costo de ventas	(117.804)	(88.967)	(28.837)	32,4%	(35.519)	(26.367)	(9.151)	34,7%
Ganancia bruta	76.071	63.717	12.354	19,4%	20.869	17.913	2.956	16,5%
Otros ingresos por función	2.247	2.429	(182)	-7,5%	1.159	1.357	(198)	-14,6%
Gastos de administración	(44.283)	(38.346)	(5.937)	15,5%	(11.893)	(9.518)	(2.375)	25,0%
Otras ganancias (pérdidas)	(27)	14	(41)	-297,0%	(15)	0	(15)	-
Margen operacional	34.008	27.813	6.195	22,3%	10.120	9.753	367	3,8%
Ingresos financieros	102	195	(94)	-47,9%	79	85	(5)	-6,4%
Costos financieros	(299)	(218)	(80)	36,9%	(90)	(46)	(43)	93,3%
Diferencias de cambio	11	(39)	50	-128,1%	133	(23)	156	-681,8%
Resultado por unidades de reajuste	86	148	(62)	-42,1%	54	25	29	115,7%
Ganancia (pérdida) antes de impuesto	33.908	27.900	6.008	21,5%	10.297	9.793	504	5,1%
(Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias	(4.170)	(2.580)	(1.590)	61,6%	(1.271)	(1.389)	118	-8,5%
Ganancia (pérdida)	29.738	25.319	4.419	17,5%	9.026	8.404	622	7,4%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	29.367	24.617	4.749	19,3%	8.937	8.315	622	7,5%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	371	702	(330)	-47,1%	89	90	(1)	-0,6%

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

La utilidad neta de la Compañía del año 2018 se expande 17,5% a/a (↑\$ 4.419 millones), totalizando \$ 29.738 millones, versus \$ 25.319 correspondiente a lo obtenido el 2017, mientras en el 4T18 el crecimiento es de 7,4% a/a (↑\$622 millones), alcanzando \$ 9.026 millones (4T17: \$ 8.404 millones). El margen bruto, por su parte, llega a \$ 76.071 millones (↑\$ 12.354 millones / +19,4% a/a) y en el 4T18 totaliza \$ 20.869 millones (↑\$ 2.956 millones / +16,5% a/a).

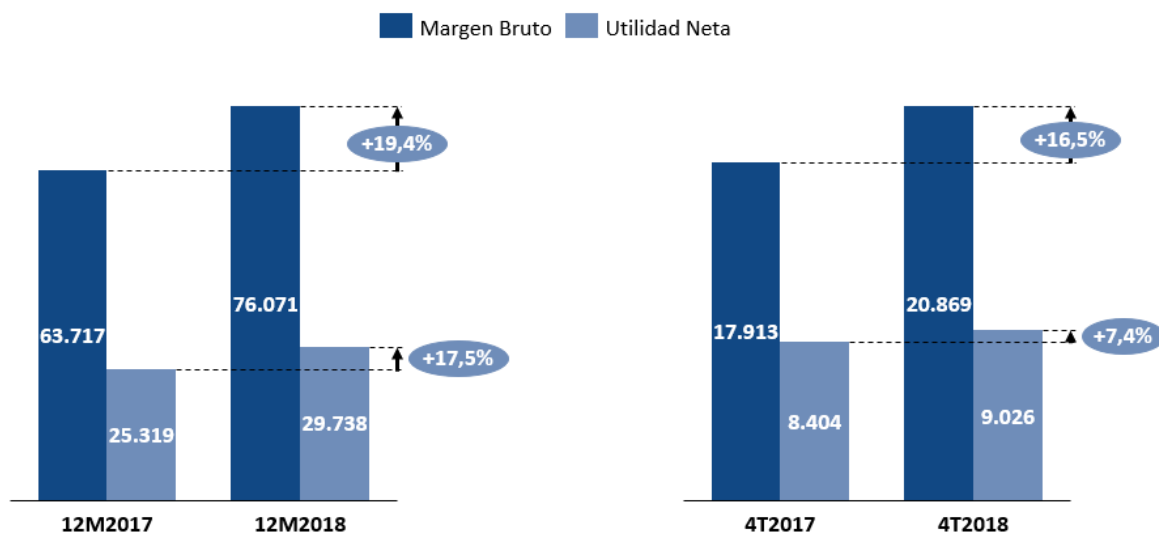


Gráfico 1: Evolución del Margen Bruto y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado

Los ingresos consolidados totalizan \$ 193.875 al 31 diciembre de 2018, creciendo 27,0% a/a (↑\$ 41.191 millones) y \$ 56.387 millones (↑\$ 12.107 millones / +27,3% a/a) en el 4T18, en línea con alzas en: (i) otros ingresos¹ (12M18: ↑\$ 28.556 millones / +66,6% a/a y 4T18: ↑\$ 15.375 millones /

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



+127,0% a/a) a raíz de un mayor volumen de intermediación en Tanner Investments y Tanner Corredora de Seguros, (ii) ingresos por intereses (12M18: ↑\$ 10.885 millones / +12,8% a/a y 4T18: ↑\$ 2.344 millones / +10,5% a/a), (iii) ingresos por diferencias de precio (12M18: ↑\$ 6.314 millones / +25,0% a/a y 4T18: ↑\$ 2.266 millones / +32,9% a/a) y (iv) ingresos por comisiones (12M18: ↑\$ 1.694 millones / +38,3% a/a y 4T18: ↑\$ 1.064 millones / 54,7% a/a) que, adicionalmente, se ven contrarrestados por mayores reajustes (12M18: -\$ 11.442 millones vs. 12M17: -\$ 5.184 millones y 4T18: -\$ 7.910 millones vs. 4T17: \$ 1.032 millones).

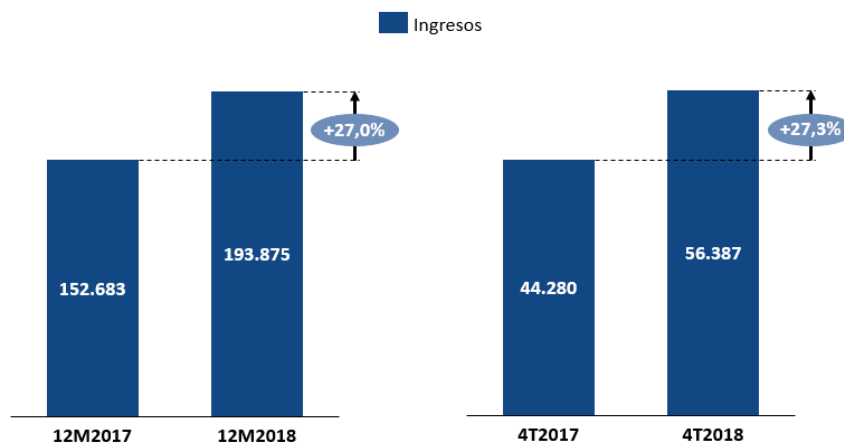


Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

El **costo de ventas consolidado al cierre de diciembre de 2018** totaliza \$ **117.804 millones** (↑\$ 28.837 millones / +32,4% a/a), mientras en el **4T18** llega a \$ **35.519 millones** (↑\$ 9.151 millones / +32,4% a/a), principalmente a raíz de los incrementos registrados en: (i) otros costos² (12M18: ↑\$ 27.143 millones / +152,5% a/a y 4T18: ↑\$ 13.138 millones / +211,8% a/a) por mayores volúmenes intermediados por Tanner Investments y Tanner Corredora de Seguros, (ii) constitución de provisiones (12M18: ↑\$ 3.624 millones / +15,1% a/a y 4T18: ↑\$ 2.360 millones / 42,3% a/a) y (iii) gastos por comisiones (12M18: ↑\$ 3.432 millones / +20,4% a/a y 4T18: ↑\$ 398 millones / +8,0% a/a), sumado a mayores reajustes en el pasivo (12M18: -\$ 12.406 millones vs. 12M17: -\$ 4.685 millones y 4T18: -\$ 7.504 millones vs. 4T17: \$ 625 millones).

² Otros costos: corresponden mayoritariamente a costos por intermediación.

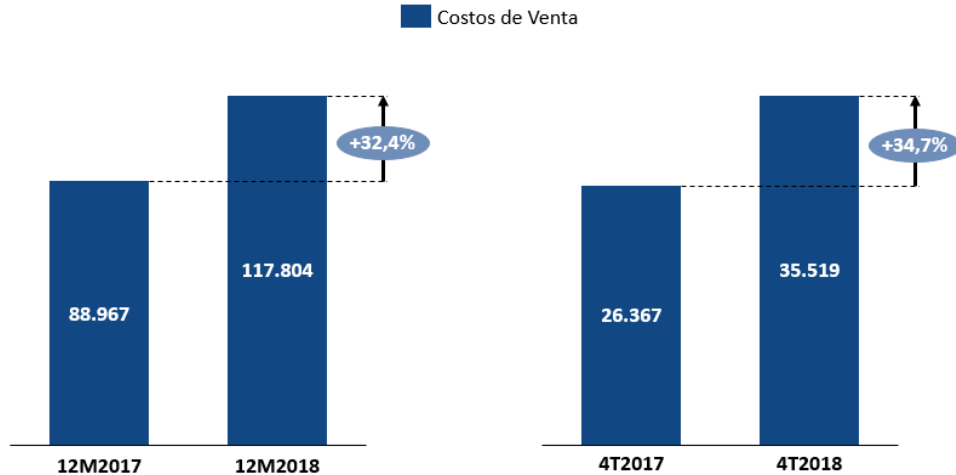


Gráfico 3: Evolución del Costo de Ventas

Los gastos de administración (incluyendo depreciación) llegan a \$ 44.283 millones a diciembre de 2018 y a \$ 11.893 millones en el cuarto trimestre, incrementándose 15,5% a/a y 25,0% a/a, respectivamente, principalmente a raíz del crecimiento en las colocaciones, que redundan en mayores remuneraciones variables. Así, el gasto asociado a personas – que representa alrededor del 70% de los GAV – totaliza \$ 30.486 millones en el período enero - diciembre y \$ 8.115 millones en el 4T18 y presenta un alza de \$ 4.210 millones (+16,0% a/a) y \$ 1.546 millones (+23,5% a/a), respectivamente, mientras los gastos generales de administración se expanden 14,3% a/a en el año, llegando a \$ 13.797 millones y 28,1% en el trimestre, para totalizar \$ 3.778 millones.

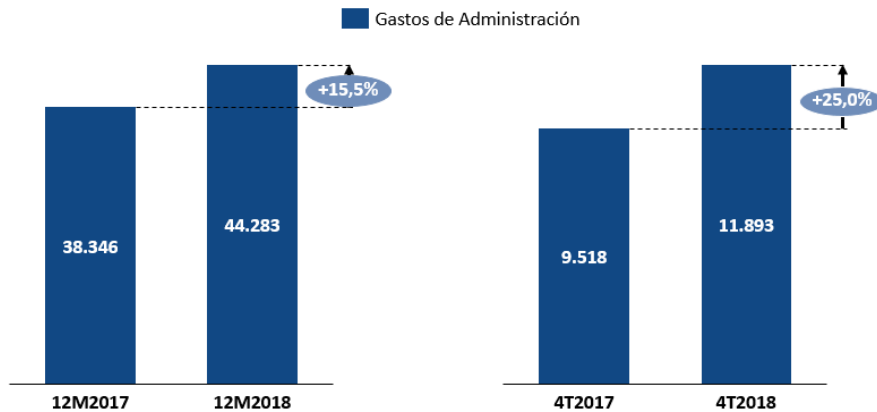


Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración



III. Principales Indicadores

Indicador	Definición	Unidad	31-12-2018	31-12-2017		
Liquidez y Solvencia	Razón de Liquidez	Activos corrientes/Pasivos corrientes	veces	1,33	1,72	
	Razón de Endeudamiento de Corto Plazo	Pasivos corrientes/Patrimonio	veces	2,45	1,62	
	Liquidez Inmediata	Efectivo y equivalente al efectivo/Pasivos corrientes	veces	0,04	0,19	
	Coeeficiente de Financiamiento Estable	(Pasivos no corrientes + Patrimonio)/(Activos Corrientes)	veces	1,45	1,78	
	Razón de Endeudamiento	Pasivos/Patrimonio	veces	4,04	3,30	
	Capitalización	Patrimonio/Activos	%	19,83%	23,28%	
	Razón de Endeudamiento Total	Pasivos/Activos	veces	0,80	0,77	
	Proporción Deuda Corto Plazo	Total pasivos corrientes/Total pasivos	%	60,7%	49,2%	
	Proporción Deuda Largo Plazo	Total pasivos no corrientes/Total pasivos	%	39,3%	50,8%	
	Deuda Bancaria Corto Plazo	Pasivos bancarios corriente/ Pasivos corrientes	%	36,9%	32,0%	
	Deuda Bancaria Largo Plazo	Pasivos bancarios no corrientes/Pasivos no corrientes	%	22,4%	16,5%	
	Capital de Trabajo	Activos corrientes - Pasivos corrientes	MM\$	228.743	315.998	
	Rentabilidad	Cobertura de Gastos Financieros	(Utilidad antes de impuesto + Gastos financieros)/Gastos financieros	veces	1,8	1,7
Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio		Utilidad neta LTM/Patrimonio promedio	%	10,8%	9,7%	
Rentabilidad sobre Activo Promedio		Utilidad neta LTM/Activo Promedio	%	2,3%	2,3%	
Margen Bruto		Margen Bruto/Ingresos por actividades ordinarias	%	39,2%	41,7%	
Margen Operacional		Margen Operacional/Ingresos por actividades ordinarias	%	17,5%	18,2%	
Margen de Utilidad		Utilidad neta/Ingresos por actividades ordinarias	%	15,3%	16,6%	
Utilidad por Acción		Utilidad neta/número de acciones	\$	24.534	20.888	
Eficiencia del gasto		GAU/Margen bruto	%	58,2%	60,2%	
Calidad de Activos		Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,9%	6,9%
		Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,3%	4,1%
	Cartera Morosa	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	9,7%	14,5%	
		Saldo insoluto moroso/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	11,7%	15,6%	
		Saldo insoluto moroso/Patrimonio	%	49,9%	55,7%	
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,2%	2,5%	
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	18,9%	16,2%	
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	97,0%	62,2%	
	Castigos	Castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,8%	2,4%	
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos anualizados/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,3%	2,5%	
Cartera Renegociada	Cartera Renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,5%	2,3%		

Tabla 2: Principales Indicadores

Al 31 de diciembre 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 \$ 256.070 millones (+28,8% a/a) con respecto al cierre de diciembre de 2017, totalizando \$ 1.144.400 millones, mientras por el lado del activo la expansión del año es de 23,3% (↑\$ 269.736 millones), alcanzando \$ 1.427.546 millones. Así, el patrimonio muestra un alza de \$ 13.666 millones (+5,1% a/a), totalizando \$ 283.146 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.

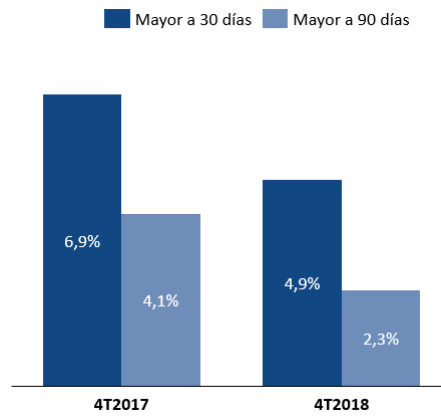


Gráfico 5: Evolución de la Mora a Nivel Consolidado

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 52,0%, 28,7% y 15,9% del margen bruto consolidado al cierre del 2018 y el 63,4%, 18,7% y 15,9% al cierre del 4T18. Además, se generan ingresos y costos en el área de Tesorería.









Línea de Negocio		01.01.2018 al 31.12.2018 MM\$	01.01.2017 al 31.12.2017 MM\$	Δ \$	Δ %	01.0.2018 al 31.12.2018 MM\$	01.10.2017 al 31.12.2017 MM\$	Δ \$	Δ %
DIVISIÓN									
EMPRESAS									
	INGRESOS	75.378	66.269	9.109	13,7%	23.949	17.490	6.459	36,9%
	COSTOS	35.816	32.823	2.993	9,1%	10.736	7.729	3.006	38,9%
	MARGEN BRUTO	39.561	33.445	6.116	18,3%	13.213	9.761	3.453	35,4%
i. FACTORING									
	INGRESOS	45.284	37.706	7.577	20,1%	14.343	9.935	4.409	44,4%
	COSTOS	18.626	14.367	4.258	29,6%	5.937	3.450	2.487	72,1%
	MARGEN BRUTO	26.658	23.339	3.319	14,2%	8.406	6.485	1.922	29,6%
ii. LEASING									
	INGRESOS	9.469	12.157	(2.689)	-22,1%	2.139	3.166	(1.027)	-32,4%
	COSTOS	7.100	9.128	(2.028)	-22,2%	1.941	1.916	26	1,3%
	MARGEN BRUTO	2.368	3.029	(661)	-21,8%	198	1.251	(1.053)	-84,2%
iii. CRÉDITO									
	INGRESOS	20.625	16.405	4.220	25,7%	7.466	4.389	3.077	70,1%
	COSTOS	10.090	9.328	763	8,2%	2.857	2.364	493	20,9%
	MARGEN BRUTO	10.535	7.077	3.458	48,9%	4.610	2.025	2.584	127,6%
DIVISIÓN									
AUTOMOTRIZ									
	INGRESOS	81.098	68.792	12.305	17,9%	19.951	18.539	1.412	7,6%
	COSTOS	59.246	49.741	9.505	19,1%	16.055	13.811	2.244	16,2%
	MARGEN BRUTO	21.851	19.051	2.800	14,7%	3.896	4.729	(833)	-17,6%
FILIALES									
	INGRESOS	46.870	20.804	26.065	125,3%	19.456	7.144	12.312	172,3%
	COSTOS	34.794	10.953	23.842	217,7%	16.137	4.199	11.938	284,3%
	MARGEN BRUTO	12.075	9.852	2.224	22,6%	3.319	2.945	374	12,7%
TESORERÍA									
	INGRESOS	(9.470)	(3.182)	(6.289)	197,6%	(6.969)	1.107	(8.076)	-729,6%
	COSTOS	(12.053)	(4.550)	(7.503)	164,9%	(7.409)	628	(8.038)	-1279,1%
	MARGEN BRUTO	2.583	1.368	1.215	88,8%	440	479	(38)	-8,0%
	INGRESOS	193.875	152.683	41.191	27,0%	56.387	44.280	12.107	27,3%
	COSTOS	117.804	88.967	28.837	32,4%	35.519	26.367	9.151	34,7%
	MARGEN BRUTO	76.071	63.717	12.354	19,4%	20.869	17.913	2.956	16,5%

Tabla 3: Resultados por Negocio

Al cierre del 2018, el margen bruto consolidado alcanza \$ 76.071 millones (↑\$ 12.354 millones / +19,4% a/a) a raíz de un alza en los ingresos (↑\$ 41.191 millones / +27,0% a/a), mayor al incremento

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.



registrado por los costos (↑\$ 28.837 millones / +32,4% a/a). En el **4T18 el margen bruto llega a \$ 20.869 millones**, con los ingresos creciendo (↑\$ 12.107 millones / +27,3% a/a) en mayor cuantía que los costos (↑\$ 9.151 millones / +34,7% a/a). Por división/producto, el margen bruto se descompone como sigue:

DIVISIÓN EMPRESAS



12M18: \$ 39.561 millones, con un avance de 18,3% a/a (↑\$ 6.116 millones), a raíz de un alza de \$ 9.109 millones (+13,7% a/a) en los ingresos, y a un avance de 9,1% a/a (+\$ 2.993 millones) en los costos de la división.

4T18: \$ 13.213 millones, aumentando 35,4% a/a (↑\$ 3.453 millones), en línea con un incremento de \$ 6.459 millones (+36,9% a/a) en los ingresos y un avance en los costos (+\$ 3.006 millones / +38,9% a/a).

i. FACTORING



12M18: \$ 26.658 millones, con un crecimiento de 14,2% a/a (↑\$ 3.319 millones) derivado de la expansión de \$ 7.577 millones (+20,1% a/a) en los ingresos, acompañado de un aumento de 29,6% a/a (↑\$ 4.258 millones) en los costos.

4T18: \$ 8.406 millones, aumentando en 29,6% a/a (↑\$ 1.922 millones), a raíz de un alza de 44,4% a/a (↑\$ 4.409 millones) en los ingresos y un aumento en los costos (72,1% a/a / ↑\$ 2.487 millones).

ii. LEASING



12M18: \$ 2.368 millones, decreciendo 21,8% a/a (↓\$ 661 millones), producto de un retroceso en los ingresos de 22,1% (↓\$ 2.689 millones) que supera a los menores costos (↓\$ 2.028 millones / -22,2% a/a).

4T18: \$ 198 millones, decreciendo 84,2% a/a (↓\$ 1.053 millones), pues se registraron menores ingresos por 32,4% (↓\$ 1.027 millones), y a un aumento marginal en los costos (1,3% a/a).

iii. CRÉDITO



12M18: \$ 10.535 millones, con un alza de 48,9% a/a (↑\$ 3.458 millones), a raíz de un incremento en los ingresos (↑\$ 4.220 millones / +25,7% a/a) de la mano de un menor incremento en los costos (↑\$ 763 millones / +8,2% a/a).

4T18: \$ 4.610 millones, incrementándose 127,6% a/a (↑\$ 2.025 millones) en función de una expansión en los ingresos de 70,1% a/a (↑\$ 3.077 millones) mayor al alza en los costos (↑\$ 493 millones / +20,9% a/a).

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



12M18: \$ 21.851 millones, avanzando 14,7% a/a (↑\$ 2.800 millones), en línea con un incremento en los ingresos (↑\$ 12.305 millones / +17,9% a/a) y en los costos (↑\$ 9.505 millones / +19,1% a/a).

4T18: \$ 3.896 millones, con una disminución de 17,6% a/a (↓\$ 833 millones), por un incremento en los ingresos (↑\$ 1.412 millones / +7,6% a/a) menor al avance de los costos (↑\$ 2.244 millones / +16,2% a/a).

FILIALES



12M18: \$ 12.075 millones, subiendo 22,6% a/a (↑\$ 2.224 millones) a raíz de una expansión en los ingresos de \$ 26.065 millones (+125,3% a/a) que más que compensa mayores costos (↑\$ 23.842 millones / +217,7% a/a).

4T18: \$ 3.319 millones, aumentando 12,7% a/a (↑\$ 374 millones) derivado de mayores ingresos de \$ 12.312 millones (+172,3% a/a) que superan al aumento de 284,3% a/a en los costos (↑\$ 11.938 millones).

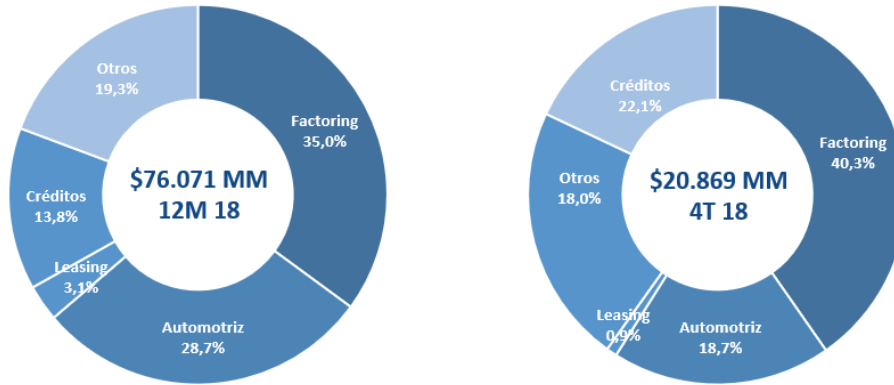


Gráfico 6: Distribución del Margen Bruto por Negocio

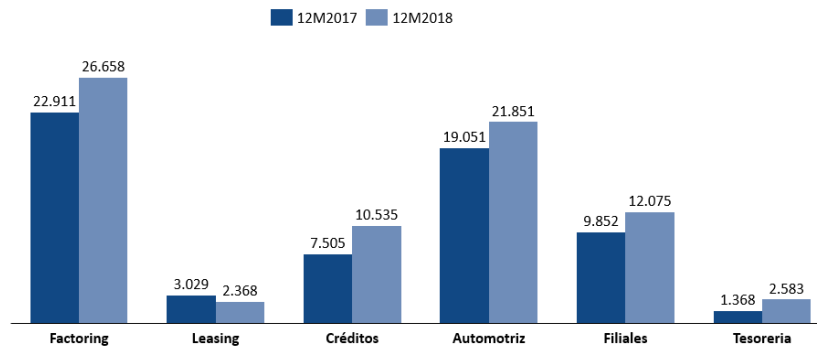


Gráfico 7: Margen Bruto por Acumulado a diciembre de 2018

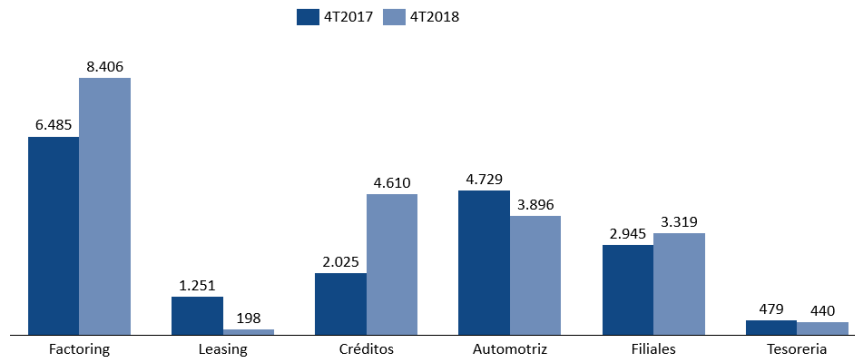


Gráfico 8: Margen Bruto por Negocio Cuarto Trimestre 2018

A diciembre de 2018, los ingresos consolidados de la compañía totalizaron \$ 193.875 millones (↑\$ 41.191 millones), con un alza de 27,0% a/a, mientras en el 4T18 llegaron a \$ 56.387 millones, con una expansión de 27,3% a/a (↑\$ 12.107 millones) explicados por ingresos de:



DIVISIÓN EMPRESAS



12M18: \$ 75.378 millones (↑\$ 9.109 millones / +13,7% a/a);
4T18: \$ 23.949 millones (↑\$ 6.459 millones / +36,9% a/a);
Razón principal: Mayores diferencias de precio derivadas del negocio del factoring, que representa el 60,1% de los ingresos de la división.

i. FACTORING



12M18: \$ 45.284 millones (↑\$ 7.577 millones / +20,1% a/a);
4T18: \$ 14.343 millones (↑\$ 4.409 millones / +44,4% a/a);
Razón principal: Mayores diferencias de precio.

ii. LEASING



12M18: \$ 9.469 millones (↓\$ 2.689 millones / -22,1% a/a);
4T18: \$ 2.139 millones (↓\$ 1.027 millones / -32,4% 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



12M18: \$ 20.625 millones (↑\$ 4.220 millones / +25,7% a/a);
4T18: \$ 7.466 millones (↑\$ 3.077 millones / +70,1% a/a);
Razón principal: Aumento dado mayormente por comisiones e intereses.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



12M18: \$ 81.098 millones (↑\$ 12.305 millones / +17,9% a/a);
4T18: \$ 19.951 millones (↑\$ 1.412 millones / +7,6% a/a);
Razón principal: Incremento en el volumen, producto de mayor venta de autos, que conlleva alzas en ingresos por intereses, penales y recuperos.

FILIALES



12M18: \$ 46.870 millones (↑\$ 26.065 millones / +125,3% a/a);
4T18: \$ 19.456 millones (↑\$ 12.312 millones / +172,3% a/a);
Razón principal: Incremento en el volumen intermediado.

Los **costos consolidados totalizan \$ 117.804 millones en el año 2018 y \$ 35.546 millones en el 4T18**, expandiéndose \$ 28.837 millones (+32,4% a/a) y \$ 9.151 millones (+34,7% a/a), en base a costos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



12M18: \$ 35.816 millones (↑\$ 2.993 millones / +9,1% a/a);
4T18: \$ 10.736 millones (↑\$ 3.006 millones / +38,9% a/a);
Razón principal: Aumento en costos dado el fuerte aumento de la cartera.

i. FACTORING



12M18: \$ 18.626 millones (↑\$ 4.258 millones / +29,6% a/a);
4T18: \$ 5.937 millones (↑\$ 2.487 millones / +72,1% a/a);
Razón principal: Incremento en los intereses asociados y castigos y provisiones como resultado de un aumento sustancial en las colocaciones del producto.

ii. LEASING



12M18: \$ 7.100 millones (↓\$ 2.028 millones / -22,2% a/a);
4T18: \$ 1.941 millones (↑\$ 26 millones / +1,3% a/a);
Razón principal: Menores castigos y provisiones, junto con una disminución en el costo por intereses.

iii. CRÉDITO



12M18: \$ 10.090 millones (↑\$ 763 millones / +8,2% a/a);
3T18: \$ 2.857 millones (↑\$ 493 millones / +20,9% a/a);
Razón principal: Aumento en castigos y provisiones e intereses, en línea con el aumento en colocaciones.



**DIVISIÓN
AUTOMOTRIZ**



9M18: \$ 59.246 millones (↑\$ 9.505 millones / +19,1% a/a);
4T18: \$ 16.055 millones (↑\$ 2.244 millones / +16,2% 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: \$ 34.794 millones (↑\$ 23.842 millones / +217,7% a/a);
4T18: \$ 16.137 millones (↑\$ 11.938 millones / +284,3% 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	31-12-2018	31-12-2017
	DIVISIÓN EMPRESAS				
	Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	8,3%	13,0%
		<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	22,8%	29,4%
	Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,4%	2,1%
		<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	17,4%	16,1%
		<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	101,5%	58,2%
	Provisiones y Castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,3%	1,6%
	Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	2,4%	4,9%
	Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,4%	3,6%
		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	3,9%	8,2%
Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	2,5%	2,4%	
	<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	7,0%	5,5%	
Clientes	<i>Número de clientes</i>	#	4.419	4.871	
Eficiencia del gasto	<i>GAV/Margen bruto</i>	%	57,4%	60,1%	
	i. FACTORING				
	Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	8,1%	12,2%
		<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	12,9%	14,0%
	Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,0%	1,8%
		<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	12,9%	14,4%
		<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	98,5%	59,8%
	Provisiones y Castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,3%	1,4%
	Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	2,1%	3,4%
	Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,1%	2,93%
		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	1,7%	3,4%
Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,4%	2,0%	
	<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	2,2%	2,3%	
Clientes	<i>Número de clientes</i>	#	3.281	3.177	
Eficiencia del gasto	<i>GAV/Margen bruto</i>	%	53,3%	51,7%	
	ii. LEASING				
	Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	18,4%	27,9%
		<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	5,3%	10,8%
	Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	2,8%	3,6%
		<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	15,4%	12,9%
		<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	86,7%	45,0%
	Provisiones y castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,0%	2,6%
	Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	6,9%	13,4%
	Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	3,3%	8,0%
		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	0,9%	3,1%
Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	9,5%	3,8%	
	<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	2,7%	1,5%	
Clientes	<i>Número de clientes</i>	#	560	857	
Eficiencia del gasto	<i>GAV/Margen bruto</i>	%	102,1%	94,4%	
	iii. CRÉDITO				
	Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	5,2%	6,4%
		<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	4,6%	4,6%
	Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,7%	1,9%
		<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	32,5%	29,0%
		<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	104,2%	66,6%
	Provisiones y Castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,4%	1,6%
	Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,6%	2,8%
	Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,5%	2,3%
		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	1,3%	1,7%
Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	2,3%	2,4%	
	<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	2,0%	1,7%	
Clientes	<i>Número de clientes</i>	#	578	837	
Eficiencia del gasto	<i>GAV/Margen bruto</i>	%	57,9%	72,2%	
	DIVISIÓN AUTOMOTRIZ				
	Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	20,5%	22,5%
		<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	27,1%	26,3%
	Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	4,1%	3,7%
		<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	20,2%	16,3%
		<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	94,0%	67,2%
	Provisiones y Castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	4,6%	4,5%
	Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	10,7%	11,5%
	Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	4,40%	5,45%
		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	5,8%	6,4%
Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	2,9%	2,4%	
	<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	3,8%	2,7%	
Clientes	<i>Número de clientes</i>	#	67.577	57.293	
Eficiencia del gasto	<i>GAV/Margen bruto</i>	%	68,7%	70,1%	

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.

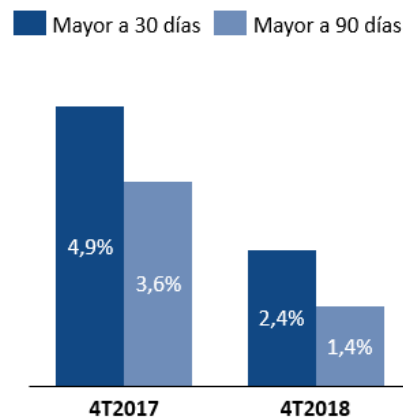


Gráfico 9: Evolución de la Mora de la División Empresas

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.

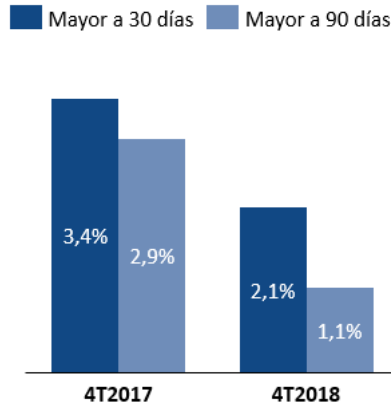


Gráfico 10: Evolución de la Mora del Negocio de Factoring

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.

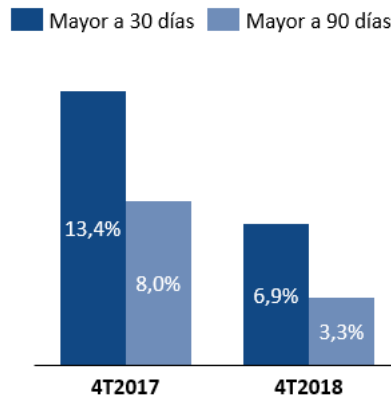


Gráfico 11: Evolución de la Mora del Negocio de Leasing

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.

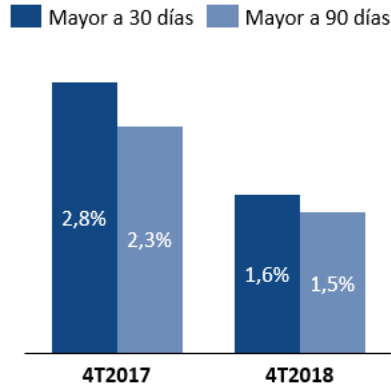


Gráfico 12: Evolución de la Mora del Negocio de Créditos

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.

**DIVISIÓN
AUTOMOTRIZ**

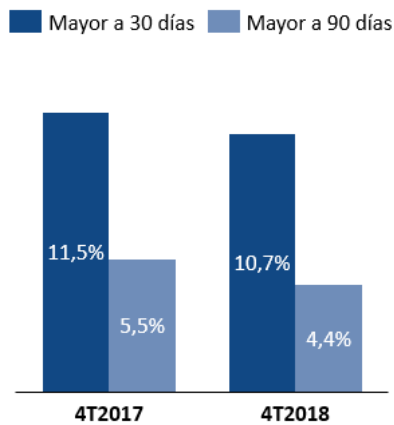


Gráfico 13: Evolución de la Mora de la División Automotriz



VI. Balance

Activos (MM\$)	30-09-2018	31-12-2017	Δ \$	Δ %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	25.474	84.636	(59.162)	-69,9%
Otros activos financieros corrientes	104.324	49.120	55.204	112,4%
Otros activos no financieros corrientes	1.765	1.547	218	14,1%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	770.975	602.984	167.991	27,9%
Cuentas por cobrar entidades relacionadas	458	452	6	1,3%
Activos por impuestos corrientes	12.851	8.259	4.592	55,6%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	7.968	6.216	1.753	28,2%
Total Activos Corrientes	923.816	753.214	170.602	22,6%
Activos No Corrientes				
Otros activos financieros no corrientes	37.555	22.286	15.270	68,5%
Otros activos no financieros no corrientes	2.822	6.217	(3.395)	-54,6%
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes	411.606	333.832	77.774	23,3%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas no corriente	681	611	70	11,5%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	5.520	3.509	2.011	57,3%
Plusvalía	1.764	1.764	-	0,0%
Propiedades, planta y equipo	3.189	3.341	(152)	-4,6%
Propiedades de inversión	9.316	3.146	6.170	196,2%
Activos por impuestos diferidos	31.278	29.892	1.386	4,6%
Total Activos No Corrientes	503.730	404.597	99.134	24,5%
Total Activos	1.427.546	1.157.810	269.736	23,3%
Pasivos (MM\$)	30-09-2018	31-12-2017	Δ \$	Δ %
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	597.596	364.875	232.721	63,8%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	90.908	69.872	21.036	30,1%
Otras provisiones a corto plazo	306	490	(184)	-37,6%
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	3.957	802	3.155	393,4%
Pasivos por impuestos corrientes	2.306	1.168	1.138	97,4%
Otros pasivos no financieros corrientes	-	9	(9)	-100,0%
Total Pasivos Corrientes	695.073	437.216	257.857	59,0%
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros no corrientes	449.213	451.114	(1.900)	-0,4%
Cuentas por pagar no corrientes	-	-	-	-
Pasivo por impuestos diferidos	-	-	-	-
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	113	-	113	-
Total Pasivos No Corrientes	449.327	451.114	(1.787)	-0,4%
Total Pasivos	1.144.400	888.330	256.070	28,8%
Patrimonio	283.146	269.481	13.666	5,1%
Total Pasivos Más Patrimonio	1.427.546	1.157.810	269.736	23,3%

Tabla 5: Balance Consolidado



a. Colocaciones Netas⁶

Las **colocaciones brutas al cierre del 2018 alcanzaron los \$ 1.209.337 millones** (↑\$ 248.206 millones / +23,0% a/a) versus \$ 961.131 en diciembre de 2017, mientras el stock de provisiones fue de \$ 26.756 millones, con un alza de \$ 2.441 millones (+10,0% a/a), de los cuales \$ 8.235 millones corresponden al ajuste en provisiones por la implementación de IFRS 9. Así, las **colocaciones netas totalizaron \$ 1.182.581 millones, incrementándose en 26,2% a/a** (↑\$ 245.765 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 31 de diciembre de 2018:

1. **División Empresas: \$ 770.063 millones** | +29,4% a/a | ↑\$ 174.737 millones;
 - a. **Factoring: \$ 444.939 millones** | +46,5% a/a | ↑\$ 141.239 millones;
 - b. **Leasing: \$ 79.055 millones** | -21,7% a/a | ↓\$ 21.855 millones;
 - c. **Crédito: \$ 246.069 millones** | +29,0% a/a | ↑\$ 55.353 millones; y,
2. **División Automotriz: \$ 359.817 millones** | +18,9% a/a | ↑\$ 57.090 millones.

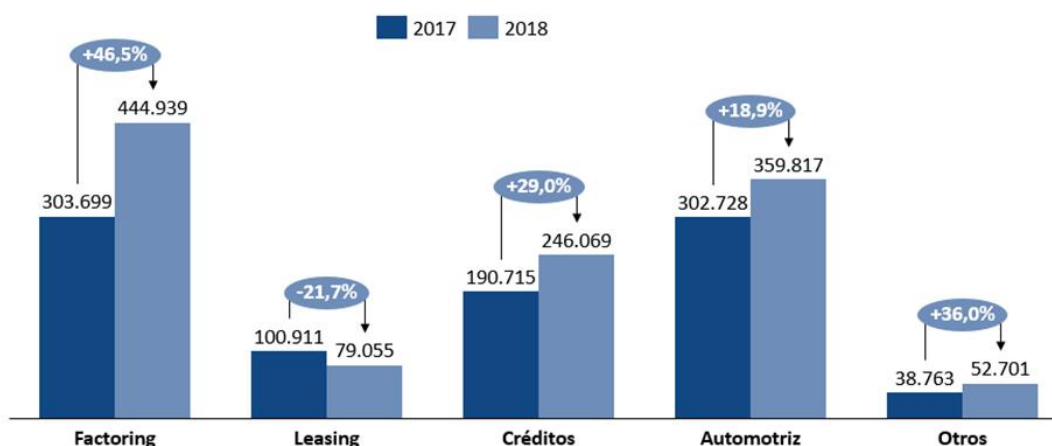


Gráfico 14: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

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 2018 representan el 37,6% (Dic-2017: 32,4%) y 30,4% (Dic-2017: 32,3%) de las colocaciones netas, respectivamente.

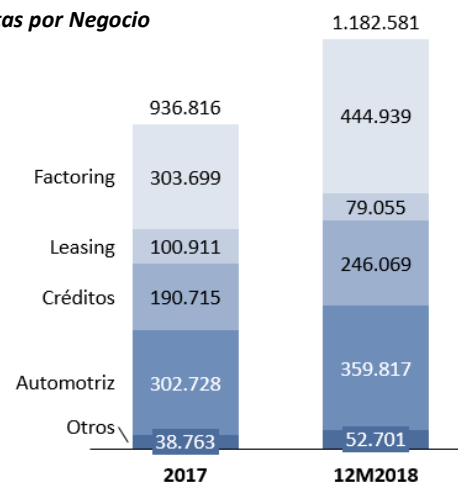


Gráfico 15: Composición de la Cartera de Colocaciones Netas

⁶ Colocaciones brutas menos provisiones.



b. Fuentes de Financiamiento

Al 31 de diciembre de 2018, **los pasivos financieros de la Compañía totalizaban \$ 1.046.809 millones**, versus \$ 815.989 millones al cierre de diciembre de 2017 (↑\$ 230.820 millones / +28,3% a/a), lo que se explica por la incremento en las obligaciones asociadas a: (i) bancos e instituciones financieras (↑\$ 142.771 millones / +66,6% a/a), (ii) efectos de comercio (↑\$ 45.302 millones / +71,5% a/a) y (iii) bonos (↑\$ 14.216 millones / +2,9% YTD) y (iv) obligaciones asociadas a otros pasivos financieros (↑\$ 28.530 millones / 68,7% a/a).

En términos de los instrumentos que componen el pasivo, el 48,8% (\$ 510.900 millones) corresponde a bonos – locales e internacionales –, el 34,1% (\$ 357.203 millones) a créditos y líneas bancarias y el 10,4% (\$ 108.638 millones) a efectos de comercio. El 6,7% restante, es decir \$ 70.067 millones, corresponden a otras obligaciones financieras, compuestas por pactos y forwards.

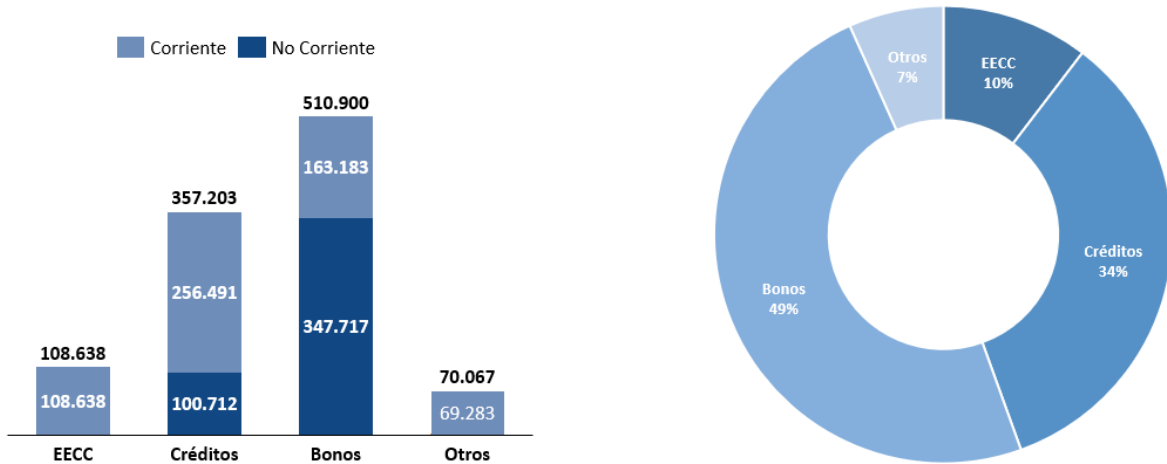


Gráfico 16: Composición de las Fuentes de Financiamiento



VII. Estado de Flujo de Efectivo

MM\$	31-12-2018	31-12-2017	Δ \$
Flujos de actividades de la Operación	(271.649)	(128.926)	(142.722)
Flujos de actividades de Inversión	172.179	147.491	24.687
Flujos de actividades de Financiamiento	40.277	34.473	5.804
Efecto de la variación en las tasas de cambio	31	(35)	65
Flujo del período	(59.162)	53.004	(112.165)
Efectivo y equivalentes al principio del período	84.636	31.632	53.004
Efectivo y equivalente al final del período	25.474	84.636	(59.162)

Tabla 6: Flujo de Efectivo

Durante el año 2018, los flujos asociados a las **actividades de operación totalizaron -\$ 271.649 millones** versus -\$ 128.926 millones registrados al cierre de 2017 pues, si bien se produjo un aumento de \$ 190.412 millones en los cobros que realiza la Compañía, los pagos realizados registraron una disminución de \$ 325.536 millones.

En tanto, los flujos resultantes de **actividades de inversión totalizaron \$ 172.179 millones**, aumentando en \$ 24.687 millones respecto de los \$ 147.491 millones al finalizar el cuarto trimestre de 2017, principalmente por una diferencia de \$ 653.874 millones entre los cobros y pagos de derivados financieros.

Los flujos resultantes de **actividades de financiamiento totalizan \$ 40.277 millones**, versus \$ 34.473 millones con respecto en el período de enero-diciembre 2017, principalmente dada la caída en los intereses pagados y en los reembolsos de préstamos.

Finalmente, el **efectivo y equivalentes al efectivo al 31 de diciembre de 2018 fue \$ 25.474 millones**, disminuyendo \$ 59.162 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	31.12.2018			
	Cartera Bruta M\$	Provisiones M\$	Cartera Neta M\$	Índice de Provisión
Factoring	449.641.169	(4.702.600)	444.938.569	1,05%
Leasing	81.373.247	(2.317.836)	79.055.411	2,85%
Crédito	250.298.645	(4.230.124)	246.068.521	1,69%
Crédito Automotriz	375.322.842	(15.505.467)	359.817.375	4,13%
Deudores Varios	52.701.034	-	52.701.034	0,00%
Total	1.209.336.937	(26.756.027)	1.182.580.910	2,21%

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)	190.715.401	3,61%
Crédito	194.325.618	(3.610.217)	302.727.584	1,86%
Crédito Automotriz	314.247.010	(11.519.426)	100.910.580	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	31.12.2018				
	Cartera total M\$	Renegociada M\$	Provisión M\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	449.641.169	6.227.926	(4.702.600)	1,39%	0,51%
Créditos	250.298.645	5.718.313	(4.230.124)	2,28%	0,47%
Automotriz	375.322.842	10.855.930	(15.505.467)	2,89%	0,90%
Leasing	81.373.247	7.753.475	(2.317.836)	9,53%	0,64%
Deudores Varios	52.701.034	-	-	-	-
Total	1.209.336.937	30.555.644	(26.756.027)		2,53%

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 Sociedad administra el riesgo de liquidez a nivel consolidado, siendo la principal fuente de liquidez los flujos de efectivo provenientes de sus actividades operacionales (recaudación). La Sociedad mantiene efectivo disponible consolidado equivalente a MM\$ 25.474 al 31 de diciembre 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 31 de diciembre de 2018 la Sociedad mantiene inversiones en bonos corporativos internacionales por un total de MUSD 20.892 (MUSD 12.464 al 31 de diciembre de 2017). La duración promedio del portafolio es de 1.96 años (3,05 años al 31 de diciembre de 2017), la sensibilidad medida por el DV011 es de USD 2.938 (USD 3.644 al 31 de diciembre de 2017), y el

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%.



Var2 paramétrico del portafolio a 1 día es de USD 42.536 (USD 25.078 al 31 de diciembre de 2017), con un 99% de confianza.

Por otra parte, al 31 de diciembre de 2018 la Sociedad mantiene inversiones en bonos corporativos nacionales por UF 450.000, estos instrumentos presentan una duración promedio de 4,65 y un DV01 de MCLP \$6.337.

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	31.12.2018							
	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	-	(4.128.588)	5.163.012	-	52.421.585	(216.939.440)	168.363.933	-
1 año a 3 años	-	-	-	-	119.815.268	(179.346.569)	68.104.513	-
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	-	(4.128.588)	5.163.012	-	172.236.853	(396.286.009)	236.468.446	-

Sens. +1pb	31.12.2018							
	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	-	404	(431)	-	(10.079)	20.155	(5.775)	-
1 año a 3 años	-	-	-	-	(22.453)	33.320	(13.166)	-
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	-	404	(431)	-	(32.531)	53.475	(18.941)	-

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 31 de diciembre de 2018 la Sociedad presentó una exposición en riesgo de moneda dólar de MUSD -5.623 correspondiente al 1,38% 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 el dólar observado.

Descalce USD (MUSD)	31.12.2018	31.12.2017
Activos	269.335	266.147
Pasivos	(390.432)	(420.769)
Instrumentos derivados	115.474	150.805
Descalce	(5.623)	(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 31 de diciembre de 2018 el descalce en UF fue de MUF 1.986 equivalente al 19,34% 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)	31.12.2018	31.12.2017
Activos	7.737	6.789
Pasivos	(12.717)	(9.087)
Instrumentos derivados	6.966	4.745
Descalce	1.986	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 31 de diciembre 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.