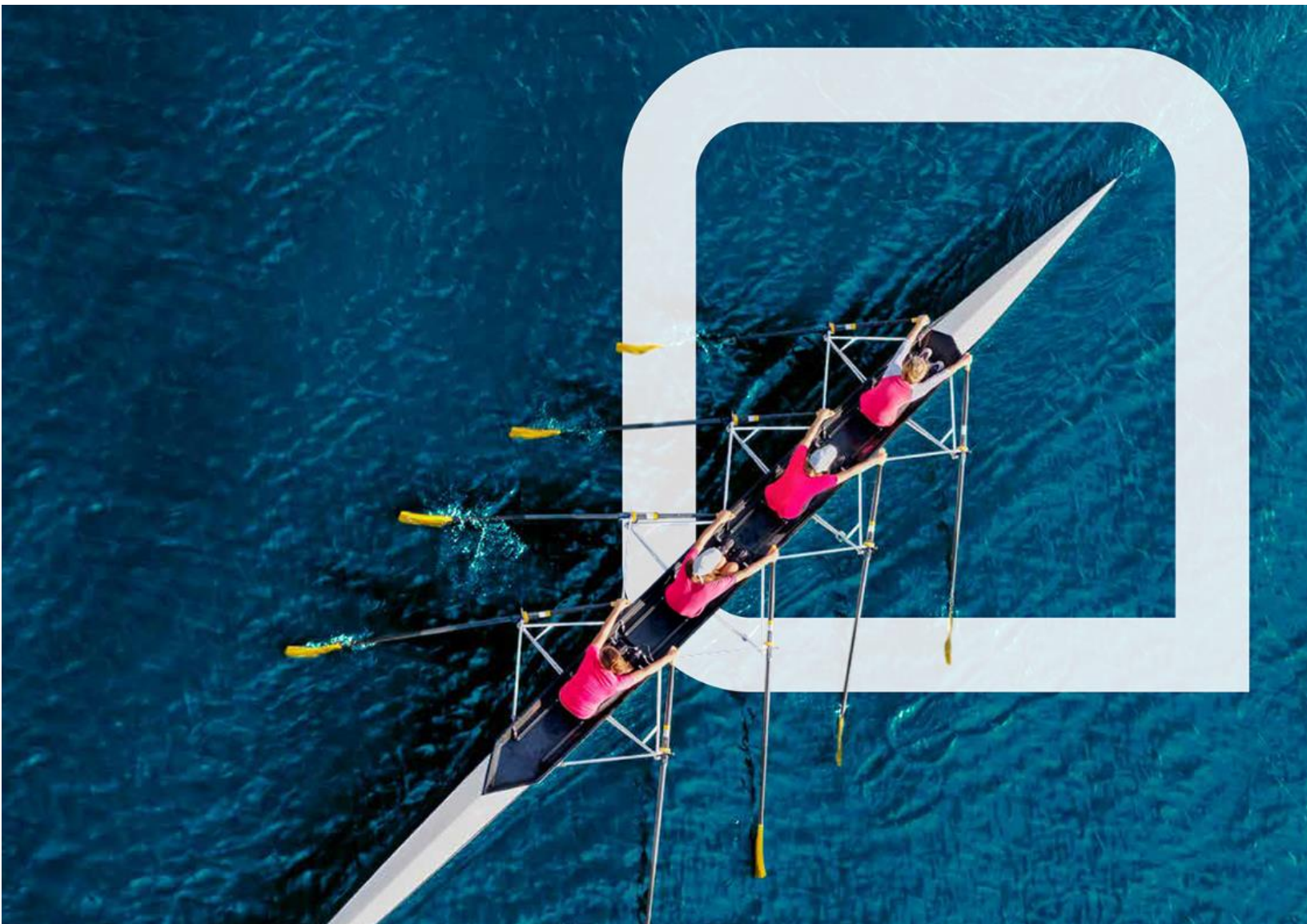




Análisis Razonado

junio 2019





Índice

I.	Resumen Ejecutivo	2
II.	Análisis de Resultados Consolidados	3
III.	Principales Indicadores.....	6
IV.	Análisis de Resultados por Línea de Negocio	7
V.	Calidad de la Cartera por Línea de Negocio	12
VI.	Balance	16
VII.	Estado de Flujo de Efectivo	19
VIII.	Análisis de Riesgo	20



I. Resumen Ejecutivo



❖ ROAE*:

1S19: 10,9% / 1S18: 10,4%

❖ ROAA**:

1S19: 2,4% / 1S18: 2,5%

❖ Patrimonio:

1S19: MM\$ 295.431 / Δ+: 4,3% YTD

❖ Utilidad Neta:

2T19: MM\$ 8.613 / 2T18: MM\$ 8.578

Δ+: 0,4% a/a

1S19: MM\$ 14.965 / 1S18: MM\$ 13.948

Δ+: 7,3% a/a

❖ Colocaciones Netas

1S19: MM\$ 1.124.290 / Δ: 4,9% YTD

❖ Mora Mayor a 90 Días

1S19: 2,88% / 1S18: 2,86%

La **utilidad neta del primer semestre de 2019 se incrementa 7,3% a/a, totalizando \$ 14.965 millones, mientras que entre abril y junio crece 0,4% a/a alcanzando \$8.613 millones**, en línea con el aumento en el resultado operacional de 10,8% a/a en el período enero-junio y 0,2% a/a en el segundo trimestre.

Las **colocaciones netas alcanzan \$ 1.124.290 millones**, disminuyendo en \$ 58.290 millones (-4,9% YTD), en línea con una caída en la **división empresas, que totaliza \$ 674.568 millones** (↓\$ 95.495 millones / -12,4% YTD), particularmente en factoring, con colocaciones netas por \$ 357.478 millones (↓\$87.460 millones / -19,7% YTD) y créditos con \$ 226.784 millones (↓\$ 19.284 millones / -7,8% YTD) y que se vio contrarrestado por el incremento observado en la **división automotriz, con \$ 376.330 millones** (↑\$ 16.513 millones / +4,6% YTD).

En comparación con el año anterior, en el 2019 se observa una mantención a nivel de riesgo, que se traduce en un **aumento de la mora mayor a 90 días de 2 pbs llegando a 2,88%** (1S18: 2,86%). Por su parte, la mora mayor a 30 días disminuye 3 pbs, alcanzando 5,58% (1S18: 5,61%). La **mora mayor a 90 días de la división empresas alcanza 2,17%** (1S18: 2,10%) a raíz de un aumento de 30 pbs en factoring (1S18: 1,6% vs. 1S19: 1,9%) y de 93 pbs en leasing (1S18: 3,8% vs. 1S19: 4,8%) y a una caída de 48 pbs en la mora de créditos (1S18: 2,1% vs. 1S19: 1,6%). Por su parte, en la **división automotriz se registra una mejora de 20 pbs, totalizando 4,7%** (1S18: 4,9%).

Tanner cerró el 1S 2019 con un **índice de liquidez de 1,57 veces**, superior a lo observado al cierre del 2018 (1,33x), mientras el **efectivo disponible totalizó \$ 22.998 millones** versus \$ 25.474 millones al cierre del año. Por su parte, el **leverage llegó a 3,74 veces** (dic-18: 4,04x).

Durante el año se **han realizado 3 colocaciones de bonos de la serie AD en el mercado local, por la suma de UF 2.000.000**. Adicionalmente, en el mes de marzo se **acordó la colocación de un bono en el Mercado Suizo, por la suma de 125 millones de Francos Suizos a un plazo de 2 años y 8 meses, con una tasa de interés del 1,0%**. La emisión y desembolso se realizó en el mes de abril del presente año.

* 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\$	01-01-2019	01-01-2018	Δ \$	Δ %	01-04-2019	01-04-2018	Δ \$	Δ %
		30-06-2019	30-06-2018			30-06-2019	30-06-2018		
Ingresos de actividades ordinarias		152.624	86.875	65.749	75,7%	76.477	42.129	34.348	81,5%
Costo de ventas		(113.724)	(50.191)	(63.533)	126,6%	(55.866)	(21.483)	(34.383)	160,0%
Ganancia bruta		38.899	36.683	2.216	6,0%	20.611	20.646	(35)	-0,2%
Otros ingresos por función		1.184	856	328	38,3%	916	796	120	15,1%
Gastos de administración		(22.172)	(21.364)	(808)	3,8%	(11.406)	(11.335)	(71)	0,6%
Otras ganancias (pérdidas)		-	(9)	9		-	(9)	9	-
Margen operacional		17.912	16.167	1.744	10,8%	10.121	10.099	22	0,2%
Ingresos financieros		46	14	32	224,9%	30	15	15	96,1%
Costos financieros		(212)	(144)	(68)	46,9%	(120)	(72)	(49)	67,7%
Diferencias de cambio		47	(118)	165	139,3%	27	(116)	143	-123,1%
Resultado por unidades de reajuste		8	19	(11)	-59,9%	7	11	(5)	-41,8%
Ganancia (pérdida) antes de impuesto		17.800	15.938	1.863	11,7%	10.064	9.937	126	1,3%
(Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias		(2.835)	(1.990)	(845)	42,5%	(1.450)	(1.359)	(91)	6,7%
Ganancia (pérdida)		14.965	13.948	1.017	7,3%	8.613	8.578	35	0,4%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora		14.730	13.720	1.010	7,4%	8.455	8.432	23	0,3%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras		235	228	7	3,2%	158	146	12	8,1%

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

La **utilidad neta de la Compañía entre enero y junio de 2019 se expande 7,3% a/a** (↑\$ 1.017 millones), totalizando \$ 14.965 millones, versus \$ 13.948 correspondiente a lo obtenido el 2018; mientras en el 2T19 el crecimiento es de 0,4% a/a (↑\$ 35 millones), alcanzando \$ 8.613 millones (2T18: \$ 8.578 millones). El **margen bruto del 1S19, por su parte, llega a \$ 38.899 millones**, (↑\$ 2.216 millones / +6,0%) y en 2T19 alcanza \$ 20.611 millones (↓\$ 35 millones / -0,2% a/a).

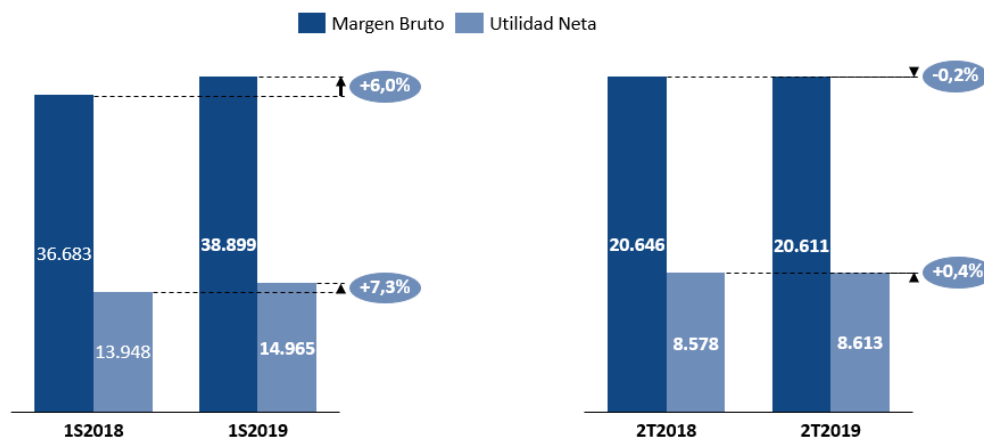


Gráfico 1: Evolución del Margen Bruto y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado

Los **ingresos consolidados totalizan \$ 152.624 millones al 30 de junio de 2019, creciendo 75,7% a/a** (↑\$ 65.749 millones) y \$76.477 millones (↑\$ 34.348 millones / +81,5% a/a) en el 2T19, en línea con alzas en: (i) otros ingresos¹ (1S19: ↑\$ 39.653 millones / +145,9% a/a y 2T19: ↑\$ 19.501 millones / +142,9% a/a) a raíz de un mayor volumen de intermediación en Tanner Investments y Tanner

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



Corredora de Seguros, (ii) ingresos por reajustes (1S19: ↑\$ 17.463 millones / +395,7% a/a y 2T19: ↑\$ 10.816 millones / +236,5% a/a y), (iii) ingresos por diferencias de precio (1S19: ↑\$ 4.768 millones / +32,5% a/a y 2T19: ↑\$ 1.959 millones / +26,3% a/a) y (iv) ingresos por intereses (1S19: ↑\$ 3.235 millones / 6,9% a/a y 2T19: ↑\$ 1.093 millones / +4,5% a/a).

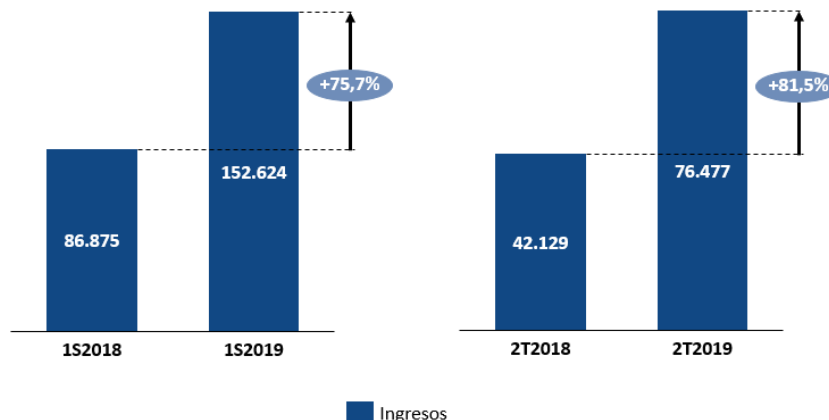


Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

El costo de ventas consolidado al cierre de junio de 2019 totaliza \$ 113.724 millones (↑\$ 63.533 millones / +126,6% a/a), mientras en el 2T19 llega a \$ 55.866 millones (↑\$ 34.383 millones / +160,0% a/a), principalmente a raíz de los incrementos registrados en: (i) otros costos² (1S19: ↑\$39.075 millones / +276,1% a/a y 2T19: ↑\$ 19.485 millones / +294,8% a/a) por mayores volúmenes intermediados por Tanner Investments y Tanner Corredora de Seguros, (ii) reajustes de pasivo (1S19: ↑\$ 16.780 millones / +378,4% a/a y 2T19: ↑\$ 9.755 millones / +230,9% a/a) y (iii) gastos por intereses (1S19: ↑\$ 4.248 millones / +24,2% a/a y 2T19: ↑\$ 2.320 millones / +26,8% a/a), sumado a mayor costo por comisiones (1S19: \$ 1.945 millones / +19,8% a/a y 2T19: ↑\$ 1.239 millones / +25,3% a/a).

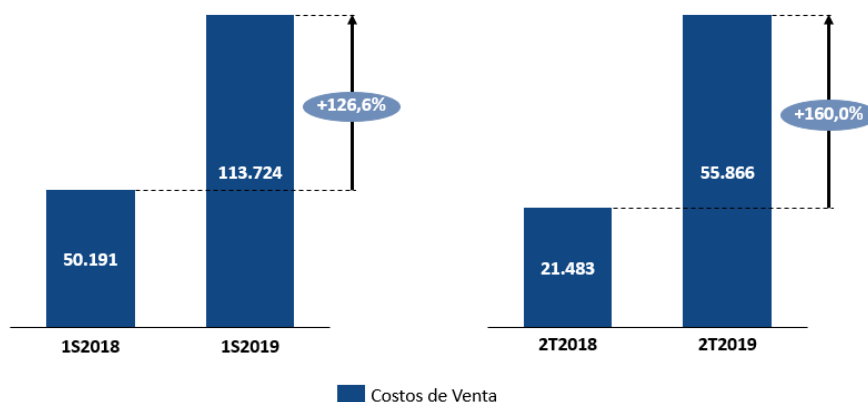


Gráfico 3: Evolución del Costo de Ventas

Los gastos de administración (incluyendo depreciación) llegan a \$ 22.172 millones en los primeros seis meses del año y a \$ 11.406 millones en el segundo trimestre, incrementándose 3,8% a/a y 0,6% a/a respectivamente, principalmente a raíz del crecimiento en los gastos relacionados a

² Otros costos: corresponden mayoritariamente a costos por intermediación.



depreciación y amortización, en parte por el impacto asociado a la adopción de NIIF 16. Asimismo, los gastos generales de administración, que alcanzan \$ 7.555 millones el 1S19 y \$3.970 millones el 2T19, se expanden 15,9% a/a y 20,8% a/a. Por su parte el gasto asociado a personas – que representa alrededor del 66% de los GAV – totaliza \$14.617 millones en el período enero a junio (-1,5% a/a) y \$7.436 millones en el segundo trimestre (-7,6% a/a), principalmente por mayores eficiencias alcanzadas en el período.

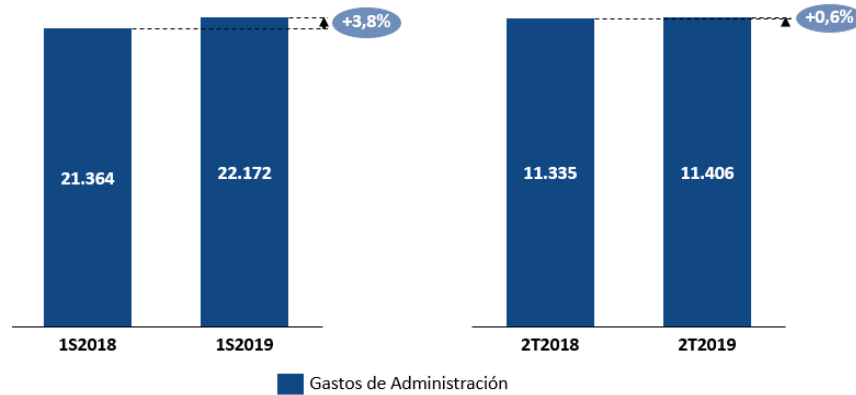


Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración

III. Principales Indicadores

Indicador	Definición	Unidad	30-06-2019	31-12-2018	30-06-2018
Razón de Liquidez	Activos corrientes/Pasivos corrientes	veces	1,57	1,33	1,66
Razón de Endeudamiento de Corto Plazo	Pasivos corrientes/Patrimonio	veces	1,80	2,45	1,63
Liquidez Inmediata	Efectivo y equivalente al efectivo/Pasivos corrientes	veces	0,04	0,04	0,06
Coefficiente de Financiamiento Estable	(Pasivos no corrientes + Patrimonio)/(Activos Corrientes)	veces	1,54	1,45	1,62
Razón de Endeudamiento	Pasivos/Patrimonio	veces	3,74	4,04	3,43
Capitalización	Patrimonio/Activos	%	21,12%	19,83%	22,58%
Razón de Endeudamiento Total	Pasivos/Activos	veces	0,79	0,80	0,77
Proporción Deuda Corto Plazo	Total pasivos corrientes/Total pasivos	%	48,24%	60,74%	47,59%
Proporción Deuda Largo Plazo	Total pasivos no corrientes/Total pasivos	%	51,76%	39,26%	52,4%
Deuda Bancaria Corto Plazo	Pasivos bancarios corriente/ Pasivos corrientes	%	31,31%	36,90%	35,65%
Deuda Bancaria Largo Plazo	Pasivos bancarios no corrientes/Pasivos no corrientes	%	12,99%	22,41%	16,23%
Capital de Trabajo	Activos corrientes - Pasivos corrientes	MMS	302.590	228.743	293.961
Cobertura de Gastos Financieros	(Utilidad antes de impuesto + Gastos financieros)/Gastos financieros	veces	1,38	1,75	1,73
Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio	Utilidad neta LTM/Patrimonio promedio	%	10,89%	10,76%	10,40%
Rentabilidad sobre Activo Promedio	Utilidad neta LTM/Activo Promedio	%	2,41%	2,30%	2,52%
Margen Bruto	Margen Bruto/Ingresos por actividades ordinarias	%	25,49%	39,24%	42,23%
Margen Operacional	Margen Operacional/Ingresos por actividades ordinarias	%	11,74%	17,54%	18,61%
Margen de Utilidad	Utilidad neta/Ingresos por actividades ordinarias	%	9,81%	15,34%	16,06%
Utilidad por Acción	Utilidad neta/número de acciones	M\$	12.152	24.227	11.319
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto	%	57,00%	58,21%	58,24%
Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,58%	4,88%	5,61%
Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,88%	2,28%	2,86%
Cartera Morosa	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	11,22%	9,74%	11,23%
Provisiones	Saldo insoluto moroso/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	12,52%	11,69%	12,09%
Castigos	Saldo insoluto moroso/Patrimonio	%	48,80%	49,93%	47,46%
Provisiones y Castigos	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,33%	2,21%	2,47%
Cartera Renegociada	Stock de provisiones/Cartera morosa	%	18,59%	18,92%	20,40%
	Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	80,87%	97,02%	86,18%
	Castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,22%	2,76%	1,79%
	Provisiones y castigos anualizados/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,46%	0,00%	2,44%
	Cartera Renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,49%	2,53%	2,65%

Tabla 2: Principales Indicadores

Al 30 de junio de 2019 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 retroceden en \$ 40.717 millones (-3,6% YTD) con respecto al cierre de diciembre de 2018, totalizando \$ 1.103.683 millones, mientras por el lado del activo la caída fue de 2,0% (-\$ 28.432 millones), alcanzando \$ 1.399.114 millones. Así, el patrimonio muestra un alza de \$ 7.467 millones (+2,6% YTD), totalizando \$ 295.431 millones.

Finalmente, los índices de calidad de activos reflejados en la cartera morosa mayor a 90 días, muestra una leve aumento de 2 pbs respecto a igual período del año 2018, manteniendo el riesgo de la cartera en niveles saludables, en línea con los avances en las políticas de admisión, control y cobranza que Tanner ha implementado a partir de 2015.

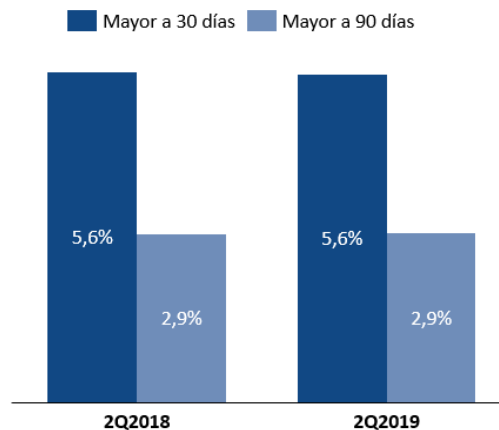


Gráfico 5: Evolución de la Mora a Nivel Consolidado

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 54,0%, 24,0% y 18,5% del margen bruto consolidado acumulado a junio de 2019 y el 51,3%, 26,0% y 17,4% al 2T19. Además, se generan ingresos y costos en el área de Tesorería.









Línea de Negocio		01.01.2019 al 30.06.2019 MM\$	01.01.2018 al 30.06.2018 MM\$	Δ \$	Δ %	01.04.2019 al 30.06.2019 MM\$	01.04.2018 al 30.06.2018 MM\$	Δ \$	Δ %
DIVISIÓN EMPRESAS									
	INGRESOS	40.578	34.584	5.994	17,3%	20.929	17.825	3.104	17,4%
	COSTOS	19.574	16.611	2.963	17,8%	10.352	7.629	2.723	35,7%
	MARGEN BRUTO	21.003	17.973	3.030	16,9%	10.577	10.196	381	3,7%
i. FACTORING									
	INGRESOS	26.179	20.573	5.606	27,2%	12.723	10.492	2.231	21,3%
	COSTOS	12.088	8.233	3.855	46,8%	6.519	3.785	2.734	72,2%
	MARGEN BRUTO	14.091	12.340	1.751	14,2%	6.203	6.707	(503)	-7,5%
ii. LEASING									
	INGRESOS	4.135	5.092	(957)	-18,8%	2.063	2.366	(303)	-12,8%
	COSTOS	2.711	3.555	(844)	-23,7%	1.190	1.548	(358)	-23,1%
	MARGEN BRUTO	1.424	1.537	(113)	-7,3%	873	818	55	6,7%
iii. CRÉDITO									
	INGRESOS	10.264	8.919	1.345	15,1%	6.143	4.967	1.176	23,7%
	COSTOS	4.776	4.824	(48)	-1,0%	2.642	2.296	347	15,1%
	MARGEN BRUTO	5.488	4.095	1.392	34,0%	3.501	2.671	830	31,1%
DIVISIÓN AUTOMOTRIZ									
	INGRESOS	42.554	39.887	2.667	6,7%	21.524	20.647	877	4,2%
	COSTOS	33.230	27.962	5.267	18,8%	16.167	13.557	2.610	19,3%
	MARGEN BRUTO	9.324	11.925	(2.601)	-21,8%	5.357	7.090	(1.733)	-24,4%
FILIALES									
	INGRESOS	55.323	16.066	39.257	244,4%	27.067	7.929	19.138	241,4%
	COSTOS	48.108	9.927	38.181	384,6%	23.486	4.452	19.034	427,5%
	MARGEN BRUTO	7.215	6.139	1.076	17,5%	3.581	3.477	104	3,0%
TESORERÍA									
	INGRESOS	14.169	(3.662)	17.831	-486,9%	6.956	(4.272)	11.229	-262,8%
	COSTOS	12.812	(4.309)	17.121	-397,3%	5.860	(4.156)	10.016	-241,0%
	MARGEN BRUTO	1.358	647	711	109,9%	1.096	(116)	1.212	-1042,8%
	INGRESOS	152.624	86.875	65.749	75,7%	76.477	42.129	34.348	81,5%
	COSTOS	113.724	50.191	63.533	126,6%	55.866	21.483	34.383	160,0%
	MARGEN BRUTO	38.899	36.683	2.216	6,0%	20.611	20.646	(35)	-0,2%

Tabla 3: Resultados por Negocio

En el 1S19, el margen bruto consolidado alcanza \$ 38.899 millones (↑\$ 2.216 millones / +6,0% a/a) a raíz de un alza en los ingresos (↑\$ 65.749 millones / +75,7% a/a), mayor al incremento registrado por los costos (↑\$ 63.533 millones / +126,6% a/a). En el 2T19 el margen bruto llega a \$20.611

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.



millones (↓\$ 35 millones / -0,2% a/a), donde los ingresos crecen (↑\$ 34.348 millones / +81,5% a/a) levemente por debajo del avance en los costos (↑\$ 34.383 millones / +160,0% a/a) Por división/producto, el margen bruto se descompone como sigue:

DIVISIÓN EMPRESAS



i. FACTORING



1S19: \$ 21.003 millones, con un avance de 16,9% a/a (↑\$3.030 millones), a raíz de un alza de \$ 5.994 millones (+17,3% a/a) en los ingresos, y a un avance de 17,8% a/a (+\$ 2.963 millones) en los costos de la división.

2T19: \$ 10.577 millones, con un avance de 3,7% a/a (↑\$381 millones), a raíz de un alza de \$ 3.104 millones (+17,4% a/a) en los ingresos, y a un avance de 35,7% a/a (+\$ 2.723 millones) en los costos de la división.

1S19: \$ 14.091 millones, con un avance de 14,2% a/a (↑\$1.751 millones), a raíz de un alza de \$ 5.606 millones (+27,2% a/a) en los ingresos, y a un avance de 46,8% a/a (+\$ 3.855 millones) en los costos de la división.

2T19: \$ 6.203 millones, disminuyendo en 7,5% a/a (↓\$ 503 millones), a raíz de un alza de 21,3% a/a (↑\$ 2.231 millones) en los ingresos y un aumento en los costos (72,2% a/a / ↑\$ 2.734 millones).

ii. LEASING



1S19: \$ 1.424 millones, con una disminución de 7,3% a/a (↓\$ 113 millones), a raíz de un retroceso de \$ 957 millones (-18,8% a/a) superior a la caída en los costos de 23,7% a/a (↓\$ 844 millones).

2T19: \$ 873 millones, mayor en 6,7% a/a (↑\$ 55 millones), a raíz de una disminución de 12,8% a/a (↓\$ 303 millones) en los ingresos y también, en los costos de 23,1% (↓\$ 358 millones).

iii. CRÉDITO



1S19: \$ 5.488 millones, con un aumento de 34,0% a/a (↑\$ 1.392 millones), a raíz de un aumento de \$ 1.345 millones (+15,1% a/a) sumado a la caída en los costos de la división de -1,0% a/a (↓\$ 48 millones).

2T19: \$ 3.501 millones, mayor en 31,1% a/a (↑\$ 830 millones), producto de un aumento en los ingresos de 23,7% a/a (↑\$ 1.176 millones) y en los costos de 15,1% (↑\$ 347 millones).

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



FILIALES



1S19: \$ 9.324 millones, con una disminución de 21,8% a/a (↓\$ 2.601 millones), a raíz de un aumento de \$ 2.667 millones (+6,7% a/a) inferior al avance de \$ 5.267 millones (+18,8% a/a) en los costos de la división.

2T19: \$ 5.357 millones, menor en 24,4% a/a (↓\$ 1.733 millones), producto de un aumento en los ingresos de 4,2% a/a (↑\$ 877 millones) y en los costos de 19,3% (↑\$ 2.610 millones).

1S19: \$ 7.215 millones, con un aumento de 17,5% a/a (↑\$ 1.076 millones), a raíz de un aumento de \$ 39.257 millones (+244,4% a/a) superior al avance de \$ 38.181 millones (+384,6% a/a) en los costos.

2T19: \$ 3.581 millones, aumentando 3,0% a/a (↑\$ 104 millones) derivado de mayores ingresos por \$ 19.138 millones (+241,4% a/a), superior al aumento de 427,5% a/a en los costos (↑\$ 19.034 millones).

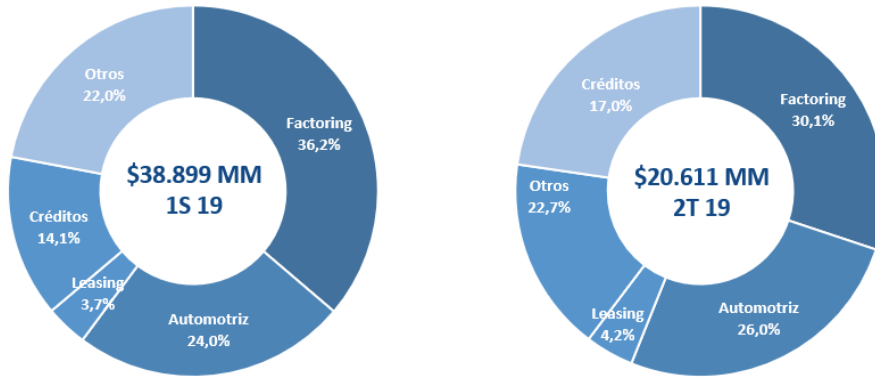


Gráfico 6: Distribución del Margen Bruto por Negocio

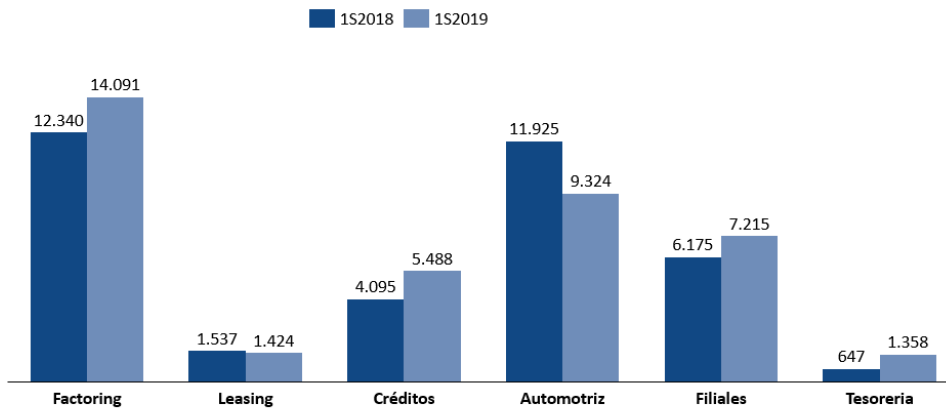


Gráfico 7: Margen Bruto por Negocio Primer Semestre 2019

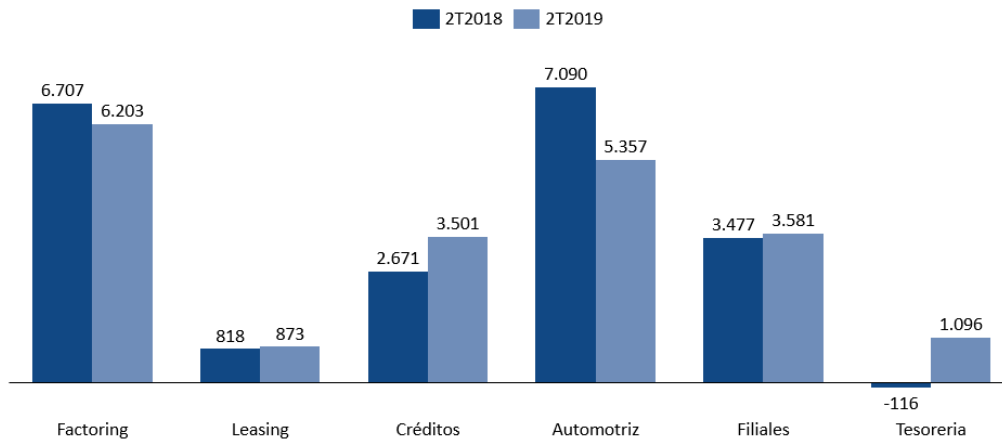


Gráfico 8: Margen Bruto por Negocio Segundo Trimestre 2019



En los primeros 6 meses de 2019, los **ingresos consolidados de la compañía totalizaron \$ 152.624 millones** (↑\$ 65.674 millones), con un alza de 75,7% a/a, mientras en el **2T19 llegaron a \$76.477 millones** con una expansión de 81,5% (↑\$ 34.348 millones) explicados por ingresos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



1S19: \$ 40.578 millones (↑\$ 5.994 millones / +17,3% a/a);

2T19: \$ 20.929 millones (↑\$ 3.104 millones / +17,4% a/a);

Razón principal: Mayores diferencias de precio derivadas del negocio del factoring, que representa el 64,5% de los ingresos de la división.

i. FACTORING



1S19: \$ 26.179 millones (↑\$ 5.606 millones / +27,2% a/a);

2T19: \$ 12.723 millones (↑\$ 2.231 millones / +21,3% a/a);

Razón principal: Mayores diferencias de precio.

ii. LEASING



1S19: \$ 4.135 millones (↓\$ 957 millones / -18,8% a/a);

2T19: \$ 2.063 millones (↓\$ 303 millones / -12,8% 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



1S19: \$ 10.264 millones (↑\$ 1.345 millones / +15,1% a/a);

2T19: \$ 6.143 millones (↑\$ 1.176 millones / +23,7% a/a);

Razón principal: Mayores ingresos penales y recuperos, junto con un aumento en intereses y comisiones del semestre.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



1S19: \$ 42.554 millones (↑\$ 2.667 millones / +6,7% a/a);

2T19: \$ 21.524 millones (↑\$ 877 millones / +4,2% a/a);

Razón principal: Incremento en el volumen, que conlleva alzas en ingresos por intereses.

FILIALES



1S19: \$ 55.323 millones (↑\$ 39.257 millones / +244,4% a/a);

2T19: \$ 27.067 millones (↑\$ 19.138 millones / +241,4% a/a);

Razón principal: Incremento en el volumen intermediado.

Los **costos consolidados totalizan \$ 113.724 millones en el 1S19 y \$ 55.866 millones en el 2T19**, expandiéndose \$ 63.533 millones (+126,6% a/a) y \$ 34.383 millones (+160,0% a/a), en base a costos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



1S19: \$ 19.574 millones (↑\$ 2.963 millones / +17,8% a/a);

2T19: \$ 10.352 millones (↑\$ 2.723 millones / +35,7% a/a);

Razón principal: Aumento dado por un avance en los costos asociados a intereses.

i. FACTORING



1S19: \$ 12.088 millones (↑\$ 3.855 millones / +46,8% a/a);

2T19: \$ 6.519 millones (↑\$ 2.734 millones / +72,2% a/a);

Razón principal: Incremento en los intereses asociados a este producto.

ii. LEASING



1S19: \$ 2.711 millones (↓\$ 844 millones / -23,7% a/a);

2T19: \$ 1.190 millones (↓\$ 358 millones / -23,1% a/a);

Razón principal: Menores castigos y provisiones, junto con una disminución en otros costos.

**iii. CRÉDITO****1S19:** \$ 4.776 millones (↓\$ 48 millones / -1,0% a/a);**2T19:** \$ 2.642 millones (↑\$ 347 millones / +15,1% a/a);**Razón principal:** Caída en castigos y provisiones e intereses, en línea con la disminución en colocaciones.**DIVISIÓN
AUTOMOTRIZ****1S19:** \$ 33.230 millones (↑\$ 5.267 millones / +18,8% a/a);**2T19:** \$ 16.167 millones (↑\$ 2.610 millones / +19,3% a/a);**Razón principal:** Mayor costo asociado a un aumento en los intereses y comisiones en línea con un aumento de las colocaciones.**FILIALES****1S19:** \$ 48.108 millones (↑\$ 38.181 millones / +384,6% a/a);**2T19:** \$ 23.486 millones (↑\$ 19.034 millones / +427,5% 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	30-06-2019	31-12-2018	30-06-2018
	DIVISIÓN EMPRESAS					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	9,3%	8,3%	8,7%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	21,6%	22,8%	21,3%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,5%	1,4%	1,7%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	16,0%	17,4%	20,1%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	68,7%	101,5%	82,9%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,5%	1,3%	1,5%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,9%	2,4%	3,6%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,17%	1,42%	2,10%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	5,0%	3,9%	5,2%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,6%	2,5%	2,8%
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	6,1%	7,0%	6,8%	
Cientes	Número de clientes	#	4.106	4.419	4.077	
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto	%	54,0%	57,4%	59,4%	
	i. FACTORING					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	10,6%	8,1%	7,4%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	13,0%	12,9%	8,8%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,3%	1,0%	1,3%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	12,1%	12,9%	17,5%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	67,8%	98,5%	81,2%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,0%	1,3%	1,8%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,6%	2,1%	2,5%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,89%	1,06%	1,60%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	2,3%	1,7%	1,9%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,6%	1,4%	1,7%
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	0,7%	2,2%	2,0%	
Cientes	Número de clientes	#	2.788	3.281	2.864	
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto	%	50,7%	53,3%	51,6%	
	ii. LEASING					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	13,6%	18,4%	17,9%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	4,3%	5,3%	6,7%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,3%	2,8%	3,0%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	17,1%	15,4%	16,9%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	49,0%	86,7%	79,1%
	Provisiones y castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,5%	1,0%	0,8%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	6,3%	6,9%	8,0%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,75%	3,29%	3,82%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	1,5%	0,9%	1,4%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	7,4%	9,5%	8,1%
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	2,3%	2,7%	3,0%	
Cientes	Número de clientes	#	455	560	707	
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto	%	98,0%	102,1%	99,6%	
	iii. CRÉDITO					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,5%	5,2%	6,4%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	4,3%	4,6%	5,7%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,5%	1,7%	1,8%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	27,0%	32,5%	28,0%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	72,0%	104,2%	53,5%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,1%	1,4%	1,4%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,1%	1,6%	3,4%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,58%	1,45%	2,05%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	1,2%	1,3%	1,8%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,0%	2,3%	2,0%
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	3,1%	2,0%	1,8%	
Cientes	Número de clientes	#	745	578	506	
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto	%	51,1%	57,9%	67,6%	
	DIVISIÓN AUTOMOTRIZ					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	20,4%	20,5%	20,9%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	27,2%	27,1%	26,2%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,2%	4,1%	4,3%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	20,6%	20,2%	20,6%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	90,8%	94,0%	88,9%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,7%	4,6%	4,7%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	11,3%	10,7%	10,4%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,65%	4,40%	4,85%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	6,2%	5,8%	6,1%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,7%	2,9%	2,8%
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	3,6%	3,8%	3,6%	
Cientes	Número de clientes	#	69.989	67.577	62.418	
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto	%	85,4%	68,7%	62,2%	

Tabla 4: Principales Indicadores por Línea de Negocio



**DIVISIÓN
EMPRESAS**



La calidad de la cartera mejora respecto del mismo período del 2018, lo cual se refleja en una disminución importante de la mora mayor a 30 y en una mantención en la de 90 días.

■ Mayor a 30 días ■ Mayor a 90 días

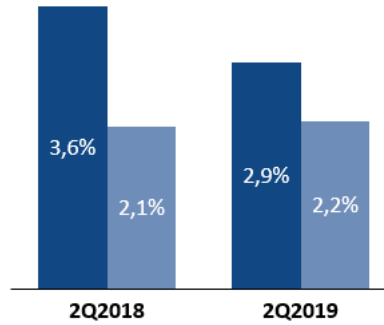


Gráfico 9: Evolución de la Mora de la División Empresas

i. FACTORING



La calidad de la cartera mantiene su calidad, lo cual se refleja en un aumento marginal en la mora a 30 y 90 días.

■ Mayor a 30 días ■ Mayor a 90 días

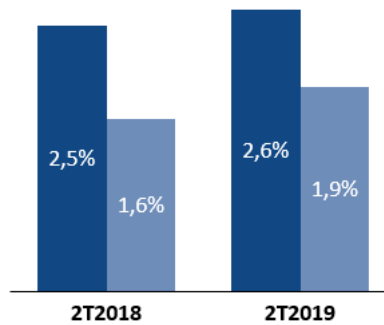


Gráfico 10: Evolución de la Mora del Negocio de Factoring

ii. LEASING



Los indicadores de calidad de la cartera muestran avances en términos de una mejora en la mora mayor a 30 días. Por su parte, se observa un aumento en el indicador a 90 días, en línea con una caída en el stock de provisiones respecto al 1S18.

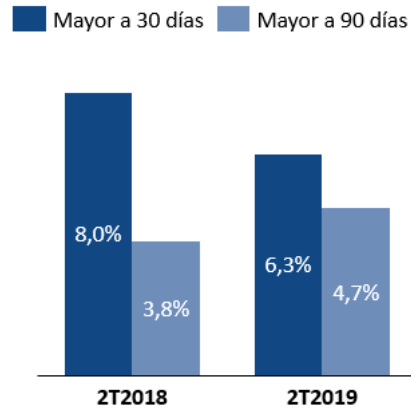


Gráfico 11: Evolución de la Mora del Negocio de Leasing

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.

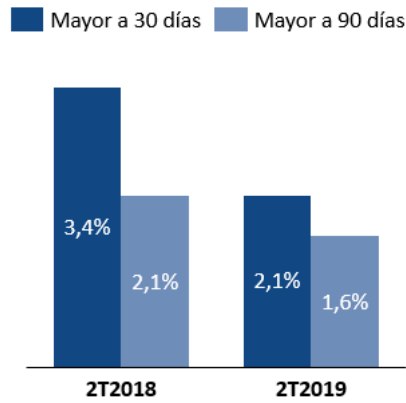


Gráfico 12: Evolución de la Mora del Negocio de Créditos

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ

La mora mayor a 90 días se reduce respecto del primer semestre del año pasado, producto del incremento en el stock de colocaciones.



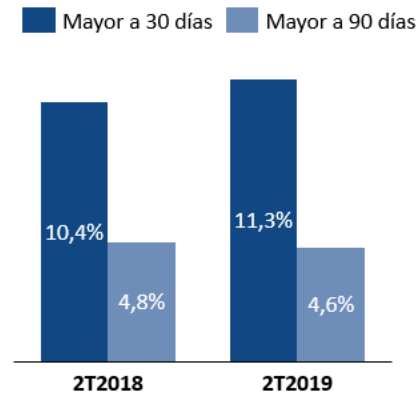


Gráfico 13: Evolución de la Mora de la División Automotriz



VI. Balance

Activos (MM\$)	30-06-2019	31-12-2018	Δ \$	Δ %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	22.998	25.474	(2.476)	-9,7%
Otros activos financieros corrientes	113.755	104.324	9.431	9,0%
Otros activos no financieros corrientes	1.410	1.765	(355)	-20,1%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	674.777	770.975	(96.198)	-12,5%
Cuentas por cobrar entidades relacionadas	412	458	(46)	-10,1%
Activos por impuestos corrientes	11.359	12.851	(1.491)	-11,6%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	10.274	7.968	2.306	28,9%
Total Activos Corrientes	834.986	923.816	(88.830)	-9,6%
Activos No Corrientes				
Otros activos financieros no corrientes	43.438	37.555	5.883	15,7%
Otros activos no financieros no corrientes	9.491	2.822	6.669	236,3%
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes	449.513	411.606	37.907	9,2%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas no corriente	474	681	(207)	-30,4%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	5.867	5.520	347	6,3%
Plusvalía	1.764	1.764	-	0,0%
Propiedades, planta y equipo	10.979	3.189	7.791	244,3%
Propiedades de inversión	9.920	9.316	604	6,5%
Activos por impuestos diferidos	32.682	31.278	1.404	4,5%
Total Activos No Corrientes	564.129	503.730	60.398	12,0%
Total Activos	1.399.114	1.427.546	(28.432)	-2,0%
Pasivos (MM\$)	31-03-2019	31-12-2018	Δ \$	Δ %
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	433.032	597.596	(164.563)	-27,5%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	95.670	90.908	4.762	5,2%
Otras provisiones a corto plazo	716	306	410	134,1%
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	2.118	3.957	(1.839)	-46,5%
Pasivos por impuestos corrientes	859	2.306	(1.447)	-62,7%
Otros pasivos no financieros corrientes	-	-	-	
Total Pasivos Corrientes	532.395	695.073	(162.678)	-23,4%
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros no corrientes	571.094	449.213	121.880	27,1%
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	194	113	80	70,9%
Total Pasivos No Corrientes	571.288	449.327	121.961	27,1%
Total Pasivos	1.103.683	1.144.400	(40.717)	-3,6%
Patrimonio	295.431	283.146	12.285	4,3%
Total Pasivos Más Patrimonio	1.399.114	1.427.546	(28.432)	-2,0%

Tabla 5: Balance Consolidado



a. Colocaciones Netas⁵

Las **colocaciones brutas a junio de 2019 alcanzaron los \$ 1.151.095 millones** (↓\$ 58.242 millones / -4,8% YTD) versus \$ 1.209.337 millones a diciembre de 2018, mientras el stock de provisiones fue de \$ 26.805 millones, con un aumento de \$ 49 millones (0,2% YTD). Así, las **colocaciones netas totalizaron \$ 1.124.290 millones, disminuyendo en 4,9% a/a** (↓\$ 58.290 millones), respecto de los \$ 1.182.581 millones a diciembre de 2018.

Stock neto por división al 30 de junio de 2019:

1. **División Empresas: \$ 674.568 millones** | -12,4% YTD | ↓\$ 95.495 millones;
 - a. **Factoring: \$ 357.478 millones** | -19,7% YTD | ↓\$ 87.460 millones;
 - b. **Leasing: \$ 90.305 millones** | +14,2% YTD | ↑\$ 11.250 millones;
 - c. **Crédito: \$ 226.784 millones** | -7,8% YTD | ↓\$ 19.284 millones; y,
2. **División Automotriz: \$ 376.330 millones** | +4,6% YTD | ↑\$ 16.513 millones.

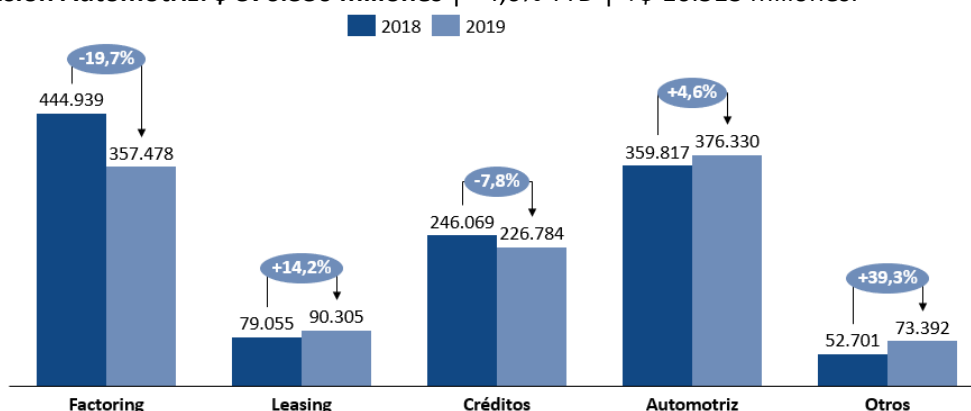


Gráfico 14: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

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 primer semestre de 2019 representan el 31,8% (dic-2018: 37,6%) y 33,5% (dic-2018: 30,4%) de las colocaciones netas, respectivamente.

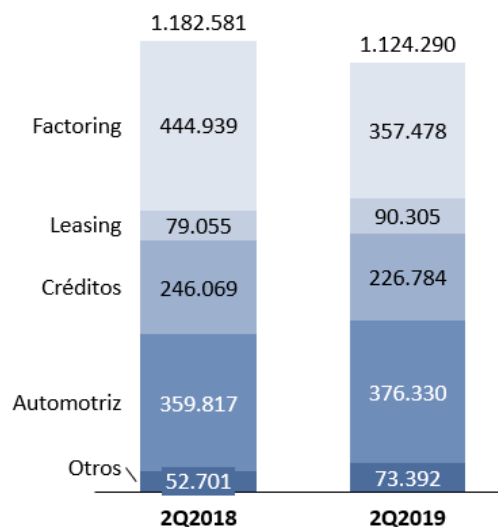


Gráfico 15: Composición de la Cartera de Colocaciones Netas

⁵ Colocaciones brutas menos provisiones.



b. Fuentes de Financiamiento

Al 30 de junio de 2019, **los pasivos financieros de la Compañía totalizaban \$ 1.004.126 millones**, versus \$ 1.046.809 millones al cierre del 2018 (↓\$ 42.683 millones / -4,1% YTD), lo que se explica por el retroceso en las obligaciones asociadas a: (i) bancos e instituciones financieras (↓\$ 116.303 millones / -32,6% YTD), (ii) efectos de comercio (↓\$ 45.963 millones / -42,3% YTD); contrarrestado en menor medida por: (i) bonos (↑\$ 108.025 millones / +21,1% YTD) y (ii) obligaciones asociadas a otros pasivos financieros (↑\$ 11.558 millones / 16,5% YTD).

En términos de los instrumentos que componen el pasivo, el 61,6% (\$ 618.925 millones) corresponde a bonos – locales e internacionales –, el 24,0% (\$ 240.900 millones) a créditos y líneas bancarias y el 6,2% (\$ 62.676 millones) a efectos de comercio. El 8,1% restante, es decir \$ 81.625 millones, corresponden a otras obligaciones financieras, compuestas por pactos y forwards.

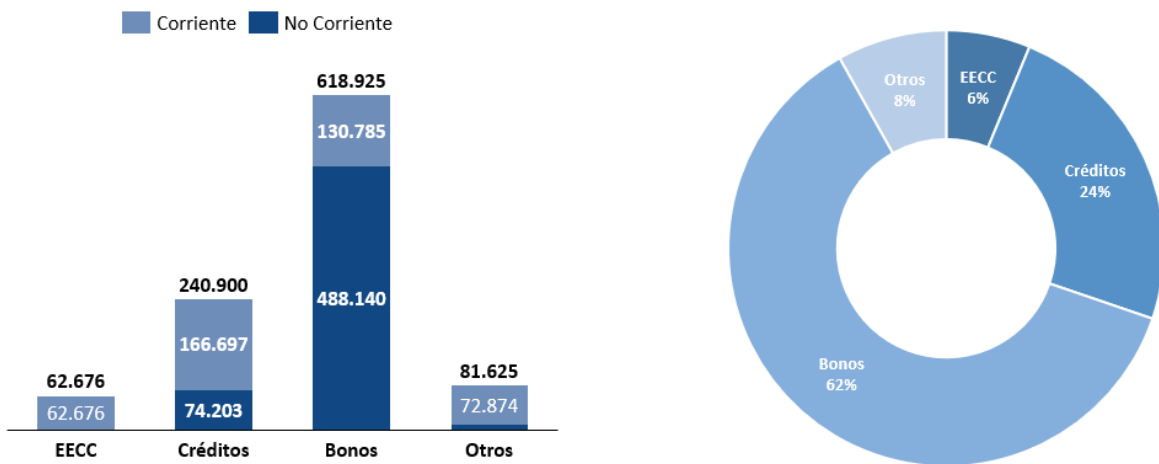


Gráfico 16: Composición de las Fuentes de Financiamiento



VII. Estado de Flujo de Efectivo

MM\$	30-06-2019	30-06-2018	Δ \$
Flujos de actividades de la Operación	56.525	(107.640)	164.165
Flujos de actividades de Inversión	49.072	95.045	(45.973)
Flujos de actividades de Financiamiento	(108.042)	(43.110)	(64.933)
Efecto de la variación en las tasas de cambio	(30)	59	(89)
Flujo del período	(2.476)	(55.645)	53.169
Efectivo y equivalentes al principio del período	25.474	84.636	(59.162)
Efectivo y equivalente al final del período	22.998	28.990	(5.992)

Tabla 6: Flujo de Efectivo

Durante el primer semestre, los flujos asociados a las **actividades de operación totalizaron \$ 56.525 millones** versus -\$107.640 millones registrados a junio del 2018, producto de un aumento en los cobros realizados que registraron un aumento de \$ 247.432 millones.

En tanto, los flujos resultantes de **actividades de inversión totalizaron \$ 49.072 millones**, disminuyendo en \$ 45.973 millones respecto de los \$ 95.045 millones al finalizar el primer semestre de 2018, principalmente por una diferencia de \$ 133.913 millones en otros pagos para adquirir patrimonio o instrumentos de deuda de otras entidades.

Los flujos resultantes de **actividades de financiamiento totalizan -\$ 108.042 millones**, versus -\$ 43.110 millones con respecto en el período de enero-junio 2018, principalmente dada la caída en pagos por otras participaciones en el patrimonio y en importes procedentes de préstamos.

Finalmente, el **efectivo y equivalentes al efectivo al 30 de junio de 2019 fue \$ 22.998 millones**, disminuyendo \$ 5.992 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, con la excepción de créditos con garantía hipotecaria que es de 901 días.



AUTOMOTRIZ



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

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

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

Concepto	30.06.2019			
	Cartera Bruta M\$	Provisiones M\$	Cartera Neta M\$	Índice de Provisión
Factoring	362.126.556	(4.648.192)	357.478.364	1,28%
Leasing	92.454.982	(2.149.665)	90.305.317	2,33%
Crédito	230.208.582	(3.424.430)	226.784.152	1,49%
Crédito Automotriz	392.912.810	(16.582.350)	376.330.460	4,22%
Deudores Varios	73.392.154	-	73.392.154	0,00%
Total	1.151.095.084	(26.804.637)	1.124.290.447	2,33%

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)	246.068.521	2,85%
Crédito	250.298.645	(4.230.124)	359.817.375	1,69%
Crédito Automotriz	375.322.842	(15.505.467)	79.055.411	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%

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	30.06.2019				
	Cartera total M\$	Renegociada M\$	Provisión M\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	362.126.556	2.090.004	(4.648.192)	0,58%	0,18%
Créditos	230.208.582	9.208.788	(3.424.430)	4,00%	0,80%
Automotriz	392.912.810	10.518.205	(16.582.350)	2,68%	0,91%
Leasing	92.454.982	6.813.380	(2.149.665)	7,37%	0,59%
Deudores Varios	73.392.154	-	-	-	-
Total	1.151.095.084	28.630.377	(26.804.637)		2,49%

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%

Tabla 8: Cartera de Colocaciones, Renegociados

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\$ 22.998 al 30 de junio de 2019 (MM\$ 25.474 al 31 de diciembre de 2018).

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 VaR⁶ histórico.

Al 30 de junio de 2019 la Sociedad mantiene inversiones en bonos corporativos internacionales por un total de MUSD 34.863 (MUSD 20.892 al 31 de diciembre de 2018). La duración promedio del portafolio es de 2,23 años (1,96 años al 31 de diciembre de 2018), la sensibilidad medida por el DV011 es de USD 7.442 (USD 2.938 al 31 de diciembre de 2018), y el VaR2 paramétrico del portafolio a 1 día es de USD 58.629 (USD 42.536 al 31 de diciembre de 2018), con un 99% de confianza.

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:

⁶ 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%.



Delta Tasas (pbs)	-25	-50	-75	-100	-125	-150	-175	-200
Variación Neta Portafolio	0,03%	0,05%	0,08%	0,11%	0,13%	0,16%	0,19%	0,21%

Ante incrementos de las tasas de interés:

Delta Tasas (pbs)	25	50	75	100	125	150	175	200
Variación Neta Portafolio	-0,03%	-0,05%	-0,08%	-0,10%	-0,13%	-0,15%	-0,18%	-0,20%

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	30.06.2019							
	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	-	(85.928.778)	84.215.995	-	40.161.870	(122.819.249)	(32.165.464)	108.479.152
1 año a 3 años	-	-	-	-	151.771.615	(210.694.522)	(86.343.449)	160.822.795
Mayor a 3 años	-	-	-	-	57.527.984	(53.135.919)	(36.006)	-
Total	-	(85.928.778)	84.215.995	-	249.461.469	(386.649.691)	(118.544.919)	269.301.947

Sens. +1pb	30.06.2019							
	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	-	812	(809)	-	(1.416)	6.101	(12.533)	(8.446)
1 año a 3 años	-	-	-	-	(25.398)	34.514	18.338	(31.621)
Mayor a 3 años	-	-	-	-	(23.674)	21.192	12	-
Total	-	812	(809)	-	(50.488)	61.806	5.817	(40.067)

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 junio de 2019 la Sociedad presentó una exposición en riesgo de moneda dólar de MUSD 1.701 correspondiente al 0,39% del patrimonio (MUSD -5.623 correspondiente al 1,38% del patrimonio al 31 de diciembre de 2018). 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.

Tabla 11: Descalce Dólares



Descalce USD (MUSD)	31.03.2019	31.12.2018
Activos	305.440	269.335
Pasivos	(253.378)	(390.432)
Instrumentos derivados	- 50.360	115.474
Descalce	1.701	(5.623)

iv. Riesgo de Reajustabilidad

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

Como política interna de mitigación de riesgo el descalce en unidades de fomento no puede superar el equivalente al 30% del patrimonio. Al 30 de junio de 2019 el descalce en UF fue de MUF 1.772 equivalente al 16,74% del patrimonio (MUF 1.986 equivalente al 19,34% del patrimonio al 31 de diciembre de 2018). 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)	31.03.2019	31.12.2018
Activos	7.046	7.737
Pasivos	(13.341)	(12.717)
Instrumentos derivados	8.067	6.966
Descalce	1.772	1.986

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 junio de 2019.



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.