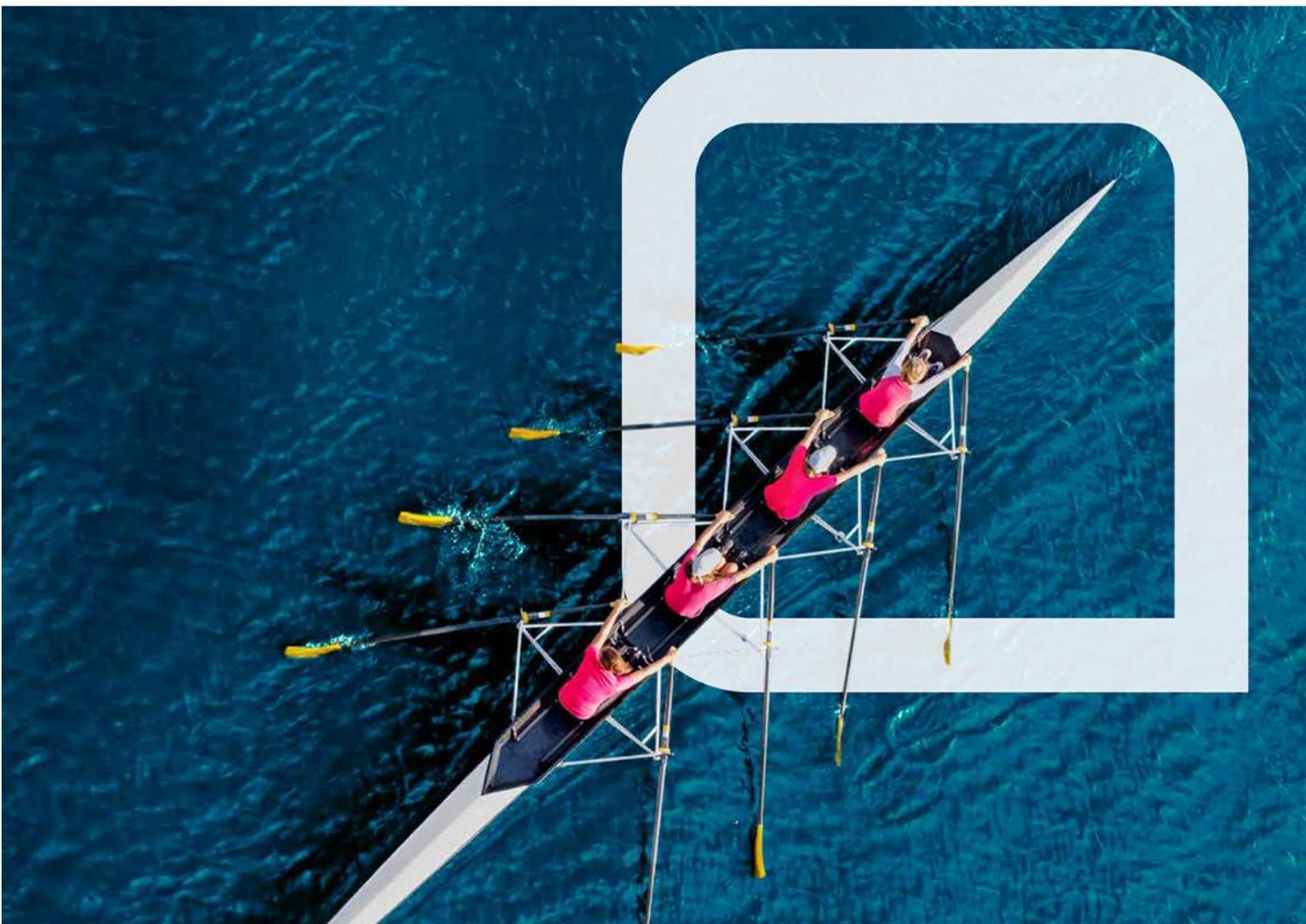




Análisis Razonado

septiembre 2019





Índice

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



I. Resumen Ejecutivo



❖ ROAE*:

9M19: 11,7% / 9M18: 10,7%

❖ ROAA**:

9M19: 2,4% / 9M18: 2,4%

❖ Patrimonio:

9M19: MM\$ 308.605 / Δ^+ : 9,0% YTD

❖ Utilidad Neta:

3T19: MM\$ 10.369 / 3T18: MM\$ 6.737

Δ^+ : 53,9% a/a

9M19: MM\$ 25.334 / 9M18: MM\$ 20.712

Δ^+ : 22,3% a/a

❖ Colocaciones Netas

9M19: MM\$ 1.226.773 / Δ^+ : 3,7% YTD

❖ Mora Mayor a 90 Días

9M19: 2,6% / 9M18: 2,5%

La **utilidad neta a septiembre de 2019 se incrementa 22,3% a/a, totalizando \$ 25.334 millones**, en línea con el aumento en el resultado operacional de 29,0% a/a en el período enero-septiembre.

Las **colocaciones netas alcanzan \$ 1.226.773 millones**, aumentando en \$ 44.192 millones (+3,7% YTD), producto de una leve disminución en la **división empresas, que totaliza \$ 769.836 millones** (\downarrow \$ 227 millones / -0,03% YTD), por una disminución de las colocaciones netas de Factoring alcanzando \$ 406.460 millones (\downarrow \$ 38.478 millones / -8,6% YTD), un aumento en créditos con \$ 276.240 millones (\uparrow \$ 30.171 millones / +22,5% YTD) y un avance en leasing que marca \$ 87.136 millones (\uparrow \$ 8.080 millones / +10,2% YTD); y por el incremento observado en la **división automotriz, con \$ 391.717 millones** (\uparrow \$ 31.900 millones / +8,9% YTD).

En comparación con el año anterior, en el 2019 se observa un aumento a nivel de riesgo, que se traduce en un **incremento de la mora mayor a 90 días de 14 pbs llegando a 2,6%** (9M18: 2,5%). Por su parte, la mora mayor a 30 días aumenta 40 pbs, alcanzando 5,42% (9M18: 5,02%). La **mora mayor a 90 días de la división empresas alcanza a 1,76%** (9M18: 1,71%) a raíz de un incremento de 14 pbs en factoring (9M18: 1,36% vs. 9M19: 1,50%) y de 81 pbs en leasing (9M18: 3,57% vs. 9M19: 4,38%) y a una caída de 28 pbs en la mora de créditos (9M18: 1,58% vs. 9M19: 1,30%). Por su parte, en la **división automotriz se registra un aumento de 30 pbs, totalizando 4,70%** (9M18: 4,40%).

Tanner cerró el 9M 2019 con un **índice de liquidez de 1,55 veces**, superior a lo observado al cierre del 2018 (1,33x), mientras el **efectivo disponible totalizó \$ 28.939 millones** versus \$ 25.474 millones al cierre del año. Por su parte, el **leverage llegó a 3,82 veces** (dic-18: 4,04x).

Durante el año se **han realizado 5 colocaciones de bonos en el mercado local, por la suma de UF 4.000.000**. 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 %	01-07-2019	01-07-2018	Δ \$	Δ %
		30-09-2019	30-09-2018			30-09-2019	30-09-2018		
Ingresos de actividades ordinarias		236.342	137.487	98.855	71,9%	83.719	50.749	32.970	65,0%
Costo de ventas		(172.628)	(82.285)	(90.343)	109,8%	(58.904)	(32.131)	(26.774)	83,3%
Ganancia bruta		63.714	55.202	8.512	15,4%	24.814	18.618	6.196	33,3%
Otros ingresos por función		1.705	1.088	617	56,6%	521	232	289	124,4%
Gastos de administración		(34.575)	(32.390)	(2.184)	6,7%	(12.402)	(11.027)	(1.376)	12,5%
Otras ganancias (pérdidas)		-	(12)	12	100,0%	-	(4)	4	-
Margen operacional		30.844	23.888	6.956	29,1%	12.932	7.820	5.113	65,4%
Ingresos financieros		64	22	42	187,6%	18	8	10	121,6%
Costos financieros		(290)	(209)	(81)	38,9%	(79)	(65)	(14)	21,2%
Diferencias de cambio		149	(122)	271	221,4%	102	(140)	242	172,9%
Resultado por unidades de reajuste		54	32	23	71,5%	47	13	34	262,1%
Ganancia (pérdida) antes de impuesto		30.821	23.611	7.210	30,5%	13.020	7.636	5.384	70,5%
(Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias		(5.487)	(2.899)	(2.588)	89,3%	(2.651)	(899)	(1.752)	194,9%
Ganancia (pérdida)		25.334	20.712	4.623	22,3%	10.369	6.737	3.632	53,9%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora		24.862	20.429	4.433	21,7%	10.133	6.683	3.450	51,6%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras		472	282	190	67,2%	237	54	182	335,1%

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

La **utilidad neta de la Compañía entre enero y septiembre de 2019 se expande 22,3% a/a** (↑\$ 4.623 millones), totalizando \$ 25.334 millones, versus \$ 20.712 correspondiente a lo obtenido el 2018; mientras en el 3T19 el crecimiento es de 53,9% a/a (↑\$ 3.632 millones), alcanzando \$ 10.369 millones (3T18: \$ 6.737 millones). El **margen bruto del 9M19, por su parte, llega a \$ 63.714 millones**, (↑\$ 8.512 millones / +15,4%) y en 3T19 alcanza \$ 24.814 millones (↑\$ 6.196 millones / +33,3% a/a).

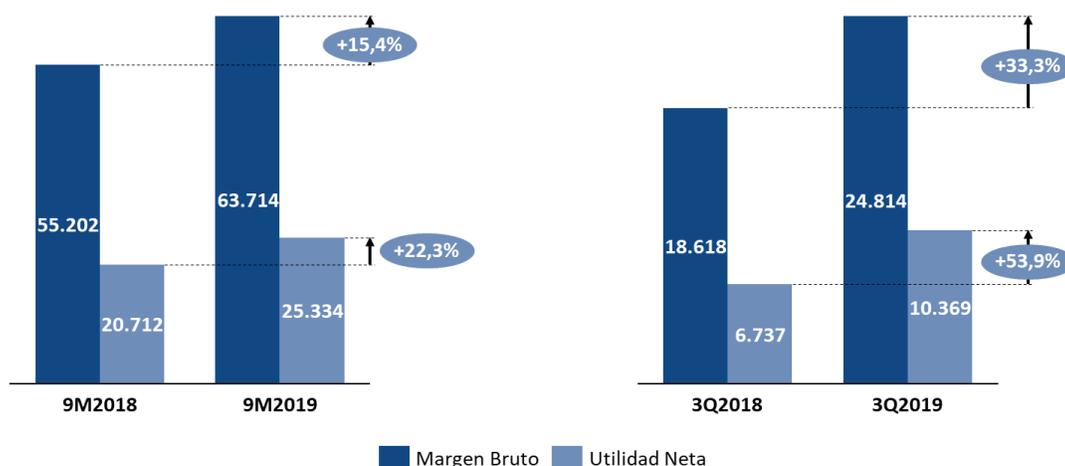


Gráfico 1: Evolución del Margen Bruto y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado



Los ingresos consolidados totalizan \$ 236.342 millones al 30 de septiembre de 2019, creciendo 71,9% a/a (↑\$ 98.855 millones) y \$83.719 millones (↑\$ 32.970 millones / +65,0% a/a) en el 3T19, en línea con alzas en: (i) otros ingresos¹ (9M19: ↑\$ 67.805 millones / +154,3% a/a y 3T19: ↑\$ 28.017 millones / +165,6% a/a) a raíz de un mayor volumen de intermediación en Tanner Investments y Tanner Corredora de Seguros, (ii) ingresos por reajustes (9M19: ↑\$ 15.168 millones / +429,5% a/a y 3T19: ↓\$ 1.895 millones / -393,5% a/a), (iii) ingresos por diferencias de precio (9M19: ↑\$ 6.643 millones / +29,6% a/a y 3T19: ↑\$ 1.575 millones / +19,6% a/a) y (iv) ingresos por intereses (9M19: ↑\$ 5.478 millones / 7,7% a/a y 3T19: ↑\$ 2.143 millones / +8,7% a/a).

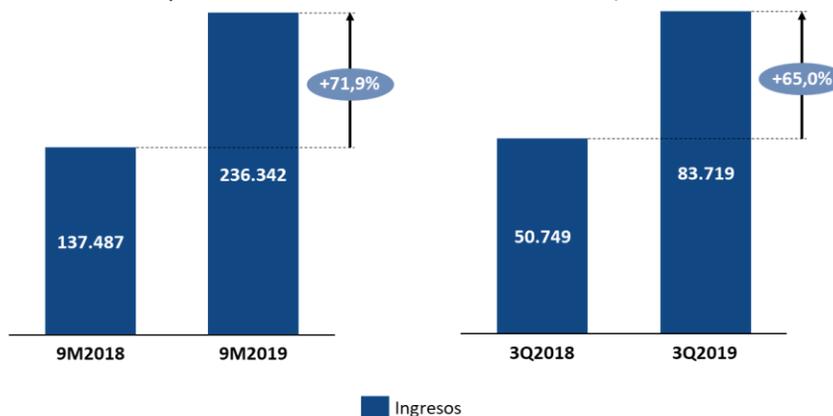


Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

El costo de ventas consolidado al cierre de septiembre de 2019 totaliza \$ 172.628 millones (↑\$ 90.343 millones / +109,8% a/a), mientras en el 3T19 llega a \$ 58.904 millones (↑\$ 26.774 millones / +83,3% a/a), principalmente a raíz de los incrementos registrados en: (i) otros costos² (9M19: ↑\$63.389 millones / +247,6% a/a y 3T19: ↑\$ 24.278 millones / +211,4% a/a) por mayores volúmenes intermediados por Tanner Investments y Tanner Corredora de Seguros, (ii) reajustes de pasivo (9M19: ↑\$ 15.865 millones / +323,7% a/a y 3T19: ↓\$ 915 millones / -195,8% a/a) y (iii) gastos por intereses (9M19: ↑\$ 5.248 millones / +21,3% a/a y 3T19: ↑\$ 1.505 millones / +16,0% a/a), sumado a mayor costo por comisiones (9M19: \$ 3.113 millones / +20,9% a/a y 3T19: ↑\$ 1.168 millones / +23,1% a/a).

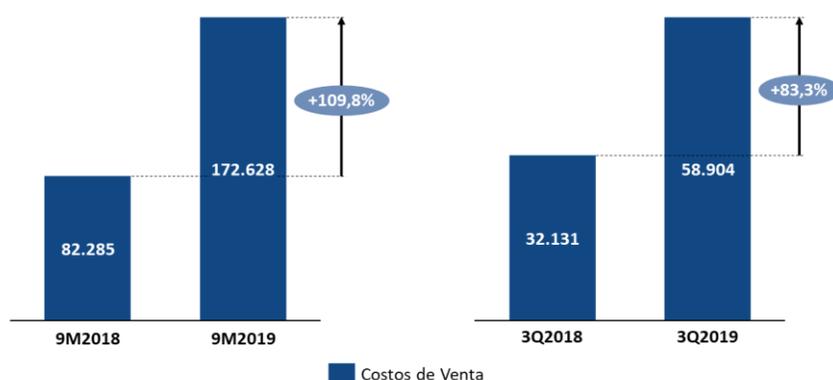


Gráfico 3: Evolución del Costo de Ventas

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

² Otros costos: corresponden mayoritariamente a costos por intermediación.



Los gastos de administración (incluyendo depreciación) llegan a \$ 34.575 millones en 2019 y a \$ 12.402 millones en el tercer trimestre, incrementándose 6,7% a/a y 12,5% a/a respectivamente, principalmente a raíz del crecimiento en los gastos relacionados a depreciación y amortización, en parte por el impacto asociado a la adopción de NIIF 16. Asimismo, los gastos generales de administración, que alcanzan \$ 11.730 millones el 9M19 y \$4.174 millones el 3T19, se expanden 17,1% a/a y 19,3% a/a. Por su parte el gasto asociado a personas – que representa alrededor del 66% de los GAV – totaliza \$22.845 millones en el período enero a septiembre (+2,1% a/a) y \$8.228 millones en el tercer trimestre (+9,3% a/a), principalmente por un aumento en las remuneraciones, que se vio contrarrestado por una caída en las indemnizaciones.

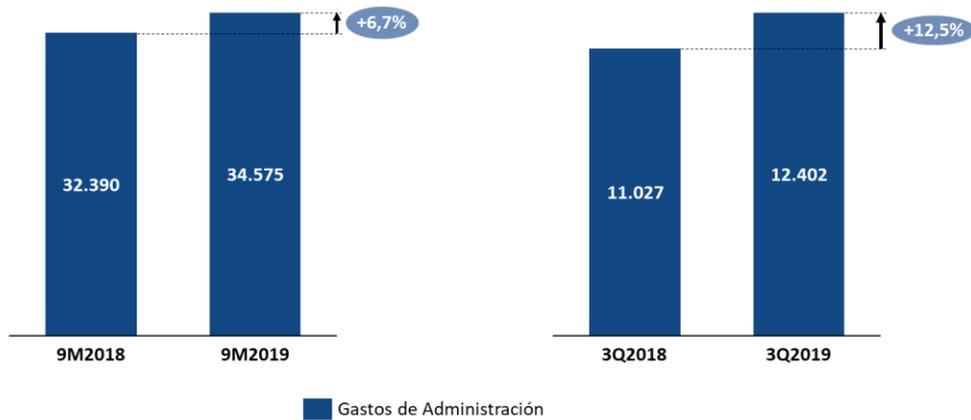


Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración



III. Principales Indicadores

Indicador	Definición	Unidad	30-09-2019	31-12-2018	30-09-2018
Razón de Liquidez	Activos corrientes/Pasivos corrientes	veces	1,55	1,33	1,76
Razón de Endeudamiento de Corto Plazo	Pasivos corrientes/Patrimonio	veces	2,07	2,45	1,70
Liquidez Inmediata	Efectivo y equivalente al efectivo/Pasivos corrientes	veces	0,05	0,04	0,13
Coefficiente de Financiamiento Estable	(Pasivos no corrientes + Patrimonio)/(Activos Corrientes)	veces	1,71	1,45	1,73
Razón de Endeudamiento	Pasivos/Patrimonio	veces	3,82	4,04	3,80
Capitalización	Patrimonio/Activos	%	20,7%	19,8%	20,8%
Razón de Endeudamiento Total	Pasivos/Activos	veces	0,79	0,80	0,79
Proporción Deuda Corto Plazo	Total pasivos no corrientes/Total pasivos	%	54,2%	60,7%	44,9%
Proporción Deuda Largo Plazo	Total pasivos no corrientes/Total pasivos	%	45,8%	39,3%	55,1%
Deuda Bancaria Corto Plazo	Pasivos bancarios corriente/ Pasivos corrientes	%	32,9%	36,9%	42,5%
Deuda Bancaria Largo Plazo	Pasivos bancarios no corrientes/Pasivos no corrientes	%	11,3%	22,4%	21,0%
Capital de Trabajo	Activos corrientes - Pasivos corrientes	MMS	351.916	228.743	363.346
Cobertura de Gastos Financieros	(Utilidad antes de impuesto + Gastos financieros)/Gastos financieros	veces	1,8	1,8	1,7
Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio	Utilidad neta LTM/Patrimonio promedio	%	11,7%	10,8%	10,7%
Rentabilidad sobre Activo Promedio	Utilidad neta LTM/Activo Promedio	%	2,4%	2,3%	2,4%
Margen Bruto	Margen Bruto/Ingresos por actividades ordinarias	%	27,0%	39,2%	40,2%
Margen Operacional	Margen Operacional/Ingresos por actividades ordinarias	%	13,1%	17,5%	17,4%
Margen de Utilidad	Utilidad neta/Ingresos por actividades ordinarias	%	10,7%	15,3%	15,1%
Utilidad por Acción	Utilidad neta/número de acciones	M\$	12.152	24.227	12.152
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto	%	54,3%	58,2%	58,7%
Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,4%	4,9%	5,0%
Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,6%	2,3%	2,5%
	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	10,7%	9,7%	10,0%
Cartera Morosa	Saldo insoluto moroso/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	11,7%	11,7%	12,9%
	Saldo insoluto moroso/Patrimonio	%	47,4%	49,9%	52,1%
Calidad de Activos	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,2%	2,2%	2,3%
Provisiones	Stock de provisiones/Cartera morosa	%	18,7%	18,9%	17,7%
	Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	83,1%	97,0%	92,0%
Castigos	Castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,6%	2,8%	2,4%
Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos anualizados/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,2%	2,3%	2,3%
Cartera Renegociada	Cartera Renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,4%	2,5%	2,7%

Tabla 2: Principales Indicadores

Al 30 de septiembre 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 avanzan en \$ 35.058 millones (+3,1% YTD) con respecto al cierre de diciembre de 2018, totalizando \$ 1.179.458 millones, mientras por el lado del activo el aumento fue de 4,2% (\$ 60.517 millones), alcanzando \$ 1.488.063 millones. Así, el patrimonio muestra un alza de \$ 25.459 millones (+9,0% YTD), totalizando \$ 308.605 millones.



Finalmente, los índices de calidad de activos reflejados en la cartera morosa mayor a 90 días, muestra un aumento leve 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.

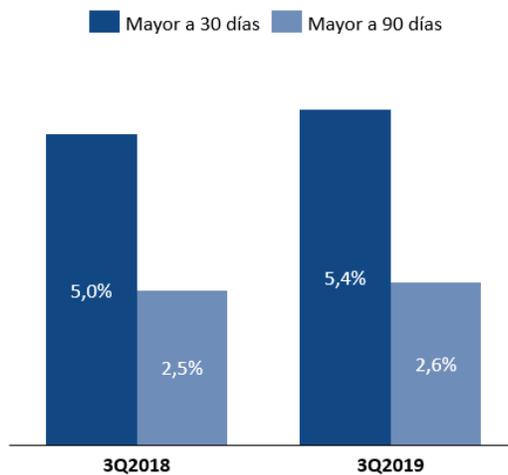


Gráfico 5: Evolución de la Mora a Nivel Consolidado

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 55,0%, 23,0% y 19,2% del margen bruto consolidado acumulado a septiembre de 2019 y el 56,5%, 21,6% y 20,1% al 3T19. Además, se generan ingresos y costos en el área de Tesorería.

Línea de Negocio		01.01.2019 al 31.09.2019 MM\$	01.01.2018 al 31.06.2018 MM\$	Δ \$	Δ %	01.07.2019 al 30.09.2019 MM\$	01.07.2018 al 30.09.2018 MM\$	Δ \$	Δ %
DIVISIÓN									
EMPRESAS									
	INGRESOS	64.303	51.429	12.875	25,0%	23.726	17.244	6.481	37,6%
	COSTOS	29.268	25.081	4.187	16,7%	9.694	8.470	1.224	14,5%
	MARGEN BRUTO	35.035	26.348	8.687	33,0%	14.032	8.775	5.257	59,9%
i. FACTORING									
	INGRESOS	40.018	30.940	9.078	29,3%	13.839	10.668	3.172	29,7%
	COSTOS	17.603	12.689	4.914	38,7%	5.515	4.456	1.059	23,8%
	MARGEN BRUTO	22.415	18.252	4.163	22,8%	8.324	6.212	2.113	34,0%
ii. LEASING									
	INGRESOS	6.574	7.329	(755)	-10,3%	2.439	2.237	202	9,0%
	COSTOS	3.984	5.159	(1.175)	-22,8%	1.273	1.604	(331)	-20,6%
	MARGEN BRUTO	2.591	2.170	420	19,4%	1.166	633	533	84,1%
iii. CRÉDITO									
	INGRESOS	17.711	13.159	4.553	34,6%	7.448	4.340	3.108	71,6%
	COSTOS	7.682	7.233	448	6,2%	2.906	2.410	496	20,6%
	MARGEN BRUTO	10.030	5.925	4.104	69,3%	4.542	1.930	2.612	135,3%
DIVISIÓN									
AUTOMOTRIZ									
	INGRESOS	65.093	61.147	3.946	6,5%	22.539	21.260	1.279	6,0%
	COSTOS	50.414	43.191	7.223	16,7%	17.184	15.229	1.955	12,8%
	MARGEN BRUTO	14.679	17.955	(3.277)	-18,2%	5.355	6.031	(676)	-11,2%
FILIALES									
	INGRESOS	93.636	27.413	66.222	241,6%	38.313	11.484	26.829	233,6%
	COSTOS	81.425	18.657	62.768	336,4%	33.317	8.767	24.550	280,0%
	MARGEN BRUTO	12.211	8.756	3.454	39,4%	4.996	2.717	2.279	83,9%
TESORERÍA									
	INGRESOS	13.310	(2.501)	15.811	-632,2%	(859)	761	(1.620)	-212,8%
	COSTOS	11.521	(4.644)	16.165	-348,1%	(1.291)	(335)	(956)	285,4%
	MARGEN BRUTO	1.789	2.143	(354)	-16,5%	432	1.096	(664)	-60,6%
	INGRESOS	236.342	137.487	98.855	71,9%	83.719	50.749	32.970	65,0%
	COSTOS	172.628	82.285	90.343	109,8%	58.904	32.131	26.774	83,3%
	MARGEN BRUTO	63.714	55.202	8.512	15,4%	24.814	18.618	6.196	33,3%

Tabla 3: Resultados por Negocio

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

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



En el período enero-septiembre de 2019, **el margen bruto consolidado alcanza \$ 63.714 millones** (↑\$ 8.512 millones / +15,4% a/a) a raíz de un alza en los ingresos (↑\$ 98.855 millones / +71,9% a/a), mayor al incremento registrado por los costos (↑\$ 90.343 millones / +109,8% a/a). En el **3T19 el margen bruto llega a \$24.814 millones** (↑\$ 6.196 millones / +33,3% a/a), donde los ingresos crecen (↑\$ 32.970 millones / +65,0% a/a) por sobre el avance en los costos (↑\$ 26.774 millones / +83,3% a/a) Por división/producto, el margen bruto se descompone como sigue:

DIVISIÓN EMPRESAS



i. FACTORING



9M19: \$ 35.035 millones, con un avance de 33,0% a/a (↑\$8.687 millones), a raíz de un alza de \$ 12.875 millones (+25,0% a/a) en los ingresos, y a un avance de 16,7% a/a (+\$ 4.187 millones) en los costos de la división.

3T19: \$ 14.032 millones, con un avance de 59,9% a/a (↑\$5.257 millones), a raíz de un alza de \$ 6.481 millones (+37,6% a/a) en los ingresos, y a un avance de 14,5% a/a (+\$ 1.224 millones) en los costos de la división.

9M19: \$ 22.415 millones, con un avance de 22,8% a/a (↑\$4.163 millones), a raíz de un alza de \$ 9.078 millones (+29,3% a/a) en los ingresos, y a un avance de 38,7% a/a (+\$ 4.914 millones) en los costos de la división.

3T19: \$ 8.324 millones, aumentando en 34,0% a/a (↑\$ 2.113 millones), a raíz de un alza de 29,7% a/a (↑\$ 3.172 millones) en los ingresos y un aumento en los costos (23,8% a/a / ↑\$ 1.059 millones).

ii. LEASING



9M19: \$ 2.591 millones, con un aumento de 19,4% a/a (↑\$ 420 millones), a raíz de un retroceso en los ingresos de \$ 755 millones (-10,3% a/a) inferior a la caída en los costos de 22,8% a/a (↓\$ 1.175 millones).

3T19: \$ 1.166 millones, mayor en 84,1% a/a (↑\$ 533 millones), a raíz de un avance de 9,0% a/a (↑\$ 202 millones) de los ingresos y a una disminución en los costos de 20,6% (↓\$ 331 millones).

iii. CRÉDITO



9M19: \$ 10.030 millones, con un aumento de 69,3% a/a (↑\$ 4.104 millones), a raíz de un aumento de \$ 4.553 millones (+34,6% a/a) sumado al avance en los costos de la división de 6,2% a/a (↑\$ 448 millones).

3T19: \$ 4.542 millones, mayor en 135,3% a/a (↑\$ 2.612 millones), producto de un aumento en los ingresos de 71,6% a/a (↑\$ 3.108 millones) y en los costos de 20,6% (↑\$ 496 millones).

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



9M19: \$ 14.679 millones, con una disminución de 18,2% a/a (↓\$ 3.277 millones), a raíz de un aumento en ingresos de \$ 3.946 millones (+6,5% a/a) inferior al avance de \$ 7.223 millones (+16,7% a/a) en los costos de la división.

3T19: \$ 5.355 millones, menor en 11,2% a/a (↓\$ 676 millones), producto de un aumento en los ingresos de 6,0% a/a (↑\$ 1.279 millones) y en los costos de 12,8% (↑\$ 1.955 millones).

FILIALES



9M19: \$ 12.211 millones, con un aumento de 39,4% a/a (↑\$ 3.454 millones), a raíz de un aumento de \$ 66.222 millones (+241,6% a/a) superior al avance de \$ 62.768 millones (+336,4% a/a) en los costos.

3T19: \$ 4.996 millones, aumentando 83,9% a/a (↑\$ 2.279 millones) derivado de mayores ingresos por \$ 26.829 millones (+233,6% a/a), superior al aumento de 280,0% a/a en los costos (↑\$ 24.550 millones).

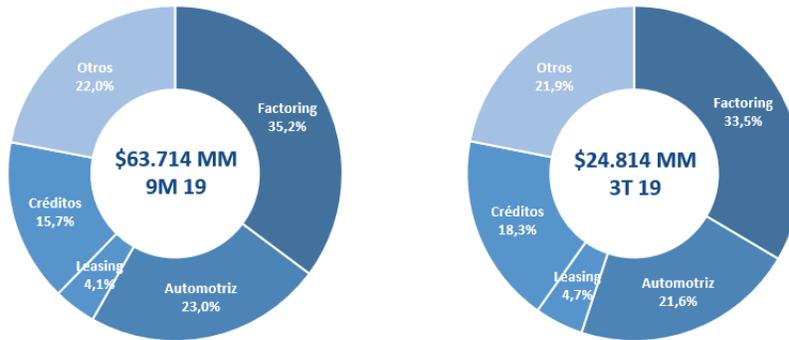


Gráfico 6: Distribución del Margen Bruto por Negocio

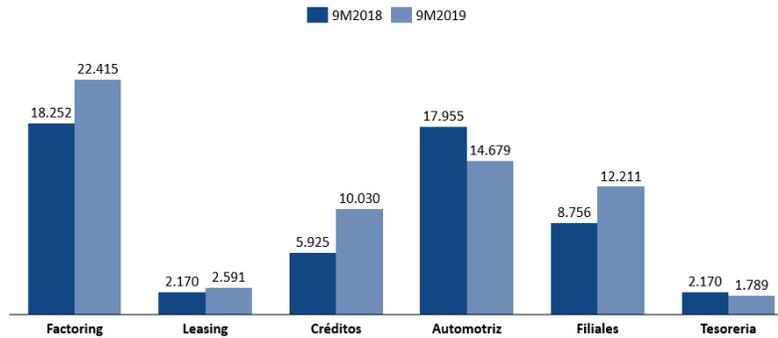


Gráfico 7: Margen Bruto por Negocio Acumulado 2019

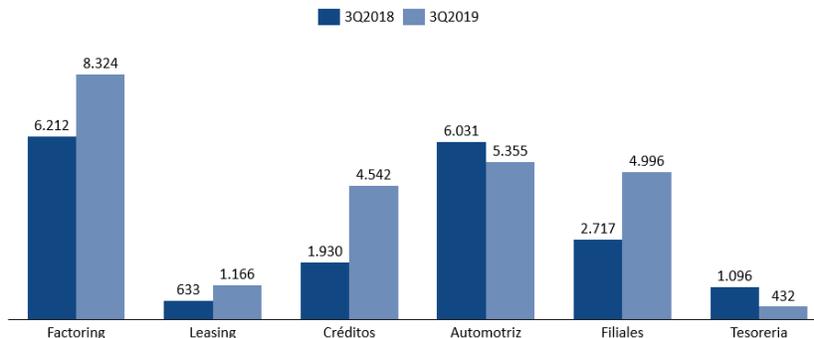


Gráfico 8: Margen Bruto por Negocio Tercer Trimestre 2019

Al 30 de septiembre de 2019, los **ingresos consolidados de la compañía totalizaron \$ 236.342 millones** (↑\$ 98.855 millones), con un alza de 71,9% a/a, mientras en el **3T19 llegaron a \$83.719 millones** con una expansión de 65,0% (↑\$ 32.970 millones) explicados por ingresos de:

DIVISIÓN

9M19: \$ 64.303 millones (↑\$ 12.875 millones / +25,0% a/a);
3T19: \$ 23.726 millones (↑\$ 6.481 millones / +37,6% a/a);



EMPRESAS



Razón principal: Mayores diferencias de precio derivadas del negocio del factoring, que representa el 62,2% de los ingresos de la división.

i. FACTORING



9M19: \$ 40.018 millones (↑\$ 9.078 millones / +29,3% a/a);

3T19: \$ 13.839 millones (↑\$ 3.172 millones / +29,7% a/a);

Razón principal: Mayores diferencias de precio.

ii. LEASING



9M19: \$ 6.574 millones (↓\$ 755 millones / -10,3% a/a);

3T19: \$ 2.439 millones (↑\$ 202 millones / +9,0% 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



9M19: \$ 17.711 millones (↑\$ 4.553 millones / +34,6% a/a);

3T19: \$ 7.448 millones (↑\$ 3.108 millones / +71,6% a/a);

Razón principal: Mayores comisiones durante el período.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



9M19: \$ 65.093 millones (↑\$ 3.946 millones / +6,5% a/a);

3T19: \$ 22.539 millones (↑\$ 1.279 millones / +6,0% a/a);

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

FILIALES



9M19: \$ 93.636 millones (↑\$ 66.222 millones / +241,6% a/a);

3T19: \$ 38.313 millones (↑\$ 26.829 millones / +233,6% a/a);

Razón principal: Incremento en el volumen intermediado.

Los **costos consolidados totalizan \$ 172.628 millones en el 9M19 y \$ 58.904 millones en el 3T19**, expandiéndose \$ 90.343 millones (+109,8% a/a) y \$ 26.774 millones (+83,3% a/a), en base a costos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



9M19: \$ 29.268 millones (↑\$ 4.187 millones / +16,7% a/a);

3T19: \$ 9.694 millones (↑\$ 1.224 millones / +14,5% a/a);

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

i. FACTORING



9M19: \$ 17.603 millones (↑\$ 4.914 millones / +38,7% a/a);

3T19: \$ 5.515 millones (↑\$ 1.059 millones / +23,8% a/a);

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

ii. LEASING



9M19: \$ 3.984 millones (↓\$ 1.175 millones / -22,8% a/a);

3T19: \$ 1.273 millones (↓\$ 331 millones / -20,6% a/a);

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

iii. CRÉDITO



9M19: \$ 7.682 millones (↑\$ 448 millones / 6,2% a/a);

3T19: \$ 2.906 millones (↑\$ 496 millones / +20,6% a/a);

Razón principal: Aumento en el costo por interés dado la mayor actividad.



**DIVISIÓN
AUTOMOTRIZ**



9M19: \$ 50.414 millones (↑\$ 7.223 millones / +16,7% a/a);
3T19: \$ 17.184 millones (↑\$ 1.955 millones / +12,8% a/a);
Razón principal: Mayor costo asociado a un aumento en los intereses y comisiones en línea con un aumento de las colocaciones.

FILIALES



9M19: \$ 81.425 millones (↑\$ 62.768 millones / +336,4% a/a);
3T19: \$ 33.317 millones (↑\$ 24.550 millones / +280,0% a/a);
Razón principal: Incremento en los costos asociados al mayor volumen intermediado.

V. Calidad de la Cartera por Línea de Negocio

	Indicador	Definición	Unidad	30-09-2019	31-12-2018	30-09-2018	
	DIVISIÓN EMPRESAS						
		Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	7,9%	8,3%	9,4%
			<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	19,9%	22,8%	24,4%
		Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,3%	1,4%	1,5%
			<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	16,7%	17,4%	16,1%
			<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	74,8%	101,5%	89,2%
		Provisiones y Castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,2%	1,3%	1,3%
		Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	3,0%	2,4%	2,7%
		Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,8%	1,4%	1,7%
			<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	4,4%	3,9%	4,4%
		Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	2,4%	2,5%	2,7%
			<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	6,1%	7,0%	7,0%
		Clientes	<i>Número de clientes</i>	#	4.830	4.419	4.113
	Eficiencia del gasto	<i>GAV/Margen bruto</i>	%	49,9%	57,4%	62,2%	
	i. FACTORING						
		Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	8,5%	8,1%	10,6%
			<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	11,3%	12,9%	13,7%
		Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,1%	1,0%	1,2%
			<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	12,8%	12,9%	11,4%
			<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	72,2%	98,5%	89,4%
		Provisiones y Castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,5%	1,3%	1,6%
		Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	2,6%	2,1%	2,1%
		Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,5%	1,1%	1,4%
			<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	2,0%	1,7%	1,8%
		Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	0,4%	1,4%	2,1%
			<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	0,6%	2,2%	2,8%
		Clientes	<i>Número de clientes</i>	#	3.644	3.734	3.345
	Eficiencia del gasto	<i>GAV/Margen bruto</i>	%	49,2%	53,3%	54,3%	
	ii. LEASING						
		Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	10,7%	18,4%	19,9%
			<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	3,1%	5,3%	6,2%
		Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	2,3%	2,8%	2,9%
			<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	21,2%	15,4%	14,8%
			<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	51,8%	86,7%	82,5%
		Provisiones y castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	0,4%	1,0%	0,6%
		Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	5,7%	6,9%	8,0%
		Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	4,4%	3,3%	3,6%
			<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	1,3%	0,9%	1,1%
		Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	9,0%	9,5%	8,2%
			<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	2,6%	2,7%	2,5%
		Clientes	<i>Número de clientes</i>	#	398	560	646
	Eficiencia del gasto	<i>GAV/Margen bruto</i>	%	88,9%	102,1%	99,2%	
	iii. CRÉDITO						
		Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	6,1%	5,2%	4,6%
			<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	5,5%	4,6%	4,5%
		Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,4%	1,7%	1,5%
			<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	22,2%	32,5%	32,5%
			<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	50,1%	104,2%	83,2%
		Provisiones y Castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,1%	1,4%	1,3%
		Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	2,7%	1,6%	1,8%
		Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,3%	1,5%	1,6%
			<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	1,2%	1,3%	1,5%
		Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	3,2%	2,3%	1,7%
			<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	2,9%	2,0%	1,7%
		Clientes	<i>Número de clientes</i>	#	788	578	445
	Eficiencia del gasto	<i>GAV/Margen bruto</i>	%	41,5%	57,9%	72,7%	
	DIVISIÓN AUTOMOTRIZ						
		Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	20,8%	20,5%	21,7%
			<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	27,5%	27,1%	27,7%
		Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	4,2%	4,1%	4,1%
			<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	20,2%	20,2%	19,2%
			<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	89,0%	94,0%	94,2%
		Provisiones y Castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	4,6%	4,6%	4,7%
		Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	11,0%	10,7%	10,4%
		Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	4,7%	4,4%	4,4%
			<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	6,2%	5,8%	5,6%
		Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	2,7%	2,9%	2,9%
			<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	3,6%	3,8%	3,7%
		Clientes	<i>Número de clientes</i>	#	74.283	67.577	64.732

Tabla 4: Principales Indicadores por Línea de Negocio



**DIVISIÓN
EMPRESAS**



La calidad de la cartera se mantiene en niveles saludables, a pesar de que se observa un aumento en la mora, tanto en la mayor a 30 días como en la de 90 días.



Gráfico 9: Evolución de la Mora de la División Empresas

i. FACTORING



La calidad de la cartera se mantiene en niveles favorables, a pesar del incremento en la mora a 30 y 90 días.

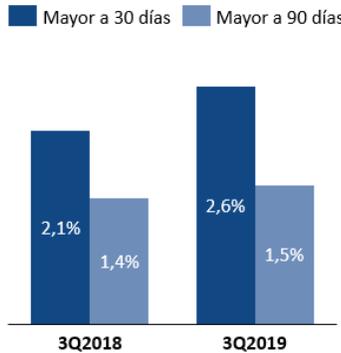


Gráfico 10: Evolución de la Mora del Negocio de Factoring

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 un aumento en la actividad respecto al 3Q18.



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.

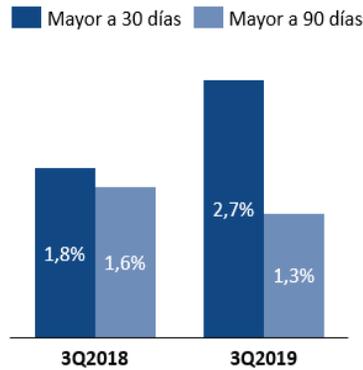


Gráfico 12: Evolución de la Mora del Negocio de Créditos

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



La mora mayor a 90 días se incrementa respecto del al mismo período del año pasado, producto del incremento en el stock de colocaciones.

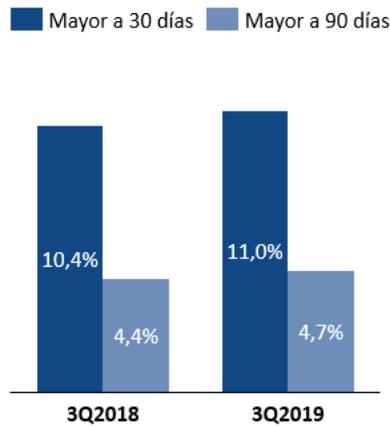


Gráfico 13: Evolución de la Mora de la División Automotriz



VI. Balance

Activos (MM\$)	30-09-2019	31-12-2018	Δ \$	Δ %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	28.939	25.474	3.465	13,6%
Otros activos financieros corrientes	88.040	104.324	(16.284)	-15,6%
Otros activos no financieros corrientes	1.825	1.765	59	3,4%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	848.313	779.629	68.684	8,8%
Cuentas por cobrar entidades relacionadas	412	458	(46)	-10,1%
Activos por impuestos corrientes	12.225	12.851	(626)	-4,9%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	11.128	7.968	3.159	39,6%
Total Activos Corrientes	990.880	932.470	58.410	6,3%
Activos No Corrientes				
Otros activos financieros no corrientes	55.876	37.555	18.321	48,8%
Otros activos no financieros no corrientes	4.514	2.822	1.693	60,0%
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes	378.460	402.952	(24.492)	-6,1%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas no corriente	474	681	(207)	-30,4%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.553	5.520	1.033	18,7%
Plusvalía	1.764	1.764	-	0,0%
Propiedades, planta y equipo	10.934	3.189	7.745	242,9%
Propiedades de inversión	10.148	9.316	832	8,9%
Activos por impuestos diferidos	28.460	31.278	(2.818)	-9,0%
Total Activos No Corrientes	497.183	495.076	2.107	0,4%
Total Activos	1.488.063	1.427.546	60.517	4,2%
Pasivos (MM\$)	31-03-2019	30-09-2018	Δ \$	Δ %
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	526.141	597.596	(71.455)	-12,0%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	108.362	90.908	17.454	19,2%
Otras provisiones a corto plazo	830	306	524	171,3%
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	1.762	3.957	(2.196)	-55,5%
Pasivos por impuestos corrientes	1.870	2.306	(436)	-18,9%
Otros pasivos no financieros corrientes	-	-	-	-
Total Pasivos Corrientes	638.964	695.073	(56.109)	-8,1%
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros no corrientes	540.300	449.213	91.087	20,3%
Cuentas por pagar no corrientes	-	-	-	-
Pasivo por impuestos diferidos	-	-	-	-
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	194	113	80	70,9%
Total Pasivos No Corrientes	540.494	449.327	91.167	20,3%
Total Pasivos	1.179.458	1.144.400	35.058	3,1%
Patrimonio	308.605	283.146	25.459	9,0%
Total Pasivos Más Patrimonio	1.488.063	1.427.546	60.517	4,2%

Tabla 5: Balance Consolidado



a. Colocaciones Netas⁵

Las **colocaciones brutas a septiembre de 2019 alcanzaron los \$ 1.254.141 millones** (↑\$ 44.804 millones / +3,7% YTD) versus \$ 1.209.337 millones a diciembre de 2018, mientras el stock de provisiones fue de \$ 27.368 millones, con un aumento de \$ 612 millones (2,3% YTD). Así, las **colocaciones netas totalizaron \$ 1.226.773 millones, aumentando en 3,7% a/a** (↑\$ 44.191 millones), respecto de los \$ 1.182.581 millones a diciembre de 2018.

Stock neto por división al 30 de septiembre de 2019:

1. **División Empresas: \$ 769.836 millones** | -0,03% YTD | ↓\$ 226.967 millones;
 - a. **Factoring: \$ 406.460 millones** | -8,6% YTD | ↓\$ 38.478 millones;
 - b. **Leasing: \$ 87.136 millones** | +10,2% YTD | ↑\$ 8.080 millones;
 - c. **Crédito: \$ 276.240 millones** | +12,3% YTD | ↑\$ 30.171 millones; y,
2. **División Automotriz: \$ 391.717 millones** | +8,9% YTD | ↑\$ 31.900 millones.

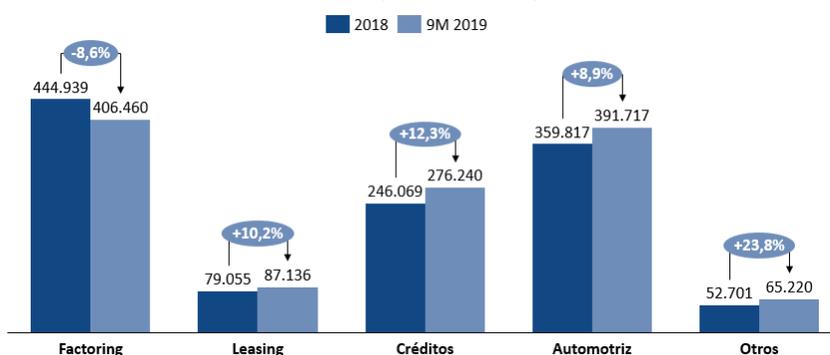


Gráfico 14: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

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 a septiembre de 2019 representan el 33,1% (sep-2018: 32,5%) y 31,9% (sep-2018: 31,1%) de las colocaciones netas, respectivamente.

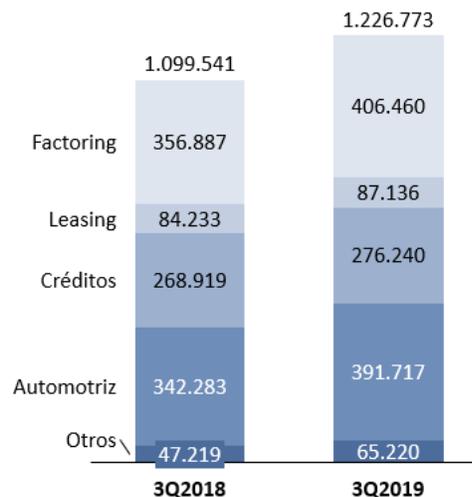


Gráfico 15: Composición de la Cartera de Colocaciones Netas

⁵ Colocaciones brutas menos provisiones.



b. Fuentes de Financiamiento

Al 30 de septiembre de 2019, los pasivos financieros de la Compañía totalizaban \$ 1.066.441 millones, versus \$ 1.046.809 millones al cierre del 2018 (↑\$ 19.631 millones / +1,9% YTD), lo que se explica por el avance en las obligaciones asociadas a bonos (↑\$ 172.730 millones / +33,8% YTD), contrarrestado por el retroceso en: (i) bancos e instituciones financieras (↓\$ 85.981 millones / -24,1% YTD) y (ii) efectos de comercio (↓\$ 49.760 millones / -45,8% YTD).

En términos de los instrumentos que componen el pasivo, el 64,1% (\$ 683.630 millones) corresponde a bonos – locales e internacionales –, el 25,4% (\$ 271.222 millones) a créditos y líneas bancarias y el 5,5% (\$ 58.878 millones) a efectos de comercio. El 4,9% restante, es decir \$ 52.710 millones, corresponden a otras obligaciones financieras, compuestas por pactos y forwards.

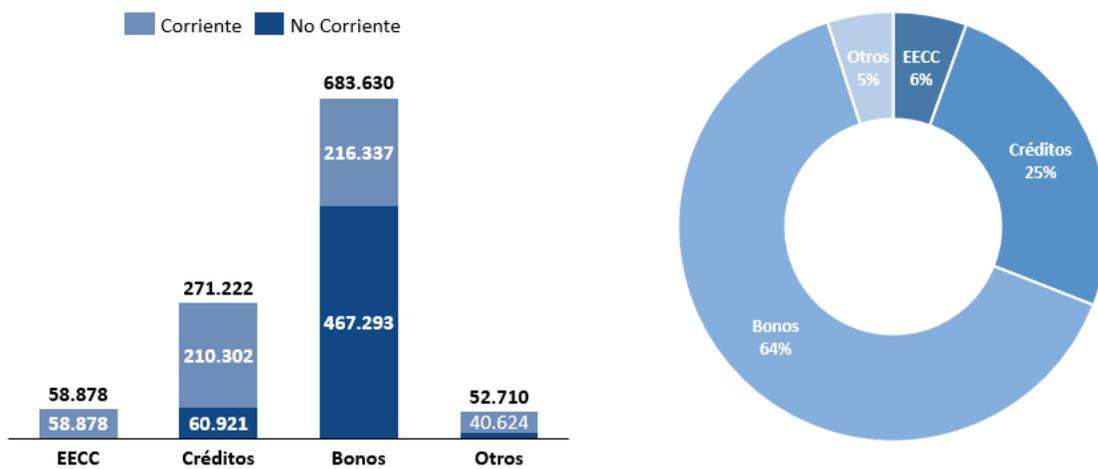


Gráfico 16: Composición de las Fuentes de Financiamiento



VII. Estado de Flujo de Efectivo

MM\$	30-09-2019	30-09-2018	Δ \$
Flujos de actividades de la Operación	(65.349)	(194.932)	129.583
Flujos de actividades de Inversión	202.185	153.934	48.251
Flujos de actividades de Financiamiento	(133.534)	16.726	(150.260)
Efecto de la variación en las tasas de cambio	163	(58)	221
Flujo del período	3.465	(24.330)	27.795
Efectivo y equivalentes al principio del período	25.474	84.636	(59.162)
Efectivo y equivalente al final del período	28.939	60.306	(31.367)

Tabla 6: Flujo de Efectivo

Durante el año 2019, los flujos asociados a las **actividades de operación totalizaron -\$ 65.349 millones** versus -\$194.932 millones registrados a septiembre del 2018, producto de un aumento en los cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios de \$289.185 millones.

En tanto, los flujos resultantes de **actividades de inversión totalizaron \$ 202.185 millones**, aumentando en \$ 48.251 millones respecto de los \$ 153.934 millones al finalizar el tercer trimestre de 2018, principalmente por una diferencia de -\$ 151.290 millones en otros cobros por la venta de patrimonio o instrumento de deuda de otras entidades.

Los flujos resultantes de **actividades de financiamiento totalizan -\$ 133.534 millones**, versus \$ 16.726 millones con respecto en el período de enero-septiembre 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 septiembre de 2019 fue \$ 28.939 millones**, disminuyendo \$ 31.367 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	31.03.2019			
	Cartera Bruta M\$	Provisiones M\$	Cartera Neta M\$	Índice de Provisión
Factoring	410.901.572	(4.441.078)	406.460.494	1,08%
Leasing	89.155.940	(2.020.415)	87.135.525	2,27%
Crédito	280.036.075	(3.796.559)	276.239.516	1,36%
Crédito Automotriz	408.827.848	(17.110.439)	391.717.409	4,19%
Deudores Varios	65.219.573	-	65.219.573	0,00%
Total	1.254.141.008	(27.368.491)	1.226.772.516	2,18%

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	30.09.2019				
	Cartera total M\$	Renegociada M\$	Provisión M\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	410.901.572	1.826.215	(4.441.078)	0,44%	0,15%
Créditos	280.036.075	8.892.129	(3.796.559)	3,18%	0,71%
Automotriz	408.827.848	11.187.545	(17.110.439)	2,74%	0,89%
Leasing	89.155.940	7.996.644	(2.020.415)	8,97%	0,64%
Deudores Varios	65.219.573	-	-	-	-
Total	1.254.141.008	29.902.533	(27.368.491)		2,38%

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\$ 28.939 al 30 de septiembre 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 septiembre de 2019 la Sociedad mantiene inversiones en bonos corporativos internacionales por un total de MUSD 34.035 (MUSD 20.892 al 31 de diciembre de 2018). La duración promedio del portafolio es de 2,57 años (1,96 años al 31 de diciembre de 2018), la sensibilidad medida por el DV011 es de USD 8.321 (USD 2.938 al 31 de diciembre de 2018), y el VaR2 paramétrico del portafolio a 1 día es de USD 67.597 (USD 42.536 al 31 de diciembre de 2018), con un 99% de confianza.

ii. Riesgo de Tasa 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%.



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	0,04%	0,07%	0,11%	0,15%	0,19%	0,23%	0,27%	0,31%

Ante incrementos de las tasas de interés:

Delta Tasas (pbs)	25	50	75	100	125	150	175	200
Variación Neta Portafolio	-0,04%	-0,07%	-0,11%	-0,14%	-0,18%	-0,21%	-0,25%	-0,28%

Tabla 9: Sensibilidad a Variaciones en la Tasa de Interés

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

Exposición	30.09.2019							
	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	3.226.856	(73.664.737)	74.943.201	-	124.469.124	(230.785.801)	1.263.517	110.147.286
1 año a 3 años	-	-	-	-	83.863.768	(151.225.843)	(94.600.349)	168.315.012
Mayor a 3 años	-	-	-	-	118.421.443	(108.272.723)	(130.849)	-
Total	3.226.856	(73.664.737)	74.943.201	-	326.754.335	(490.284.367)	(93.467.681)	278.462.298

Sens. +1pb	30.09.2019							
	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	(20)	713	(705)	-	(8.531)	11.785	(6.082)	(2.802)
1 año a 3 años	-	-	-	-	(18.225)	27.106	17.610	(28.736)
Mayor a 3 años	-	-	-	-	(51.100)	45.221	54	-
Total	(20)	713	(705)	-	(77.856)	84.112	11.582	(31.538)

Tabla 10: Exposición y Sensibilidad por Moneda

iii. Riesgo de Moneda

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

Como política interna de mitigación de riesgo, el descalce en moneda dólar no puede superar el equivalente al 2,5% del patrimonio. Al 30 de septiembre de 2019 la Sociedad presentó una exposición en riesgo de moneda dólar de MUSD 4.814 correspondiente al 1,14% 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)	30.09.2019	31.12.2018
Activos	301.676	269.335
Pasivos	(270.685)	(390.432)
Instrumentos derivados	(26.178)	115.474
Descalce	4.814	(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 septiembre de 2019 el descalce en UF fue de MUF 2.638 equivalente al 23,98% 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)	30.09.2019	31.12.2018
Activos	7.346	7.737
Pasivos	(15.202)	(12.717)
Instrumentos derivados	10.494	6.966
Descalce	2.638	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 septiembre de 2019.



 **anner**®

The main logo features a large blue 'T' inside a square frame on the left, followed by the word 'anner' in a bold, blue, sans-serif font. A registered trademark symbol (®) is positioned at the end of the word.