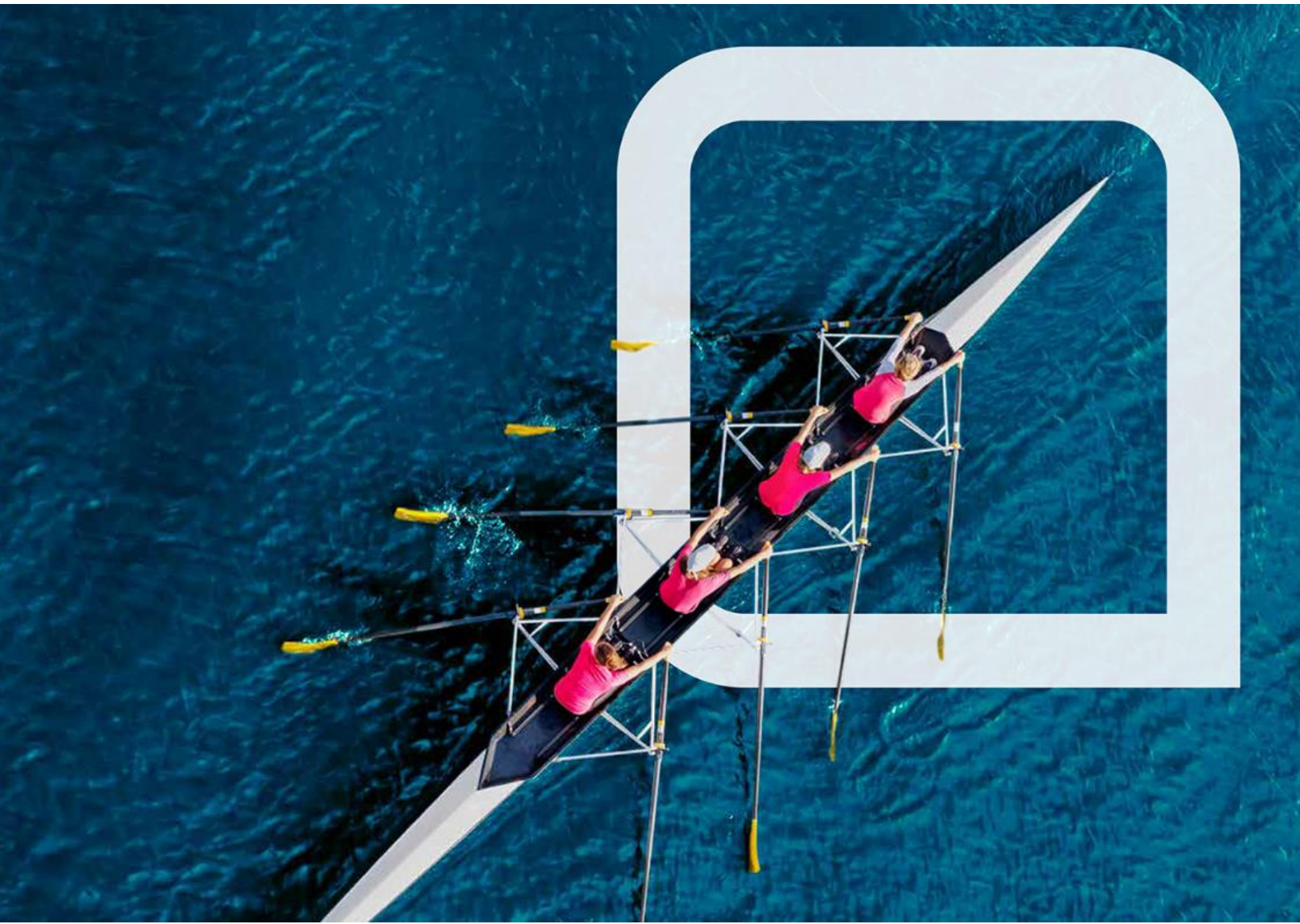




Análisis Razonado

diciembre 2019





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*:

12M19: 11,0% / 12M18: 10,8%

❖ ROAA**:

12M19: 2,1% / 12M18: 2,3%

❖ Patrimonio:

12M19: MM\$ 307.052 / Δ⁺: 8,4% YTD

❖ Utilidad Neta:

4T19: MM\$ 7.263 / 4T18: MM\$ 9.026

Δ⁻: 19,5% a/a

12M19: MM\$ 32.597 / 12M18: MM\$ 29.738

Δ⁺: 9,6% a/a

❖ Colocaciones Netas

12M19: MM\$ 1.302.204 / Δ⁺: 10,1% YTD

❖ Mora Mayor a 90 Días

12M19: 2,7% / 12M18: 2,3%

La **utilidad neta a diciembre de 2019 se incrementa 9,6% a/a, totalizando \$ 32.597 millones**, en línea con el aumento en el resultado operacional de 13,6% a/a en el período.

Las **colocaciones netas alcanzan \$ 1.302.204 millones**, aumentando en \$ 119.623 millones (+10,1% YTD), producto de un aumento en la **división empresas, que totaliza \$ 778.878 millones** (↑\$ 8.816 millones / +1,1% YTD), explicado por las colocaciones netas de Factoring que alcanzan \$ 404.526 millones (↓\$40.413 millones / -9,1% YTD), en créditos con \$ 292.902 millones (↑\$ 46.834 millones / +19,0% YTD), en leasing que totaliza \$ 81.450 millones (↑\$ 2.394 millones / +3,0% YTD); y por el incremento observado en la **división automotriz, con \$ 454.102 millones** (↑\$ 91.848 millones / +25,4% YTD).

En comparación con el año anterior, en el 2019 se observa un **incremento de la mora mayor a 90 días de 47 pbs llegando a 2,7%** (12M18: 2,3%). En la **división empresas aumenta a 2,0%** (12M18: 1,4%) a raíz de un incremento de 40 pbs en factoring (12M18: 1,1% vs. 12M19: 1,5%), de un aumento de 99 pbs en leasing (12M18: 3,3% vs. 12M19: 4,3%) y a un avance de 66 pbs en la mora de créditos (12M18: 1,5% vs. 12M19: 2,1%). Por su parte, en la **división automotriz se registra un aumento de 3 pbs, totalizando 4,40%** (12M18: 4,37%).

Tanner cerró el año 2019 con un **índice de liquidez de 1,2 veces**, inferior a lo observado al cierre del 2018 (1,3x), mientras el **efectivo disponible totalizó \$ 53.660 millones** versus \$ 25.474 millones al cierre del año. Por su parte, el **leverage llegó a 4,2 veces** (dic-18: 4,0x).

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 de 2019. En el mes de noviembre, se realizó el pago íntegro del primer bono emitido en el mercado suizo, en el año 2016, cuyo monto alcanzó los CHF 150 millones.

Cómo hecho posterior, en el mes de enero de 2020, se acordó la colocación de un cuarto bono en el mercado suizo por CHF 200 millones a una tasa 0,6% anual por un plazo de 2 años y 9 meses. El desembolso se realizó en febrero del mismo 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 %	01-10-2019	01-10-2018	Δ \$	Δ %
		31-12-2019	31-12-2018			31-12-2019	31-12-2018		
Ingresos de actividades ordinarias		382,219	193,875	188,344	97.1%	145,877	56,387	89,489	158.7%
Costo de ventas		(300,106)	(117,804)	(182,302)	154.8%	(127,477)	(35,519)	(91,959)	258.9%
Ganancia bruta		82,113	76,071	6,042	7.9%	18,399	20,869	(2,469)	-11.8%
Otros ingresos por función		2,564	2,247	317	14.1%	859	1,159	(300)	-25.9%
Gastos de administración		(46,051)	(44,283)	(1,768)	4.0%	(11,476)	(11,893)	417	-3.5%
Otras ganancias (pérdidas)		-	(27)	27	-	-	(15)	15	-
Margen operacional		38,626	34,008	4,618	13.6%	7,782	10,120	(2,338)	-23.1%
Ingresos financieros		183	102	81	79.6%	119	79	39	49.4%
Costos financieros		(402)	(299)	(103)	34.7%	(112)	(90)	(22)	24.7%
Diferencias de cambio		585	11	574	5235.6%	437	133	304	227.6%
Resultado por unidades de reajuste		52	86	(34)	-39.7%	(3)	54	(57)	-104.9%
Ganancia (pérdida) antes de impuesto		39,044	33,908	5,136	15.1%	8,224	10,297	(2,074)	-20.1%
(Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias		(6,447)	(4,170)	(2,277)	54.6%	(960)	(1,271)	311	-24.5%
Ganancia (pérdida)		32,597	29,738	2,860	9.6%	7,263	9,026	(1,763)	-19.5%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora		32,049	29,367	2,683	9.1%	7,187	8,937	(1,750)	-19.6%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras		548	371	177	47.6%	76	89	(13)	-14.4%

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

La **utilidad neta de la Compañía del año 2019 se expande 9,6% a/a** (↑\$ 2.860 millones), totalizando \$ 32.597 millones, versus \$ 29.738 correspondiente a lo obtenido el 2018; mientras en el 4T19 se observó un retroceso de 19,5% a/a (↓\$ 1.763 millones), alcanzando \$ 7.263 millones (4T18: \$ 9.026 millones). El **margen bruto**, por su parte, **llega a \$ 82.113 millones**, (↑\$ 6.042 millones / +7,9%) y en 4T19 alcanza \$ 18.399 millones (↓\$ 2.469 millones / -11,8% a/a).

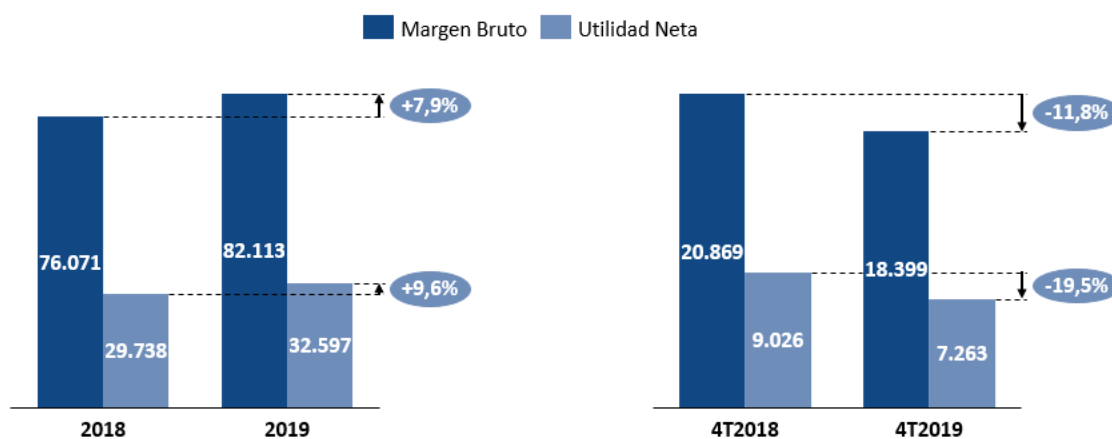


Gráfico 1: Evolución del Margen Bruto y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado



Los ingresos consolidados totalizan \$ 382.219 millones al 31 de diciembre de 2019, creciendo 97,1% a/a (↑\$ 188.344 millones) y \$145.877 millones (↑\$ 89.489 millones / +158,7% a/a) en el 4T19, en línea con alzas en: (i) otros ingresos¹ (12M19: ↑\$ 141.135 millones / +197,6% a/a y 4T19: ↑\$ 73.330 millones / +266,9% a/a) a raíz de un mayor volumen de intermediación en Tanner Investments y Tanner Corredora de Seguros, (ii) ingresos por reajustes (12M19: ↑\$ 28.398 millones / +248,2% a/a y 4T19: ↑\$ 13.230 millones / +167,2% a/a), (iii) ingresos por diferencias de precio (12M19: ↑\$ 6.907 millones / +21,9% a/a y 4T19: ↑\$ 263 millones / +2,9% a/a) y (iv) ingresos por intereses (12M19: ↑\$ 6.668 millones / 6,9% a/a y 4T19: ↑\$ 1.190 millones / +4,8% a/a).

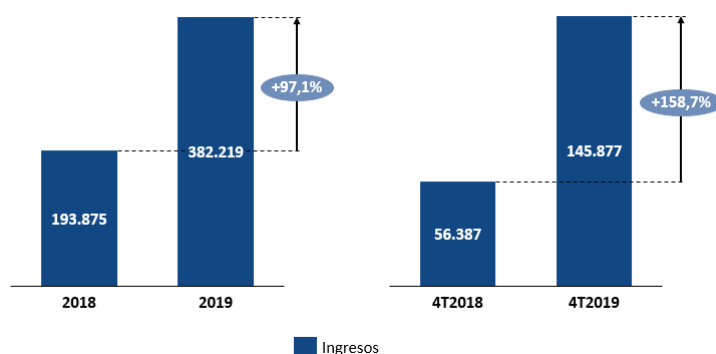


Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

El costo de ventas consolidado al cierre de diciembre de 2019 totaliza \$ 300.106 millones (↑\$ 182.302 millones / +154,8% a/a), mientras en el 4T19 llega a \$ 127.477 millones (↑\$ 91.959 millones / +258,9% a/a), principalmente a raíz de los incrementos registrados en: (i) otros costos² (12M19: ↑\$139.791 millones / +311,1% a/a y 4T19: ↑\$ 76.402 millones / +395,1% a/a) por mayores volúmenes intermediados por Tanner Investments y Tanner Corredora de Seguros, (ii) reajustes de pasivo (12M19: ↑\$ 28.108 millones / +226,6% a/a y 4T19: ↑\$ 12.242 millones / +163,1% a/a) y (iii) gastos por intereses (12M19: ↑\$ 6.319 millones / +16,9% a/a y 4T19: ↑\$ 566 millones / +5,5% a/a), sumado a mayor costo por comisiones (12M19: \$ 4.311 millones / +21,3% a/a y 4T19: ↑\$ 1.198 millones / +22,3% a/a).

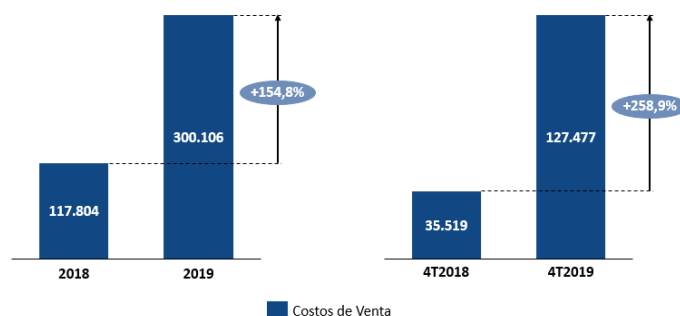


Gráfico 3: Evolución del Costo de Ventas

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 **\$ 46.051 millones en 2019 (+4,0% a/a)** y a **\$ 11.476 millones en el cuarto trimestre (-3,5% a/a)**, 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 \$ 16.675 millones al cierre del 2019 y \$4.945 millones el 4T19, se expanden 20,9% a/a y 30,9% a/a. Por su parte el gasto asociado a personas – que representa alrededor del 64% de los GAV – totaliza \$29.376 millones en el período enero a diciembre (-3,6% a/a) y \$6.531 millones en el cuarto trimestre (-19,5% a/a), principalmente por una caída en las indemnizaciones.

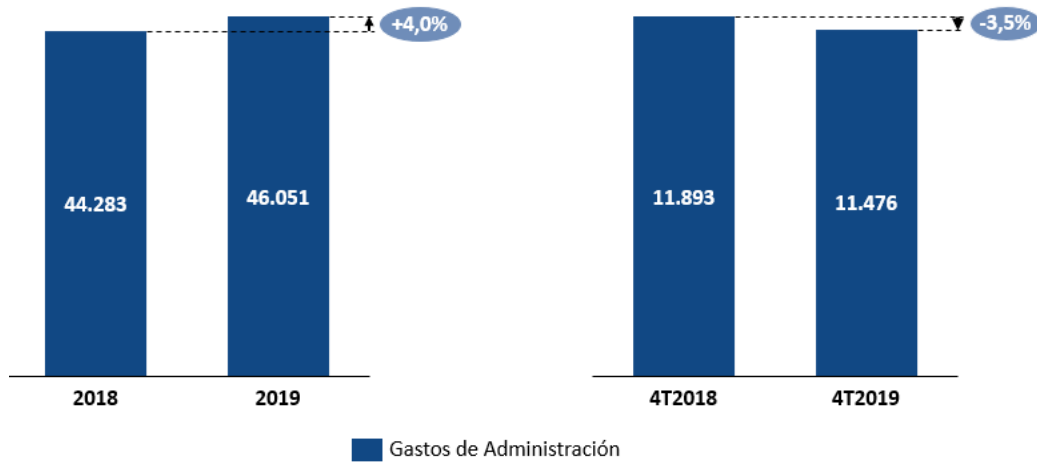


Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración



III. Principales Indicadores

Indicador	Definición	Unidad	31-12-2019	31-12-2018		
Razón de Liquidez	$Activos\ corrientes/Pasivos\ corrientes$	veces	1,2	1,3		
Razón de Endeudamiento de Corto Plazo	$Pasivos\ corrientes/Patrimonio$	veces	2,8	2,5		
Liquidez Inmediata	$Efectivo\ y\ equivalente\ al\ efectivo/Pasivos\ corrientes$	veces	0,1	0,0		
Coefficiente de Financiamiento Estable	$(Pasivos\ no\ corrientes + Patrimonio)/(Activos\ Corrientes)$	veces	1,4	1,5		
Razón de Endeudamiento	$Pasivos/Patrimonio$	veces	4,2	4,0		
Capitalización	$Patrimonio/Activos$	%	19,1%	19,8%		
Liquidez y Solvencia	Razón de Endeudamiento Total	$Pasivos/Activos$	veces	0,8	0,8	
	Proporción Deuda Corto Plazo	$Total\ pasivos\ corrientes/Total\ pasivos$	%	66,3%	60,7%	
	Proporción Deuda Largo Plazo	$Total\ pasivos\ no\ corrientes/Total\ pasivos$	%	33,7%	39,3%	
	Deuda Bancaria Corto Plazo	$Pasivos\ bancarios\ corriente/Pasivos\ corrientes$	%	37,0%	36,9%	
	Deuda Bancaria Largo Plazo	$Pasivos\ bancarios\ no\ corrientes/Pasivos\ no\ corrientes$	%	10,5%	22,4%	
	Capital de Trabajo	$Activos\ corrientes - Pasivos\ corrientes$	MMS	210.372	228.743	
	Cobertura de Gastos Financieros	$(Utilidad\ antes\ de\ impuesto + Gastos\ financieros)/Gastos\ financieros$	veces	1,7	1,8	
	Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio	$Utilidad\ neta\ LTM/Patrimonio\ promedio$	%	11,0%	10,8%	
	Rentabilidad sobre Activo Promedio	$Utilidad\ neta\ LTM/Activo\ Promedio$	%	2,1%	2,3%	
	Margen Bruto	$Margen\ Bruto/Ingresos\ por\ actividades\ ordinarias$	%	21,5%	39,2%	
	Margen Operacional	$Margen\ Operacional/Ingresos\ por\ actividades\ ordinarias$	%	10,1%	17,5%	
	Margen de Utilidad	$Utilidad\ neta/Ingresos\ por\ actividades\ ordinarias$	%	8,5%	15,3%	
	Utilidad por Acción	$Utilidad\ neta/número\ de\ acciones$	MS	26.893	24.534	
	Eficiencia del gasto	$GAV/Margen\ bruto$	%	56,1%	58,2%	
	Mora sobre 30 días	$Saldo\ insóluto\ moroso >30\ días/(Stock\ de\ colocaciones + Provisiones)$	%	5,6%	4,9%	
	Mora sobre 90 días	$Saldo\ insóluto\ moroso >90\ días/(Stock\ de\ colocaciones + Provisiones)$	%	2,7%	2,3%	
		$Saldo\ insóluto\ moroso >90\ días/Patrimonio$	%	11,9%	9,7%	
	Cartera Morosa	$Saldo\ insóluto\ moroso/(Stock\ de\ colocaciones + Provisiones)$	%	11,4%	11,7%	
		$Saldo\ insóluto\ moroso/Patrimonio$	%	49,3%	49,9%	
	Calidad de Activos	Provisiones	$Stock\ de\ provisiones/(Stock\ de\ colocaciones + Provisiones)$	%	2,1%	2,2%
			$Stock\ de\ provisiones/Cartera\ morosa$	%	18,8%	18,9%
			$Stock\ de\ provisiones/Saldo\ insóluto\ moroso >90\ días$	%	78,0%	97,0%
		Castigos	$Castigos/(Stock\ de\ colocaciones + Provisiones)$	%	2,1%	2,8%
		Provisiones y Castigos	$Provisiones\ y\ castigos\ anualizados/(Stock\ de\ colocaciones + Provisiones)$	%	2,3%	2,3%
		Cartera Renegociada	$Cartera\ Renegociada/(Stock\ de\ colocaciones + Provisiones)$	%	2,3%	2,5%

Tabla 2: Principales Indicadores

Al 31 de diciembre 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 \$ 159.217 millones (+13,9% YTD) con respecto al cierre de diciembre de 2018, totalizando \$ 1.303.617 millones, mientras por el lado del activo el aumento fue de 12,8% (\$ 183.122 millones), alcanzando \$ 1.610.668 millones. Así, el patrimonio bruto muestra un alza de \$ 23.905 millones (+8,4% YTD), totalizando \$ 307.052 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.

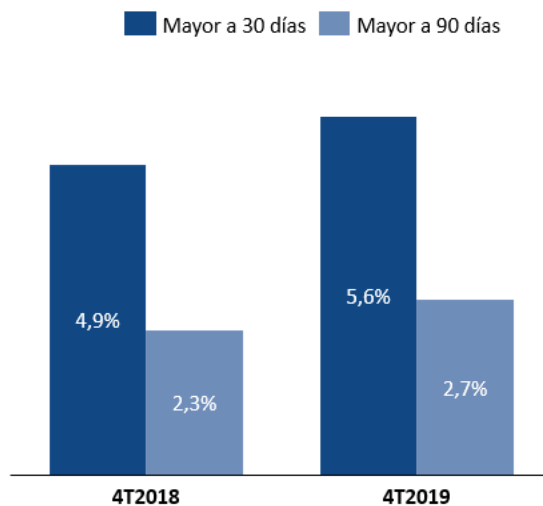


Gráfico 5: Evolución de la Mora a Nivel Consolidado

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 58,5%, 20,7% y 17,8% del margen bruto consolidado acumulado a diciembre de 2019 y el 70,5%, 12,4% y 13,1% al 4T19. Además, se generan ingresos y costos en el área de Tesorería.









Línea de Negocio		01-01-2019 al 31-12-2019 MM\$	01-01-2018 al 31-12-2018 MM\$	Δ \$	Δ %	01-10-2019 al 31-12-2019 MM\$	01-10-2018 al 31-12-2018 MM\$	Δ \$	Δ %
DIVISIÓN EMPRESAS									
	INGRESOS	87.234	75.378	11.856	15,7%	22.931	23.949	(1.018)	-4,3%
	COSTOS	39.220	35.816	3.404	9,5%	9.952	10.736	(783)	-7,3%
	MARGEN BRUTO	48.014	39.561	8.452	21,4%	12.978	13.213	(235)	-1,8%
i. FACTORING									
	INGRESOS	52.752	45.284	7.468	16,5%	12.734	14.343	(1.609)	-11,2%
	COSTOS	23.999	18.626	5.373	28,8%	6.396	5.937	459	7,7%
	MARGEN BRUTO	28.753	26.658	2.095	7,9%	6.338	8.406	(2.068)	-24,6%
ii. LEASING									
	INGRESOS	8.487	9.469	(981)	-10,4%	1.913	2.139	(226)	-10,6%
	COSTOS	5.137	7.100	(1.963)	-27,6%	1.154	1.941	(788)	-40,6%
	MARGEN BRUTO	3.350	2.368	981	41,4%	759	198	561	283,7%
iii. CRÉDITO									
	INGRESOS	25.995	20.625	5.369	26,0%	8.283	7.466	817	10,9%
	COSTOS	10.084	10.090	(6)	-0,1%	2.402	2.857	(454)	-15,9%
	MARGEN BRUTO	15.911	10.535	5.376	51,0%	5.881	4.610	1.271	27,6%
DIVISIÓN AUTOMOTRIZ									
	INGRESOS	87.091	81.098	5.994	7,4%	21.999	19.951	2.048	10,3%
	COSTOS	70.132	59.246	10.886	18,4%	19.718	16.055	3.663	22,8%
	MARGEN BRUTO	16.959	21.851	(4.892)	-22,4%	2.281	3.896	(1.615)	-41,5%
FILIALES									
	INGRESOS	188.978	46.870	142.108	303,2%	95.342	19.456	75.886	390,0%
	COSTOS	174.359	34.794	139.564	401,1%	92.933	16.137	76.796	475,9%
	MARGEN BRUTO	14.619	12.075	2.544	21,1%	2.409	3.319	(910)	-27,4%
TESORERÍA									
	INGRESOS	18.915	(9.470)	28.386	-299,7%	5.605	(6.969)	12.574	-180,4%
	COSTOS	16.395	(12.053)	28.448	-236,0%	4.874	(7.409)	12.283	-165,8%
	MARGEN BRUTO	2.521	2.583	(62)	-2,4%	731	440	291	66,2%
	INGRESOS	382.219	193.875	188.344	97,1%	145.877	56.387	89.489	158,7%
	COSTOS	300.106	117.804	182.302	154,8%	127.477	35.519	91.959	258,9%
	MARGEN BRUTO	82.113	76.071	6.042	7,9%	18.399	20.869	(2.469)	-11,8%

Tabla 3: Resultados por Negocio

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

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



En el período enero-diciembre de 2019, **el margen bruto consolidado alcanza \$ 82.113 millones** (↑\$ 6.042 millones / +7,9% a/a) a raíz de un alza en los ingresos (↑\$ 188.344 millones / +97,1% a/a), mayor al incremento registrado por los costos (↑\$ 182.302 millones / +154,8% a/a). En el **4T19 el margen bruto llega a \$18.399 millones** (↓\$ 2.469 millones / -11,8% a/a), donde los ingresos crecen (↑\$ 89.489 millones / +158,7% a/a) menor el avance en los costos (↑\$ 91.959 millones / +258,9% a/a) Por división/producto, el margen bruto se descompone como sigue:

DIVISIÓN EMPRESAS



i. FACTORING



12M19: \$ 48.014 millones, con un avance de 21,4% a/a (↑\$8.452 millones), a raíz de un alza de \$ 11.856 millones (+15,7% a/a) en los ingresos, y a un avance de 9,5% a/a (+\$ 3.404 millones) en los costos de la división.

4T19: \$ 12.978 millones, con un retroceso de 1,8% a/a (↓\$235 millones), a raíz de una caída de \$ 1.018 millones (-4,3% a/a) en los ingresos y de 7,3% a/a (↓\$ 783 millones) en los costos de la división.

12M19: \$ 28.753 millones, con un avance de 7,9% a/a (↑\$2.095 millones), a raíz de un alza de \$ 7.468 millones (+16,5% a/a) en los ingresos, y a un avance de 28,8% a/a (+\$ 5.373 millones) en los costos de la división.

4T19: \$ 6.338 millones, disminuyendo en 24,6% a/a (↓\$ 2.068 millones), a raíz de un retroceso de 11,2% a/a (↓\$ 1.609 millones) en los ingresos y un aumento en los costos (7,7% a/a / ↑\$ 459 millones).

ii. LEASING



12M19: \$ 3.350 millones, con un aumento de 41,4% a/a (↑\$ 981 millones), a raíz de un retroceso en los ingresos de \$ 981 millones (-10,4% a/a) inferior a la caída en los costos de 27,6% a/a (↓\$ 1.963 millones).

4T19: \$ 759 millones, mayor en 283,7% a/a (↑\$ 561 millones), a raíz de un menor ingreso de 10,6% a/a (↓\$ 226 millones) inferior a la disminución en los costos de 40,6% (↓\$ 788 millones).

iii. CRÉDITO



12M19: \$ 15.911 millones, con un aumento de 51,0% a/a (↑\$ 5.376 millones), a raíz de un aumento de \$ 5.369 millones (+26,0% a/a) sumado al retroceso en los costos de la división de -0,1% a/a (↓\$ 6 millones).

4T19: \$ 5.881 millones, mayor en 27,6% a/a (↑\$ 1.271 millones), producto de un aumento en los ingresos de 10,9% a/a (↑\$ 817 millones) y a un menor costo en 15,9% (↓\$ 454 millones).

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



12M19: \$ 16.959 millones, con una disminución de 22,4% a/a (↓\$ 4.892 millones), a raíz de un aumento en ingresos de \$ 5.994 millones (+7,4% a/a) inferior al avance de \$ 10.886 millones (+18,4% a/a) en los costos de la división.

4T19: \$ 2.281 millones, menor en 41,5% a/a (↓\$ 1.615 millones), producto de un aumento en los ingresos de 10,3% a/a (↑\$ 2.048 millones) y en los costos de 22,8% (↑\$ 3.663 millones).

FILIALES



12M19: \$ 14.619 millones, con un aumento de 21,1% a/a (↑\$ 2.544 millones), a raíz de un aumento de \$ 142.108 millones (+303,2% a/a) superior al avance de \$ 139.564 millones (+401,1% a/a) en los costos.

4T19: \$ 2.409 millones, retrocediendo 27,4% a/a (↓\$ 910 millones) derivado de mayores ingresos por \$ 75.886 millones (+390,0% a/a), inferior al aumento de 475,9% a/a en los costos (↑\$ 76.796 millones).

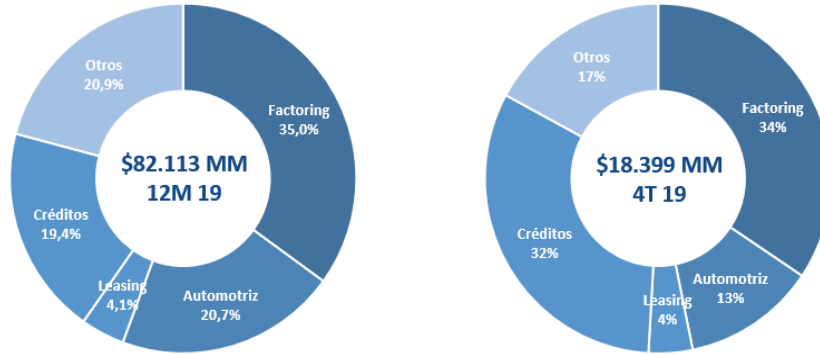


Gráfico 6: Distribución del Margen Bruto por Negocio

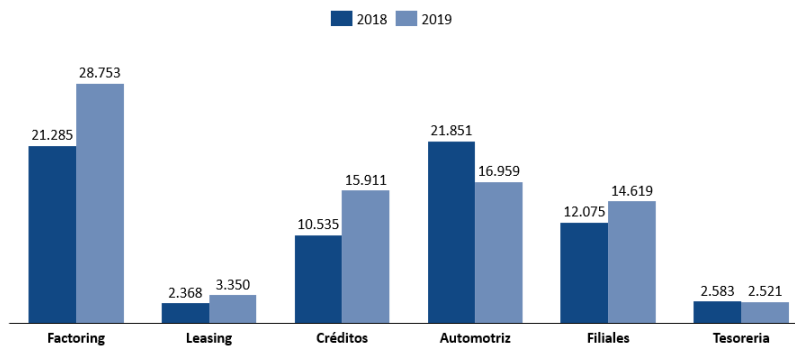


Gráfico 7: Margen Bruto por Negocio Acumulado 2019

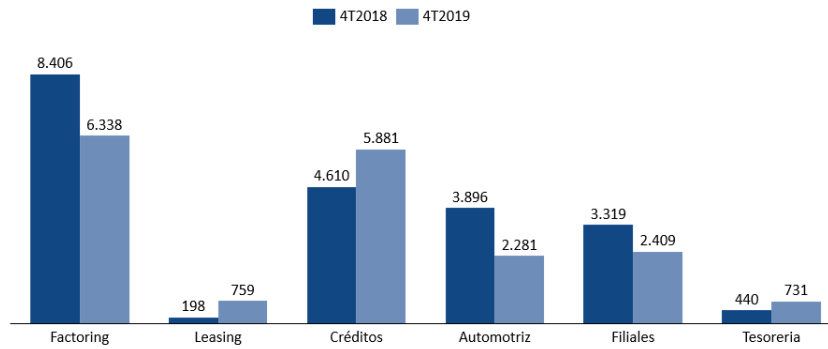


Gráfico 8: Margen Bruto por Negocio Cuarto Trimestre 2019



Al 31 de diciembre de 2019, los **ingresos consolidados de la compañía** totalizaron \$ 382.219 millones (↑\$ 188.344 millones), con un alza de 97,1% a/a, mientras en el **4T19** llegaron a \$145.877 millones con una expansión de 158,7% (↑\$ 89.489 millones) explicados por ingresos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



12M19: \$ 87.234 millones (↑\$ 11.856 millones / +15,7% a/a);
4T19: \$ 22.931 millones (↓\$ 1.018 millones / -4,3% a/a);
Razón principal: Mayores diferencias de precio derivadas del negocio del factoring, que representa el 60,5% de los ingresos de la división.

i. FACTORING



12M19: \$ 52.752 millones (↑\$ 7.468 millones / +16,5% a/a);
4T19: \$ 12.734 millones (↓\$ 1.609 millones / -11,2% a/a);
Razón principal: Mayores diferencias de precio.

ii. LEASING



12M19: \$ 8.487 millones (↓\$ 981 millones / -10,4% a/a);
4T19: \$ 1.913 millones (↓\$ 226 millones / -10,6% a/a);
Razón principal: Caída en intereses percibidos y otros ingresos a raíz del cambio de foco de la unidad, que busca incrementar su rentabilidad concentrándose en negocios inmobiliarios.

iii. CRÉDITO



12M19: \$ 25.995 millones (↑\$ 5.369 millones / +26,0% a/a);
4T19: \$ 8.283 millones (↑\$ 817 millones / +10,9% a/a);
Razón principal: Mayores comisiones durante el período.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



12M19: \$ 87.091 millones (↑\$ 5.994 millones / +7,4% a/a);
4T19: \$ 21.999 millones (↑\$ 2.048 millones / +10,3% a/a);
Razón principal: Incremento en el volumen, que conlleva alzas en ingresos por intereses.

FILIALES



12M19: \$ 188.978 millones (↑\$ 142.108 millones / +303,2% a/a);
4T19: \$ 95.342 millones (↑\$ 75.886 millones / +390,0% a/a);
Razón principal: Incremento en el volumen intermediado.



Los costos consolidados totalizan \$ 300.106 millones al cierre del año 2019 y \$ 127.477 millones en el 4T19, expandiéndose \$ 182.302 millones (+154,8% a/a) y \$ 91.959 millones (+258,9% a/a), en base a costos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



i. FACTORING



12M19: \$ 39.220 millones (↑\$ 3.404 millones / +9,5% a/a);

4T19: \$ 9.952 millones (↓\$ 783 millones / -7,3% a/a);

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

12M19: \$ 23.999 millones (↑\$ 5.373 millones / +28,8% a/a);

4T19: \$ 6.396 millones (↑\$ 459 millones / +7,7% a/a);

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

ii. LEASING



12M19: \$ 5.137 millones (↓\$ 1.963 millones / -27,6% a/a);

4T19: \$ 1.154 millones (↓\$ 788 millones / -40,6% a/a);

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

iii. CRÉDITO



12M19: \$ 10.084 millones (↓\$ 6 millones / -0,1% a/a);

4T19: \$ 2.402 millones (↓\$ 454 millones / -15,9% a/a);

Razón principal: Disminución en el costo por menores castigos y provisiones.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



12M19: \$ 70.132 millones (↑\$ 10.886 millones / +18,4% a/a);

4T19: \$ 19.718 millones (↑\$ 3.663 millones / +22,8% a/a);

Razón principal: Mayor costo asociado a un aumento en las comisiones en y en castigos y provisiones.

FILIALES



12M19: \$ 174.359 millones (↑\$ 139.564 millones / +401,1% a/a);

4T19: \$ 92.933 millones (↑\$ 76.796 millones / +475,9% a/a);

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

V. Calidad de la Cartera por Línea de Negocio






	Indicador	Definición	Unidad	31-12-2019	31-12-2018
	DIVISIÓN EMPRESAS				
	Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	8,0%	8,3%
		<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	20,6%	22,8%
	Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,2%	1,4%
		<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	15,0%	17,4%
		<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	60,5%	101,5%
	Provisiones y Castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,2%	1,3%
	Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	3,4%	2,4%
	Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	2,0%	1,4%
		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	5,1%	3,9%
	Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	2,2%	2,3%
		<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	5,7%	6,4%
	Clientes	Número de clientes	#	4.769	4.872
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto	%	48,6%	66,4%	
	i. FACTORING				
	Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	9,0%	8,1%
		<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	12,0%	12,9%
	Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,2%	1,0%
		<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	13,4%	12,9%
		<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	82,7%	98,5%
	Provisiones y Castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,7%	1,3%
	Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	3,0%	2,1%
	Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,5%	1,1%
		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	1,9%	1,7%
	Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	0,5%	1,4%
		<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	0,7%	2,2%
	Clientes	Número de clientes	#	3.650	3.734
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto	%	51,0%	66,7%	
	ii. LEASING				
	Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	11,4%	18,4%
		<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	3,1%	5,3%
	Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,3%	2,8%
		<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	11,2%	15,4%
		<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	29,8%	86,7%
	Provisiones y castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	-0,6%	1,0%
	Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	5,9%	6,9%
	Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	4,3%	3,3%
		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	1,1%	0,9%
	Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	7,4%	7,5%
		<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	2,0%	2,2%
	Clientes	Número de clientes	#	348	360
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto	%	78,0%	102,1%	
	iii. CRÉDITO				
	Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	5,8%	5,2%
		<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	5,6%	4,6%
	Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,2%	1,7%
		<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	20,5%	32,5%
		<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	36,1%	104,2%
	Provisiones y Castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	0,9%	1,4%
	Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	3,3%	1,6%
	Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	2,1%	1,5%
		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	2,0%	1,3%
	Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	3,1%	2,3%
		<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	3,0%	2,0%
	Clientes	Número de clientes	#	771	578
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto	%	38,1%	57,9%	
	DIVISIÓN AUTOMOTRIZ				
	Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	18,6%	20,3%
		<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	28,7%	27,1%
	Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	4,0%	4,1%
		<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	21,6%	20,2%
		<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	91,2%	94,0%
	Provisiones y Castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	4,4%	4,5%
	Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	10,2%	10,6%
	Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	4,40%	4,37%
		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	6,8%	5,8%
	Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	2,7%	2,9%
		<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	4,2%	3,8%
	Clientes	Número de clientes	#	75.797	67.577
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto	%	97,7%	68,7%	

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.

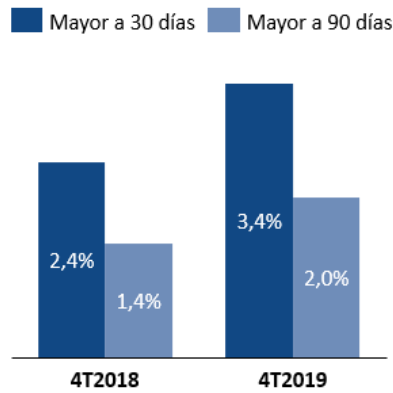


Gráfico 9: Evolución de la Mora de la División Empresas

i. FACTORING



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

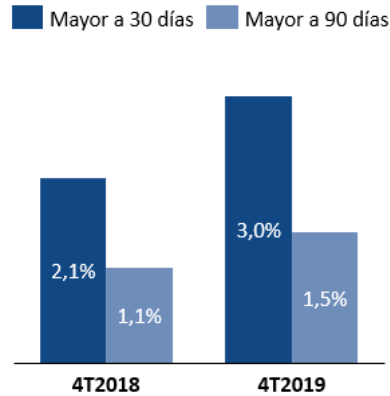


Gráfico 10: Evolución de la Mora del Negocio de Factoring

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 4Q18.

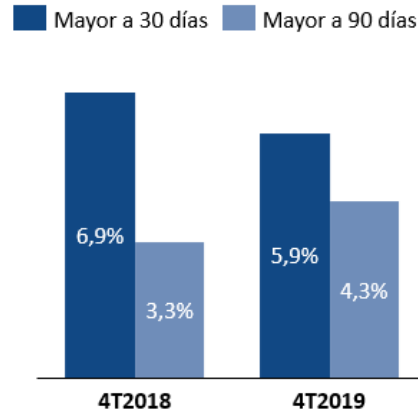


Gráfico 11: Evolución de la Mora del Negocio de Leasing

iii. CRÉDITO

Los indicadores de mora de la cartera de muestran un aumento producto de un incremento en las colocaciones, alcanzando un nivel de mora en línea con la de factoring.

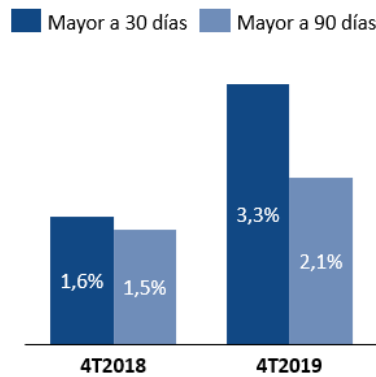


Gráfico 12: Evolución de la Mora del Negocio de Créditos

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ

La mora mayor a 90 días aumenta marginalmente respecto del mismo período del año pasado, dado el incremento en el stock de colocaciones.

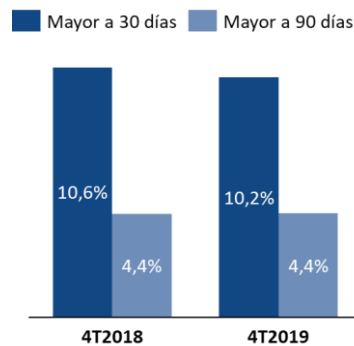


Gráfico 13: Evolución de la Mora de la División Automotriz



VI. Balance

Activos (MM\$)	31-12-2019	31-12-2018	Δ \$	Δ %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	53.660	25.474	28.186	110,6%
Otros activos financieros corrientes	94.815	104.324	(9.509)	-9,1%
Otros activos no financieros corrientes	1.727	1.765	(38)	-2,2%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	894.979	770.975	124.004	16,1%
Cuentas por cobrar entidades relacionadas	381	458	(77)	-16,8%
Activos por impuestos corrientes	18.239	12.851	5.388	41,9%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	10.519	7.968	2.550	32,0%
Total Activos Corrientes	1.074.320	923.816	150.504	16,3%
Activos No Corrientes				
Otros activos financieros no corrientes	62.456	37.555	24.900	66,3%
Otros activos no financieros no corrientes	4.638	2.822	1.816	64,4%
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes	407.225	411.606	(4.381)	-1,1%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas no corriente	528	681	(153)	-22,5%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.759	5.520	1.239	22,4%
Plusvalía	1.764	1.764	-	0,0%
Propiedades, planta y equipo	11.632	3.189	8.443	264,8%
Propiedades de inversión	11.381	9.316	2.065	22,2%
Activos por impuestos diferidos	29.966	31.278	(1.312)	-4,2%
Total Activos No Corrientes	536.348	503.730	32.618	6,5%
Total Activos	1.610.668	1.427.546	183.122	12,8%
Pasivos (MM\$)	31-12-2019	31-12-2018	Δ \$	Δ %
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	720.041	597.596	122.445	20,5%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	141.470	90.908	50.562	55,6%
Otras provisiones a corto plazo	528	306	222	72,6%
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	1.228	3.957	(2.729)	-69,0%
Pasivos por impuestos corrientes	680	2.306	(1.625)	-70,5%
Otros pasivos no financieros corrientes	-	-	-	-
Total Pasivos Corrientes	863.948	695.073	168.875	24,3%
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros no corrientes	439.475	449.213	(9.739)	-2,2%
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	439.669	449.327	(9.658)	-2,1%
Total Pasivos	1.303.617	1.144.400	159.217	13,9%
Patrimonio	307.052	283.146	23.905	8,4%
Total Pasivos Más Patrimonio	1.610.668	1.427.546	183.122	12,8%

Tabla 5: Balance Consolidado



a. Colocaciones Netas⁵

Las **colocaciones brutas a diciembre de 2019 alcanzaron los \$ 1.330.706 millones** (↑\$ 121.369 millones / +10,0% YTD) versus \$ 1.209.337 millones a diciembre de 2018, mientras el stock de provisiones fue de \$ 28.502 millones, con un aumento de \$ 1.746 millones (6,5% YTD). Así, las **colocaciones netas totalizaron \$ 1.302.204 millones, aumentando en 10,1% a/a** (↑\$ 119.623 millones), respecto de los \$ 1.182.581 millones a diciembre de 2018.

Stock neto por división al 31 de diciembre de 2019:

1. **División Empresas: \$ 778.878 millones** | +1,1% YTD | ↑\$ 8.816 millones;
 - a. **Factoring: \$ 404.526 millones** | -9,1% YTD | ↓\$ 40.413 millones;
 - b. **Leasing: \$ 81.450 millones** | +3,0% YTD | ↑\$ 2.394 millones;
 - c. **Crédito: \$ 292.902 millones** | +19,0% YTD | ↑\$ 46.834 millones; y,
2. **División Automotriz: \$ 454.102 millones** | +25,4% YTD | ↑\$ 91.848 millones.

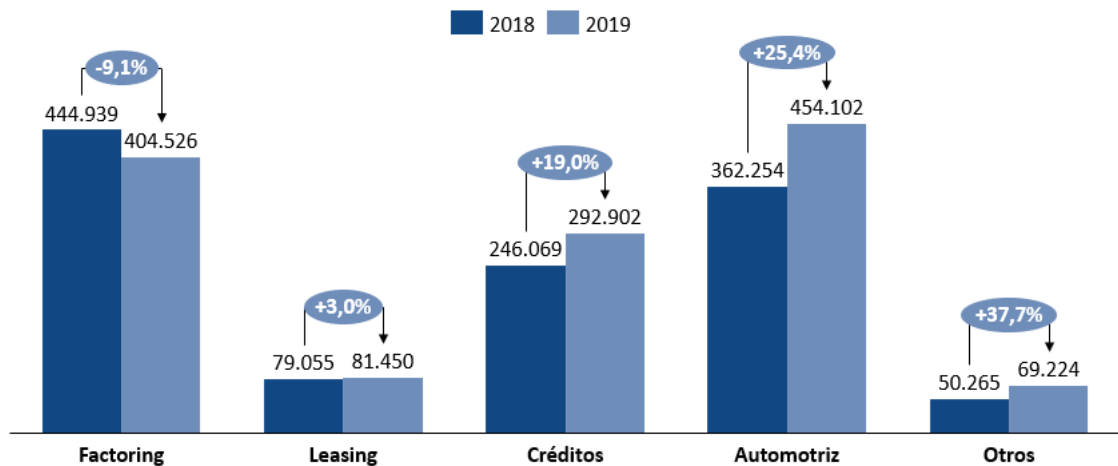


Gráfico 14: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

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 diciembre de 2019 representan el 31,1% y 34,9% de las colocaciones netas, respectivamente.

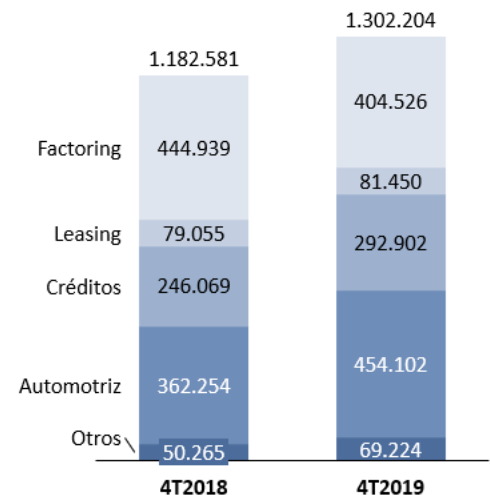


Gráfico 15: Composición de la Cartera de Colocaciones Netas

⁵ Colocaciones brutas menos provisiones.



b. Fuentes de Financiamiento

Al 31 de diciembre de 2019, **los pasivos financieros de la Compañía totalizan \$ 1.159.515 millones**, versus \$ 1.046.809 millones al cierre del 2018 (↑\$ 112.706 millones / +10,8% YTD), lo que se explica principalmente, por el avance en las obligaciones asociadas a: (i) efectos de comercio (↑\$ 58.877 millones / +54,2% YTD), (ii) bonos (↑\$ 32.590 millones / +6,4% YTD) y (iii) bancos e instituciones financieras (↑\$ 8.309 millones / +2,3% YTD).

En términos de los instrumentos que componen el pasivo, el 46,9% (\$ 543.490 millones) corresponde a bonos – locales e internacionales –, el 31,5% (\$ 365.512 millones) a créditos y líneas bancarias y el 14,4% (\$ 167.515 millones) a efectos de comercio. El 7,2% restante, es decir \$ 82.998 millones, corresponden a otras obligaciones financieras, compuestas por pactos y forwards.

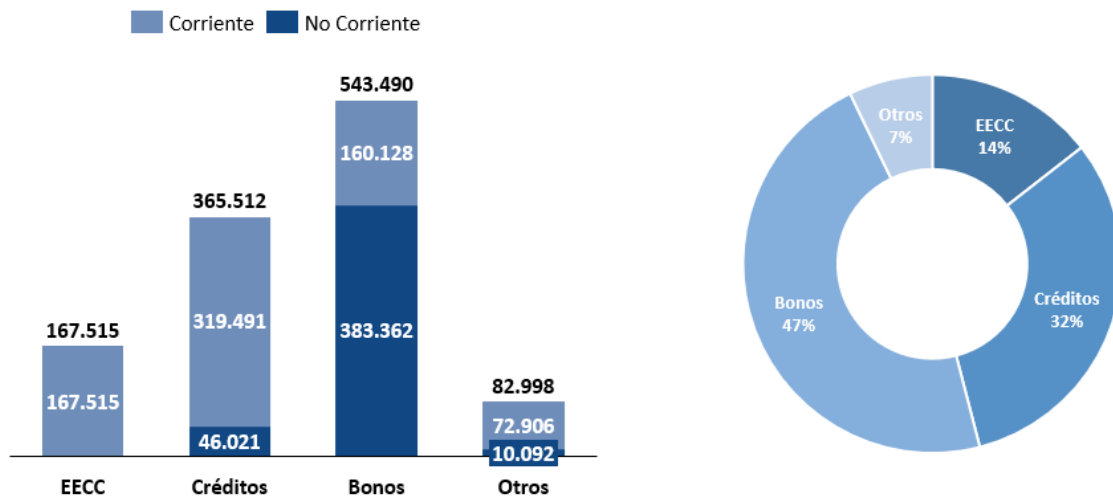


Gráfico 16: Composición de las Fuentes de Financiamiento



VII. Estado de Flujo de Efectivo

MM\$	31-12-2019	31-12-2018	Δ \$
Flujos de actividades de la Operación	(177.506)	(271.649)	94.143
Flujos de actividades de Inversión	251.938	172.179	79.760
Flujos de actividades de Financiamiento	(46.412)	40.277	(86.690)
Efecto de la variación en las tasas de cambio	166	31	136
Flujo del período	28.186	(59.162)	87.348
Efectivo y equivalentes al principio del período	25.474	84.636	(59.162)
Efectivo y equivalente al final del período	53.660	25.474	28.186

Tabla 6: Flujo de Efectivo

Durante el año 2019, los flujos asociados a las **actividades de operación totalizaron -\$ 177.506 millones** versus -\$271.649 millones registrados a diciembre del 2018, producto de un aumento en los cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios de \$337.012 millones.

En tanto, los flujos resultantes de **actividades de inversión totalizaron \$ 251.938 millones**, aumentando en \$ 79.760 millones respecto de los \$ 172.179 millones al finalizar el cuarto trimestre de 2018, principalmente por una diferencia de \$ 238.016 millones en cobros procedentes de contratos a futuro, a término, de opciones de opciones y permuta financiera.

Los flujos resultantes de **actividades de financiamiento totalizan -\$ 46.412 millones**, versus \$ 40.277 millones con respecto en el período de enero-diciembre de 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 31 de diciembre de 2019 fue \$ 53.660 millones**, aumentando \$ 28.186 millones con respecto al 2018.

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 ha implementado nuevos modelos de deterioro bajo el estándar NIIF 9 y donde existen una serie de conceptos y requisitos al cumplimiento de esta nueva normativa. Unos de los principales cambios respecto a la NIC 39 es que ya no se utiliza un modelo de pérdida incurrida para el cálculo de las provisiones, sino que se trata

de un modelo de pérdida esperada. Estos modelos se ajustan al comportamiento histórico de nuestros clientes y se considera además una mirada prospectiva (*forward looking*).

Los requisitos normativos que fueron incorporados a los nuevos modelos de deterioro son:

- 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: tres 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) clasificación del deudor.
- ii. Cheques Normales y Protestados: dos perfiles de riesgo que consideran variables de comportamiento interno. La variable influyente es el número de días de mora actual.
- iii. Otros: dos perfiles de riesgo que consideran variables de comportamiento interno. La variable influyente son: (i) los días de mora actual, (ii) tipo o grupo.

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

LEASING



El cálculo de provisiones para el negocio Leasing considera cinco perfiles segmentados por subproducto y perfiles de riesgo. Las variables más influyentes son: (i) días de mora actual; (ii) Subproducto (Inmobiliario o Producto Vendedor y Maquinaria o Vehículo); (iii) renegociación.

La política de castigos contempla como máximo plazo los 541 días de mora, con excepción de leasing inmobiliario y leasing vendedor 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; (ii) el plazo residual y (iii) renegociación.

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 provisiones para el negocio automotriz considera una segmentación por canal de venta y score de comportamiento. Las segmentaciones por canal de venta corresponden a: (i) primeras opciones; (ii) automotora y directo y (iii) renegociados.

Cada uno de estos se subsegmenta por perfiles de riesgo de acuerdo a su "score" de comportamiento el que a su vez considera las siguientes variables:



- i. Máxima mora últimos tres meses: Máxima mora registrada por la operación entre el mes actual y los dos meses anteriores.
- ii. Ratio Saldo últimos tres meses: Saldo insoluto registrado en el mes actual dividido por el máximo saldo insoluto registrado por la operación entre el mes actual y los dos meses anteriores.
- iii. LTV: “Loan to value” o Saldo insoluto sobre el valor original de la garantía asociada al crédito.
- iv. Segmento: Identifica si la operación se originó a través del canal de venta primeras opciones, resto dealers y directo o si es una renegociación de otro crédito.

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

Concepto	31-12-2019			
	Cartera Bruta M\$	Provisiones M\$	Cartera Neta M\$	Índice de Provisión
Factoring	409.461.713	(4.935.677)	404.526.035	1,21%
Leasing	82.501.245	(1.051.432)	81.449.813	1,27%
Crédito	296.432.919	(3.530.728)	292.902.192	1,19%
Crédito Automotriz	473.086.185	(18.984.263)	454.101.921	4,01%
Deudores Varios	69.224.061	-	69.224.061	0,00%
Total	1.330.706.123	(28.502.100)	1.302.204.022	2,14%

Concepto	31-12-2018			
	Cartera Bruta M\$	Provisiones M\$	Cartera Neta M\$	Índice de Provisión
Factoring	449.641.169	(4.702.600)	444.938.568	1,05%
Leasing	81.373.247	(2.317.836)	246.068.521	2,85%
Crédito	250.298.644	(4.230.124)	362.253.890	1,69%
Crédito Automotriz	377.759.357	(15.505.467)	79.055.410	4,10%
Deudores Varios	50.264.519	-	50.264.519	0,00%
Total	1.209.336.935	(26.756.027)	1.182.580.908	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	31.12.2019				
	Cartera total M\$	Renegociada M\$	Provisión M\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	409.461.713	2.065.499	(4.935.678)	0,50%	0,16%
Créditos	296.432.919	9.183.346	(3.530.727)	3,10%	0,69%
Automotriz	473.086.185	12.774.134	(18.984.263)	2,70%	0,96%
Leasing	82.501.245	6.134.445	(1.051.432)	7,44%	0,46%
Deudores Varios	69.224.061	-	-	-	-
Total	1.330.706.123	30.157.424	(28.502.100)		2,27%

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	(4.230.123)	2,28%	0,47%
Automotriz	377.759.358	10.855.930	(15.505.467)	2,87%	0,90%
Leasing	81.373.247	7.753.475	(2.317.836)	9,53%	0,64%
Deudores Varios	50.264.518	-	-	-	-
Total	1.209.336.936	30.555.644	(26.756.026)		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\$ 53.660 al 31 de diciembre 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 31 de diciembre de 2019 la Sociedad mantiene inversiones en bonos corporativos internacionales por un total de MUSD 31.048 (MUSD 20.892 al 31 de diciembre de 2018). La duración promedio del portafolio es de 2,53 años (1,96 años al 31 de diciembre de 2018), la sensibilidad medida por el DV011 es de USD 7.464 (USD 2.938 al 31 de diciembre de 2018), y el VaR2 paramétrico del portafolio a 1 día es de USD 67.109 (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:

Delta Tasas (pbs)	-25	-50	-75	-100	-125	-150	-175	-200
Variación Neta Portafolio	0,04%	0,08%	0,12%	0,16%	0,20%	0,25%	0,29%	0,33%

Ante incrementos de las tasas de interés:

Delta Tasas (pbs)	25	50	75	100	125	150	175	200
Variación Neta Portafolio	-0,04%	-0,08%	-0,12%	-0,16%	-0,19%	-0,23%	-0,27%	-0,31%

Tabla 9: Sensibilidad a Variaciones en la 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%.



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

Exposición	31-12-2019							
	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	-	(25.514.397)	25.048.325	-	90.268.540	(254.437.448)	97.329.586	79.666.912
1 año a 3 años	-	-	-	-	92.778.948	(122.948.561)	(62.269.437)	98.801.288
Mayor a 3 años	-	-	-	-	118.850.178	(107.404.479)	(44.574)	-
Total	-	(25.514.397)	25.048.325	-	301.897.665	(484.790.488)	35.015.575	178.468.201

Sens. +1pb	31-12-2019							
	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	-	160	(159)	-	(5.968)	12.297	(3.165)	(6.924)
1 año a 3 años	-	-	-	-	(17.551)	21.665	(5.084)	(19.109)
Mayor a 3 años	-	-	-	-	(48.280)	42.262	17	-
Total	-	160	(159)	-	(71.799)	76.224	(8.232)	(26.033)

Tabla 10: Exposición y Sensibilidad por Moneda

iii. Riesgo de Moneda

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

Como política interna de mitigación de riesgo, el descalce en moneda dólar no puede superar el equivalente al 2,5% del patrimonio. Al 31 de diciembre de 2019 la Sociedad presentó una exposición en riesgo de moneda dólar de MUSD 1.627 correspondiente al 0,40% 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)	31-12-2019	31-12-2018
Activos	331.186	269.335
Pasivos	(381.989)	(390.432)
Instrumentos derivados	52.429	115.474
Descalce	1.627	(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 31 de diciembre de 2019 el descalce en UF fue de MUF 2.814 equivalente al 25,94% 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)	31-12-2019	31-12-2018
Activos	6.803	7.737
Pasivos	(13.564)	(12.717)
Instrumentos derivados	9.575	6.966
Descalce	2.814	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 31 de diciembre de 2019.