



Análisis Razonado

junio 2020





Índice

I.	Resumen Ejecutivo	2
II.	Análisis de Resultados Consolidados	3
III.	Principales Indicadores.....	6
IV.	Análisis de Resultados por Línea de Negocio	7
V.	Calidad de la Cartera por Línea de Negocio	12
VI.	Balance	15
VII.	Estado de Flujo de Efectivo	18
VIII.	Análisis de Riesgo	19



I. Resumen Ejecutivo



❖ ROAE*:

1S20: 9,4% / 1S19: 10,8%

❖ ROAA**:

1S20: 2,0% / 1S19: 2,4%

❖ Patrimonio:

1S20: MM\$ 304.331 / Δ: 0,9% YTD

❖ Utilidad Neta:

2T20: MM\$ 5.070 / 2T19: MM\$ 8.613

Δ: 41,1% a/a

1S20: MM\$ 10.453 / 1S19: MM\$ 14.965

Δ: 30,1% a/a

❖ Colocaciones Netas

1S20: MM\$ 1.081.959 / Δ: 16,9% YTD

❖ Mora Mayor a 90 Días

1S20: 3,7% / 1S19: 2,9%

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

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

La **utilidad después de impuestos del primer semestre de 2020 disminuye 30,1% a/a, totalizando \$ 10.453 millones, mientras que entre abril y junio cae 41,1% a/a alcanzando \$5.070 millones**, en línea con la caída en el resultado operacional de 31,4% a/a en el período enero-junio y 34,4% a/a en el segundo trimestre.

Las **colocaciones netas alcanzan \$ 1.081.959 millones**, disminuyendo en \$ 220.245 millones (-16,9% YTD), por una caída en la **división empresas, que totaliza \$ 613.664 millones** (↓\$ 165.214 millones / -21,2% YTD), donde factoring alcanzó \$260.927 millones (↓\$ 143.599 millones / -35,5% YTD), créditos corporativos reportó \$ 276.045 millones (↓\$16.858 millones / -5,8% YTD) y leasing cierra el semestre con \$ 76.692 millones (↓\$ 4.758 millones / -5,8% YTD). Por su parte, la **división automotriz, alcanzó colocaciones netas por \$ 434.585 millones**, retrocediendo respecto al cierre de 2019 (↓\$ 19.517 millones / -4,3% YTD).

En comparación con el año anterior, en el 2020 se observa un aumento en el nivel de riesgo, que se traducen en un **aumento de la mora mayor a 90 días de 83 pbs llegando a 3,7%** (1S19: 2,9%). Del mismo modo, la mora mayor a 30 días avanza 118 pbs, alcanzando 6,8% (1S19: 5,6%). La **mora mayor a 90 días de la división empresas se incrementa 41 pbs y alcanza 2,6%** (1S19: 2,2%) a raíz de un avance en la mora de 133 pbs en créditos corporativos (1S19: 1,6% vs. 1S20: 2,9%), contrarrestado por una caída de 93 pbs en leasing (1S19: 4,8% vs. 1S20: 3,8%) y factoring que mantuvo sus niveles (1S19: 1,9% vs. 1S20: 1,9%). Por su parte, en la **división automotriz se registra un aumento de 87 pbs, totalizando 5,5%** (1S19: 4,6%). Estos números muestran el deterioro en la calidad de nuestro portafolio debido a los efectos de la crisis sanitaria causada por el Covid-19, el cual fue contenido en parte por las medidas y acciones tomadas por la compañía.

Tanner cerró el 1S 2020 con un **índice de liquidez de 1,68 veces**, superior a lo observado al cierre del 2019 (1,24x), mientras el **efectivo disponible totalizó \$ 103.619 millones** versus \$ 53.660 millones al cierre del año. Por su parte, el **leverage llegó a 3,67 veces** (dic-19: 4,25x).



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\$	01-01-2020	01-01-2019	Δ \$	Δ %	01-04-2020	01-04-2019	Δ \$	Δ %
		30-06-2020	30-06-2019			30-06-2020	30-06-2019		
Ingresos de actividades ordinarias		99.543	92.941	6.602	7,1%	35.329	45.984 (10.655)	-23,2%	
Costo de ventas		(46.611)	(40.997)	(5.614)	13,7%	(9.487)	(19.429)	9.942	-51,2%
Ganancia bruta		52.932	51.944	988	1,9%	25.843	26.555 (713)	-2,7%	
Pérdidas por deterioro		(16.566)	(12.960)	(3.606)	27,8%	(7.518)	(5.936)	(1.582)	26,6%
Otros ingresos por función		153	1.184	(1.031)	-87,1%	57	916	(859)	-93,8%
Gastos de administración		(24.082)	(22.257)	(1.825)	8,2%	(11.595)	(11.414)	(181)	1,6%
Otras ganancias (pérdidas)		(148)	-	(148)	0,0%	(148)	-	(148)	0,0%
Margen operacional		12.290	17.912	(5.622)	-31,4%	6.639	10.121 (3.482)	-34,4%	
Ingresos financieros		2	46	(44)	-94,9%	(39)	30	(69)	-233,2%
Costos financieros		(273)	(212)	(62)	29,2%	(107)	(120)	13	-11,0%
Diferencias de cambio		72	47	25	53,9%	(18)	27	(45)	-168,7%
Resultado por unidades de reajuste		89	8	82	1083,0%	25	7	18	278,7%
Ganancia (pérdida) antes de impuesto		12.180	17.800	(5.621)	-31,6%	6.499	10.064 (3.565)	-35,4%	
(Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias		(1.726)	(2.835)	1.109	-39,1%	(1.429)	(1.450)	21	-1,5%
Ganancia (pérdida)		10.453	14.965	(4.512)	-30,1%	5.070	8.613 (3.543)	-41,1%	
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora		10.558	14.730	(4.172)	-28,3%	5.033	8.455	(3.422)	-40,5%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras		(105)	235	(340)	-144,6%	36	158	(121)	-76,9%

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

La **utilidad neta de la Compañía entre enero y junio de 2020 se retrocede 30,1% a/a** (↓\$ 4.512 millones), totalizando \$ 10.453 millones, versus \$ 14.965 correspondiente a lo obtenido el 2019; mientras en el 2T20 la disminución es de 41,1% a/a (↓\$3.543 millones), alcanzando \$ 5.070 millones (2T19: \$ 8.613 millones). El **margen bruto del 1S20, por su parte, llega a \$ 52.932 millones**, (↑\$ 988 millones / +1,9%) **y en 2T20 alcanza \$ 25.843 millones** (↓\$ 713 millones / -2,7% a/a).

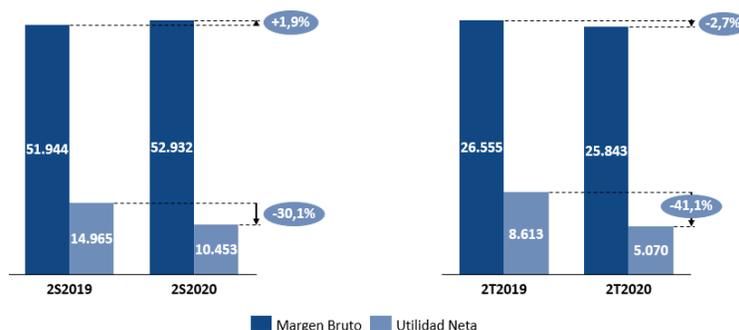


Gráfico 1: Evolución del Margen Bruto y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado



Los **ingresos consolidados totalizan \$ 99.543 millones al 30 de junio de 2020, creciendo 7,1% a/a (↑\$ 6.602 millones) y \$35.329 millones, disminuyendo 23.2% a/a (↓\$ 10.655 millones) en el 2T20**, en línea con: alzas en (i) ingresos por intereses (1S20: ↑\$ 4.143 millones / 8,2% a/a y 2T20: ↑\$ 371 millones / +1,5% a/a), (ii) otros ingresos¹ (1S20: ↑\$ 3.701 millones / +19,5% a/a y 2T20: ↑\$ 3.373 millones / +36,8% a/a) a raíz de un mayores ingresos en Tanner Investments, (iii) ingresos por comisiones (1S20: ↑\$ 294 millones / +9,6% a/a y 2T20: ↓\$ 562 millones / -24,7% a/a) y un retroceso en (i) ingresos por diferencias de precio (1S20: ↓\$ 1.125 millones / -5,8% a/a y 2T20: ↓\$ 750 millones / -8,0% a/a) y (ii) ingresos por reajustes (1S20: ↓\$ 409 millones / -32,6% a/a y 2T20: ↓\$ 13.087 millones / -4706,3% a/a).

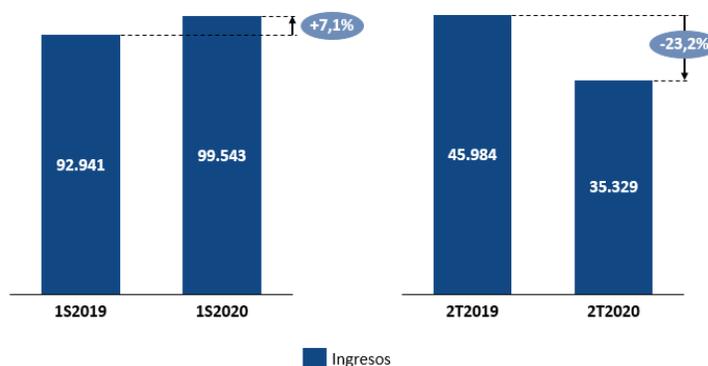


Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

El **costo de ventas consolidado al cierre de junio de 2020 totaliza \$ 46.611 millones (↑\$ 5.614 millones / +13,7% a/a)**, mientras en el **2T20 llega a \$ 9.487 millones (↓\$ 9.942 millones / -51,2% a/a)**, principalmente a raíz de los incrementos registrados en: (i) otros costos² (1S20: ↑\$ 8.445 millones / +123,6% a/a y 2T20: ↑\$ 5.214 millones / +154,4% a/a) por mayores costos asociados a la filial Tanner Investments, y (ii) costo por comisiones (1S20: \$ 893 millones / +7,6% a/a y 2T20: ↑\$ 104 millones / +1,7% a/a), contrarrestado por disminuciones en (i) reajustes de pasivo (1S20: ↓\$ 2.342 millones / -402,0% a/a y 2T20: ↓\$ 13.668 millones / -1427,0% a/a) y (ii) gastos por intereses (1S20: ↓\$ 1.383 millones / -6,3% a/a y 2T20: ↓\$ 1.704 millones / -15,5% a/a).

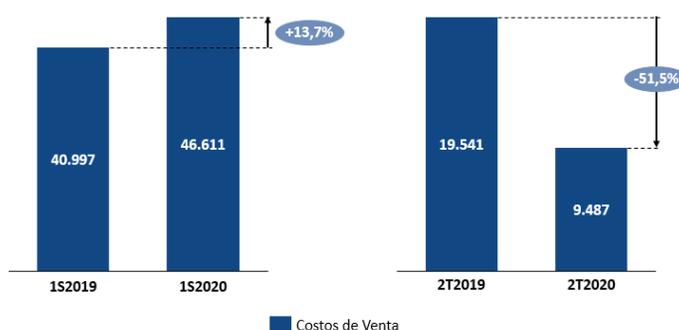


Gráfico 3: Evolución del Costo de Ventas

¹ Otros ingresos: Se incluyen los ingresos de las filiales Tanner Corredora de Seguros Ltda., TAM Administradora General de Fondos S.A. y Tanner Investments SpA. Dentro de esta última, se incluye el resultado asociado a la compra-venta de divisas de TCBV, los que corresponden principalmente a comisiones por intermediación, servicios de asesoría y consultoría. Adicionalmente, considera, otros ingresos de los segmentos Factoring, Leasing, Crédito y Tesorería.

² Otros costos: Se incluyen los costos de las filiales Tanner Corredora de Seguros Ltda., TAM Administradora General de Fondos S.A. y Tanner Investments SpA. Dentro de esta última, se incluye el resultado asociado a la compra-venta de divisas de TCBV. Adicionalmente, considera, otros costos de los segmentos Factoring, Leasing, Crédito y Tesorería.



Los gastos de administración llegan a \$ 24.082 millones en los primeros seis meses del año y a \$ 11.595 millones en el segundo trimestre, incrementándose 8,2% a/a y 1,6% a/a respectivamente, principalmente a raíz del crecimiento en los gastos relacionados a sueldos y gastos de personal - que representan un 65,2% de los GAV – los cuales totalizan \$15.691 millones en el período enero a junio (+7,4% a/a) y \$7.645 millones en el segundo trimestre (+2,8% a/a), principalmente por un mayor gasto en indemnizaciones. Asimismo, los gastos generales de administración, que alcanzan \$ 8.391 millones el 1S20 y \$3.950 millones el 2T20, se expanden 9,8% a/a y -0,7% a/a.

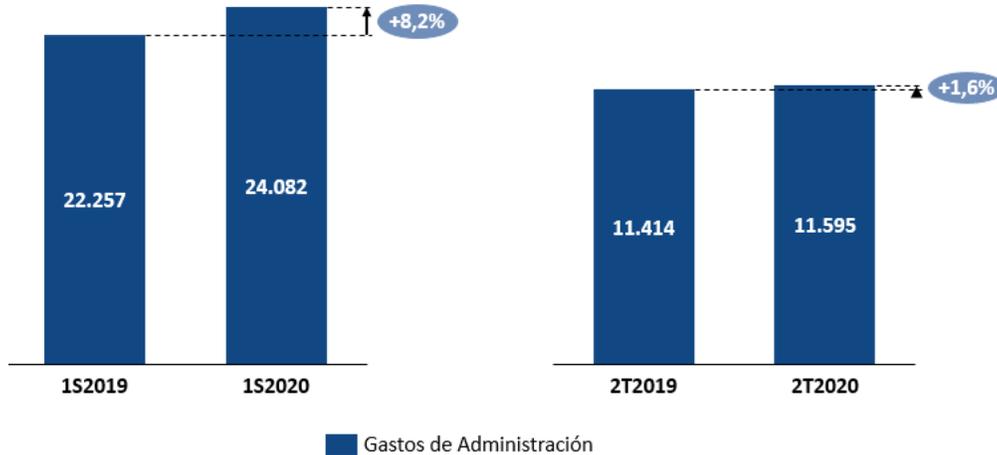


Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración



III. Principales Indicadores

Indicador	Definición	Unidad	30-06-2020	31-12-2019	30-06-2019
Razón de Liquidez	Activos corrientes/Pasivos corrientes	veces	1,68	1,24	1,57
Razón de Endeudamiento de Corto Plazo	Pasivos corrientes/Patrimonio	veces	1,8	2,8	1,8
Liquidez Inmediata	Efectivo y equivalente al efectivo/Pasivos corrientes	veces	0,2	0,1	0,0
Coefficiente de Financiamiento Estable	(Pasivos no corrientes + Patrimonio)/(Activos Corrientes)	veces	1,8	1,4	1,5
Razón de Endeudamiento	Pasivos/Patrimonio	veces	3,67	4,25	3,74
Capitalización	Patrimonio/Activos	%	21,4%	19,1%	21,1%
Razón de Endeudamiento Total	Pasivos/Activos	veces	0,8	0,8	0,8
Proporción Deuda Corto Plazo	Total pasivos corrientes/Total pasivos	%	49,3%	66,3%	48,2%
Proporción Deuda Largo Plazo	Total pasivos no corrientes/Total pasivos	%	50,7%	33,7%	51,8%
Deuda Bancaria Corto Plazo	Pasivos bancarios corrientes/ Pasivos corrientes	%	44,4%	37,0%	31,3%
Deuda Bancaria Largo Plazo	Pasivos bancarios no corrientes/Pasivos no corrientes	%	5,3%	10,5%	13,0%
Capital de Trabajo	Activos corrientes - Pasivos corrientes	MMS	375.985	210.372	302.590
Cobertura de Gastos Financieros	(Utilidad antes de impuesto + Gastos financieros)/Gastos financieros	veces	1,5	1,7	1,7
Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio	Utilidad neta LTM/Patrimonio promedio	%	9,4%	11,05%	10,8%
Rentabilidad sobre Activo Promedio	Utilidad neta LTM/Activo Promedio	%	1,99%	2,15%	2,4%
Margen Bruto	Margen Bruto/Ingresos por actividades ordinarias	%	53,2%	21,5%	55,9%
Margen Operacional	Margen Operacional/Ingresos por actividades ordinarias	%	12,3%	10,1%	19,3%
Margen de Utilidad	Utilidad neta/Ingresos por actividades ordinarias	%	10,5%	8,5%	16,1%
Utilidad por Acción	Utilidad neta/número de acciones	MS	8.624	26.893	12.346
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	66,2%	56,1%	57,1%
Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	6,8%	5,6%	5,6%
Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,7%	2,7%	2,88%
	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	13,6%	11,9%	11,2%
Cartera Morosa	Saldo insoluto moroso/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	12,7%	11,4%	12,5%
	Saldo insoluto moroso/Patrimonio	%	46,6%	49,3%	48,8%
Calidad de Activos	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,9%	2,1%	2,3%
	Stock de provisiones/Cartera morosa	%	22,4%	18,8%	18,6%
	Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	76,9%	78,0%	80,9%
Castigos	Castigos (LTM)/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,6%	2,1%	2,5%
Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos anualizados/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,3%	2,3%	2,5%
Cartera Renegociada	Cartera Renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,1%	2,3%	2,5%

(*) Margen bruto en Junio 2019 y 2020 considera deterioro.

Tabla 2: Principales Indicadores

Al 30 de junio de 2020 se observa que, en términos de liquidez y solvencia, se mantiene una posición sana y robusta, reflejando la solidez de Tanner y su capacidad de hacer frente a sus compromisos inmediatos y de largo plazo. A nivel general, los pasivos totales retroceden en \$ 187.274 millones (-14,4% YTD) con respecto al cierre de diciembre de 2019, totalizando \$ 1.116.343 millones, mientras por el lado del activo la disminución fue de 11,8% (-\$ 189.995 millones), alcanzando \$ 1.420.673 millones. Así, el patrimonio muestra un retroceso de \$ 2.721 millones (-0,9% YTD), totalizando \$ 304.331 millones.

Finalmente, los índices de calidad de activos reflejados en la cartera morosa, muestran un deterioro respecto a igual período del año 2019 producto del impacto de la crisis sanitaria.

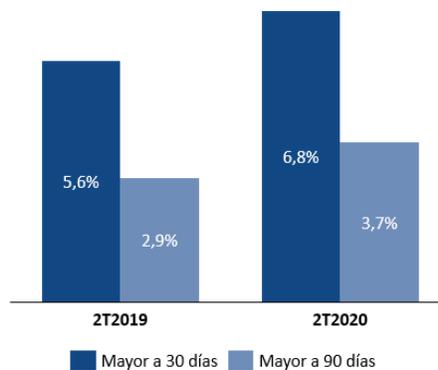


Gráfico 5: Evolución de la Mora a Nivel Consolidado

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 50,5%, 39,3% y 3,4% del margen bruto consolidado acumulado a junio de 2020 y el 52,2%, 35,9% y 6,2% al 2T20. Además, se generan ingresos y costos en el área de Tesorería.

Línea de Negocio		01-01-2020 al 30-06-2020 MM\$	01-01-2019 al 30-06-2019 MM\$	Δ \$	Δ %	01-04-2020 al 30-06-2020 MM\$	01-04-2019 al 30-06-2019 MM\$	Δ \$	Δ %
DIVISIÓN									
EMPRESAS									
	INGRESOS	39.204	39.677	(473)	-1,2%	18.544	20.155	(1.610)	-8,0%
	COSTOS	12.473	13.862	(1.389)	-10,0%	5.043	6.844	(1.800)	-26,3%
	MARGEN BRUTO	26.731	25.815	916	3,5%	13.501	13.311	190	1,4%
i. FACTORING									
	INGRESOS	24.170	26.186	(2.016)	-7,7%	11.428	12.835	(1.407)	-11,0%
	COSTOS	6.402	8.115	(1.713)	-21,1%	2.355	4.035	(1.680)	-41,6%
	MARGEN BRUTO	17.768	18.071	(303)	-1,7%	9.073	8.800	273	3,1%
ii. LEASING									
	INGRESOS	4.070	3.990	80	2,0%	1.867	1.939	(72)	-3,7%
	COSTOS	1.599	2.192	(594)	-27,1%	154	1.155	(1.001)	-86,6%
	MARGEN BRUTO	2.472	1.797	674	37,5%	1.713	784	929	118,4%
iii. CRÉDITO									
	INGRESOS	10.964	9.502	1.462	15,4%	5.250	5.381	(131)	-2,4%
	COSTOS	4.472	3.555	917	25,8%	2.534	1.654	880	53,2%
	MARGEN BRUTO	6.492	5.947	545	9,2%	2.716	3.727	(1.011)	-27,1%
DIVISIÓN									
AUTOMOTRIZ									
	INGRESOS	44.706	41.177	3.529	8,6%	21.341	20.780	560	2,7%
	COSTOS	23.883	23.544	340	1,4%	12.071	12.130	(59)	-0,5%
	MARGEN BRUTO	20.823	17.633	3.190	18,1%	9.270	8.651	619	7,2%
FILIALES									
	INGRESOS	13.193	9.689	3.504	36,2%	8.242	4.594	3.647	79,4%
	COSTOS	11.380	2.683	8.697	324,1%	6.627	1.222	5.405	442,3%
	MARGEN BRUTO	1.813	7.006	(5.193)	-74,1%	1.614	3.372	(1.758)	-52,1%
TESORERÍA									
	INGRESOS	2.440	2.398	42	1,8%	(12.797)	455	(13.252)	-2915,4%
	COSTOS	(1.126)	908	(2.034)	-224,0%	(14.255)	(767)	(13.488)	1759,3%
	MARGEN BRUTO	3.566	1.490	2.076	139,3%	1.458	1.221	236	19,4%
	INGRESOS	99.543	92.941	6.602	7,1%	35.329	45.984	(10.655)	-23,2%
	COSTOS	46.611	40.997	5.614	13,7%	9.487	19.429	(9.942)	-51,2%
	MARGEN BRUTO	52.932	51.944	988	1,9%	25.843	26.555	(713)	-2,7%

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 1S20, el **margen bruto consolidado alcanza \$ 52.932 millones** (↑\$ 988 millones / +1,9% a/a) a raíz de un alza en los ingresos (↑\$ 6.602 millones / +7,1% a/a), mayor al incremento registrado por los costos (↑\$ 5.614 millones / +13,7% a/a). En el **2T20 el margen bruto llega a \$25.843 millones** (↓\$ 713 millones / -2,7% a/a), donde los ingresos caen (↓\$ 10.655 millones / -23,2% a/a) al igual que los costos (↓\$ 9.942 millones / -51,2% a/a) Por división/producto, el margen bruto se descompone como sigue:

DIVISIÓN EMPRESAS



1S20: \$ 26.731 millones, con un avance de 3,5% a/a (↑\$916 millones), a raíz de una caída de \$ 473 millones (-1,2% a/a) en los ingresos, inferior al retroceso de 10,0% a/a (-\$ 1.389 millones) en los costos de la división.

2T20: \$ 13.501 millones, con un incremento de 1,4% a/a (↑ \$190 millones), a raíz de un decrecimiento de \$ 1.610 millones (-8,0% a/a) en los ingresos, y en los costos de la división de 26,3% a/a (↓\$ 1.800 millones).

i. FACTORING



1S20: \$ 17.768 millones, disminuyendo en 1,7% a/a (↓\$ 303 millones), a raíz de un retroceso de 7,7% a/a (↓\$ 2.016 millones) en los ingresos y de 21,1% en los costos (↓\$ 1.713 millones).

2T20: \$ 9.073 millones, con un avance de 3,1% a/a (↑\$ 273 millones), a raíz de un descenso de \$ 1.407 millones (-11,0% a/a) en los ingresos, y en los costos 41,6% a/a (↓\$ 1.680 millones).

ii. LEASING



1S20: \$ 2.472 millones, con un aumento de 37,5% a/a (↑\$ 674 millones), a raíz de un avance de \$ 80 millones (+2,0% a/a), y un retroceso en los costos de 27,1% a/a (↓\$ 594 millones).

2T20: \$ 1.713 millones, mayor en 118,4% a/a (↑\$ 929 millones), a raíz de una disminución de 3,7% a/a (↓\$ 72 millones) en los ingresos y en costos de 86,6% (↓\$ 1.001 millones).

iii. CRÉDITO



1S20: \$ 6.492 millones, con un aumento de 9,2% a/a (↑\$ 545 millones), a raíz de un avance de \$ 1.462 millones (+15,4% a/a) y en los costos de 25,8% a/a (↑\$ 917 millones).

2T20: \$ 2.716 millones, menor en 27,1% a/a (↓\$ 1.011 millones), a raíz de una disminución de 2,4% a/a (↓\$ 131 millones) en los ingresos y un aumento en los costos de 53,2% (↑\$ 880 millones).

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



1S20: \$ 20.823 millones, con un incremento de 18,1% a/a (↑\$ 3.190 millones), a raíz de un aumento en los ingresos de \$ 3.529 millones (+8,6% a/a), superior al avance de los costos de la división de 1,4% (↑\$ 340 millones).

2T20: \$ 9.270 millones, mayor en 7,2% a/a (↑\$ 619 millones), producto de un aumento en los ingresos de 2,7% a/a (↑\$ 560 millones) y a una disminución en los costos de 0,5% (↓\$ 59 millones).

FILIALES



1S20: \$ 1.813 millones, con una disminución de 74,1% a/a (↓\$ 5.193 millones), a raíz de un aumento de \$ 3.504 millones (+36,2% a/a), inferior al avance de \$ 8.697 millones (+324,1% a/a) en los costos.



2T20: \$ 1.614 millones, retrocediendo 52,1% a/a (↓\$ 1.758 millones) derivado de mayores ingresos por \$ 3.647 millones (+79,4% a/a), menor al aumento de 442,3% a/a en los costos (↑\$ 5.405 millones).

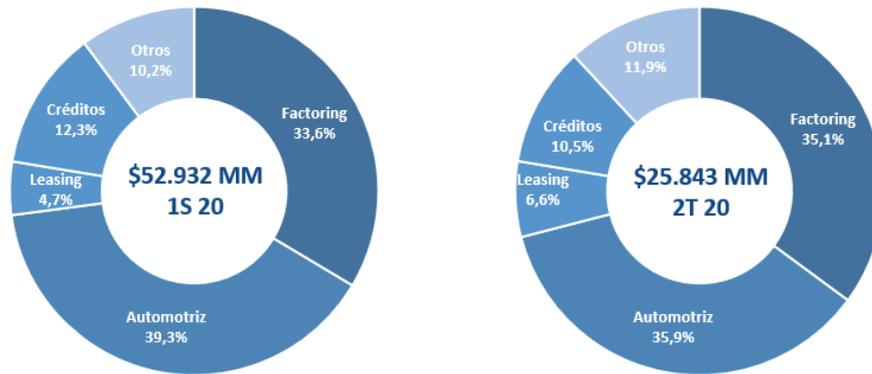


Gráfico 6: Distribución del Margen Bruto por Negocio

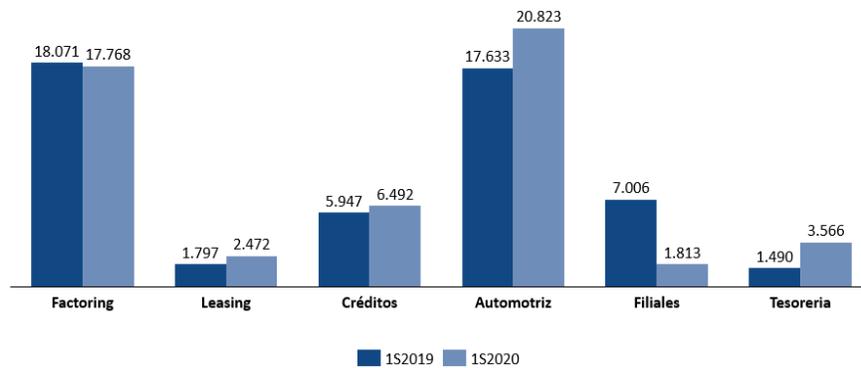


Gráfico 7: Margen Bruto por Negocio Primer Semestre 2020

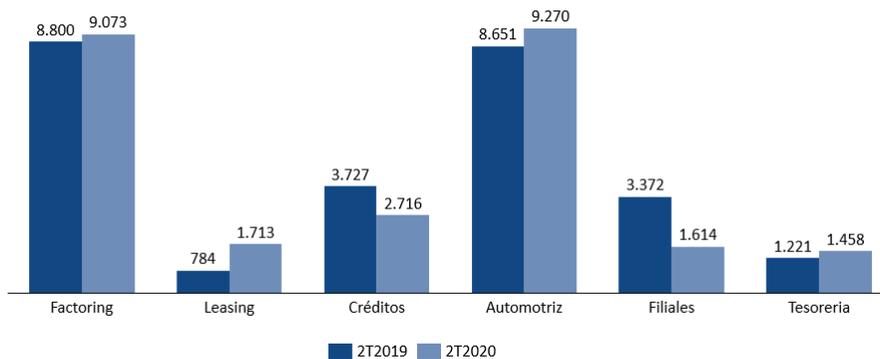


Gráfico 8: Margen Bruto por Negocio Segundo Trimestre 2020



En los primeros seis meses de 2020, los **ingresos consolidados de la compañía totalizaron \$ 99.543 millones** (↑\$ 6.602 millones), con un alza de 7,1% a/a, mientras en el **2T20 llegaron a \$35.329 millones** con una contracción de 23,2% (↓\$ 10.655 millones) explicados por ingresos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



1S20: \$ 39.204 millones (↓\$ 473 millones / -1,2% a/a);
2T20: \$ 18.544 millones (↓\$ 1.610 millones / -8,0% a/a);
Razón principal: Menor diferencias de precio derivadas del negocio del factoring, que representa el 61,7% de los ingresos de la división.

i. FACTORING



1S20: \$ 24.170 millones (↓\$ 2.016 millones / -7,7% a/a);
2T20: \$ 11.428 millones (↓\$ 1.407 millones / -11,0% a/a);
Razón principal: Disminución en los ingresos por diferencias de precio.

ii. LEASING



1S20: \$ 4.070 millones (↑\$ 80 millones / +2,0% a/a);
2T20: \$ 1.867 millones (↓\$ 72 millones / -3,7% a/a);
Razón principal: Aumento en los ingresos por comisiones.

iii. CRÉDITO



1S20: \$ 10.964 millones (↑\$ 1.462 millones / +15,4% a/a);
2T20: \$ 5.250 millones (↓\$ 131 millones / -2,4% a/a);
Razón principal: Mayores ingresos por intereses producto de un avance en las colocaciones promedio.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



1S20: \$ 44.706 millones (↑\$ 3.529 millones / +8,6% a/a);
2T20: \$ 21.341 millones (↑\$ 560 millones / +2,7% a/a);
Razón principal: Incremento en los ingresos producto de un avance en los ingresos por intereses, por mayores colocaciones promedio.

FILIALES



1S20: \$ 13.193 millones (↑\$ 3.504 millones / +36,2% a/a);
2T20: \$ 8.242 millones (↑\$ 3.647 millones / +79,4% a/a);
Razón principal: Mayor ingreso asociado a la filial Tanner Corredor de Bosla.



Los **costos consolidados totalizan \$ 46.611 millones en el 1S20 y \$ 9.487 millones en el 2T20**, expandiéndose \$ 5.614 millones (+13,7% a/a) y disminuyendo en \$ 9.942 millones (-51,2% a/a), en base a costos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



1S20: \$ 12.473 millones (↓\$ 1.389 millones / -10,0% a/a);

2T20: \$ 5.043 millones (↓\$ 1.800 millones / -26,3% a/a);

Razón principal: Disminución asociada a un menor costo por intereses producto de una caída en la cartera.

i. FACTORING



1S20: \$ 6.402 millones (↓\$ 1.713 millones / -21,1% a/a);

2T20: \$ 2.355 millones (↓\$ 1.680 millones / -41,6% a/a);

Razón principal: Retroceso en los intereses asociados a este producto, por una disminución en las colocaciones.

ii. LEASING



1S20: \$ 1.599 millones (↓\$ 594 millones / -27,1% a/a);

2T20: \$ 154 millones (↓\$ 1.001 millones / -86,6% a/a);

Razón principal: Menores costos asociados intereses por la caída observada en las colocaciones.

iii. CRÉDITO



1S20: \$ 4.472 millones (↑\$ 917 millones / +25,8% a/a);

2T20: \$ 2.534 millones (↑\$ 880 millones / +53,2% a/a);

Razón principal: Mayores intereses asociados a un incremento en las colocaciones promedio.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



1S20: \$ 23.883 millones (↑\$ 340 millones / +1,4% a/a);

2T20: \$ 12.071 millones (↓\$ 59 millones / -0,5% a/a);

Razón principal: Mayor costo asociado a un aumento en los intereses producto de un avance en la cartera promedio.

FILIALES



1S20: \$ 11.380 millones (↑\$ 8.697 millones / +324,1% a/a);

2T20: \$ 6.627 millones (↑\$ 5.405 millones / +442,3% a/a);

Razón principal: Mayor costo asociado a la filial Tanner Corredor de Bolsa.

V. Calidad de la Cartera por Línea de Negocio

	Indicador	Definición	Unidad	30-06-2020	31-12-2019	30-06-2019
	DIVISIÓN EMPRESAS					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	8,9%	8,0%	9,3%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	18,3%	20,6%	21,6%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,7%	1,2%	1,5%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	18,7%	15,0%	16,0%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	64,7%	60,5%	68,7%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,9%	1,2%	1,5%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,4%	3,4%	2,9%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,6%	2,0%	2,2%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	5,3%	5,1%	5,0%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,8%	2,2%	2,6%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	9,8%	5,7%	6,1%
Clientes	Número de clientes	#	3.533	4.769	4.665	
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	50,9%	48,6%	53,5%	
	i. FACTORING					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	8,9%	9,0%	10,6%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	7,8%	12,0%	13,0%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,5%	1,2%	1,3%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	17,2%	13,4%	12,1%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	81,3%	82,7%	67,8%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,6%	1,7%	2,0%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,7%	3,0%	2,6%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,9%	1,5%	1,9%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	1,6%	1,9%	2,3%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,1%	0,5%	0,6%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	0,9%	0,7%	0,7%
Clientes	Número de clientes	#	2.649	3.650	3.465	
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	43,8%	51,0%	50,0%	
	ii. LEASING					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	10,3%	11,4%	13,6%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	2,6%	3,1%	4,3%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,5%	1,3%	2,3%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	14,3%	11,2%	17,1%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	38,8%	29,8%	49,0%
	Provisiones y castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,0%	-0,6%	0,5%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,1%	5,9%	6,3%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,8%	4,3%	4,7%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	1,0%	1,1%	1,5%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	20,1%	7,4%	7,4%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	5,1%	2,0%	2,3%
Clientes	Número de clientes	#	270	348	455	
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	37,7%	78,0%	98,0%	
	iii. CRÉDITO					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	8,6%	5,8%	5,5%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	7,9%	5,6%	4,3%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,9%	1,2%	1,5%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	21,6%	20,5%	27,0%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	47,9%	36,1%	72,0%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,4%	0,9%	1,1%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,9%	3,3%	2,1%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,9%	2,1%	1,6%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	2,7%	2,0%	1,2%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,0%	3,1%	4,0%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	3,7%	3,0%	3,1%
Clientes	Número de clientes	#	614	771	745	
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	100,4%	38,1%	51,1%	
	DIVISIÓN AUTOMOTRIZ					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	18,9%	18,6%	20,4%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	28,3%	28,7%	27,2%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,7%	4,0%	4,2%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	24,8%	21,6%	20,6%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	84,8%	91,2%	90,8%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,5%	4,4%	4,7%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	11,9%	10,2%	11,3%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,5%	4,4%	4,6%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	8,3%	6,8%	6,2%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,6%	2,7%	2,7%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	5,4%	4,2%	3,6%
Clientes	Número de clientes	#	75.661	75.797	69.989	
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	116,2%	97,7%	85,4%	

(*) Margen bruto en Junio 2019 y 2020 considera deterioro.

Tabla 4: Principales Indicadores por Línea de Negocio



DIVISIÓN EMPRESAS



La calidad de la cartera disminuye respecto del mismo período del 2019, lo cual se refleja en un aumento de la mora mayor a 30 y 90 días.

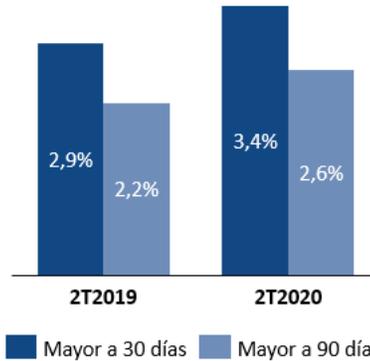


Gráfico 9: Evolución de la Mora de la División Empresas

i. FACTORING



La calidad de la cartera mejora marginalmente respecto del mismo período del año anterior, lo cual se refleja en la reducción tanto de la mora mayor a 90 a pesar del leve incremento en la de 30 días.

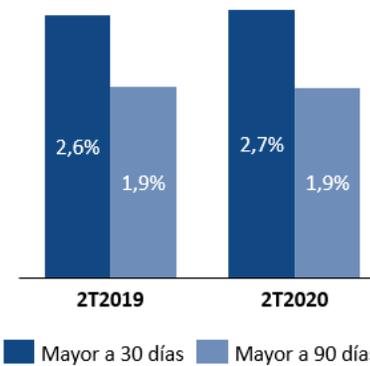


Gráfico 10: Evolución de la Mora del Negocio de Factoring

ii. LEASING



Los indicadores de calidad de la cartera muestran avances año-contra-año, especialmente en términos de la mora mayor a 30 y 90 días.

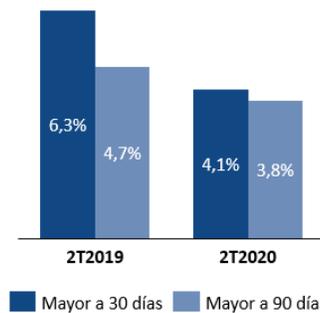


Gráfico 11: Evolución de la Mora del Negocio de Leasing



iii. CRÉDITO



Los indicadores de calidad de la cartera disminuyen en comparación con el primer semestre del 2019 tanto en la mora de 30 como de 90 días.

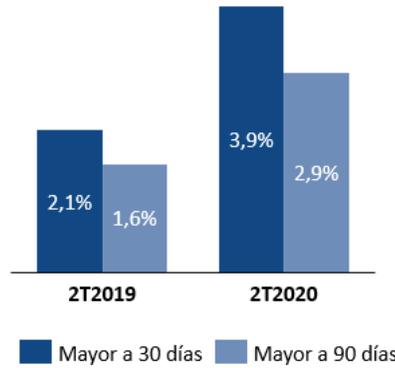


Gráfico 12: Evolución de la Mora del Negocio de Créditos

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



Tanto la mora mayor a 30 días como la mayor a 90 días aumentan respecto del primer semestre del año pasado, relacionado principalmente al impacto por Covid-19.

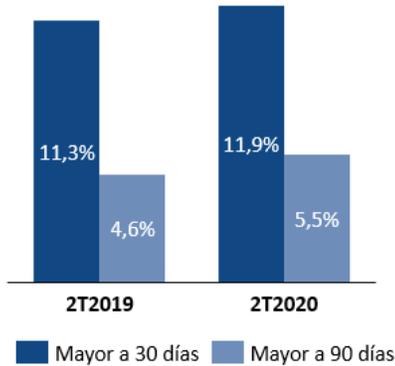


Gráfico 13: Evolución de la Mora de la División Automotriz



VI. Balance

Activos (MM\$)	30-06-2020	31-12-2019	Δ \$	Δ %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	103.619	53.660	49.959	93,1%
Otros activos financieros corrientes	72.475	94.815	(22.340)	-23,6%
Otros activos no financieros corrientes	1.557	1.727	(171)	-9,9%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	720.994	894.979	(173.984)	-19,4%
Cuentas por cobrar entidades relacionadas	3.455	381	3.074	806,7%
Activos por impuestos corrientes	12.904	18.239	(5.335)	-29,2%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	10.789	10.519	270	2,6%
Total Activos Corrientes	925.794	1.074.320	(148.526)	-13,8%
Activos No Corrientes				
Otros activos financieros no corrientes	60.913	62.456	(1.542)	-2,5%
Otros activos no financieros no corrientes	5.724	4.638	1.086	23,4%
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes	360.965	407.225	(46.261)	-11,4%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas no corriente	378	528	(150)	-28,4%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.901	6.759	143	2,1%
Plusvalía	1.640	1.764	(124)	-7,0%
Propiedades, planta y equipo	11.279	11.632	(352)	-3,0%
Propiedades de inversión	12.874	11.381	1.493	13,1%
Activos por impuestos diferidos	34.205	29.966	4.239	14,1%
Total Activos No Corrientes	494.880	536.348	(41.468)	-7,7%
Total Activos	1.420.673	1.610.668	(189.995)	-11,8%
Pasivos (MM\$)	30-06-2020	31-12-2019	Δ \$	Δ %
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	487.253	720.041	(232.787)	-32,3%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	61.225	141.470	(80.246)	-56,7%
Otras provisiones a corto plazo	775	528	246	46,6%
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	460	1.228	(769)	-62,6%
Pasivos por impuestos corrientes	96	680	(584)	-85,8%
Otros pasivos no financieros corrientes	-	-	-	
Total Pasivos Corrientes	549.809	863.948	(314.139)	-36,4%
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros no corrientes	566.325	439.475	126.851	28,9%
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	208	194	15	7,5%
Total Pasivos No Corrientes	566.534	439.669	126.865	28,9%
Total Pasivos	1.116.343	1.303.617	(187.274)	-14,4%
Patrimonio	304.331	307.052	(2.721)	-0,9%
Total Pasivos Más Patrimonio	1.420.673	1.610.668	(189.995)	-11,8%

Tabla 5: Balance Consolidado



a. Colocaciones Netas⁵

Las **colocaciones brutas a junio de 2020 alcanzaron los \$ 1.113.725 millones** (↓\$ 216.981 millones / -16,3% YTD) versus \$ 1.330.706 millones a diciembre de 2019, mientras el stock de provisiones fue de \$ 31.766 millones, con un aumento de \$ 3.264 millones (11,5% YTD). Así, las **colocaciones netas totalizaron \$ 1.081.959 millones, disminuyendo en 16,9% a/a** (↓\$ 220.245 millones), respecto de los \$ 1.302.204 millones a diciembre de 2019.

Stock neto por división al 30 de junio de 2020:

1. **División Empresas: \$ 613.664 millones** | -21,2% YTD | ↓\$ 165.214 millones;
 - a. **Factoring: \$ 260.927 millones** | -35,5% YTD | ↓\$ 143.599 millones;
 - b. **Leasing: \$ 76.692 millones** | -5,8% YTD | ↓\$ 4.758 millones;
 - c. **Crédito: \$ 276.045 millones** | -5,8% YTD | ↓\$ 16.858 millones; y,
2. **División Automotriz: \$ 434.585 millones** | -4,3% YTD | ↓\$ 19.517 millones.

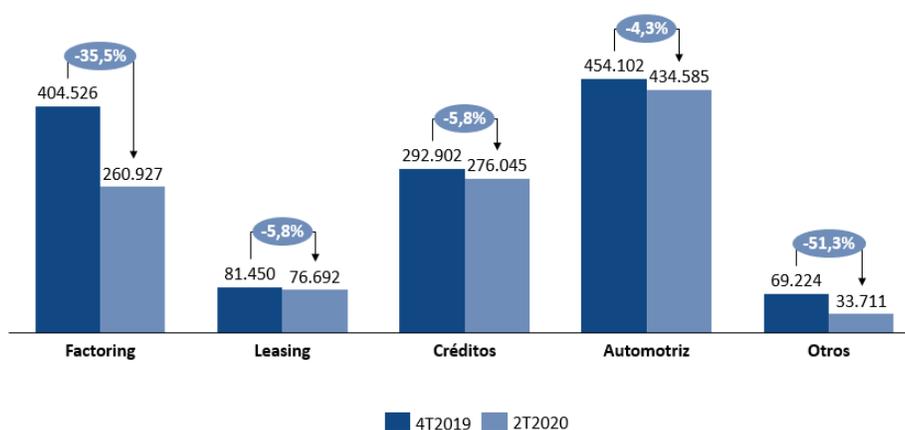


Gráfico 14: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

La composición de la cartera ha variado hacia una mayor concentración en los negocios estratégicos para la Compañía, como son factoring y crédito automotriz, que al primer semestre de 2020 representan el 24,1% y 40,2% de las colocaciones netas, respectivamente.

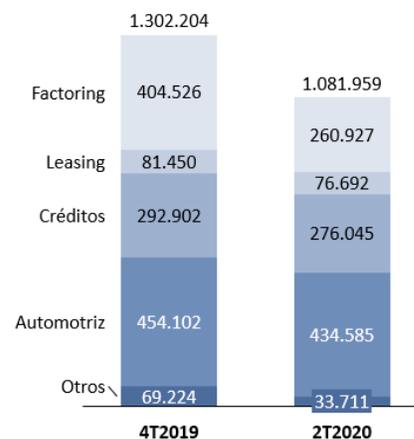


Gráfico 15: Composición de la Cartera de Colocaciones Netas

⁵ Colocaciones brutas menos provisiones.



b. Fuentes de Financiamiento

Al 30 de junio de 2020, los pasivos financieros de la Compañía totalizaban \$ 1.053.579 millones, versus \$ 1.159.515 millones al cierre del 2019 (↓\$ 105.937 millones / -9,1% YTD), lo que se explica por el avance en las obligaciones asociadas a bonos (↑\$ 136.957 millones / +25,2% YTD), contrarrestado por la disminución en efectos de comercio (↓\$ 146.959 millones / -87,7% YTD), en bancos e instituciones financieras (↓\$ 91.742 millones / -25,1% YTD) y por obligaciones asociadas a otros pasivos financieros (↓\$ 4.193 millones / -5,1% YTD).

En términos de los instrumentos que componen el pasivo, el 64,6% (\$ 680.447 millones) corresponde a bonos – locales e internacionales –, el 26,0% (\$ 273.771 millones) a créditos y líneas bancarias y el 2,0% (\$ 20.556 millones) a efectos de comercio. El 7,5% restante, es decir \$ 78.805 millones, corresponden a otras obligaciones financieras, compuestas por pactos y forwards.

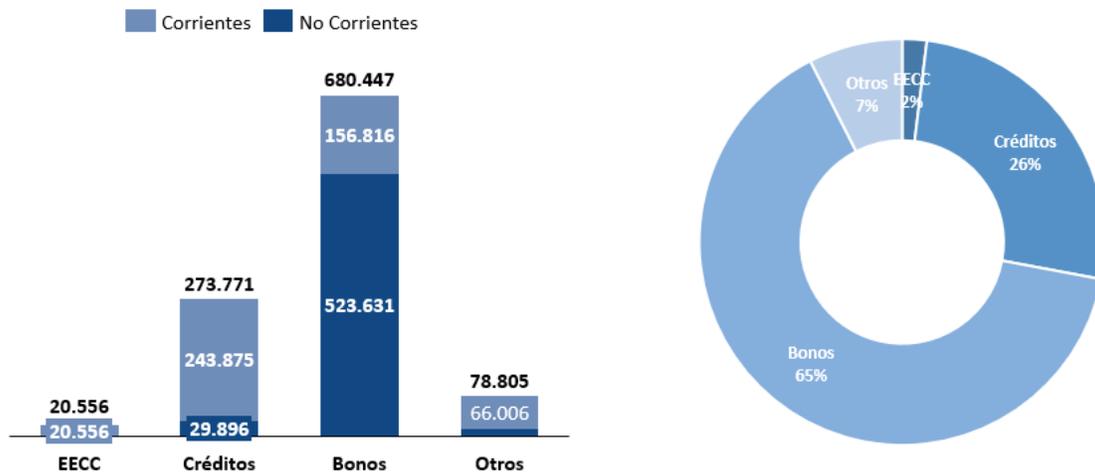


Gráfico 16: Composición de las Fuentes de Financiamiento



VII. Estado de Flujo de Efectivo

MM\$	30-06-2020	30-06-2019	Δ \$
Flujos de actividades de la Operación	215.153	57.066	158.087
Flujos de actividades de Inversión	(25.703)	49.072	(74.774)
Flujos de actividades de Financiamiento	(140.023)	(108.584)	(31.439)
Efecto de la variación en las tasas de cambio	531	(30)	561
Flujo del período	49.959	(2.476)	52.435
Efectivo y equivalentes al principio del período	53.660	25.474	28.186
Efectivo y equivalente al final del período	103.619	22.998	80.621

Tabla 6: Flujo de Efectivo

Durante el primer semestre, los flujos asociados a las **actividades de operación totalizaron \$ 215.153 millones** versus \$ 57.066 millones registrados a junio del 2019, producto de un aumento en los pagos realizados que registraron un aumento de \$ 165.705 millones.

En tanto, los flujos resultantes de **actividades de inversión totalizaron -\$ 25.703 millones**, disminuyendo en \$ 74.774 millones respecto de los \$ 49.072 millones al finalizar el primer semestre de 2019, principalmente por una diferencia de \$ 296.567 millones en otros pagos para adquirir patrimonio o instrumentos de deuda de otras entidades.

Los flujos resultantes de **actividades de financiamiento totalizan -\$ 140.023 millones**, versus -\$ 108.584 millones con respecto en el período de enero-junio 2019, principalmente por la disminución en importes procedentes préstamos.

Finalmente, el **efectivo y equivalentes al efectivo al 30 de junio de 2020 fue \$ 103.619 millones**, aumentando \$ 80.621 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 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. Las variables influyentes 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 con 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	30-06-2020			
	Cartera Bruta M\$	Provisiones M\$	Cartera Neta M\$	Índice de Provisión
Factoring	264.994.885	(4.067.398)	260.927.487	1,53%
Leasing	77.844.287	(1.152.612)	76.691.675	1,48%
Crédito	281.262.151	(5.217.561)	276.044.590	1,86%
Crédito Automotriz	455.913.435	(21.328.841)	434.584.594	4,68%
Deudores Varios	33.710.642	-	33.710.642	0,00%
Total	1.113.725.400	(31.766.412)	1.081.958.988	2,85%

Concepto	31-12-2019			
	Cartera Bruta M\$	Provisiones M\$	Cartera Neta M\$	Índice de Provisión
Factoring	409.461.714	(4.935.678)	404.526.036	1,21%
Leasing	82.501.245	(1.051.432)	292.902.192	1,27%
Crédito	296.432.919	(3.530.727)	454.101.922	1,19%
Crédito Automotriz	473.086.185	(18.984.263)	81.449.812	4,01%
Deudores Varios	69.224.061	-	69.224.061	0,00%
Total	1.330.706.123	(28.502.100)	1.302.204.023	2,14%

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

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



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

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

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

Concepto	30-06-2020				
	Cartera total M\$	Renegociada M\$	Provisión M\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	264.994.885	2.878.972	(4.067.398)	1,09%	0,26%
Créditos	281.262.151	11.199.539	(5.217.561)	3,98%	1,01%
Automotriz	455.913.435	16.395.840	(21.328.841)	3,60%	1,47%
Leasing (*)	77.844.287	15.661.785	(1.152.612)	20,12%	1,41%
Deudores Varios	33.710.642	-	-	-	-
Total	1.113.725.400	46.136.136	(31.766.412)		4,14%

Concepto	31-12-2019				
	Cartera total M\$	Renegociada M\$	Provisión M\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	409.461.713	2.065.500	(4.935.678)	0,50%	0,16%
Créditos	296.432.919	9.183.347	(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	30.157.426	(28.502.100)		2,27%

(*) Mayoritariamente se trata de operaciones con garantía hipotecaria.

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\$ 103.619 al 30 de junio de 2020 (MM\$ 53.660 al 31 de diciembre de 2019).

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.

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	0,53%	1,06%	1,60%	2,13%	2,66%	3,19%	3,73%	4,26%

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%.



Ante incrementos de las tasas de interés:

Delta Tasas (pbs)	25	50	75	100	125	150	175	200
Variación Neta Portafolio	-0,53%	-1,06%	-1,60%	-2,13%	-2,66%	-3,19%	-3,73%	-4,26%

Tabla 9: Sensibilidad a Variaciones en la Tasa de Interés

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

Exposición	30-06-2020							
	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	(57.330.595)	(116.174.184)	175.972.841	-	90.422.320	(227.961.961)	57.028.671	88.349.197
1 año a 3 años	-	-	-	-	106.793.950	(138.579.812)	(245.985.728)	289.945.931
Mayor a 3 años	-	-	-	-	121.939.318	(111.140.346)	(37.829)	-
Total	(57.330.595)	(116.174.184)	175.972.841	-	319.155.588	(477.682.119)	(188.994.886)	378.295.128

Sens. +1pb	30-06-2020							
	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	139	1.152	(1.427)	-	(1.628)	6.302	(2.796)	(3.289)
1 año a 3 años	-	-	-	-	(15.756)	21.747	1.785	(58.210)
Mayor a 3 años	-	-	-	-	(43.798)	39.002	14	-
Total	139	1.152	(1.427)	-	(61.182)	67.051	(997)	(61.499)

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.

Al 30 de junio de 2020 la Sociedad presentó una exposición en riesgo de moneda dólar de MUSD -2.014 correspondiente al 0,54% del patrimonio (MUSD 1.627 correspondiente al 0,39% del patrimonio al 31 de diciembre de 2019). El análisis de sensibilidad al riesgo de moneda se calcula considerando como variable principal la exposición diaria en dólares que se mantienen de descalce y la variación estimada que sufra el dólar observado.

Descalce USD (MUSD)	30-06-2020	31-12-2019
Activos	232.987	331.187
Pasivos	(249.118)	(381.989)
Instrumentos derivados	14.117	52.429
Descalce	(2.014)	1.627

Tabla 11: Descalce Dólares



iv. *Riesgo de Reajustabilidad*

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

Al 30 de junio de 2020 el descalce en UF fue de MUF 4.103 equivalente al 38,69% del patrimonio (MUF 2.814 equivalente al 25,94% del patrimonio al 31 de diciembre de 2019). 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)	30-06-2020	31-12-2019
Activos	7.257	6.803
Pasivos	(11.654)	(13.564)
Instrumentos derivados	8.500	9.575
Descalce	4.103	2.814

Tabla 12: Descalce Unidades de Fomento

d. *Efectos del desarrollo de la pandemia Covid-19*

El COVID-19, luego de ser declarado pandemia mundial por la Organización Mundial de la Salud en marzo recién pasado, ha traído impactos de gran magnitud en la economía local y mundial, producto de las medidas tomadas para mitigar la propagación del virus. Dado lo anterior el gobierno local, al igual que el resto de las economías del mundo, ha tomado medidas para aminorar los efectos económicos y sanitarios de la situación, aplicable tanto en empresas como en personas naturales (ambos casos en los cuales existen clientes de la compañía).

Tanner ha tomado medidas, tanto de protección para nuestros trabajadores, como también para velar por el cumplimiento de obligaciones y operación, sin que se haya observado una disminución en la productividad, cumplimientos, y calidad de servicio que nos caracteriza.

Dentro de las acciones tomadas se encuentran:

- Implementación de Teletrabajo: una parte importante de los colaboradores de la compañía ha adoptado la modalidad de teletrabajo, para lo cual se han ejecutado iniciativas de refuerzo de infraestructura tecnológica, modificación de contratos de trabajo de acuerdo a lo que solicita la ley para este caso, y diversas actividades impulsadas por la Gerencia de Recursos Humanos. Estas medidas tienen como fin, entre otros, mantener la “cultura empresa” y mejorar los canales de comunicación. Adicionalmente, se han tomado medidas de protección para todos aquellos trabajadores que, de acuerdo a la naturaleza de sus actividades, deban trabajar presencialmente en las oficinas de la compañía, sin poner en riesgo su salud.



- Control de Liquidez: Se manejan modelos de proyección de liquidez, bajo distintos escenarios de estrés, producto de la volatilidad en el mercado de capitales. En función de este se han ejecutado diversas nuevas fuentes de financiamiento, y se ha logrado seguir realizando colocaciones de efectos de comercio en el mercado local. Asimismo, se ha potenciado la comunicación con acreedores, empresas clasificadoras de riesgo entre otros agentes interesados, con el objetivo de proveer información fidedigna y oportuna necesaria para la toma de decisiones, de acuerdo con lo que indica la ley.
- Aumento del control sobre las colocaciones y recaudación: Con el fin de controlar el riesgo asociado a nuestra cartera de colocaciones, se ha reforzado el control y seguimiento de nuestros actuales clientes para dar soluciones a la medida en caso de que su capacidad de pago actual y futura se pueda ver afectada por la actual crisis económica. Adicionalmente, se hace seguimiento permanente sobre la recaudación de las carteras y sobre las nuevas colocaciones que puedan generarse, de manera de no poner en riesgo el flujo de caja de la compañía.

Sin perjuicio de todas las medidas internas ya implementadas, el impacto que la pandemia tendrá sobre los resultados financieros futuros de la sociedad aún depende del desarrollo, duración y profundidad de la misma sobre la economía local. Además, creemos que influirán en el resultado las medidas y acciones tomadas por clientes, trabajadores, líderes, proveedores y diferentes agentes relacionados a Tanner, como también, por cierto, las medidas tomadas por las autoridades locales en materia económica y sanitaria.

Para mayor detalle respecto de este apartado, refiérase a la Nota 4 de los Estados Financieros de la Compañía al 30 de junio de 2020.



 **anner**®

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