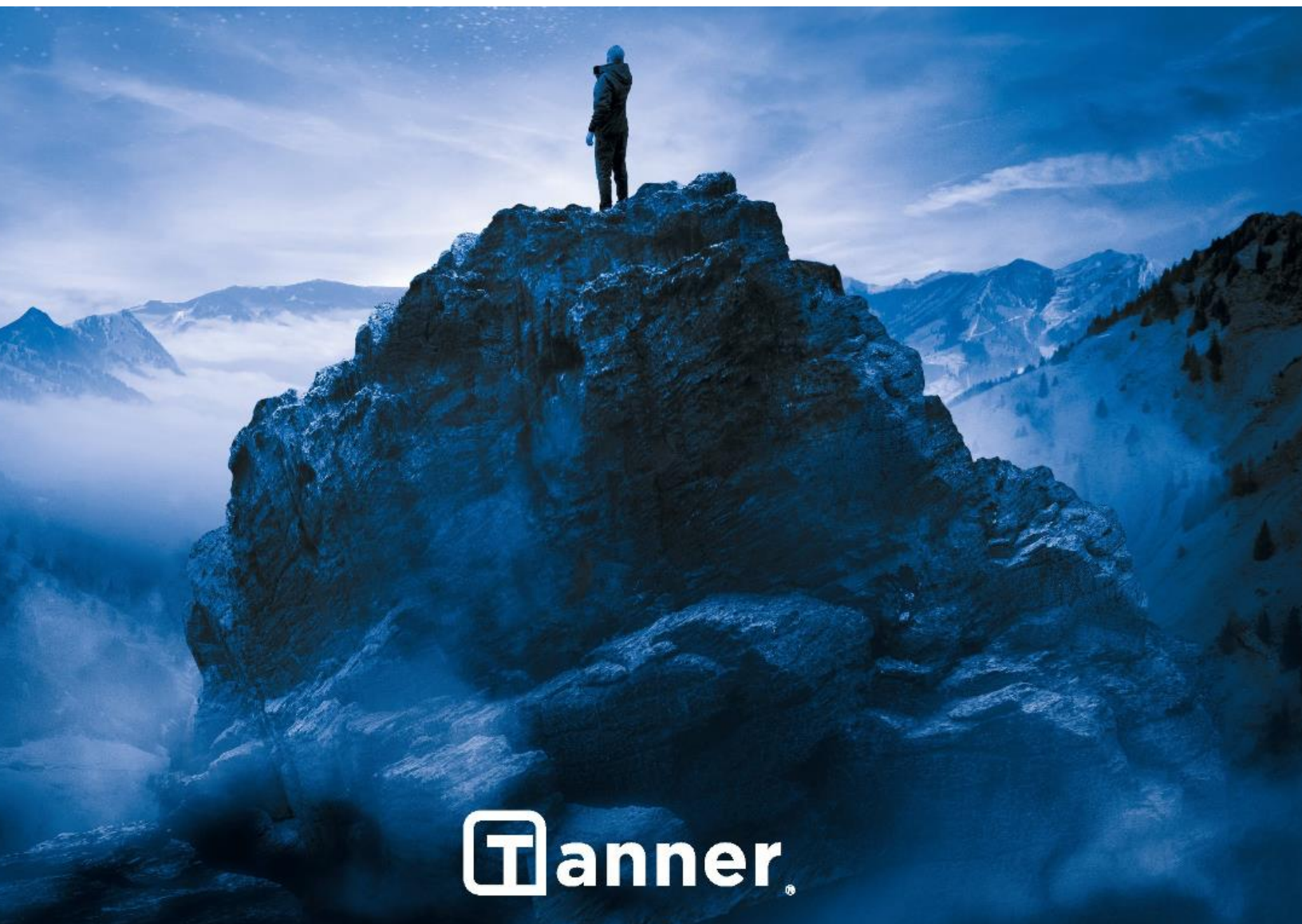




Análisis Razonado

marzo 2021





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	11
VI.	Balance	14
VII.	Estado de Flujo de Efectivo	17
VIII.	Análisis de Riesgo	18



I. Resumen Ejecutivo



❖ ROAE*:

1T21: 9,9% / 1T20: 10,7%

❖ ROAA**:

1T21: 2,0% / 1T20: 2,1%

❖ Patrimonio:

1T21: MM\$ 326.658 / Δ+: 2,8% YTD

❖ Utilidad Neta:

1T21: MM\$ 9.096 / 1T20: MM\$ 5.383
Δ+: 69,0% a/a

❖ Colocaciones Netas

1T21: MM\$ 1.132.470 / Δ+: 0,7% YTD

❖ Mora Mayor a 90 Días

1T21: 2,8% / 1T20: 3,1%

La **utilidad después de impuestos del primer trimestre de 2021 aumenta 69,0% a/a, totalizando \$ 9.096 millones**, en línea con el incremento en el resultado operacional de 82,4% a/a, que alcanza \$10.308 millones.

Las **colocaciones netas registran \$ 1.132.470 millones, aumentando en \$ 7.461 millones (+0,7% YTD)**, por un aumento en la **división automotriz, la cual alcanzó colocaciones netas por \$ 497.590 millones**, aumentando respecto al cierre de 2020 (↑\$ 31.070 millones / +6,7% YTD). Por su parte, la **división empresas, totalizó \$ 605.615 millones** (↓\$ 30.384 millones / -4,8% YTD), donde si bien, créditos corporativos registró un leve aumento (↑\$ 6.624 millones / +2,6% YTD) alcanzando \$256.946 millones, esto fue contrarrestado en mayor magnitud por la caída en factoring, que finaliza el primer trimestre con colocaciones netas por \$ 284.031 millones (↓\$30.388 millones / -9,7% YTD) y leasing con \$ 64.638 millones (↓\$ 6.620 millones / -9,3% YTD).

En comparación con el primer trimestre de 2020, **se observa una mejora en el nivel de riesgo, que se traducen en un retroceso de la mora mayor a 90 días de 25 pbs llegando a 2,8% (1T20: 3,1%)**. Del mismo modo, la mora mayor a 30 días cae 87 pbs, alcanzando 5,3% (1T20: 6,2%). Lo anterior, fue impulsado principalmente por la **división automotriz se registra una mejora significativa de 195 pbs, totalizando 2,6% (1T20: 4,5%)**. La división empresas, en tanto, empeoró en menor medida, **registrando un aumento de la mora mayor a 90 días de 85 pbs, alcanzando 3,1% (1T20: 2,3%)** producto del avance en la mora de crédito de 345 pbs (1T20: 3,1% vs. 1T21: 6,5%), que no logró ser contrarrestado por las **mejoras observadas en factoring (-89 pbs) y leasing (-213 pbs) alcanzando un nivel de 0,4% y 1,4% respectivamente**.

Tanner cerró el 1T 2021 con un **índice de liquidez de 1,60 veces**, superior a lo observado al cierre del 2020 (1,49x), mientras el **efectivo disponible totalizó \$ 131.201 millones** versus \$ 120.080 millones al cierre del año. Por su parte, el **leverage llegó a 3,55 veces** (dic-20: 3,61x).

* 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\$	01-01-2021 31-03-2021	01-01-2020 31-03-2020	Δ \$	Δ %
Ingresos de actividades ordinarias		44.992	64.214	(19.222)	-29,9%
Costo de ventas		(18.397)	(37.124)	18.727	-50,4%
Ganancia bruta		26.595	27.090	(495)	-1,8%
Perdidas por deterioro		(3.693)	(9.047)	5.355	-59,2%
Otros ingresos por función		-	-	-	
Gastos de administración		(12.500)	(12.487)	(13)	0,1%
Otras ganancias (pérdidas)		(93)	96	(189)	-197%
Margen operacional		10.308	5.651	4.658	82,4%
Ingresos financieros		-	42	(42)	-100,0%
Costos financieros		(94)	(166)	73	-43,6%
Diferencias de cambio		77	90	(13)	-14,0%
Resultado por unidades de reajuste		44	64	(20)	-31,5%
Ganancia (pérdida) antes de impuesto		10.336	5.681	4.655	82,0%
(Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias		(1.240)	(298)	(943)	316,8%
Ganancia (pérdida)		9.096	5.383	3.713	69,0%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora		9.048	5.525	3.523	63,8%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras		48	-141	189	-133,9%

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

La **utilidad neta de la Compañía del año 2021 se incrementa 69,0% a/a** (↑\$ 3.713 millones), totalizando \$ 9.096 millones, versus \$ 5.383 correspondiente a lo obtenido el 2020. El **margen bruto**, por su parte, **llega a \$ 26.595 millones**, \$ 495 millones menos que el mismo período del año anterior.

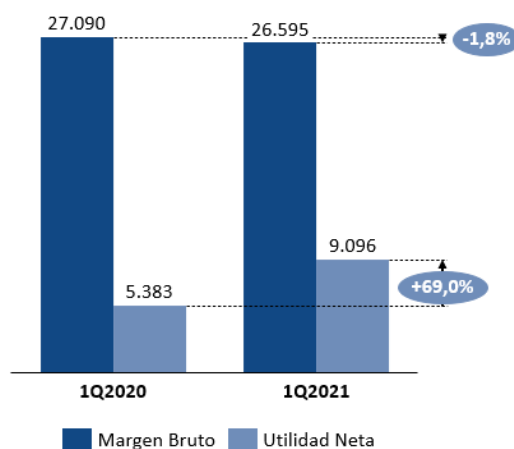


Gráfico 1: Evolución del Margen Bruto y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado



Los **ingresos consolidados totalizan \$ 44.992 al 31 marzo de 2021, disminuyendo 29,9% a/a**, en línea con caídas en: (i) ingresos por reajustes (1T21: ↓\$ 9.043 millones / -63,6% a/a), (ii) ingresos por intereses (1T21: ↓\$ 3.774 millones / -13,2% a/a), (iii) ingresos por diferencia de precio (1T21: ↓\$ 3.512 millones / -36,3% a/a) y (iv) otros ingresos (1T21: ↓\$ 3.132 millones / -30,6% a/a). Lo anterior, se vio contrarrestado por mayores ingresos por comisiones (1T21: ↑\$ 660 millones / +40,1%).

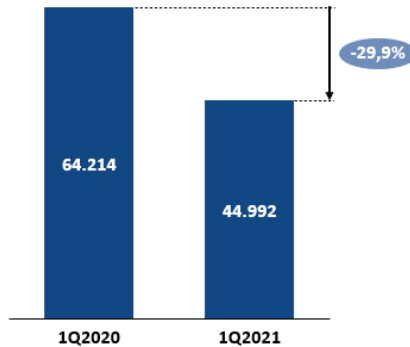


Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

El **costo de ventas consolidado al cierre del primer trimestre de 2021 totaliza \$ 18.397 millones (-50,4% a/a)**, principalmente a raíz de los retrocesos registrados en: (i) reajustes de pasivo (1T21: ↓\$ 15.116 millones / -93,9% a/a), (ii) gastos por interés (1T21: ↓\$ 2.500 millones / -21,1% a/a), (iii) otros costos (1T21: ↓\$ 387 millones / -13,3% a/a) y (iv) gastos por comisiones (1T21: ↓\$ 304 millones / -4,7% a/a).

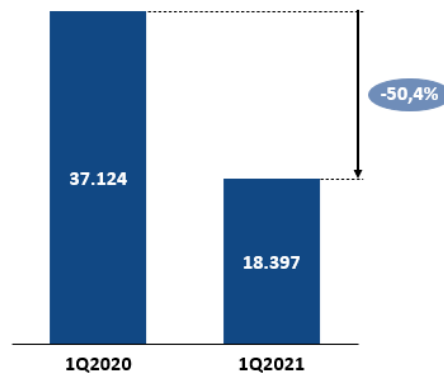


Gráfico 3: Evolución del Costo de Ventas



Los **gastos de administración (incluyendo depreciación)** llegan a **\$ 12.500 millones a marzo de 2021**, incrementándose 0,1% a/a, principalmente por mayores gastos de remuneraciones. Asimismo, el gasto asociado a personas – que representa alrededor del 67% de los GAV – totaliza \$ 8.375 millones en el período (+4,1% a/a). Por su parte, los gastos generales de administración se contraen 7,1% a/a en el año, llegando a \$ 4.125 millones.

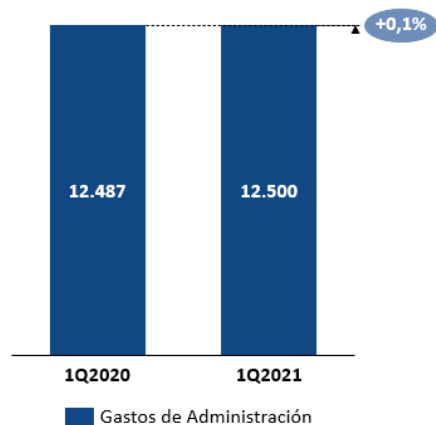


Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración



III. Principales Indicadores

Indicador	Definición	Unidad	31-03-2021	31-12-2020	31-03-2020
Razón de Liquidez	Activos corrientes/Pasivos corrientes	veces	1,6	1,5	1,5
Razón de Endeudamiento de Corto Plazo	Pasivos corrientes/Patrimonio	veces	1,9	2,0	2,3
Liquidez Inmediata	Efectivo y equivalente al efectivo/Pasivos corrientes	veces	0,2	0,2	0,1
Coefficiente de Financiamiento Estable	(Pasivos no corrientes + Patrimonio)/(Activos Corrientes)	veces	1,7	1,6	1,7
Razón de Endeudamiento	Pasivos/Patrimonio	veces	3,6	3,6	4,4
Capitalización	Patrimonio/Activos	%	22,0%	21,7%	18,6%
Razón de Endeudamiento Total	Pasivos/Activos	veces	0,8	0,8	0,8
Proporción Deuda Corto Plazo	Total pasivos corrientes/Total pasivos	%	52,3%	55,5%	52,7%
Proporción Deuda Largo Plazo	Total pasivos no corrientes/Total pasivos	%	47,7%	44,5%	47,3%
Deuda Bancaria Corto Plazo	Pasivos bancarios corrientes/ Pasivos corrientes	%	23,0%	20,9%	36,9%
Deuda Bancaria Largo Plazo	Pasivos bancarios no corrientes/Pasivos no corrientes	%	22,3%	25,4%	8,0%
Capital de Trabajo	Activos corrientes - Pasivos corrientes	MM\$	365.407	315.064	369.492
Cobertura de Gastos Financieros	(Utilidad antes de impuesto + Gastos financieros)/Gastos financieros	veces	2,1	1,7	1,5
Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio	Utilidad neta LTM/Patrimonio promedio	%	9,9%	8,8%	10,7%
Rentabilidad sobre Activo Promedio	Utilidad neta LTM/Activo Promedio	%	2,0%	1,8%	2,1%
Margen Bruto	Margen Bruto (*)/Ingresos por actividades ordinarias	%	50,9%	40,7%	28,1%
Margen Operacional	Margen Operacional/Ingresos por actividades ordinarias	%	22,9%	16,6%	8,8%
Margen de Utilidad	Utilidad neta/Ingresos por actividades ordinarias	%	20,2%	13,9%	8,4%
Utilidad por Acción	Utilidad neta/número de acciones	M\$	7.504	22.696	4.441
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	54,6%	57,3%	69,2%
Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,3%	5,7%	6,2%
Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,8%	2,3%	3,1%
	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	9,9%	8,3%	13,1%
Cartera Morosa	Saldo insoluto moroso/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	11,4%	10,9%	13,6%
	Saldo insoluto moroso/Patrimonio	%	40,1%	39,2%	58,3%
Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,7%	2,0%	2,3%
	Stock de provisiones/Cartera morosa	%	15,2%	18,3%	17,2%
	Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	64,0%	86,8%	76,6%
Castigos	Castigos (LTM)/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,7%	2,7%	2,2%
Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos anualizados/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,7%	2,2%	2,7%
Cartera Renegociada	Cartera Renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,8%	3,4%	3,2%

(*) Margen bruto considera deterioro.

Tabla 2: Principales Indicadores

Al 31 de marzo de 2021 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 \$ 12.664 millones (+1,1% YTD) con respecto al cierre de diciembre de 2020, totalizando \$ 1.160.717 millones, mientras por el lado del activo el aumento es de 1,5% (+\$ 21.579 millones), alcanzando \$ 1.487.375 millones. Así, el patrimonio muestra un incremento de \$ 8.915 millones (+2,8% YTD), totalizando \$ 326.658 millones.

Los índices de calidad de activos reflejados en la cartera morosa muestran una mejora respecto a igual período del año 2020 influenciados por una política de riesgo conservadora, la cual se ha mantenido tanto en la crisis social, como a lo largo de toda la crisis sanitaria.

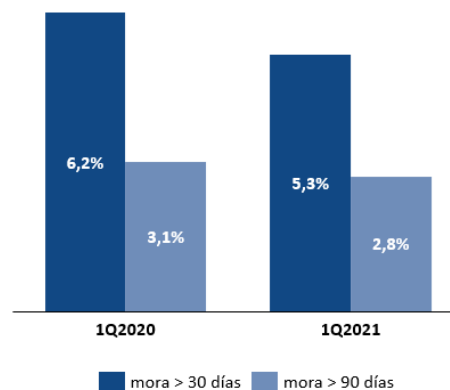


Gráfico 5: Evolución de la Mora a Nivel Consolidado

IV. Análisis de Resultados por Línea de Negocio

Tanner cuenta con tres divisiones: Empresas¹, Automotriz² y Tesorería e Investments³. A continuación, se muestran los resultados de las tres divisiones, unidades que representan respectivamente, el 39,7%, 43,6% y 16,7% del margen bruto consolidado a marzo de 2021.








Línea de Negocio		MM\$	MM\$	Δ \$	Δ %
DIVISIÓN					
EMPRESAS					
	INGRESOS	14.612	20.660	(6.048)	-29,3%
	COSTOS	4.053	6.892	(2.840)	-41,2%
	MARGEN BRUTO	10.559	13.768	(3.208)	-23,3%
i. FACTORING					
	INGRESOS	7.518	12.743	(5.225)	-41,0%
	COSTOS	1.717	3.762	(2.046)	-54,4%
	MARGEN BRUTO	5.801	8.980	(3.179)	-35,4%
ii. LEASING					
	INGRESOS	1.522	2.203	(681)	-30,9%
	COSTOS	514	900	(386)	-42,8%
	MARGEN BRUTO	1.008	1.303	(295)	-77,3%
iii. CRÉDITO					
	INGRESOS	5.572	5.714	(142)	-2,5%
	COSTOS	1.821	2.230	(409)	-18,3%
	MARGEN BRUTO	3.750	3.484	266	7,6%
DIVISIÓN					
AUTOMOTRIZ					
	INGRESOS	22.695	24.463	(1.768)	-7,2%
	COSTOS	11.093	11.895	(802)	-6,7%
	MARGEN BRUTO	11.601	12.567	(966)	-7,7%
DIVISIÓN					
TESORERÍA E INVESTMENTS					
	INGRESOS	8.322	19.378	(11.056)	-57,1%
	COSTOS	3.888	18.623	(14.736)	-79,1%
	MARGEN BRUTO	4.434	755	3.680	487,6%
AJUSTES ENTRE SEGMENTOS					
	INGRESOS	(636)	(287)	(349)	121,7%
	COSTOS	(636)	(287)	(349)	121,7%
	MARGEN BRUTO	44.992	64.214	(19.222)	-29,9%
	COSTOS	18.397	37.124	(18.727)	-50,4%
	MARGEN BRUTO	26.595	27.090	(495)	-1,8%

Tabla 3: Resultados por Negocio

¹ División Empresas: considera los productos Factoring, Leasing y Crédito Corporativo.

² Considera operaciones de crédito automotriz y Tanner Corredora de Seguros Ltda.

³ División Tesorería e Investments: considera a Tesorería y las filiales Tanner Corredores de Bolsa y Tanner Asset Management Administradora General de Fondos S.A.



A marzo del 2021, el **margen bruto consolidado alcanza \$ 26.595 millones** (↓\$ 495 millones / -1,8% a/a) a raíz de menores ingresos (↓\$ 19.222 millones / -29,9% a/a) y costos (↓\$ 18.727 millones / -50,4% a/a). Por división/producto, el margen bruto se descompone como sigue:

DIVISIÓN EMPRESAS



1T21: \$ 10.559 millones, con un retroceso de 23,3% a/a (↓\$3.208 millones), a raíz de una disminución de \$ 6.048 millones (-29,3% a/a) en los ingresos, y de 41,2% a/a (↓\$ 2.840 millones) en los costos de la división.

i. FACTORING



1T21: \$ 5.801 millones, disminuyendo en 35,4% a/a (↓\$ 3.179 millones), a raíz de un retroceso de 41,0% a/a (↓\$ 5.225 millones) en los ingresos y de 54,4% en los costos (↓\$ 2.046 millones).

ii. LEASING



1T21: \$ 1.008 millones, disminuyendo 77,3% a/a (↓\$ 295 millones), pues se registraron menores ingresos por 30,9% (↓\$ 681 millones) y costos (-42,8% a/a).

iii. CRÉDITO



1T21: \$ 3.750 millones, aumentando 7,6% a/a (↑\$ 266 millones) por una contracción en los ingresos de 2,5% a/a (↓\$ 142 millones), inferior a la contracción que registran los costos (↓\$ 409 millones / -18,3% a/a).

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



1T21: \$11.601 millones, con una disminución de 7,7% a/a (↓\$ 966 millones), por un retroceso en los ingresos (↓\$ 1.768 millones / -7,2% a/a) y en los costos (↓\$ 802 millones / -6,7% a/a).

DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS



1T21: \$ 4.434 millones, aumentando 487,6% a/a (↑\$ 3.680 millones) derivado de un retroceso en los ingresos por \$ 11.056 millones (-57,1% a/a), menor a la caída en los costos de 79,1% a/a (↓\$ 14.736 millones).

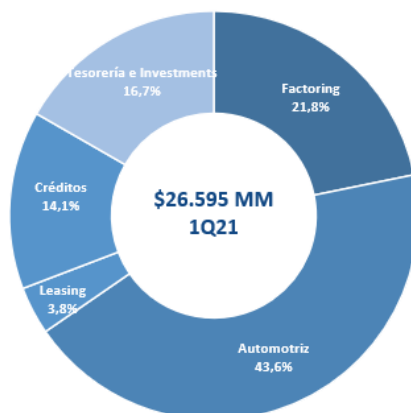


Gráfico 6: Distribución del Margen Bruto por Negocio

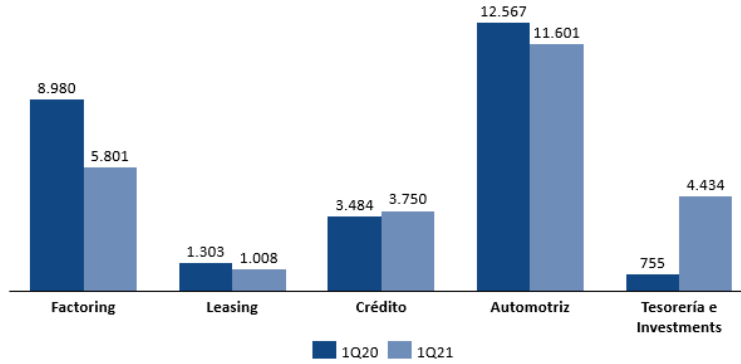


Gráfico 7: Margen Bruto por Negocio Primer Trimestre 2021

A marzo de 2021, los **ingresos consolidados de la compañía** totalizaron \$ 44.992 millones (↓\$ 19.222 millones), con una caída de 29,9% a/a, explicados por:

DIVISIÓN EMPRESAS



1T21: \$ 14.612 millones (↓\$ 6.048 millones / -29,3% a/a);

Razón principal: Menores ingresos por diferencia de precio derivados del negocio de factoring, que representa el 51,5% de los ingresos de la división.

i. FACTORING



1T21: \$ 7.518 millones (↓\$ 5.225 millones / -41,0% a/a);

Razón principal: Menor diferencia de precio.

ii. LEASING



1T21: \$ 1.522 millones (↓\$ 681 millones / -30,9% a/a);

Razón principal: Disminución en los ingresos por intereses.

iii. CRÉDITO



1T21: \$ 5.572 millones (↓\$ 142 millones / -2,5% a/a);

Razón principal: Disminución en los ingresos por intereses.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



1T21: \$ 22.695 millones (↓\$ 1.768 millones / -7,2% a/a);

Razón principal: Disminución en los intereses percibidos.

DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS



1T21: \$ 8.322 millones (↓\$ 11.056 millones / -57,1% a/a);

Razón principal: Por menores ingresos por reajustes de balance.



Los **costos consolidados** totalizan \$ 18.397 millones en el 1Q21, contrayéndose \$ 18.727 millones (-50,4% a/a), en base a costos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



i. FACTORING



1T21: \$ 4.053 millones (↓\$ 2.840 millones / -41,2% a/a);

Razón principal: Disminución en los costos asociados a intereses, producto de una disminución en las colocaciones de la división.

ii. LEASING



1T21: \$ 1.717 millones (↓\$ 2.046 millones / -54,4% a/a);

Razón principal: Disminución en el costo por intereses asociados a este producto, asociado a una disminución de la cartera de colocaciones.

iii. CRÉDITO



1T21: \$ 514 millones (↓\$ 386 millones / -42,8% a/a);

Razón principal: Disminución asociada a otros costos de este producto.

1T21: \$ 1.821 millones (↓\$ 409 millones / -18,3% a/a);

Razón principal: Menores costos por intereses, debido a la disminución de la cartera sufrida durante el año 2020.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



1T21: \$ 11.093 millones (↓\$ 802 millones / -6,7% a/a);

Razón principal: Mayores costos asociado intereses.







DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS



1T21: \$ 3.888 millones (↓\$ 14.736 millones / -79,1% a/a);

Razón principal: Menor costo asociado a reajustes de pasivos.

V. Calidad de la Cartera por Línea de Negocio

	Indicador	Definición	Unidad	31-03-2021	31-12-2020	31-03-2020
	DIVISIÓN EMPRESAS					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	11,6%	9,9%	10,2%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	21,7%	20,1%	25,7%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,2%	1,4%	1,3%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	10,0%	13,9%	12,6%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	36,8%	67,8%	56,6%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,7%	1,5%	1,4%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,3%	5,7%	3,8%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,1%	2,0%	2,3%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	5,9%	4,1%	5,7%
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,5%	3,5%	3,7%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	8,4%	7,1%	9,3%
Ciudad	Número de clientes	#	2.582	2.606	4.596	
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	55,9%	67,6%	56,1%
	i. FACTORING					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	6,3%	5,3%	9,4%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	5,5%	5,3%	11,1%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,3%	0,7%	1,1%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	5,2%	13,3%	11,7%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	81,3%	90,7%	85,0%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,0%	1,0%	1,0%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,8%	0,9%	2,6%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,4%	0,8%	1,3%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	0,4%	0,8%	1,5%
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,2%	0,3%	0,8%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	0,2%	0,3%	1,0%
Ciudad	Número de clientes	#	1.845	1.822	3.578	
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	54,6%	58,8%	48,3%
	ii. LEASING					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	9,1%	4,2%	28,1%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	1,8%	1,0%	7,3%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,3%	1,2%	1,6%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	13,8%	28,7%	5,5%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	89,9%	111,0%	43,9%
	Provisiones y castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,5%	2,5%	2,0%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,5%	2,1%	9,5%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,4%	1,1%	3,5%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	0,3%	0,2%	0,9%
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	12,9%	12,8%	19,1%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	2,6%	2,9%	5,0%
Ciudad	Número de clientes	#	195	217	311	
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	41,8%	202,6%	63,2%
	iii. CRÉDITO					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	17,9%	17,2%	6,8%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	14,4%	13,9%	7,3%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,0%	2,2%	1,4%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	11,3%	13,1%	21,1%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	19,0%	17,7%	38,4%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,5%	1,9%	1,7%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	10,6%	12,7%	3,7%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	6,5%	3,8%	3,1%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	5,2%	3,1%	3,3%
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	7,0%	4,8%	3,2%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	5,6%	3,9%	3,4%
Ciudad	Número de clientes	#	542	567	707	
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	62,3%	70,5%	84,1%
	DIVISIÓN AUTOMOTRIZ					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	11,8%	12,6%	20,1%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	18,4%	19,1%	32,6%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,50%	2,90%	4,2%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	21,3%	23,0%	20,9%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	96,6%	104,0%	92,3%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,0%	3,2%	5,0%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,7%	6,0%	10,5%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,6%	2,8%	4,5%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	4,0%	4,2%	7,4%
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,0%	3,3%	2,7%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	4,8%	5,0%	4,5%
Ciudad	Número de clientes	#	80.818	79.240	77.888	
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	56,6%	74,9%	69,2%
	DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS					
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,7%	24,0%	51,4%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	0,1%	1,5%	10,9%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,1%	0,1%	0,1%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	12,0%	0,5%	0,1%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	41,9%	51,3%	220,0%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,1%	0,1%	0,3%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,3%	0,3%	1,6%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,2%	0,2%	0,0%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	0,0%	0,0%	0,0%
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,6%	4,1%	0,0%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	0,2%	0,3%	0,0%
Ciudad	Número de clientes	#	1.727	1.721	1.708	

(*) Margen bruto considera deterioro.

Tabla 4: Principales Indicadores por Línea de Negocio



**DIVISIÓN
EMPRESAS**



La calidad de la cartera disminuye respecto del mismo período del 2020, lo cual se refleja en un aumento de la mora mayor a 30 y 90 días.

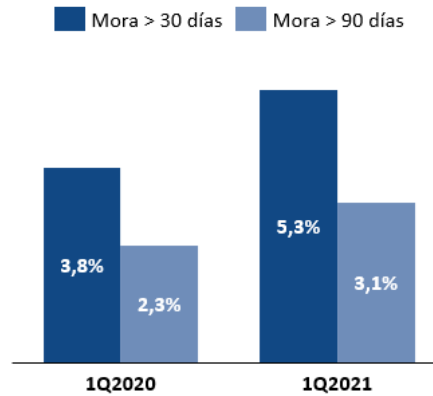


Gráfico 8: Evolución de la Mora de la División Empresas

i. FACTORING



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

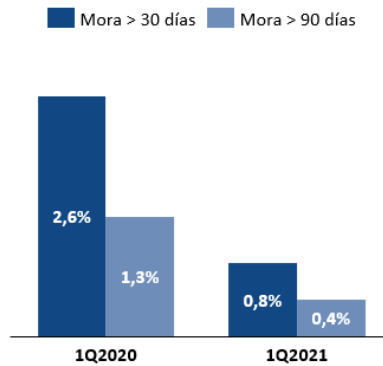


Gráfico 9: Evolución de la Mora del Negocio de Factoring

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.

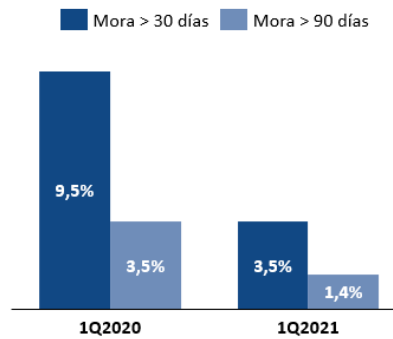


Gráfico 10: Evolución de la Mora del Negocio de Leasing



iii. CRÉDITO



Los indicadores de calidad de la cartera disminuyen en comparación con el primer trimestre del 2020 tanto en la mora de 30 como de 90 días, sin embargo, principalmente son créditos con garantías reales.

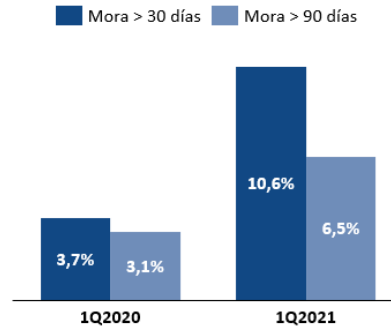


Gráfico 11: Evolución de la Mora del Negocio de Créditos

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



Tanto la mora mayor a 30 días como la mayor a 90 días disminuyen respecto del primer trimestre del año pasado, producto de una mejor de composición de la cartera.

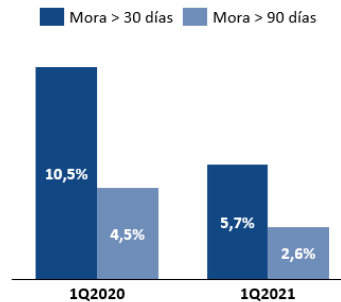


Gráfico 12: Evolución de la Mora de la División Automotriz

DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS



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

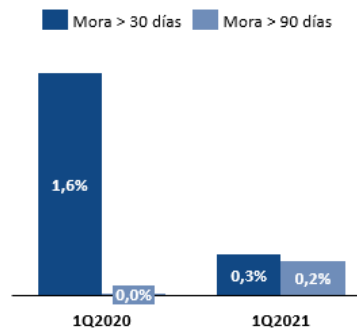


Gráfico 14: Evolución de la Mora de la División Tesorería e Investments



VI. Balance

Activos (MM\$)	31-03-2021	31-12-2020	Δ \$	Δ %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	131.201	120.080	11.121	9,3%
Otros activos financieros corrientes	89.488	79.934	9.553	12,0%
Otros activos no financieros corrientes	2.895	3.058	(162)	-5,3%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	728.517	733.205	(4.688)	-0,6%
Cuentas por cobrar entidades relacionadas	4.980	4.902	77	1,6%
Activos por impuestos corrientes	6.488	6.645	(157)	-2,4%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	13.052	4.798	8.254	172,0%
Total Activos Corrientes	976.621	952.623	23.998	2,5%
Activos No Corrientes				
Otros activos financieros no corrientes	50.450	55.033	(4.583)	-8,3%
Otros activos no financieros no corrientes	7.591	5.181	2.409	46,5%
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes	403.953	391.805	12.148	3,1%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas no corriente	252	34	218	647,4%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.319	6.637	(318)	-4,8%
Plusvalía	1.640	1.640	-	0,0%
Propiedades, planta y equipo	9.977	10.308	(331)	-3,2%
Propiedades de inversión	-	11.318	(11.318)	-100,0%
Activos por impuestos diferidos	30.573	31.218	(645)	-2,1%
Total Activos No Corrientes	510.755	513.174	(2.419)	-0,5%
Total Activos	1.487.375	1.465.796	21.579	1,5%
Pasivos (MM\$)	31-03-2021	31-12-2020	Δ \$	Δ %
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	489.768	516.389	(26.621)	-5,2%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	111.282	116.449	(5.166)	-4,4%
Otras provisiones a corto plazo	851	508	342	67,3%
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	3.710	3.262	448	13,7%
Pasivos por impuestos corrientes	922	950	(28)	-2,9%
Otros pasivos no financieros corrientes	-	-	-	-
Total Pasivos Corrientes	606.533	637.558	(31.025)	-4,9%
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros no corrientes	553.903	510.195	43.708	8,6%
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	281	300	(19)	-6,3%
Total Pasivos No Corrientes	554.184	510.495	43.689	8,6%
Total Pasivos	1.160.717	1.148.053	12.664	1,1%
Patrimonio	326.658	317.743	8.915	2,8%
Total Pasivos Más Patrimonio	1.487.375	1.465.796	21.579	1,5%

Tabla 5: Balance Consolidado



a. Colocaciones Netas ⁴

Las **colocaciones brutas a marzo de 2021 alcanzaron los \$ 1.152.318 millones** (↑\$ 4.501 millones / +0,4% YTD) versus \$ 1.147.816 millones a diciembre de 2020, mientras el stock de provisiones fue de \$ 19.847 millones, con una disminución de \$ 2.960 millones (-13,0% YTD). Así, las **colocaciones netas totalizaron \$ 1.132.470 millones, aumentando en 0,7% a/a** (↑\$ 7.461 millones), respecto de los \$ 1.125.010 millones a diciembre de 2020.

Stock neto por división al 31 de marzo de 2021:

1. **División Empresas: \$ 605.615 millones** | -4,8% YTD | ↓\$ 30.384 millones;
 - a. **Factoring: \$ 284.031 millones** | -9,7% YTD | ↓\$ 30.388 millones;
 - b. **Leasing: \$ 64.638 millones** | -9,3% YTD | ↓\$ 6.620 millones;
 - c. **Crédito: \$ 256.946 millones** | +2,6% YTD | ↑\$ 6.624 millones; y,
2. **División Automotriz: \$ 497.590 millones** | +6,7% YTD | ↑\$ 31.070 millones.
3. **División Tesorería e Investments: \$26.910 millones** | +33,2% | ↑\$ 6.709 millones.

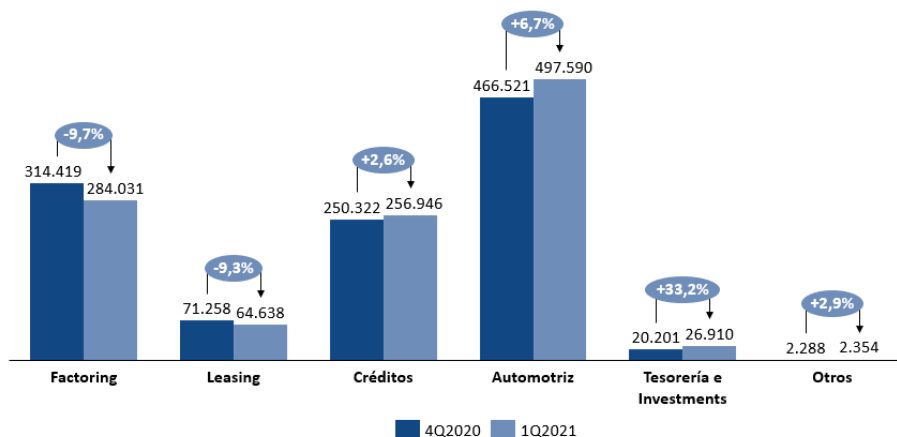


Gráfico 13: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

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 trimestre de 2021 representan el 25,1% y 43,9% de las colocaciones netas, respectivamente.

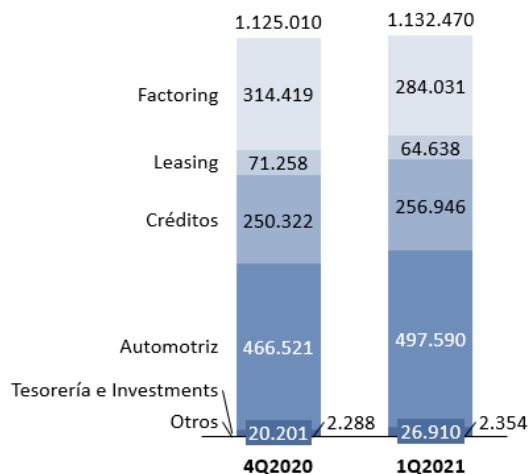


Gráfico 14: Composición de la Cartera de Colocaciones Netas

⁴ Colocaciones brutas menos provisiones.



b. Fuentes de Financiamiento

Al 31 de marzo de 2021, **los pasivos financieros de la Compañía totalizaban \$ 1.043.671 millones**, versus \$ 1.026.584 millones al cierre del 2020 (↑\$ 17.087 millones / +1,7% YTD), lo que se explica por el avance en las obligaciones asociadas a bonos (↑\$ 36.164 millones / +7,0% YTD) y efectos de comercio (↑\$ 1.058 millones / +0,6% YTD). Por su parte, se observa una mantención en obligaciones asociadas a bancos e instituciones financieras (↑\$ 22 millones / +0,0% YTD) y una disminución en a otros pasivos financieros (↓\$ 20.158 millones / 27,1% YTD).

En términos de los instrumentos que componen el pasivo, el 53,2% (\$ 554.730 millones) corresponde a bonos – locales e internacionales –, el 25,2% (\$ 263.244 millones) a créditos y líneas bancarias y 16,4% (\$ 171.598 millones) a efectos de comercio. El 5,2% restante, es decir \$ 54.099 millones, corresponden a otras obligaciones financieras, compuestas por pactos y forwards.

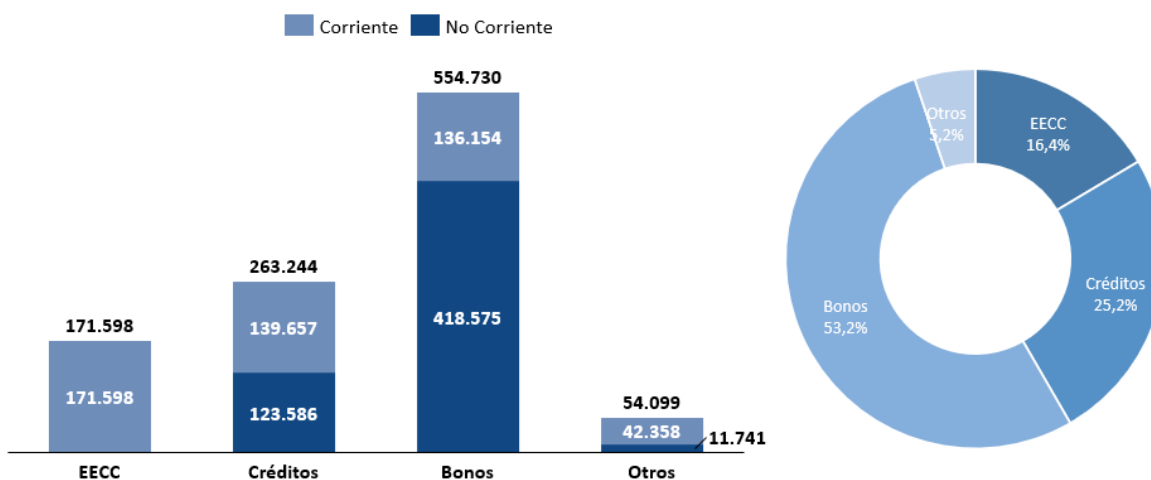


Gráfico 15: Composición de las Fuentes de Financiamiento



VII. Estado de Flujo de Efectivo

MM\$	31-03-2021	31-03-2021	Δ \$
Flujos de actividades de la Operación	34.392	(79.294)	113.686
Flujos de actividades de Inversión	(15.700)	91.324	(107.024)
Flujos de actividades de Financiamiento	(7.293)	(15.840)	8.547
Efecto de la variación en las tasas de cambio	(277)	681	(958)
Flujo del período	11.121	(3.129)	14.251
Efectivo y equivalentes al principio del período	120.080	53.660	66.420
Efectivo y equivalente al final del período	131.201	50.531	80.670

Tabla 6: Flujo de Efectivo

Durante el primer trimestre, los flujos asociados a las **actividades de operación totalizaron \$ 34.392 millones** versus -\$ 79.294 millones registrados a marzo del 2020, producto de una caída en los pagos a proveedores de \$ 332.377 millones.

En tanto, los flujos resultantes de **actividades de inversión totalizaron -\$ 15.700 millones**, retrocediendo \$ 107.024 millones respecto de los \$ 91.324 millones al finalizar el primer trimestre de 2020, principalmente por una diferencia de \$ 404.337 millones en otros cobros por la venta de patrimonio o instrumentos de deuda de otras entidades.

Los flujos resultantes de **actividades de financiamiento totalizan -\$ 7.293 millones**, versus -\$ 15.840 millones con respecto en el período de enero-marzo 2020, principalmente por un menor flujo asociado a reembolso de préstamos.

Finalmente, el **efectivo y equivalentes al efectivo al 31 de marzo de 2021 fue \$ 131.201 millones**, aumentando \$ 80.670 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).

TESORERÍA E INVESTMENTS



Adicionalmente, en cuanto a los deudores del segmento Tesorería e Investments, estos corresponden principalmente a la filial Tanner Corredores de Bolsa S.A. y se clasifican en su balance individual como deudores por intermediación. Las provisiones asociadas a este tipo de deudores se determinan conforme a un modelo de pérdida esperada de acuerdo con lo que establece la NIIF 9.

Adicionalmente, la Sociedad efectúa un proceso de seguimiento de la calidad crediticia cuyo objetivo es lograr una temprana identificación de posibles cambios en la capacidad de pago de las



contrapartes, y recuperar los créditos que hayan incurrido en atraso o mora, permitiendo a la Sociedad evaluar la pérdida potencial resultante de los riesgos y tomar acciones correctivas.

De acuerdo con la nueva normativa, Tanner Servicios Financieros S.A. ha implementado nuevos modelos de deterioro bajo el estándar NIIF 9, donde uno de los principales cambios se refiere a la utilización de modelos de pérdida esperada en reemplazo de los antiguos modelos de pérdida incurrida. Estos modelos se ajustan al comportamiento histórico de los clientes y se considera además una mirada prospectiva (*forward looking*), considerando los siguientes requisitos normativos:

- a. Perfil de riesgo para cada producto
- b. Probabilidad de incumplimiento en 12 meses y por toda la vida del activo
- c. Pérdida dado el incumplimiento durante toda la vida del activo
- d. Tasas de prepagos totales
- e. Exposición al crédito al momento del incumplimiento
- f. Ajuste de la probabilidad de incumplimiento al ciclo económico (*forward looking*)

Las características básicas de las políticas de determinación de provisiones por tipo de negocio son las siguientes:

FACTORING



El cálculo de provisiones considera una segmentación por subproducto y perfil de riesgo.

- i. Facturas electrónicas: 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 Vendor 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 vendor a 901 días.

CRÉDITOS



El cálculo de provisiones considera ocho perfiles de riesgo con variables de comportamiento interno. Las variables influyentes son: (i) los días de mora actual; (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, (iii) renegociados y (iv) Credinissan.

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.

TESORERÍA E INVESTMENTS



El cálculo de provisiones para el negocio de intermediación considera ocho perfiles de riesgo con variables de comportamiento interno. Las variables más influyentes son: (i) días de mora actual; (ii) plazo residual y (iii) renegociación.

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

Concepto	31-03-2021			
	Cartera Bruta MM\$	Provisiones MM\$	Cartera Neta MM\$	Índice de Provisión
Factoring	284.970	(939)	284.031	0,33%
Leasing	65.464	(826)	64.638	1,26%
Crédito	262.240	(5.295)	256.946	2,02%
Crédito Automotriz	510.354	(12.763)	497.590	2,50%
Tesorería e Investments	26.934	(24)	26.910	0,09%
Deudores Varios	2.354	-	2.354	0,00%
Total	1.152.318	(19.847)	1.132.470	1,72%

Concepto	31-12-2020			
	Cartera Bruta MM\$	Provisiones MM\$	Cartera Neta MM\$	Índice de Provisión
Factoring	316.662	(2.242)	314.419	0,71%
Leasing	72.129	(871)	71.258	1,21%
Crédito	256.070	(5.748)	250.322	2,24%
Crédito Automotriz	480.441	(13.920)	466.521	2,90%
Tesorería e Investments	20.227	(26)	20.201	0,13%
Deudores Varios	2.288	-	2.288	0,00%
Total	1.147.816	(22.807)	1.125.010	1,99%

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. Para todos los casos en que se realiza una renegociación, siempre se cuenta con el consentimiento expreso del deudor. 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 al 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 puede contemplar el pago efectivo de un porcentaje de la deuda y eventualmente la constitución de garantías reales.

Para los créditos automotrices y operaciones de leasing existe una política para renegociar casos de clientes que se encuentren con cuotas atrasadas. Todas las solicitudes de renegociación fueron aprobadas por el Área de Riesgos y debían cumplir a lo menos con las siguientes condiciones: (a) el cliente debe tener al menos un 25% de las cuotas pagadas, (b) debe pagar un monto dependiente del avance del crédito en la operación, y (c) debe acreditar fuente de ingresos. Para el producto automotriz, sólo se puede renegociar una vez.

Para efectos de la estimación del deterioro y el cálculo de provisiones sobre este tipo de colocaciones, cada perfil de riesgo del segmento renegociado incorpora una “Probabilidad de Default” para toda la vida del crédito, siendo estas significativamente mayores comparados con los otros segmentos asociados a cada producto. La Sociedad, adoptando una política conservadora en la estimación de provisiones, ha decidido no incorporar un proceso de cura del crédito. Es decir, durante el ejercicio el crédito se mantuvo en el segmento renegociado, aun cuando se haya evidenciado una mejora en la estimación de deterioro.

Es decir, los créditos asociados al segmento renegociado no serán medidos nuevamente en ningún otro segmento, el activo se mantendrá de acuerdo con las actuales “Probabilidades de Default” asociadas de cada perfil de acuerdo con cada etapa del modelo renegociado.

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	31-03-2021				
	Cartera Total MM\$	Renegociada MM\$	Provisiones MM\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	284.970	620	(939)	0,22%	0,05%
Créditos	262.240	18.414	(5.295)	7,02%	1,60%
Automotriz	510.354	15.519	(12.763)	3,04%	1,35%
Leasing (*)	65.464	8.437	(826)	12,89%	0,73%
Tesorería e Investments	26.934	696	(24)	2,58%	0,06%
Deudores Varios	2.354	-	-	-	-
Total	1.152.318	43.686	(19.847)		3,79%

Concepto	31-12-2020				
	Cartera Total MM\$	Renegociada MM\$	Provisiones MM\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	316.662	1.009	(2.242)	0,32%	0,09%
Créditos	256.070	12.382	(5.748)	4,84%	1,08%
Automotriz	480.441	15.881	(13.920)	3,31%	1,38%
Leasing (*)	72.129	9.244	(871)	12,82%	0,81%
Tesorería e Investments	20.227	831	(26)	4,11%	0,07%
Deudores Varios	2.288	-	-	-	-
Total	1.147.816	39.348	(22.807)		3,43%

(*) Mayormente se trata de operaciones cubiertas por bienes inmobiliarios.

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\$ 131.201 al 31 de marzo de 2021 (MM\$ 120.080 al 31 de diciembre de 2020).

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 a la exposición a la variabilidad de factores de mercado, como precio, tasa de interés, monedas, reajustabilidad, entre otras, afectando el valor de las operaciones financieras de la Compañía.

La Compañía mantiene un descalce de operaciones reajustables en UF tal que ante una disminución de la inflación de 1%, se genera una pérdida de MM\$ 859, al 31 de marzo de 2021 (MM\$ 1.058 al 31 de diciembre de 2020).

A su vez, la Compañía mantiene un descalce en operaciones en moneda tal que una disminución de 1% de la paridad USD-CLP, provoca una pérdida de MM\$ 13 al 31 de marzo de 2021 y una ganancia de MM\$ 13 al 31 de diciembre de 2020.

A su vez, la Compañía mantiene un descalce en operaciones en moneda tal que una disminución de 1% de la paridad USD-CLP, provoca una pérdida de MM\$ 13 al 31 de marzo de 2021 y una ganancia de MM\$ 13 al 31 de diciembre de 2020.

Por otra parte, la Compañía mantiene una cartera de instrumentos de renta fija del mercado local e internacional, por un monto de MM\$ 92.421 (MM\$ 73.455 al 31 de diciembre de 2020), con una sensibilidad DV01⁵ de MM\$ 23 (MM\$ 20 al 31 de diciembre de 2020), los cuales, según metodología de VaR⁶ histórico de la tasa libre de riesgo a 1 día con un intervalo de confianza de 99%, generan una exposición al riesgo de tasa de MM\$ 253 al 31 de marzo de 2021 (MM\$ 307 al 31 de diciembre de 2020).

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	0,59%	1,18%	1,78%	2,37%	2,96%	3,55%	4,15%	4,74%

Ante incrementos de las tasas de interés:

Delta Tasas (pbs)	25	50	75	100	125	150	175	200
Variación Neta Portafolio	-0,59%	-1,18%	-1,78%	-2,37%	-2,96%	-3,55%	-4,15%	-4,74%

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.

⁵ DV01 – corresponde a valor de mercado x duración modificada x 1pb.

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%.



Exposición	31-03-2021							
	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	-	(213.336.183)	211.430.007	94.390	48.674.097	(114.185.312)	(36.928.126)	98.116.984
1 año a 3 años	-	-	-	-	124.636.743	(133.493.333)	(137.554.595)	156.051.739
Mayor a 3 años	-	-	-	-	61.313.504	(53.416.463)	210.878	-
Total	-	(213.336.183)	211.430.007	94.390	234.624.344	(301.095.108)	(174.271.843)	254.168.723

Sens. +1pb	31-03-2021							
	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	-	1.554	(1.554)	-	(6.662)	(1.320)	2.958	(1.634)
1 año a 3 años	-	-	-	-	(25.136)	(21.544)	22.091	2.742
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	(19.895)	16.794	(27.762)
Total	-	1.554	(1.554)	-	(31.798)	(42.759)	41.843	(26.654)

Tabla 10: Exposición y Sensibilidad por Moneda

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 segmentos constituyen la base de clientes de la Compañía).

La Compañía ha tomado medidas, tanto de protección para sus 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 caracteriza a la empresa.

Dentro de las acciones adoptadas 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 con 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 con 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. 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.



- Aumento del control sobre las colocaciones y recaudación: Con el fin de controlar el riesgo asociado a la cartera de colocaciones, se ha reforzado el control y seguimiento de los 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 se van generando, para gestionar un adecuado manejo de flujos.

Sin perjuicio de todas las medidas internas ya implementadas, el impacto que la pandemia tendrá sobre los resultados financieros futuros de la Compañía aún depende del desarrollo, duración y profundidad de la misma sobre la economía. Además, se estima que influirán en el resultado las medidas y acciones tomadas por clientes, trabajadores, líderes, proveedores y diferentes agentes relacionados a la empresa, como también, por cierto, las medidas tomadas por las autoridades 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 31 de marzo de 2021.

