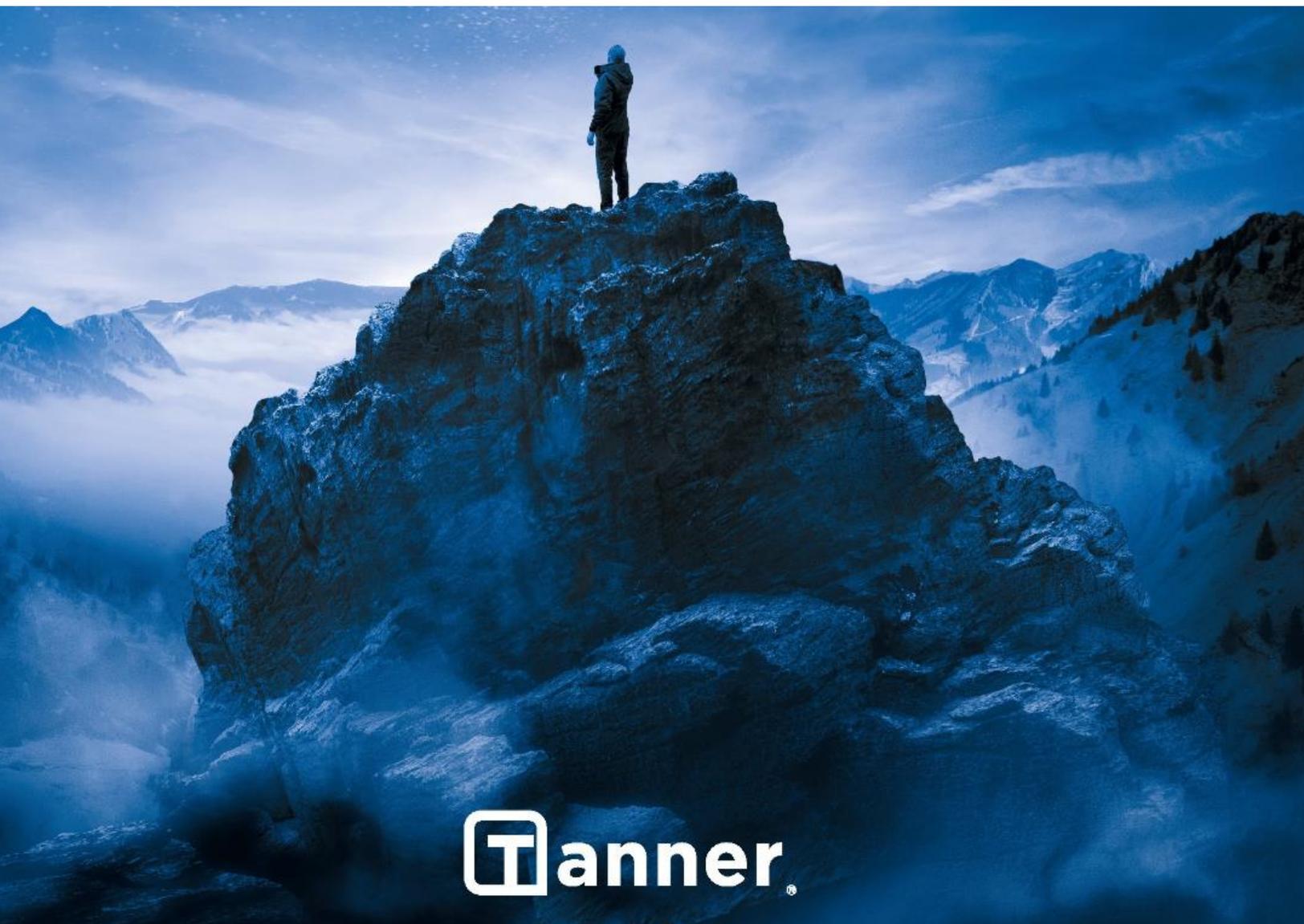




Análisis Razonado

septiembre 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	12
VI.	Balance	15
VII.	Estado de Flujo de Efectivo	18
VIII.	Análisis de Riesgo	19



I. Resumen Ejecutivo



❖ ROAE*:

9M21: 12,0% / 9M20: 8,4%

❖ ROAA**:

9M21: 2,5% / 9M20: 1,8%

❖ Patrimonio:

9M21: MM\$ 342.019 / Δ+: 7,6% YTD

❖ Utilidad Neta:

3T21: MM\$ 10.525 / 3T20: MM\$ 8.377

Δ+: 25,6% a/a

9M21: MM\$ 30.951 / 9M20: MM\$ 18.830

Δ+: 64,4% a/a

❖ Colocaciones Netas

9M21: MM\$ 1.330.013 / Δ+: 18,2% YTD

❖ Mora Mayor a 90 Días

9M21: 1,9% / 12M20: 2,3%

* 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 período enero-septiembre de 2021 aumenta 64,4% a/a, totalizando \$ 30.951 millones**, en línea con el incremento del resultado operacional de 54,1% a/a. **Asimismo, en el tercer trimestre, también se observa un avance en utilidad neta de 25,6% a/a llegando a \$10.525 millones**; en concordancia con el mayor resultado operacional de 13,0% a/a observado en el trimestre.

Las **colocaciones netas registran \$ 1.330.013 millones, aumentando en \$ 205.003 millones (+18,2% YTD)**, por un aumento en la división automotriz, la cual alcanzó colocaciones netas por \$ **581.836 millones, aumentando respecto al cierre de 2020 (↑\$ 115.315 millones / +24,7% YTD)**. Por su parte, la división empresas, totalizó \$ **722.071 millones (↑\$ 86.071 millones / +13,5% YTD)**, impulsado por el avance en factoring (↑\$ 32.245 millones / +10,3% YTD) que registró \$346.665 millones; y créditos corporativos (↑\$ 60.737 millones / +24,3% YTD) que alcanza \$311.059 millones. Lo anterior fue contrarrestado por la caída en leasing, con colocaciones netas por \$ 64.348 millones (↓\$6.911 millones / -9,7% YTD).

En comparación con el año anterior, en el 2021 **se observa una mejora en el nivel de riesgo, que se traducen en un retroceso de la mora mayor a 90 días de 37 pbs llegando a 1,9% (12M20: 2,3%)**. Del mismo modo, **la mora mayor a 30 días cae 220 pbs, alcanzando 3,5% (12M20: 5,7%)**. Lo anterior, fue impulsado principalmente por la división automotriz que registra una mejora significativa de **105 pbs, totalizando 1,7% (12M20: 2,8%)**. La división empresas, registró un leve aumento en la mora mayor a 90 días de 15 pbs, alcanzando 2,2% (12M20: 2,0%) producto de una mayor mora de crédito de 82 pbs (12M20: 3,8% vs. 9M21: 4,6%), que no logró ser contrarrestada por las mejoras en factoring de 50 pbs (12M20: 0,8% vs. 9M21: 0,3%) y leasing de 82 pbs (12M20: 1,1% vs. 9M21: 0,3%).

Tanner cerró septiembre de 2021 con un **índice de liquidez de 1,44 veces**, inferior a lo observado al cierre del 2020 (1,49x), mientras el **efectivo disponible totalizó \$ 69.075 millones** versus \$ 120.080 millones al cierre del año. Por su parte, el **leverage llegó a 4,07 veces (dic-20: 3,61x)**.



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	01-01-2020	Δ \$	Δ %	01-07-2021	01-07-2020	Δ \$	Δ %
		30-09-2021	30-09-2020			30-09-2021	30-09-2020		
Ingresos de actividades ordinarias		137.801	136.649	1.152	0,8%	47.378	37.106	10.272	27,7%
Costo de ventas		(54.276)	(59.394)	5.118	-8,6%	(19.738)	(12.784)	(6.954)	54,4%
Ganancia bruta		83.525	77.255	6.270	8,1%	27.640	24.323	3.318	13,6%
Pérdidas por deterioro		(8.364)	(19.000)	10.636	-56,0%	(2.188)	(2.434)	246	-10,1%
Gastos de administración		(38.793)	(34.815)	(3.978)	11,4%	(12.827)	(10.733)	(2.094)	19,5%
Otras ganancias (pérdidas)		(501)	(159)	(342)	216%	(202)	(163)	(39)	23,7%
Margen operacional		35.868	23.282	12.586	54,1%	12.423	10.992	1.430	13,0%
Ingresos financieros		-	2	(2)	-100,0%	-	-	-	-
Costos financieros		(277)	(358)	81	-22,5%	(97)	(85)	(12)	14,7%
Diferencias de cambio		382	36	345	952,0%	397	(35)	432	-1220,9%
Resultado por unidades de reajuste		68	89	(21)	-23,9%	35	0	35	5157,1%
Ganancia (pérdida) antes de impuesto		36.040	23.052	12.988	56,3%	12.757	10.873	1.885	17,3%
(Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias		(5.089)	(4.222)	(867)	20,5%	(2.232)	(2.496)	264	-10,6%
Ganancia (pérdida)		30.951	18.830	12.121	64,4%	10.525	8.377	2.148	25,6%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora		30.887	18.708	12.179	65,1%	10.532	8.150	2.381	29,2%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras		64	122	(58)	-47,6%	(6)	227	(233)	-102,8%

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

La **utilidad neta de la Compañía del año 2021 se incrementa 64,4% a/a** (↑\$ 12.121 millones), totalizando \$ 30.951 millones, versus \$ 18.830 correspondiente a lo obtenido el 2020, mientras que en el 3T21 el avance fue de 25,6% a/a (↑\$ 2.148 millones). El **margen bruto 9M21**, por su parte, **llega a \$ 83.525 millones** (↑\$ 6.270 millones / +8,1%) y en **3T21 alcanza \$ 27.640 millones** (↑\$ 3.318 millones / +13,6% a/a).

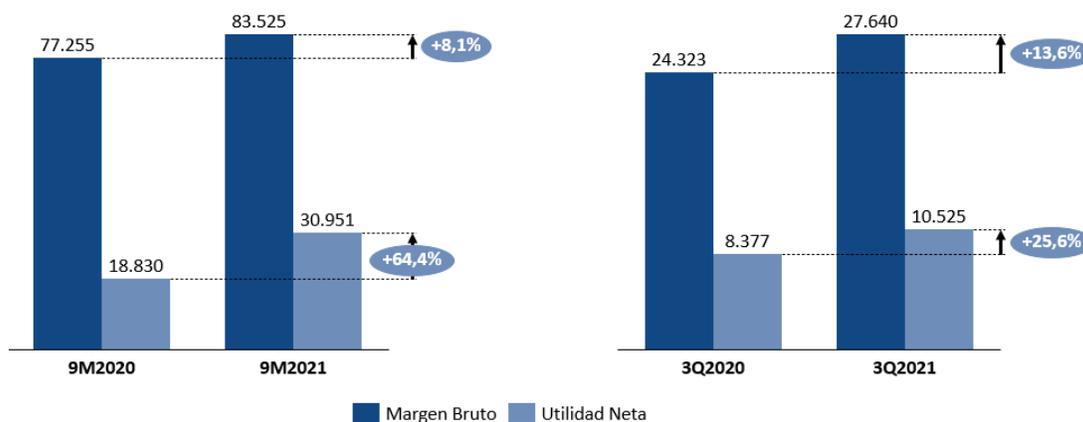


Gráfico 1: Evolución del Margen Bruto y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado

Los **ingresos consolidados totalizan \$ 137.801 al 30 de septiembre de 2021, aumentando 0,8% a/a** (↑\$ 1.152 millones) y **\$ 47.378 millones, avanzando 27,7% a/a** (↑\$ 10.272 millones) en el **3T21**, en línea con avances; (i) diferencias de cambio (9M21: ↑\$ 5.237 millones / +1281,1% a/a y 3T21: ↑\$ 2.345 millones / +391,2% a/a); (iii) ingresos por reajustes (9M21: ↑\$ 4.824 millones / +188,4% a/a y 3T21: ↑\$ 2.395 millones / +2762,2% a/a) y (iv) ingresos por comisiones (9M21: ↑\$ 3.381 millones / +69,5% a/a y 3T21: ↑\$ 2.073 millones / +137,8% a/a) y (iv) ingresos por valor razonable (9M21: ↑\$ 1.049 millones / +1164,4% a/a y 3T21: ↑\$ 3.663 millones / +73,2% a/a); contrarrestado por



retrocesos en (i) ingresos por intereses (9M21: ↓\$ 6.160 millones / -7,4% a/a y 3T21: ↑\$ 5.577 millones / + 26,6% a/a), (ii) ingresos por diferencia de precios (9M21: ↓\$5.692 millones / - 23,4% a/a y 3T21: ↑\$ 475 millones / +7,9% a/a) y (iii) otros ingresos (9M21: ↓\$ 1.486 millones / - 7,0% a/a y 3T21: ↓\$ 1.339 millones / -16,8% a/a).

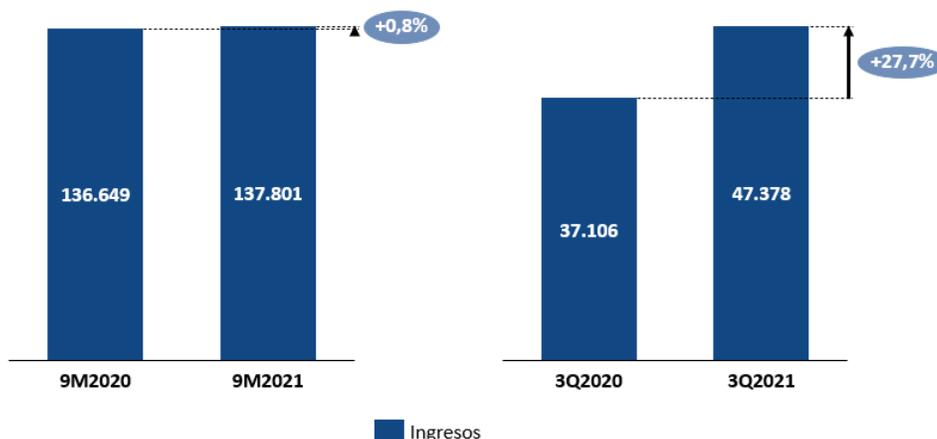


Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

El costo de ventas consolidado al cierre septiembre de 2021 totaliza \$ 54.276 millones (↓\$ 5.118 millones/-8,6% a/a), mientras en el 3T21 llega a \$ 19.738 millones (↑\$ 6.954 millones / +54,4% a/a), principalmente a raíz de los retrocesos registrados en: (i) otros costos (9M21: ↓\$3.681 millones / - 34,5% a/a y 3T21: ↓\$ 2.060 millones / -51,2% a/a), (ii) costos por interés (9M21: ↓\$3.110 millones / -10,9% a/a y 3T21: ↑\$ 991 millones / +13,2% a/a) y (iii) costos por comisiones (9M21: ↓\$97 millones / -0,5% a/a y 3T21: ↑\$ 63 millones / +1,0% a/a); contrarrestado por avances de (i) diferencias de cambios (9M21: ↑\$1.336 millones / +352,3% a/a y 3T21: ↑\$ 2.394 millones / +1105,9% a/a) y (ii) reajustes (9M21: ↑\$433 millones / +39,6% a/a y 3T21: ↑\$ 806 millones / +1691,4% a/a).

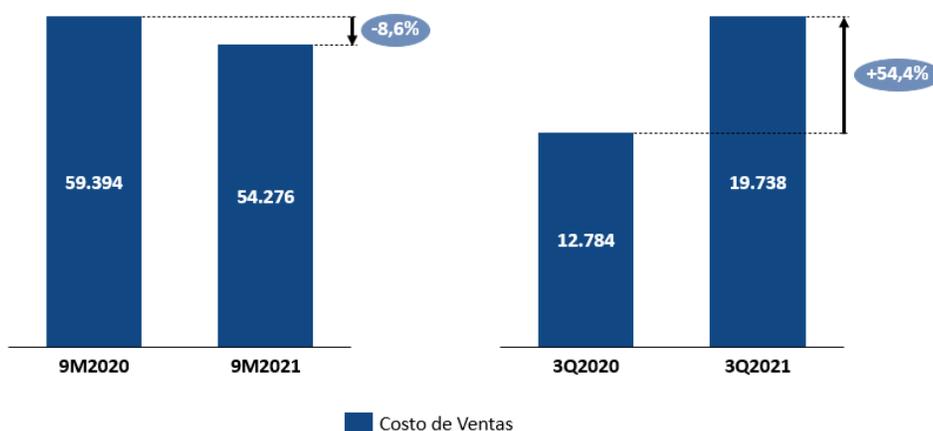


Gráfico 3: Evolución del Costo de Ventas



Los **gastos de administración (incluyendo depreciación)** llegan a **\$ 38.793 millones a septiembre de 2021** y a **\$12.827 millones en el tercer trimestre**, incrementándose 11,4% a/a y 19,5% respectivamente, principalmente por mayores gastos en sueldos y gastos de personas – que representan un 68% de los GAV – los cuales totalizan \$26.457 millones en el período enero-septiembre (+18,1% a/a) y \$8.962 millones en el tercer trimestre (+33,7% a/a), principalmente por un mayor gasto en remuneraciones. Por su parte, los gastos generales de administración alcanzan \$12.336 millones durante el año 2021 y \$3.865 millones el 3T21, contrayéndose 0,7% a/a y 4,0% a/a respectivamente.

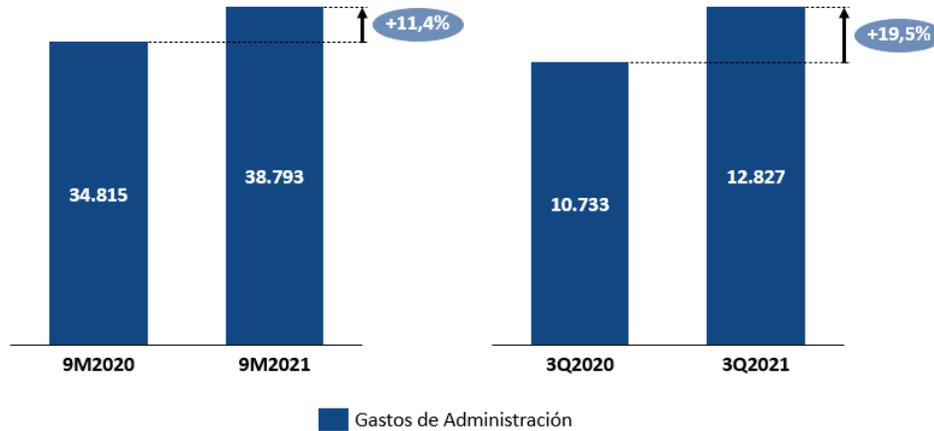


Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración



III. Principales Indicadores

Indicador	Definición	Unidad	30-09-2021	31-12-2020	
Liquidez y Solvencia	Razón de Liquidez	Activos corrientes/ Pasivos corrientes	veces	1,44	1,49
	Razón de Endeudamiento de Corto Plazo	Pasivos corrientes/ Patrimonio	veces	2,33	2,01
	Liquidez Inmediata	Efectivo y equivalente al efectivo/ Pasivos corrientes	veces	0,09	0,19
	Coefficiente de Financiamiento Estable	(Pasivos no corrientes + Patrimonio)/(Activos Corrientes)	veces	0,82	0,87
	Razón de Endeudamiento	Pasivos/ Patrimonio	veces	4,07	3,61
	Capitalización	Patrimonio/ Activos	%	19,7%	21,7%
	Razón de Endeudamiento Total	Pasivos/ Activos	veces	0,8	0,8
	Proporción Deuda Corto Plazo	Total pasivos corrientes/ Total pasivos	%	57,2%	55,5%
	Proporción Deuda Largo Plazo	Total pasivos no corrientes/ Total pasivos	%	42,8%	44,5%
	Deuda Bancaria Corto Plazo	Pasivos bancarios corriente/ Pasivos corrientes	%	28,9%	20,9%
	Deuda Bancaria Largo Plazo	Pasivos bancarios no corrientes/ Pasivos no corrientes	%	22,5%	25,4%
	Capital de Trabajo	Activos corrientes - Pasivos corrientes	MM\$	351.180	315.064
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,5%	5,7%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,9%	2,3%
Calidad de Activos	Cartera Morosa	Saldo insoluto moroso/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	7,7%	10,9%
		Saldo insoluto moroso/ Patrimonio	%	30,2%	39,2%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,3%	2,0%
		Stock de provisiones/ Cartera morosa	%	17,0%	18,3%
		Stock de provisiones/ Saldo insoluto moroso >90 días	%	70,8%	89,1%
	Castigos	Castigos (LTM)/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,8%	2,7%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos anualizados/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,3%	2,2%
	Cartera Renegociada	Cartera Renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,4%	3,4%

Tabla 2: Principales Indicadores de balance

Indicador	Definición	Unidad	30-09-2021	30-09-2020	
Rentabilidad	Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio	Utilidad neta LTM/ Patrimonio promedio	%	12,0%	8,4%
	Rentabilidad sobre Activo Promedio	Utilidad neta LTM/ Activo Promedio	%	2,5%	1,8%
	Margen Bruto	Margen Bruto (*)/ Ingresos por actividades ordinarias	%	54,5%	42,6%
	Margen Operacional	Margen Operacional/ Ingresos por actividades ordinarias	%	26,0%	17,0%
	Margen de Utilidad	Utilidad neta/ Ingresos por actividades ordinarias	%	22,5%	13,8%
	Utilidad por Acción	Utilidad neta/ número de acciones	M\$	25.534	15.535
	Eficiencia del gasto	GAV/ Margen bruto (*)	%	51,6%	60,5%

(*) Margen bruto considera deterioro.

Tabla 3: Principales Indicadores de rentabilidad

Al 30 de septiembre 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 \$ 245.053 millones (+21,3% YTD) con respecto al cierre de diciembre de 2020, totalizando \$ 1.393.106 millones, mientras por el lado del activo el aumento es de 18,4% (+\$ 269.329 millones), alcanzando \$ 1.735.125 millones. Así, el patrimonio muestra un incremento de \$ 24.276 millones (+7,6% YTD), totalizando \$ 342.019 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.

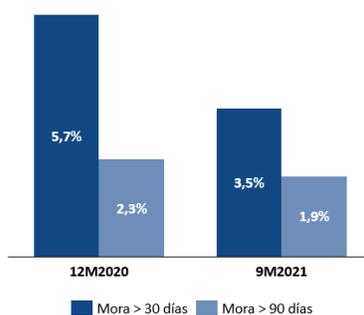


Gráfico 5: Evolución de la Mora a Nivel Consolidado

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 41,6%, 44,5% y 13,9% del margen bruto consolidado a septiembre de 2021 y el 47,7%, 48,3% y 4,1% al 3T21.

Línea de Negocio		01-01-2021 al 30-09-2021	01-01-2020 al 30-09-2020	Δ \$	Δ %	01-07-2021 al 30-09-2021	01-07-2020 al 30-09-2020	Δ \$	Δ %
		MM\$	MM\$			MM\$	MM\$		
DIVISIÓN									
EMPRESAS									
	INGRESOS	46.970	53.333	(6.364)	-11,9%	17.322	14.128	3.194	22,6%
	COSTOS	12.190	17.381	(5.190)	-29,9%	4.151	5.177	(1.027)	-19,8%
	MARGEN BRUTO	34.780	35.953	(1.173)	-3,3%	13.171	8.951	4.220	47,2%
i. FACTORING									
	INGRESOS	23.978	32.046	(8.068)	-25,2%	8.605	7.874	731	9,3%
	COSTOS	5.541	8.862	(3.321)	-37,5%	1.967	2.591	(623)	-24,1%
	MARGEN BRUTO	18.437	23.184	(4.747)	-20,5%	6.638	5.284	1.354	25,6%
ii. LEASING									
	INGRESOS	3.802	5.163	(1.361)	-26,4%	930	1.093	(162)	-14,9%
	COSTOS	1.370	1.982	(612)	-30,9%	395	460	(65)	-14,1%
	MARGEN BRUTO	2.432	3.181	(748)	-23,5%	535	633	(98)	-15,4%
iii. CRÉDITO									
	INGRESOS	19.190	16.125	3.065	19,0%	7.786	5.161	2.625	50,9%
	COSTOS	5.280	6.537	(1.257)	-19,2%	1.788	2.127	(339)	-15,9%
	MARGEN BRUTO	13.910	9.588	4.322	45,1%	5.998	3.034	2.964	97,7%
DIVISIÓN									
AUTOMOTRIZ									
	INGRESOS	70.935	68.353	2.581	3,8%	24.596	21.959	2.636	12,0%
	COSTOS	33.763	35.444	(1.680)	-4,7%	11.252	11.770	(518)	-4,4%
	MARGEN BRUTO	37.171	32.909	4.262	13,0%	13.344	10.189	3.154	31,0%
INVESTMENTS									
	INGRESOS	21.162	16.202	4.960	30,6%	5.719	1.474	4.245	287,9%
	COSTOS	9.588	7.809	1.779	22,8%	4.594	(3.708)	8.302	-223,9%
	MARGEN BRUTO	11.574	8.393	3.181	37,9%	1.126	5.183	(4.057)	-78,3%
AJUSTES ENTRE SEGMENTOS									
	INGRESOS	1.265	1.239	27	2,1%	259	455	(197)	-43,2%
	COSTOS	(1.265)	(1.239)	(27)	2,1%	(259)	(455)	197	-43,2%
	INGRESOS	137.801	136.649	1.152	0,8%	47.378	37.106	10.272	27,7%
	COSTOS	54.276	59.394	(5.118)	-8,6%	19.738	12.784	6.954	54,4%
	MARGEN BRUTO	83.525	77.255	6.270	8,1%	27.640	24.323	3.318	13,6%

Tabla 4: Resultados por Negocio

En el período enero-septiembre de 2021, el **margen bruto consolidado alcanza \$ 83.525 millones** (↑\$ 6.270 millones / +8,1% a/a), a raíz de un avance de los ingresos (↑\$ 1.152 millones / +0,8% a/a) y a una disminución de los costos (↓\$ 5.118 millones / -8,6% a/a). En el **3T21 el margen bruto llega a \$27.640 millones** (↑\$ 3.318 millones / +13,6% a/a), donde los ingresos aumentan (↑\$ 10.272 millones / +27,7% a/a) al igual que los costos (↑\$ 6.954 millones / +54,4% a/a). Por división/producto, el margen bruto se descompone como sigue:

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.



DIVISIÓN EMPRESAS



9M21: \$ 34.780 millones, con un retroceso de 3,3% a/a (↓\$1.173 millones), a raíz de una disminución de \$ 6.364 millones (-11,9% a/a) en los ingresos, y de 29,9% a/a (↓\$ 5.190 millones) en los costos de la división.

3T21: \$ 13.171 millones, con un aumento de 47,2% a/a (↑\$4.220 millones), a raíz de un avance de \$ 3.194 millones (+22,6% a/a) en los ingresos, y un retroceso en los costos de la división de 19,8% a/a (↓\$ 1.027 millones).

i. FACTORING



9M21: \$ 18.437 millones, disminuyendo en 20,5% a/a (↓\$ 4.747 millones), a raíz de un retroceso de 25,2% a/a (↓\$ 8.068 millones) en los ingresos y de 37,5% en los costos (↓\$ 3.321 millones).

3T21: \$ 6.638 millones, con un aumento de 25,6% a/a (↑\$1.354 millones), a raíz de un avance de \$ 731 millones (+9,3% a/a) en los ingresos y menores costos de la división de 24,1% a/a (↓\$ 623 millones).

ii. LEASING



9M21: \$ 2.432 millones, disminuyendo 23,5% a/a (↓\$ 748 millones), pues se registraron menores ingresos por 26,4% (↓\$ 1.361 millones) y costos por 30,9% (↓\$ 612 millones).

3T21: \$ 535 millones, con una disminución de 15,4% a/a (↓\$98 millones), a raíz de una caída de \$ 162 millones (-14,9% a/a) en los ingresos y en los costos de 14,1% a/a (↓\$ 65 millones).

iii. CRÉDITO



9M21: \$ 13.910 millones, aumentando 45,1% a/a (↑\$ 4.322 millones) por una expansión en los ingresos de 19,0% a/a (↑\$ 3.065 millones) y a un retroceso en los costos (↓\$ 1.257 millones / -19,2% a/a).

3T21: \$ 5.998 millones, mayor en 97,7% a/a (↑\$ 2.964 millones), a raíz de un avance de 50,9% a/a (↑\$ 2.625 millones) en los ingresos y una caída en los costos de 15,9% (↓\$ 339 millones).

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



9M21: \$37.171 millones, con un aumento de 13,0% a/a (↑\$ 4.262 millones), por un avance en los ingresos (↑\$ 2.581 millones / +3,8% a/a) y una disminución en los costos (↓\$ 1.680 millones / -4,7% a/a).

3T21: \$ 13.344 millones, mayor en 31,0% a/a (↑\$ 3.154 millones), producto de un aumento en los ingresos de 12,0% a/a (↑\$ 2.636 millones) y a una disminución en los costos de 4,4% (↓\$ 518 millones).

DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS



9M21: \$ 11.574 millones, aumentando 37,9% a/a (↑\$ 3.181 millones) derivado de un aumento en los ingresos por \$ 4.960 millones (+30,6% a/a), superior al avance en los costos de 22,8% a/a (↑\$ 1.779 millones).

3T21: \$ 1.126 millones, retrocediendo 78,3% a/a (↓\$ 4.057 millones) derivado de mayores ingresos por \$ 4.245 millones (+287,9% a/a), contrarrestado por el aumento de 223,9% a/a en los costos (↑\$ 8.302 millones).

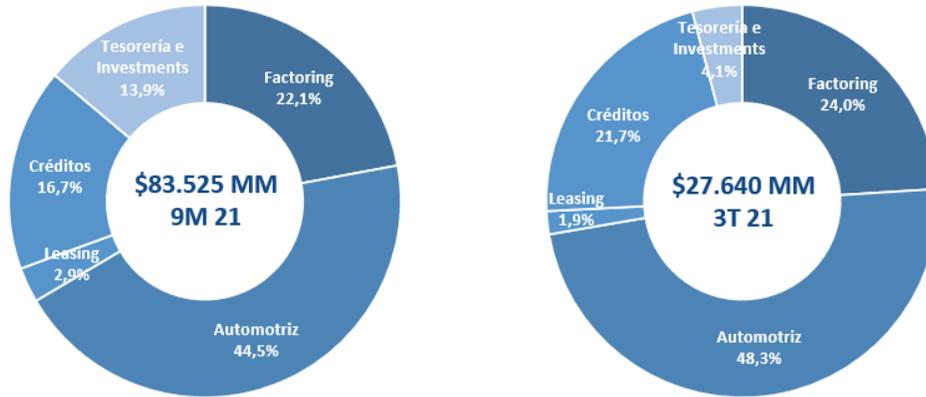


Gráfico 6: Distribución del Margen Bruto por Negocio

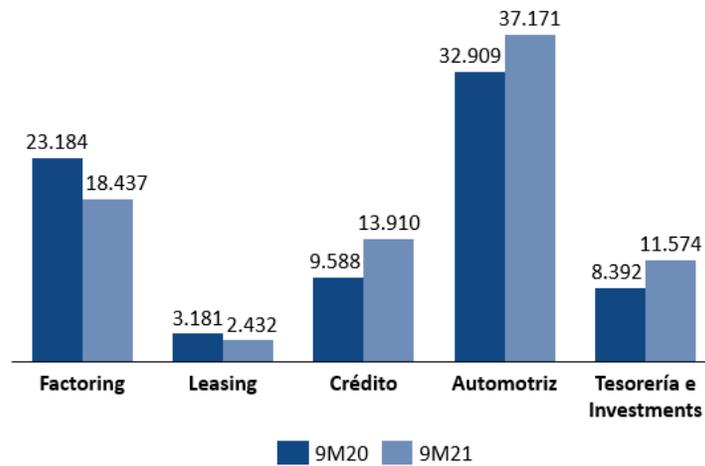


Gráfico 7: Margen Bruto por Negocio Enero-Septiembre 2021

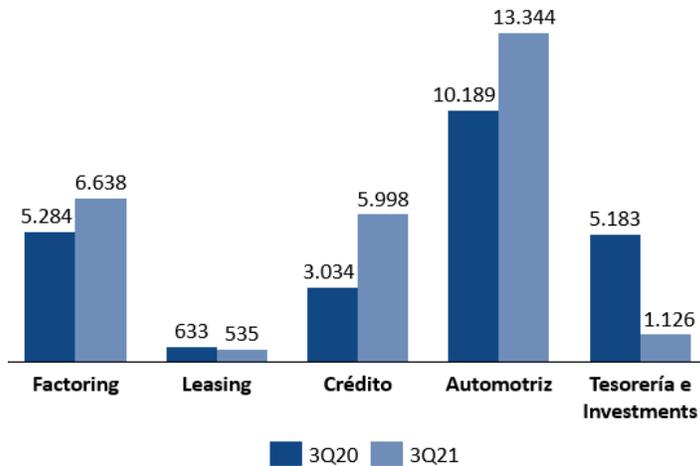


Gráfico 8: Margen Bruto por Negocio Tercer Trimestre 2021



En los primeros nueve meses de 2021, los **ingresos consolidados de la compañía** totalizaron \$ **137.801 millones** (↑\$ 1.152 millones), con un aumento de 0,8% a/a, mientras en el **3T21** llegaron a \$**47.378 millones** con una expansión de 27,7% (↑\$ 10.272 millones) explicados por ingresos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



9M21: \$ 46.970 millones (↓\$ 6.364 millones / -11,9% a/a);
3T21: \$ 17.322 millones (↑\$3.194 millones / +22,6% a/a);
Razón principal: Menores ingresos del negocio de factoring, que representa el 51,0% de los ingresos de la división.

i. FACTORING



9M21: \$ 23.978 millones (↓\$ 8.068 millones / -25,2% a/a);
3T21: \$ 8.605 millones (↑\$ 731 millones / +9,3% a/a);
Razón principal: Menor precio promedio junto con una caída en la cartera y menores intereses penales por una mejora de la mora.

ii. LEASING



9M21: \$ 3.802 millones (↓\$ 1.361 millones / -26,4% a/a);
3T21: \$ 930 millones (↓\$ 162 millones / -14,9% a/a);
Razón principal: Disminución en los ingresos por intereses, por una disminución en el tamaño de la cartera y una mejora en la mora.

iii. CRÉDITO



9M21: \$ 19.190 millones (↑\$ 3.065 millones / +19,0% a/a);
3T21: \$ 7.786 millones (↑\$ 2.625 millones / +50,9% a/a);
Razón principal: Mayores comisiones, producto del aumento en las colocaciones.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



9M21: \$ 70.935 millones (↑\$ 2.581 millones / +3,8% a/a);
3T21: \$ 24.596 millones (↑\$ 2.636 millones / +12,0% a/a);
Razón principal: Aumento en los ingresos por mayores comisiones, derivados del aumento en las colocaciones.

DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS



9M21: \$ 21.162 millones (↑\$ 4.960 millones / +30,6% a/a);
3T21: \$ 5.719 millones (↑\$ 4.245 millones / +287,9% a/a);
Razón principal: Por mayores ingresos por diferencias de cambio, reajustes y valor razonable de instrumentos financieros.

Los **costos consolidados** totalizan \$ **54.276 millones** en el período enero-septiembre y \$ **19.738 millones** en el **3T21**, retrocediendo \$ 5.118 millones (-8,6% a/a) y aumentando \$ 6.954 millones (+54,4% a/a), respectivamente, producto de:

DIVISIÓN EMPRESAS



9M21: \$ 12.190 millones (↓\$ 5.190 millones / -29,9% a/a);
3T21: \$ 4.151 millones (↓\$ 1.027 millones / -19,8% a/a);
Razón principal: Disminución en los costos asociados a intereses, producto de una disminución en el costo de financiamiento de la División.



i. FACTORING



9M21: \$ 5.541 millones (↓\$ 3.321 millones / -37,5% a/a);

3T21: \$ 1.967 millones (↓\$ 623 millones / -24,1% a/a);

Razón principal: Disminución en el costo por intereses, asociado a la disminución del costo de financiamiento de Tanner y a la baja del stock promedio respecto al periodo anterior.

ii. LEASING



9M21: \$ 1.370 millones (↓\$ 612 millones / -30,9% a/a);

3T21: \$ 395 millones (↓\$ 65 millones / -14,1% a/a);

Razón principal: Disminución en el costo por intereses, asociado a la disminución del costo de financiamiento de Tanner y a la baja del stock promedio respecto al periodo anterior.

iii. CRÉDITO



9M21: \$ 5.280 millones (↓\$ 1.257 millones / -19,2% a/a);

3T21: \$ 1.788 millones (↓\$ 339 millones / -15,9% a/a);

Razón principal: Menores costos por intereses, debido a la disminución del costo de financiamiento de Tanner y a la baja del stock promedio respecto al periodo anterior.

**DIVISIÓN
AUTOMOTRIZ**



9M21: \$ 33.763 millones (↓\$ 1.680 millones / -4,7% a/a);

3T21: \$ 11.252 millones (↓\$ 518 millones / -4,4% a/a);

Razón principal: Menores costos por intereses, debido a la disminución del costo de financiamiento de Tanner.

**DIVISIÓN
TESORERÍA E
INVESTMENTS**



9M21: \$ 9.588 millones (↑\$ 1.779 millones / +22,8% a/a);

3T21: \$ 4.594 millones (↑\$ 8.302 millones / +223,9% a/a);

Razón principal: Mayor costo asociado a intereses y diferencias de cambio del pasivo.

V. Calidad de la Cartera por Línea de Negocio

	Indicador	Definición	Unidad	30-09-2021	31-12-2020
	DIVISIÓN EMPRESAS				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	6,7%	9,9%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	14,2%	20,1%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,7%	1,4%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	10,9%	13,9%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	33,6%	67,8%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,7%	1,5%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,9%	5,7%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,2%	2,0%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	4,6%	4,1%
	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,6%	3,5%	
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	5,4%	7,1%	
	Clientes	Número de clientes	#	2.990	2.606
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	54,1%	67,6%
	i. FACTORING				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,6%	5,3%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	3,7%	5,3%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,3%	0,7%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	8,0%	13,3%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	101,7%	90,7%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,3%	1,0%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,6%	0,9%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,3%	0,8%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	0,3%	0,8%
	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,2%	0,3%	
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	0,2%	0,3%	
	Clientes	Número de clientes	#	2.541	1.822
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	57,0%	60,6%
	ii. LEASING				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,0%	4,2%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	0,4%	1,0%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,6%	1,2%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	28,6%	28,7%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	219,0%	111,0%
	Provisiones y castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	-0,1%	2,5%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,7%	2,1%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,3%	1,1%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	0,1%	0,2%
	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	9,5%	12,8%	
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	1,8%	2,9%	
	Clientes	Número de clientes	#	158	217
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	41,3%	212,9%
	iii. CRÉDITO				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	11,0%	17,2%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	10,1%	13,9%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,2%	2,2%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	11,3%	13,1%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	21,5%	17,7%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,4%	1,9%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,8%	12,7%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,6%	3,8%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	4,3%	3,1%
	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,8%	4,8%	
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	3,5%	3,9%	
	Clientes	Número de clientes	#	620	567
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	51,7%	69,7%
	DIVISIÓN AUTOMOTRIZ				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	9,2%	12,6%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	16,1%	19,1%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,06%	2,90%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	22,3%	23,0%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	118,4%	104,0%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,9%	3,2%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,3%	6,0%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,7%	2,8%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	3,0%	4,2%
	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,2%	3,3%	
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	3,8%	5,0%	
	Clientes	Número de clientes	#	84.916	79.240
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	51,5%	74,7%
	DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,1%	24,0%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	0,3%	1,5%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,3%	0,1%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	5,7%	0,5%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	138,3%	51,3%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,5%	0,1%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,8%	0,3%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,2%	0,2%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	0,0%	0,0%
	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,8%	4,1%	
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	0,1%	0,3%	
	Clientes	Número de clientes	#	1.734	1.721

(*) Margen bruto considera deterioro.

Tabla 5: Principales Indicadores por Línea de Negocio



**DIVISIÓN
EMPRESAS**



La calidad de la cartera muestra un leve aumento de la mora mayor a 90 días y una mejora en la mayor a 30 días respecto del cierre de 2020.

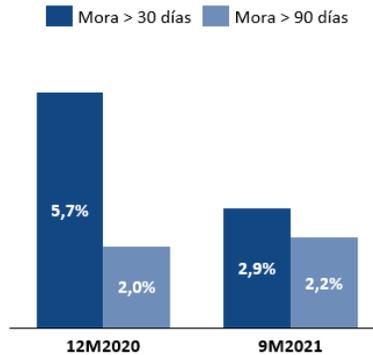


Gráfico 9: Evolución de la Mora de la División Empresas

i. FACTORING



La calidad de la cartera mejora significativamente respecto a diciembre 2020, lo cual se refleja en la reducción tanto de la mora mayor a 30 como a 90 días.

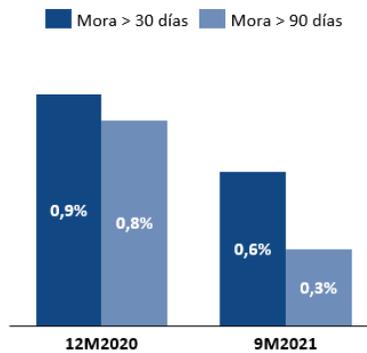


Gráfico 10: Evolución de la Mora del Negocio de Factoring

ii. LEASING



Los indicadores de calidad de la cartera muestran avances contra 2020, especialmente en términos de la mora mayor a 30 y 90 días.

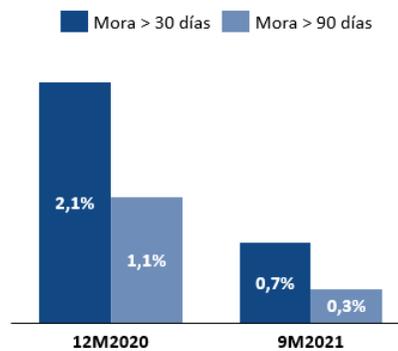


Gráfico 11: Evolución de la Mora del Negocio de Leasing



iii. CRÉDITO



La mora mayor a 30 días mejora en comparación al cierre del 2020. Por su parte, la mora mayor a 90 días de la cartera aumenta, sin embargo, son créditos principalmente con garantías reales.

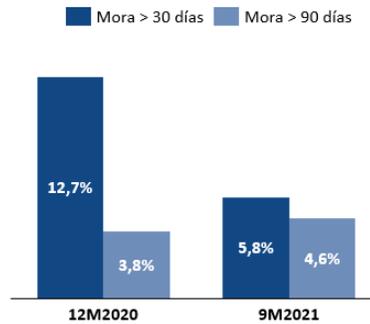


Gráfico 12: Evolución de la Mora del Negocio de Créditos

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



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

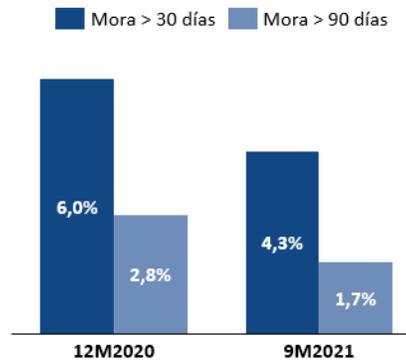


Gráfico 13: Evolución de la Mora de la División Automotriz

DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS



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

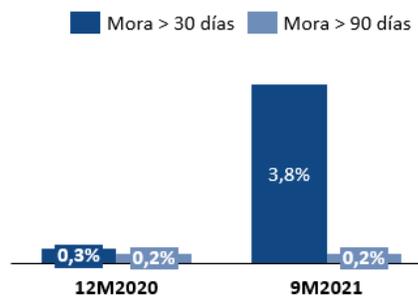


Gráfico 14: Evolución de la Mora de la División Tesorería e Investments



VI. Balance

Activos (MM\$)	30-09-2021	31-12-2020	Δ \$	Δ %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	69.075	120.080	(51.005)	-42,5%
Otros activos financieros corrientes	186.328	79.934	106.394	133,1%
Otros activos no financieros corrientes	2.423	3.058	(635)	-20,8%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	864.636	733.205	131.431	17,9%
Cuentas por cobrar entidades relacionadas	5.769	4.902	867	17,7%
Activos por impuestos corrientes	9.926	6.645	3.282	49,4%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	10.546	4.798	5.748	119,8%
Total Activos Corrientes	1.148.704	952.623	196.082	20,6%
Activos No Corrientes				
Otros activos financieros no corrientes	68.676	55.033	13.642	24,8%
Otros activos no financieros no corrientes	4.652	5.181	(530)	-10,2%
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes	465.376	391.805	73.572	18,8%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas no corriente	202	34	168	497,9%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	5.367	6.637	(1.270)	-19,1%
Plusvalía	1.640	1.640	-	0,0%
Propiedades, planta y equipo	9.209	10.308	(1.098)	-10,7%
Propiedades de inversión	-	11.318	(11.318)	-100,0%
Activos por impuestos diferidos	31.299	31.218	81	0,3%
Total Activos No Corrientes	586.421	513.174	73.247	14,3%
Total Activos	1.735.125	1.465.796	269.329	18,4%
Pasivos (MM\$)	30-09-2021	31-12-2020	Δ \$	Δ %
Pasivos Corrientes			0	
Otros pasivos financieros corrientes	651.392	516.389	135.004	26,1%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	138.410	116.449	21.961	18,9%
Otras provisiones a corto plazo	-	508	(508)	-100,0%
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	3.753	3.262	492	15,1%
Pasivos por impuestos corrientes	3.969	950	3.018	317,5%
Otros pasivos no financieros corrientes	-	-	-	-
Total Pasivos Corrientes	797.524	637.558	159.966	25,1%
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros no corrientes	595.230	510.195	85.035	16,7%
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	352	300	52	17,5%
Total Pasivos No Corrientes	595.582	510.495	85.087	16,7%
Total Pasivos	1.393.106	1.148.053	245.053	21,3%
Patrimonio	342.019	317.743	24.276	7,6%
Total Pasivos Más Patrimonio	1.735.125	1.465.796	269.329	18,4%

Tabla 6: Balance Consolidado



a. Colocaciones Netas ⁴

Las **colocaciones brutas a septiembre de 2021 alcanzaron los \$ 1.347.605 millones** (↑\$ 199.788 millones / +17,4% YTD) versus \$ 1.147.816 millones a diciembre de 2020, mientras el stock de provisiones fue de \$ 17.592 millones, con una disminución de \$ 5.215 millones (-22,9% YTD). Así, las **colocaciones netas totalizaron \$ 1.330.013 millones, aumentando en 18,2% a/a** (↑\$ 205.003 millones), respecto de los \$ 1.125.010 millones a diciembre de 2020.

Stock neto por división al 30 de septiembre de 2021:

1. **División Empresas: \$ 722.071 millones** | +13,5% YTD | ↑\$ 86.071 millones;
 - a. **Factoring: \$ 346.665 millones** | +10,3% YTD | ↑\$ 32.245 millones;
 - b. **Leasing: \$ 64.348 millones** | -9,7% YTD | ↓\$ 6.911 millones;
 - c. **Crédito: \$ 311.059 millones** | +24,3% YTD | ↑\$ 60.737 millones; y,
2. **División Automotriz: \$ 581.836 millones** | +24,7% YTD | ↑\$ 115.315 millones.
3. **División Tesorería e Investments: \$23.351 millones** | +15,6% | ↑\$ 3.150 millones.

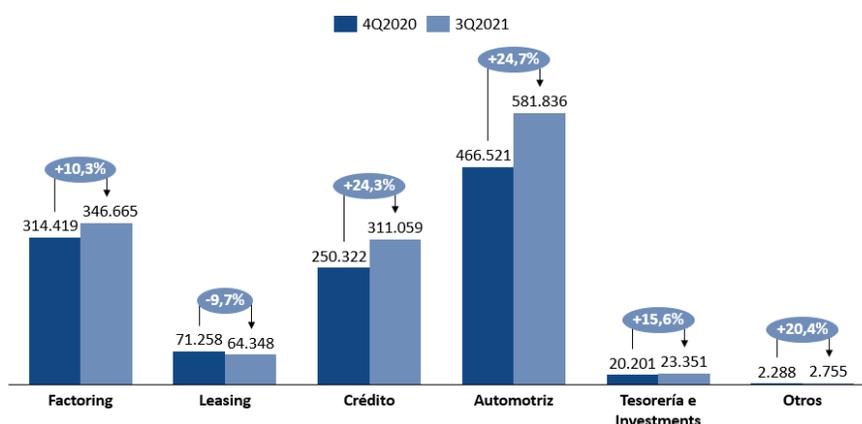


Gráfico 15: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

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 tercer trimestre de 2021 representa el 26% y 44% de las colocaciones netas, respectivamente.

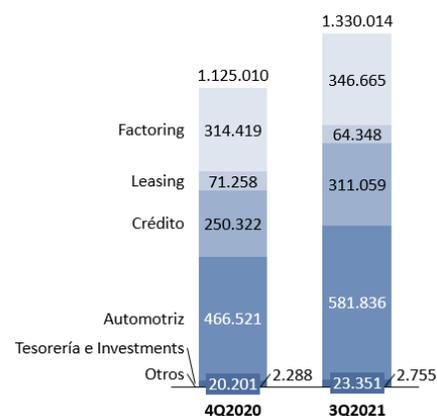


Gráfico 16: Composición de la Cartera de Colocaciones Netas

⁴ Colocaciones brutas menos provisiones.



b. Fuentes de Financiamiento

Al 30 de septiembre de 2021, los pasivos financieros de la Compañía totalizaban \$ 1.246.622 millones, versus \$ 1.026.584 millones al cierre del 2020 (↑\$ 220.038 millones / +21,4% YTD), lo que se explica por el avance en las obligaciones asociadas a bancos e instituciones financieras locales e internacionales (↑\$ 101.380 millones / +38,5% YTD), bonos (↑\$ 87.087 millones / +16,8% YTD), producto de la colocación de UF 2 millones en el mercado local y dos colocaciones en el mercado internacional por CHF 12 millones y EUR 15 millones, y otros pasivos financieros (↑\$ 48.730 millones / +65,6% YTD) que corresponden principalmente a pactos y forwards. De manera contraria, los efectos de comercio tuvieron una disminución (↓\$ 17.158 millones / -10,1% YTD).

En términos de los instrumentos que componen el pasivo, el 48,6% (\$ 605.652 millones) corresponde a bonos – locales e internacionales –, el 29,2% (\$ 364.601 millones) a créditos y líneas bancarias y 12,3% (\$ 153.382 millones) a efectos de comercio. El 9,9% restante, es decir \$ 122.986 millones, corresponden a otras obligaciones financieras, compuestas por pactos y forwards.

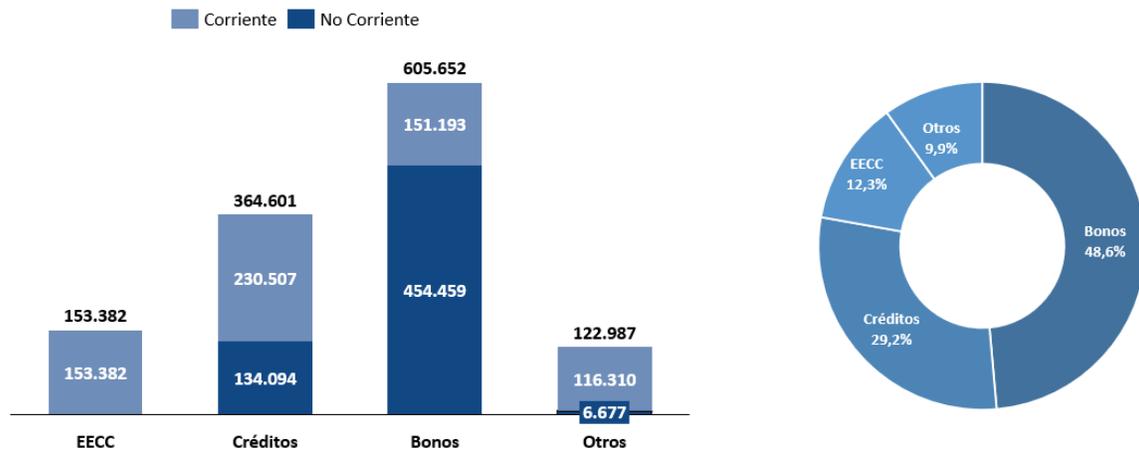


Gráfico 17: Composición de las Fuentes de Financiamiento



VII. Estado de Flujo de Efectivo

MM\$	30-09-2021	30-09-2020	Δ \$
Flujos de actividades de la Operación	(117.350)	238.811	(356.160)
Flujos de actividades de Inversión	(83.444)	78.104	(161.548)
Flujos de actividades de Financiamiento	148.801	(218.198)	366.999
Efecto de la variación en las tasas de cambio	988	268	721
Flujo del período	(51.005)	98.985	(149.989)
Efectivo y equivalentes al principio del período	120.080	53.660	66.420
Efectivo y equivalente al final del período	69.075	152.645	(83.570)

Tabla 7: Flujo de Efectivo

Durante el período enero-septiembre del año 2021, los flujos asociados a las **actividades de operación totalizaron -\$ 117.350 millones** versus \$ 238.811 millones registrados a septiembre del 2020, producto de un aumento en los pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios de \$ 508.196 millones que deriva de un aumento en el volumen de colocaciones, principalmente de la División Automotriz.

En tanto, los flujos resultantes de **actividades de inversión totalizaron -\$ 83.444 millones**, retrocediendo \$ 161.548 millones respecto de los \$ 78.104 millones al finalizar septiembre de 2020, principalmente por una diferencia de -\$ 1.147.856 millones en otros cobros por la venta de patrimonio o instrumentos de deuda de otras entidades; producto de menores rescates de instrumentos financieros durante el período.

Los flujos resultantes de **actividades de financiamiento totalizan \$ 148.801 millones**, versus -\$ 218.198 millones con respecto en el período de enero-septiembre 2020, principalmente por un mayor flujo neto asociado a préstamos, derivado del aumento de pasivos financieros.

Finalmente, el **efectivo y equivalentes al efectivo al 30 de septiembre de 2021 fue \$ 69.075 millones**, disminuyendo \$ 83.570 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 codeudorías solidarias). Adicionalmente, la mayor parte de las operaciones cuenta con seguro de desgravamen, el cual indemniza el saldo insoluto de la deuda ante el fallecimiento del deudor.

TESORERÍA E INVESTMENTS



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 ha implementado modelos de deterioro bajo el estándar NIIF 9 y donde existen una serie de conceptos y requisitos al cumplimiento de esta 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 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 para el negocio factoring, cheques protestados y resto considera una segmentación por subproducto y perfiles de riesgo:

- i. Facturas: 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, (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.

Cada inicio de año el área de Estudios y de Riesgo estudiarán posibles cambios poblacionales y macroeconómicos asociados, por ejemplo, a modificaciones en la política de riesgo, creación de nuevos productos e indicadores del mercado y recomendará posibles calibraciones de las curvas de probabilidad de incumplimiento que finalmente impactarán los factores de provisión.

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.



Concepto	30-09-2021			
	Cartera Bruta MM\$	Provisiones MM\$	Cartera Neta MM\$	Índice de Provisión
Factoring	347.671	(1.006)	346.665	0,29%
Leasing	64.726	(378)	64.348	0,58%
Crédito	314.975	(3.916)	311.059	1,24%
Crédito Automotriz	594.060	(12.224)	581.836	2,06%
Tesorería e Investments	23.419	(68)	23.351	0,29%
Deudores Varios	2.755	-	2.755	0,00%
Total	1.347.605	(17.592)	1.330.013	1,31%

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 8: 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 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.

En las operaciones de factoring, las renegociaciones son poco habituales, debido a que, a diferencia de las operaciones de leasing y crédito automotriz, que son en esencia operaciones de crédito, constituyen otorgamientos de liquidez sobre cuentas por cobrar del cliente. En el evento de producirse renegociaciones, estas son revisadas y aprobadas por la Gerencia de Riesgos. En base al monto de las operaciones, existen límites de atribuciones para aprobar cada operación pudiendo contemplar el pago efectivo de un porcentaje de la deuda y eventualmente la constitución de garantías reales.

En las operaciones de crédito y leasing una adecuada renegociación debe buscar mejorar la posición acreedora de Tanner en términos de garantías, compromiso de abono previo y plazo, además de analizar y validar la capacidad de pago que sustenta la renegociación y estructurar los pagos de acuerdo con ésta. Por regla general, el cliente debe abonar al menos los intereses impagos para aprobar una nueva estructura de pago.

Para los créditos automotrices existe una política para renegociar casos de clientes que se encuentren con cuotas atrasadas. Todas las solicitudes de renegociación son revisadas y aprobadas por el Área de Riesgos y deben cumplir en general 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, por regla general, sólo se puede renegociar una vez.

Para efectos de la estimación del deterioro y el cálculo de provisiones, cada perfil de riesgo del segmento renegociado incorpora una “Probabilidad de Default” para toda la vida del crédito, siendo estas mayores comparado 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 por lo que, durante el ejercicio, el crédito se mantiene en el segmento renegociado, aun cuando se haya evidenciado una mejora en la estimación de deterioro.

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

Concepto	30-09-2021				
	Cartera total MM\$	Renegociada MM\$	Provisión MM\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	347.671	612	(1.006)	0,18%	0,05%
Créditos	314.975	11.825	(3.916)	3,75%	0,88%
Automotriz	594.060	13.041	(12.224)	2,20%	0,97%
Leasing (*)	64.726	6.179	(378)	9,55%	0,46%
Investments	23.419	426	(68)	2,39%	-
Deudores Varios	2.755	-	-	-	-
Total	1.347.605	32.083	(17.592)		2,39%

Concepto	31-12-2020				
	Cartera total MM\$	Renegociada MM\$	Provisión 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%
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 inmuebles.

Tabla 9: 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 Sociedad 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 necesidades de caja. En las sesiones del Comité de Activos y Pasivos (CAPA) se revisan las proyecciones y se definen acciones en función de las proyecciones de la Sociedad y las condiciones de mercado.

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\$ 69.075 al 30 de septiembre 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 utilidad de MM\$ 4, al 30 de septiembre de 2021 (Pérdida de 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\$ 74 al 30 de septiembre 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\$ 214.294 (MM\$ 73.455 al 31 de diciembre de 2020), con una sensibilidad DV01⁵ de MM\$ 61 (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\$ 641 al 30 de septiembre 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.

Delta Tasas (Puntos básicos)	25	50	75	100	125	150	175	200
Variación Neta Portafolio Ante Disminución de Tasa	-0,72%	-1,43%	-2,15%	-2,86%	-3,58%	-4,29%	-5,01%	-5,73%
Variación Neta Portafolio Ante Aumento de Tasa	0,72%	1,43%	2,15%	2,86%	3,58%	4,29%	5,01%	5,73%

Tabla 10: Sensibilidad a Variaciones en la Tasa de Interés

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%.



La Sociedad mantiene una cartera de instrumentos derivados de negociación y cobertura utilizados para mitigar riesgos de tasa y moneda de pasivos financieros. La cartera de derivados de negociación, dada su estructura de vencimientos muy a corto plazo, posee riesgo de tasa de interés con bajo impacto en resultados. Por otro lado, los derivados de cobertura cubren gran parte de aquellos pasivos estructurados en moneda extranjera y a tasa variable (tasa libor), manteniendo una exposición de riesgo bastante acotada y con bajo impacto en resultados en este tipo de operaciones.

Exposición	30-09-2021									
	Derivados de Negociación					Derivados de Cobertura				
	CLF M\$	EUR M\$	CLP M\$	USD M\$	CHF M\$	CLF M\$	EUR M\$	CLP M\$	USD M\$	CHF M\$
Hasta 1 año	509.825	14.101.968	(244.127.872)	242.133.300	-	63.057.334	-	(126.022.649)	(35.880.668)	111.095.065
1 año a 3 años	503.928	-	1.297.131	-	-	60.330.684	-	(69.980.431)	(163.969.291)	187.319.616
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	-	-	884.783	-
Total	1.013.753	14.101.968	(242.830.741)	242.133.300	-	123.388.018	-	(196.003.080)	(198.965.176)	298.414.681

Sens. +1pb	30-09-2021									
	Derivados de Negociación					Derivados de Cobertura				
	CLF M\$	EUR M\$	CLP M\$	USD M\$	CHF M\$	CLF M\$	EUR M\$	CLP M\$	USD M\$	CHF M\$
Hasta 1 año	-	-	879	(917)	-	(3.339)	-	3.862	3.860	(1.989)
1 año a 3 años	-	-	-	-	-	(16.389)	-	15.547	30.744	(21.983)
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	-	-	14.429	-
Total	-	-	879	(917)	-	(19.728)	-	19.409	49.033	(23.972)

Tabla 11: Exposición y Sensibilidad por Moneda

d. Efectos del desarrollo de la pandemia Covid-19

La pandemia global causada por el Covid-19 ha representado, y representa todavía, una serie riesgos globales, así como desafíos a nivel país. Los riesgos y desafíos no sólo se enmarcan en el ámbito de la salud, sino también en las finanzas de todos los agentes del mercado.

Desde un comienzo, la Compañía ha procurado resguardar la salud de sus colaboradores, adoptando diferentes directrices y políticas internas asociadas. Gracias a las medidas implementadas desde fines del 2019, la Sociedad ha podido adoptar la modalidad de teletrabajo para sus colaboradores y en línea con las fases implementadas por el Ministerio de Salud se ha flexibilizado a un sistema semi presencial, asegurando así la salud de éstos y la continuidad de las operaciones bajo los más altos estándares de eficacia y eficiencia, dando además pleno cumplimiento a la legislación y normativa aplicable, tanto desde un punto de vista laboral, como del mercado de valores.

Si bien es cierto que la pandemia continua en evolución, de acuerdo con las proyecciones internas de la Sociedad y el comportamiento del mercado de los últimos meses, se estima que esta crisis podría deteriorar, en mayor o menor medida, ciertos negocios en específico, el volumen de operaciones y el precio de los activos, lo que sin embargo se ha logrado mitigar a través de una serie de medidas que disminuyen los efectos indeseados.

Día a día se monitorea el desarrollo de esta pandemia de manera de tomar las mejores decisiones, velando siempre por la integridad de los colaboradores y el cumplimiento de las obligaciones de la Sociedad.

Para mayor detalle respecto de este apartado, refiérase a la Nota 4 de los Estados Financieros de la Compañía al 30 de septiembre de 2021.

