



## Análisis Razonado

---

*marzo 2022*





## Índice

---

I.	Resumen Ejecutivo .....	2
II.	Análisis de Resultados Consolidados .....	3
III.	Principales Indicadores.....	5
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\*:

3M22: 11,2% / 3M21: 9,9%

### ❖ ROAA\*\*:

3M22: 2,3% / 3M21: 2,0%

### ❖ Patrimonio:

3M22: MM\$357.373 / Δ<sup>+</sup>: 2,9% YTD

### ❖ Utilidad Neta:

3M22: MM\$11.374 / 3M21: MM\$9.096  
Δ<sup>+</sup>: 25,0% a/a

### ❖ Colocaciones Netas

3M22: MM\$ 1.455.174 / Δ<sup>+</sup>: 0,7% YTD

### ❖ Mora Mayor a 90 Días

3M22: 1,8% / 12M21: 1,9%

La **utilidad después de impuestos del primer trimestre 2022 aumenta 25,0% a/a, totalizando \$ 11.374 millones**, en línea con el incremento del resultado operacional de 18,6% a/a.

Las **colocaciones netas consolidadas registran \$1.455.174 millones, aumentando en \$ 10.632 millones (+0,7% YTD)**, por un aumento en la División Automotriz, la cual alcanzó colocaciones netas por \$620.245 millones (↑\$20.251 millones / +3,4% YTD) y a la división Tesorería e Investments, donde las colocaciones netas ascendieron a \$35.318 millones (↑\$16.772 millones / +90,4% YTD). Estos aumentos fueron contrarrestados por una **disminución de las colocaciones netas en la División Empresas, que totaliza \$797.122 millones (↓\$25.351 millones / -3,1% YTD)**, donde se observó una reducción en factoring (↓\$41.208 millones / -9,5% YTD), alcanzando \$390.924 millones, y en leasing, con colocaciones netas por \$61.361 millones (↓\$4.215 millones / -6,4% YTD); por su parte, se observó un incremento en las colocaciones netas de crédito (↑\$20.073 millones / +6,2% YTD), que registró \$344.837 millones.

**En comparación con el año anterior, en el primer trimestre de 2022 se observa un retroceso de la mora mayor a 90 días de 6 pbs llegando a 1,8% (12M21: 1,9%)**. Por otro lado, la mora mayor a 30 días aumenta 64 pbs, alcanzando 4,3% (12M21: 3,6%). Lo anterior es el resultado de una mejora de la mora mayor a 90 días en la División Empresas de 43 pbs, totalizando 1,4% (12M21: 1,8%), producto de la disminución en la mora de créditos corporativos de 137 pbs (12M21: 4,0% vs 3M22: 2,6%) y leasing de 5 pbs (12M21: 0,2% vs 3M22: 0,1%); en tanto factoring registró un aumento en la mora mayor a 90 días de 6 pbs alcanzando 0,5% (12M21: 0,4%), y un incremento de la mora mayor a 90 días en la División Automotriz de 45 pbs (12M21: 2,0% vs 3M22: 2,4%).

Tanner cerró marzo de 2022 con un **índice de liquidez de 1,31 veces**, inferior a lo observado al cierre del 2021 (1,32x), mientras el efectivo disponible totalizó \$74.836 millones versus \$131.201 millones al cierre del mismo período del año anterior. **Por su parte, el leverage llegó a 4,14 veces (dic-21: 4,17x)**.

\* 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\$	01-01-2022 31-03-2022	01-01-2021 31-03-2021	Δ\$	Δ %
Ingresos de actividades ordinarias		58.785	44.992	13.793	30,7%
Costo de ventas		(27.901)	(18.397)	(9.504)	51,7%
Ganancia bruta		30.884	26.595	4.290	16,1%
Pérdidas por deterioro		(5.635)	(3.693)	(1.942)	52,6%
Gastos de administración		(12.946)	(12.500)	(446)	3,6%
Otras ganancias (pérdidas)		(75)	(93)	18	-19,6%
Margen operacional		12.229	10.308	1.920	18,6%
Costos financieros		(117)	(94)	(23)	24,8%
Diferencias de cambio		(346)	77	(423)	-546,5%
Resultado por unidades de reajuste		240	44	196	445,2%
Ganancia (pérdida) antes de impuesto		12.006	10.336	1.670	16,2%
(Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias		(632)	(1.240)	609	-49,1%
Ganancia (pérdida)		11.374	9.096	2.278	25,0%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora		11.344	9.048	2.296	25,4%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras		30	48	(18)	-36,9%

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

La **utilidad neta de la Compañía al cierre de marzo de 2022 se incrementa 25,0% a/a** (↑\$2.278 millones), totalizando \$11.344 millones, versus \$9.096 millones correspondiente a lo obtenido en el mismo período del año 2021. El **margen bruto**, por su parte, **llega a \$30.884 millones** (↑\$4.290 millones / +16.1% a/a).

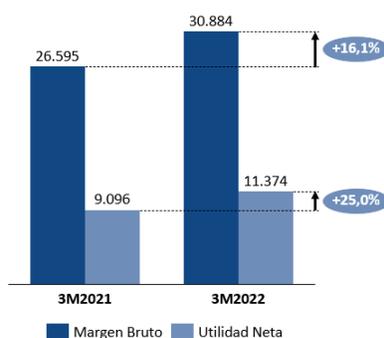


Gráfico 1: Evolución del Margen Bruto y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado

Los **ingresos consolidados totalizan \$58.785 millones al 31 de marzo de 2022, aumentando 30,7% a/a** (↑\$13.793 millones), debido a; (i) ingresos por interés (3M22: ↑\$8.007 millones / +32,6% a/a); (ii) diferencias de precio (3M22: ↑\$4.459 millones / +72,5% a/a); (iii) otros ingresos (3M22: ↑\$2.882 millones / +40,5% a/a) y (iv) ingresos por reajuste (3M22: ↑\$2.216 millones / +63,9% a/a).



; contrarrestado por disminuciones en ingresos por: (i) comisiones (3M22: ↓\$1.558 millones / -67,6% a/a); (ii) diferencias de cambio (3M22: ↓\$1.432 millones / -84,0% a/a) y (iii) valor razonable (3M22: ↓\$780 millones / -219,8% a/a).

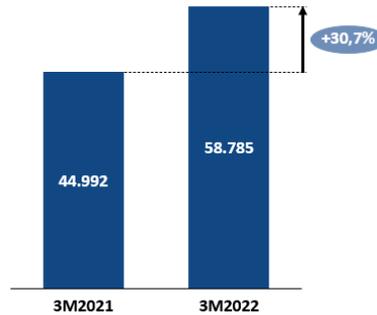


Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

El **costo de ventas consolidado al cierre de marzo de 2022 totaliza \$27.901 millones** (↑\$9.504 millones/+51,7% a/a), principalmente a raíz de los avances registrados en: (i) diferencias de cambio (3M22: ↑\$4.044 millones / +1.189,9% a/a), (ii) costos por interés (3M22: ↑\$2.428 millones / +28,4% a/a); (iii) costos por comisiones (3M22: ↑\$1.793 millones / +29,4% a/a) y (iv) costos por reajustes (3M22: ↑\$1.650 millones / +193,6% a/a); contrarrestado por una disminución en otros costos (3M22: ↓\$411 millones / -16,2% a/a).

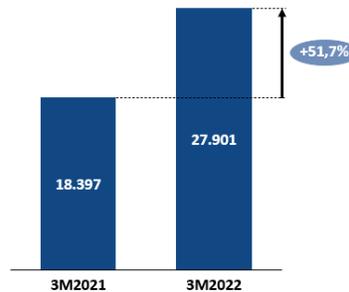


Gráfico 3: Evolución del Costo de Ventas

Los **gastos de administración (incluyendo depreciación) llegan a \$12.946 millones a marzo de 2022**, incrementándose 3,6% a/a, principalmente por mayores gastos en sueldos y gastos de personas – que representan un 67% de los GAV – los cuales totalizan \$8.674 millones en el período (+3,6% a/a), principalmente por un mayor gasto en remuneraciones. Por su parte, los gastos generales de administración alcanzan los \$4.272 millones, expandiéndose 3,5% a/a.

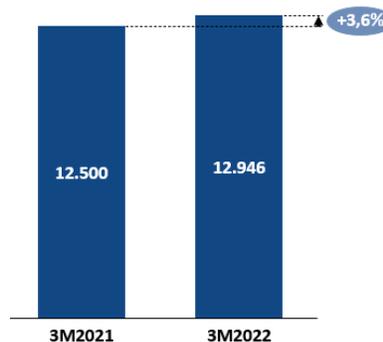


Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración



### III. Principales Indicadores

	Indicador	Definición	Unidad	31-03-2022	31-12-2021
Liquidez y Solvencia	Razón de Liquidez	$\text{Activos corrientes/Pasivos corrientes}$	veces	1,31	1,32
	Razón de Endeudamiento de Corto Plazo	$\text{Pasivos corrientes/Patrimonio}$	veces	2,55	2,61
	Liquidez Inmediata	$\text{Efectivo y equivalente al efectivo/Pasivos corrientes}$	veces	0,08	0,06
	Coefficiente de Financiamiento Estable	$(\text{Pasivos no corrientes} + \text{Patrimonio})/(\text{Activos Corrientes})$	veces	1,45	1,48
	Razón de Endeudamiento	$\text{Pasivos/Patrimonio}$	veces	4,14	4,17
	Capitalización	$\text{Patrimonio/Activos}$	%	19,5%	19,4%
	Razón de Endeudamiento Total	$\text{Pasivos/Activos}$	veces	0,8	0,8
	Proporción Deuda Corto Plazo	$\text{Total pasivos corrientes/Total pasivos}$	%	61,7%	62,6%
	Proporción Deuda Largo Plazo	$\text{Total pasivos no corrientes/Total pasivos}$	%	38,3%	37,4%
	Deuda Bancaria Corto Plazo	$\text{Pasivos bancarios corriente/Pasivos corrientes}$	%	27,0%	25,7%
	Deuda Bancaria Largo Plazo	$\text{Pasivos bancarios no corrientes/Pasivos no corrientes}$	%	26,7%	26,5%
	Capital de Trabajo	$\text{Activos corrientes} - \text{Pasivos corrientes}$	MMS	285.884	286.694
	Cobertura de Gastos Financieros	$(\text{Utilidad antes de impuesto} + \text{Gastos financieros})/\text{Gastos financieros}$	veces	2,3	2,1
	Calidad de Activos	Mora sobre 30 días	$\text{Saldo insoluto moroso >30 días}/(\text{Stock de colocaciones} + \text{Provisiones})$	%	4,3%
Mora sobre 90 días		$\text{Saldo insoluto moroso >90 días}/(\text{Stock de colocaciones} + \text{Provisiones})$	%	1,8%	1,9%
Cartera Morosa		$\text{Saldo insoluto moroso}/(\text{Stock de colocaciones} + \text{Provisiones})$	%	9,7%	7,6%
		$\text{Saldo insoluto moroso}/\text{Patrimonio}$	%	40,3%	32,0%
Provisiones		$\text{Stock de provisiones}/(\text{Stock de colocaciones} + \text{Provisiones})$	%	1,9%	1,7%
		$\text{Stock de provisiones}/\text{Cartera morosa}$	%	19,6%	22,5%
		$\text{Stock de provisiones}/\text{Saldo insoluto moroso >90 días}$	%	113,6%	95,6%
Castigos		$\text{Castigos (LTM)}/(\text{Stock de colocaciones} + \text{Provisiones})$	%	1,3%	1,5%
Provisiones y Castigos		$\text{Provisiones y castigos anualizados}/(\text{Stock de colocaciones} + \text{Provisiones})$	%	2,2%	1,6%
Cartera Renegociada		$\text{Cartera Renegociada}/(\text{Stock de colocaciones} + \text{Provisiones})$	%	1,8%	1,9%

**Tabla 2: Principales Indicadores de Balance**

	Indicador	Definición	Unidad	31-03-2022	31-03-2021
Rentabilidad	Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio	$\text{Utilidad neta LTM}/\text{Patrimonio promedio}$	%	11,2%	9,9%
	Rentabilidad sobre Activo Promedio	$\text{Utilidad neta LTM}/\text{Activo Promedio}$	%	2,3%	2,0%
	Margen Bruto	$\text{Margen Bruto (*)}/\text{Ingresos por actividades ordinarias}$	%	43,0%	50,9%
	Margen Operacional	$\text{Margen Operacional}/\text{Ingresos por actividades ordinarias}$	%	20,8%	22,9%
	Margen de Utilidad	$\text{Utilidad neta}/\text{Ingresos por actividades ordinarias}$	%	19,3%	20,2%
	Utilidad por Acción	$\text{Utilidad neta}/\text{número de acciones}$	M\$	9.359	7.465
	Eficiencia del gasto	$\text{GAV}/\text{Margen bruto (*)}$	%	51,3%	54,6%

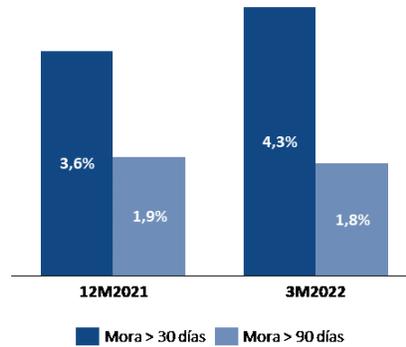
(\*) Margen bruto considera deterioro.

**Tabla 3: Principales Indicadores de Rentabilidad**

Al 31 de marzo de 2022 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 \$32.453 millones (+2,2% YTD) con respecto al cierre de diciembre de 2021, totalizando \$1.478.604 millones, mientras por el lado del activo el aumento es de 2,4% (↑\$42.670 millones), alcanzando \$1.835.977 millones. Así, el patrimonio muestra un incremento de \$10.217 millones (+2,9% YTD), totalizando \$357.373 millones.



Los índices de calidad de activos reflejados en la cartera morosa se mantienen en los niveles vistos al cierre del año 2021, influenciados por una política de riesgo conservadora, la cual se ha mantenido desde la crisis social y 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: Empresas<sup>1</sup>, Automotriz<sup>2</sup> y Tesorería e Investments<sup>3</sup>. A continuación, se muestran los resultados de las tres divisiones, unidades que representan respectivamente, el 43,2%, 41,9% y 14,9% del margen bruto consolidado a marzo de 2022.

Línea de Negocio		01-01-2022 al 31-03-2022 MM\$	01-01-2021 al 31-03-2021 MM\$	Δ \$	Δ %
<b>DIVISIÓN EMPRESAS</b>					
	INGRESOS	21.201	14.612	6.589	45,1%
	COSTOS	7.864	4.053	3.811	94,0%
	MARGEN BRUTO	13.337	10.559	2.778	26,3%
<b>i. FACTORING</b>					
	INGRESOS	14.100	7.518	6.582	87,5%
	COSTOS	5.326	1.717	3.609	210,2%
	MARGEN BRUTO	8.773	5.801	2.972	51,2%
<b>ii. LEASING</b>					
	INGRESOS	1.350	1.522	(173)	-11,3%
	COSTOS	467	514	(47)	-9,1%
	MARGEN BRUTO	882	1.008	(126)	-12,5%
<b>iii. CRÉDITO</b>					
	INGRESOS	5.752	5.572	180	3,2%
	COSTOS	2.070	1.821	249	13,7%
	MARGEN BRUTO	3.681	3.750	(69)	-1,8%
<b>DIVISIÓN AUTOMOTRIZ</b>					
	INGRESOS	28.239	22.695	5.544	24,4%
	COSTOS	15.286	11.093	4.192	37,8%
	MARGEN BRUTO	12.953	11.601	1.352	11,7%
<b>TESORERÍA E INVESTMENTS</b>					
	INGRESOS	14.116	8.322	5.794	69,6%
	COSTOS	9.522	3.888	5.634	144,9%
	MARGEN BRUTO	4.594	4.434	160	3,6%
<b>AJUSTES ENTRE SEGMENTOS</b>					
	INGRESOS	4.770	636	4.134	649,8%
	COSTOS	(4.770)	(636)	(4.134)	649,8%
	MARGEN BRUTO	30.884	26.595	4.290	16,1%

**Tabla 4: Resultados por Negocio**

En el período enero-marzo de 2022, el **margen bruto consolidado alcanza \$30.884 millones** (↑\$4.290 millones / +16,1% a/a), a raíz de un avance de los ingresos (↑\$13.793 millones / 30,7% a/a) y de los costos (↑\$ 9.504 millones / 51,7% a/a).

<sup>1</sup> División Empresas: considera los productos Factoring, Leasing y Crédito Corporativo.

<sup>2</sup> Considera operaciones de crédito automotriz y Tanner Corredora de Seguros Ltda.

<sup>3</sup> División Tesorería e Investments: considera a Tesorería de Tanner Servicios Financieros y la filial Tanner Corredores de Bolsa S.A.



Por división/producto, el margen bruto se descompone como sigue:

## DIVISIÓN EMPRESAS



**3M22:** \$13.337 millones, con un aumento de 26,3% a/a (↑\$2.778 millones), a raíz de un avance de \$6.589 millones (+45,1% a/a) en los ingresos, y un avance en los costos de la división de 94,0% a/a (↑\$3.811 millones).

### i. FACTORING



**3M22:** \$8.773 millones, con un aumento de 51,2% a/a (↑\$2.972 millones), a raíz de un avance de \$6.582 millones (+87,5% a/a) en los ingresos y costos de 210,2% a/a (↑\$3.609 millones).

### ii. LEASING



**3M22:** \$882 millones, con una disminución de 12,5% a/a (↓\$126 millones), a raíz de una caída de \$173 millones (-11,3% a/a) en los ingresos y en los costos de 9,1% a/a (↓\$47 millones).

### iii. CRÉDITO



**3M22:** \$3.681 millones, con una disminución de 1,8% a/a (↓\$69 millones), a raíz de un avance de 3,2% a/a (↑\$180 millones) en los ingresos y de 13,7% (↑\$249 millones) en los costos.

## DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



**3M22:** \$12.953 millones, aumentando 11,7% a/a (↑\$1.352 millones) derivado de un aumento en los ingresos por \$5.544 millones (+24,4% a/a), y en los costos de 37,8% a/a (↑\$4.192 millones).

## DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS



**3M22:** \$4.594 millones, mayor en 3,6% a/a (↑\$160 millones), producto de un aumento en los ingresos de 69,6% a/a (↑\$5.794 millones) y en los costos de 144,9% (↑\$5.634 millones).

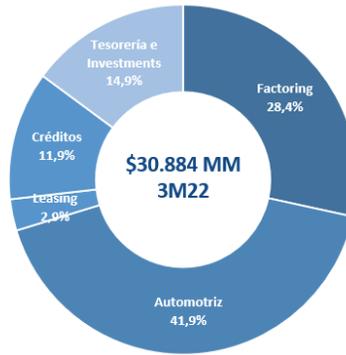


Gráfico 6: Distribución del Margen Bruto por Negocio

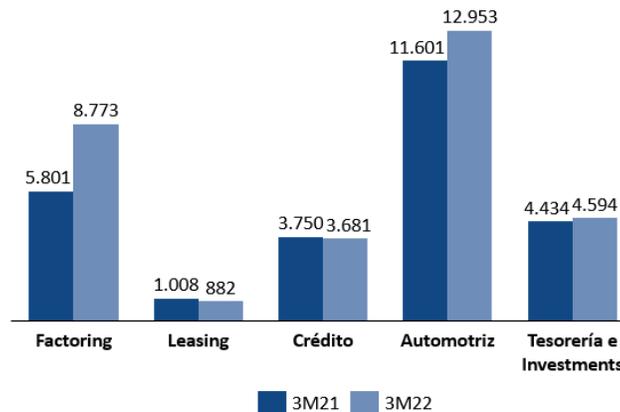


Gráfico 7: Margen Bruto por Negocio Enero-Marzo

Al 31 de marzo de 2022, los **ingresos consolidados totalizaron \$58.785 millones** (↑\$13.793 millones), con un aumento de 30,7% a/a, explicado por ingresos de:

**DIVISIÓN EMPRESAS**



**i. FACTORING**



**3M22:** \$21.201 millones (↑\$6.589 millones / +45,1% a/a);  
**Razón principal:** Mayores ingresos del negocio de factoring, que representa el 66,5% de los ingresos de la división.

**ii. LEASING**



**3M22:** \$1.350 millones (↓\$173 millones / -11,2% a/a);  
**Razón principal:** Disminución en los ingresos por comisiones, por una disminución en el tamaño de la cartera de colocaciones.



iii. CRÉDITO



**3M22:** \$5.752 millones (↑\$180 millones / +3,2% a/a);

**Razón principal:** Aumento en los ingresos por intereses, producto del aumento en las colocaciones.

DIVISIÓN  
AUTOMOTRIZ



**3M22:** \$28.239 millones (↑\$5.544 millones / +24,4% a/a);

**Razón principal:** Aumento en los ingresos por intereses, derivado del aumento en las colocaciones.

DIVISIÓN  
TESORERÍA E  
INVESTMENTS



**3M22:** \$14.116 millones (↑\$5.794 millones / +69,6% a/a);

**Razón principal:** Por mayores ingresos por reajustes e ingresos entre segmentos.

Los costos consolidados acumulados totalizan **\$27.901 millones a marzo 2022**, avanzando \$9.504 millones (51,7% a/a), producto de:

DIVISIÓN  
EMPRESAS



**3M22:** \$7.864 millones (↑\$3.811 millones / +94,0% a/a);

**Razón principal:** Aumento en los costos asociados a intereses, producto de un aumento en el costo de financiamiento de la División.

i. FACTORING



**3M22:** \$5.326 millones (↑\$3.609 millones / +210,2% a/a);

**Razón principal:** Aumento en el costo por intereses, asociado al aumento del costo de financiamiento de Tanner.

ii. LEASING



**3M22:** \$467 millones (↓\$47 millones / -9,1% a/a);

**Razón principal:** Disminución en el costo por intereses, asociado a la baja del stock promedio respecto al periodo anterior.

iii. CRÉDITO



**3M22:** \$2.070 millones (↑\$249 millones / +13,7% a/a);

**Razón principal:** Mayor costos entre segmentos que responden a mayor costo de financiamiento.

DIVISIÓN  
AUTOMOTRIZ



**3M22:** \$15.286 millones (↑\$4.192 millones / +37,8% a/a);

**Razón principal:** Mayores costos por comisiones y costos entre segmentos, debido al aumento en el stock de colocaciones promedio y mayor costo de financiamiento.

DIVISIÓN  
TESORERÍA E  
INVESTMENTS



**3M22:** \$9.522 millones (↑\$5.634 millones / +144,9% a/a);

**Razón principal:** Mayor costo asociado a costo por diferencias de cambio del pasivo.

## V. Calidad de la Cartera por Línea de Negocio

	Indicador	Definición	Unidad	31-03-2022	31-12-2021
	<b>DIVISIÓN EMPRESAS</b>				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	7,6%	5,4%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	17,1%	13,0%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,2%	1,2%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	16,3%	21,7%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	89,0%	64,8%
		Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,7%	1,2%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,7%	2,7%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,4%	1,8%
	Cartera Renegociada	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	3,1%	4,4%
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,8%	1,9%
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	4,1%	4,6%	
	Clientes	Número de clientes	#	3.549	3.373
	<b>i. FACTORING</b>				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	9,5%	5,2%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	10,5%	6,5%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,0%	1,0%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	10,6%	18,9%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	213,7%	239,5%
		Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,1%	1,1%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,7%	0,8%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,5%	0,4%
	Cartera Renegociada	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	0,5%	0,5%
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,3%	1,2%
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	1,4%	1,5%	
	Clientes	Número de clientes	#	3.162	3.002
	<b>ii. LEASING</b>				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,9%	2,9%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	0,8%	0,5%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,4%	0,3%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	9,0%	11,8%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	414,1%	216,0%
		Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,3%	-0,2%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,8%	0,9%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,1%	0,2%
	Cartera Renegociada	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	0,0%	0,0%
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	9,7%	9,0%
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	1,7%	1,7%	
	Clientes	Número de clientes	#	136	148
	<b>iii. CRÉDITO</b>				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,9%	6,3%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	5,8%	6,0%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,6%	1,6%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	27,7%	25,6%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	54,4%	29,1%
		Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,9%	1,7%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,0%	5,5%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,6%	4,0%
	Cartera Renegociada	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	2,6%	3,8%
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,0%	1,5%
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	1,0%	1,4%	
	Clientes	Número de clientes	#	619	582
	<b>DIVISIÓN AUTOMOTRIZ</b>				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	13,0%	10,7%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	23,1%	19,0%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,76%	2,39%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	21,3%	22,3%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	114,6%	121,8%
		Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,0%	2,2%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	6,4%	4,9%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,4%	2,0%
	Cartera Renegociada	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	4,3%	3,5%
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,8%	2,0%
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	3,2%	3,5%	
	Clientes	Número de clientes	#	88.079	87.668
	<b>DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS</b>				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,3%	12,2%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	0,2%	0,7%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,0%	2,6%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	83,4%	21,7%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	85,2%	61,0%
		Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,2%	2,7%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,3%	4,3%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,3%	4,3%
	Cartera Renegociada	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	0,2%	0,2%
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,4%	1,5%
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	0,0%	0,1%	
	Clientes	Número de clientes	#	1.687	1.708

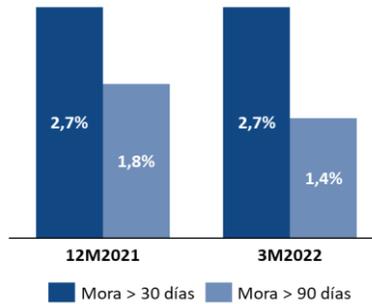
Tabla 5: Principales Indicadores por Línea de Negocio



**DIVISIÓN EMPRESAS**



La calidad de la cartera muestra una mejora en la mora mayor a 90 días y se mantiene en los mismos la mayor a 30 días respecto del cierre del 2021.

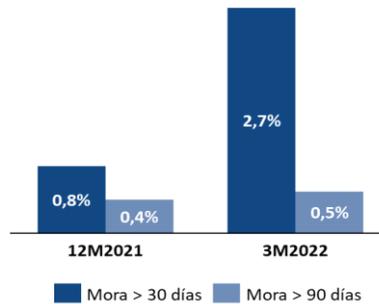


**Gráfico 9: Evolución de la Mora de la División Empresas**

**i. FACTORING**



La mora mayor a 30 días incrementa en comparación al cierre de 2021. Por su parte, la mora mayor a 90 días se mantiene en los mismos niveles.

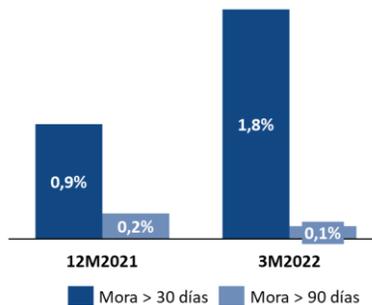


**Gráfico 10: Evolución de la Mora del Negocio de Factoring**

**ii. LEASING**



La mora mayor a 30 días incrementa en comparación al cierre de 2021. Por su parte, se observa una disminución en la mora mayor a 90 días.



**Gráfico 11: Evolución de la Mora del Negocio de Leasing**



iii. CRÉDITO



La mora mayor a 30 días y 90 días mejora en comparación al cierre de 2021. Cabe señalar que esta mora está compuesta principalmente por créditos con garantías reales.

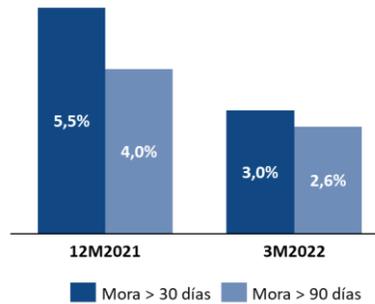


Gráfico 12: Evolución de la Mora del Negocio de Créditos

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



Tanto la mora mayor a 30 días como la mayor a 90 días aumentan respecto del cierre del año pasado.

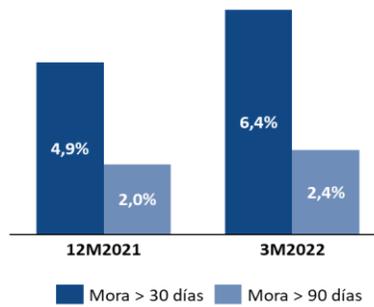


Gráfico 13: Evolución de la Mora de la División Automotriz

DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS



La calidad de la cartera mejora respecto al cierre de 2021.

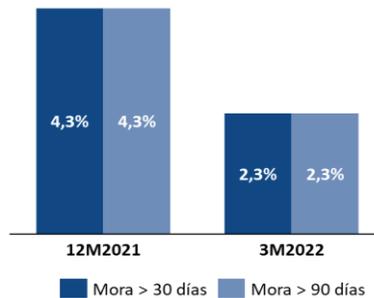


Gráfico 14: Evolución de la Mora de la División Tesorería e Investments



## VI. Balance

Activos (MM\$)	31-03-2022	31-12-2021	Δ \$	Δ %
<b>Activos Corrientes</b>				
Efectivo y equivalente al efectivo	74.836	57.913	16.923	29,2%
Otros activos financieros corrientes	144.911	129.553	15.358	11,9%
Otros activos no financieros corrientes	2.104	2.010	94	4,7%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto, corrientes	951.724	974.486	(22.762)	-2,3%
Cuentas por cobrar entidades relacionadas	5.561	5.844	(282)	-4,8%
Activos por impuestos corrientes	8.140	12.218	(4.078)	-33,4%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	10.350	9.842	508	5,2%
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>1.197.626</b>	<b>1.191.866</b>	<b>5.760</b>	<b>0,5%</b>
<b>Activos No Corrientes</b>				
Otros activos financieros no corrientes	65.299	73.768	(8.469)	-11,5%
Otros activos no financieros no corrientes	18.136	7.301	10.834	148,4%
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes	503.450	470.056	33.394	7,1%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas no corriente	202	202	-	0,0%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	5.208	5.213	(5)	-0,1%
Plusvalía	1.640	1.640	-	0,0%
Propiedades, planta y equipo	8.761	8.913	(153)	-1,7%
Propiedades de inversión	-	-	-	-
Activos por impuestos diferidos	35.656	34.348	1.308	3,8%
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>638.351</b>	<b>601.441</b>	<b>36.909</b>	<b>6,1%</b>
<b>Total Activos</b>	<b>1.835.977</b>	<b>1.793.307</b>	<b>42.670</b>	<b>2,4%</b>
<b>Pasivos (MM\$)</b>	<b>31-03-2022</b>	<b>31-12-2021</b>	<b>Δ \$</b>	<b>Δ %</b>
<b>Pasivos Corrientes</b>				
Otros pasivos financieros corrientes	749.527	750.921	(1.394)	-0,2%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	148.758	145.378	3.380	2,3%
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corriente	5.056	-	5.056	-
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	2.034	4.984	(2.950)	-59,2%
Pasivos por impuestos corrientes	6.367	3.889	2.477	63,7%
<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>911.742</b>	<b>905.173</b>	<b>6.569</b>	<b>0,7%</b>
<b>Pasivos No Corrientes</b>				
Otros pasivos financieros no corrientes	566.584	540.705	25.880	4,8%
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	277	274	4	1,3%
<b>Total Pasivos No Corrientes</b>	<b>566.862</b>	<b>540.978</b>	<b>25.883</b>	<b>4,8%</b>
<b>Total Pasivos</b>	<b>1.478.604</b>	<b>1.446.151</b>	<b>32.453</b>	<b>2,2%</b>
Patrimonio	357.373	347.157	10.217	2,9%
<b>Total Pasivos Más Patrimonio</b>	<b>1.835.977</b>	<b>1.793.307</b>	<b>42.670</b>	<b>2,4%</b>

Tabla 6: Balance Consolidado



### a. Colocaciones Netas <sup>4</sup>

Las **colocaciones brutas a marzo de 2022** alcanzaron los **\$1.483.441 millones** (↑\$13.919 millones / +0,9% YTD) versus \$1.469.523 millones a diciembre de 2021, mientras el stock de provisiones fue de \$28.267 millones, con un aumento de \$3.287 millones (+13,2% YTD). Así, las **colocaciones netas totalizaron \$1.455.174 millones, aumentando en 0,7% a/a** (↑\$10.632 millones), respecto de los \$1.444.542 millones a diciembre de 2021.

Stock neto por división al 31 de marzo de 2022:

1. **División Empresas: \$797.122 millones** | -3,1% YTD | ↓\$25.351 millones;
  - a. **Factoring: \$390.924 millones** | -9,5% YTD | ↓\$41.208 millones;
  - b. **Leasing: \$61.361 millones** | -6,4% YTD | ↓\$4.215 millones;
  - c. **Crédito: \$344.837 millones** | +6,2% YTD | ↑\$20.073 millones; y,
2. **División Automotriz: \$620.245 millones** | +3,4% YTD | ↑\$20.251 millones.
3. **División Tesorería e Investments: \$35.318 millones** | +90,4% | ↑\$16.772 millones.

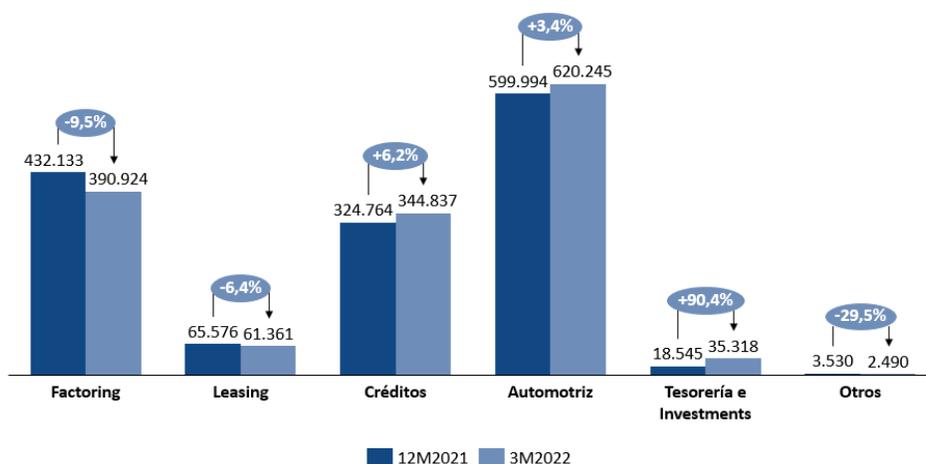


Gráfico 15: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

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 primer trimestre de 2022 representa el 27% y 43% de las colocaciones netas, respectivamente.

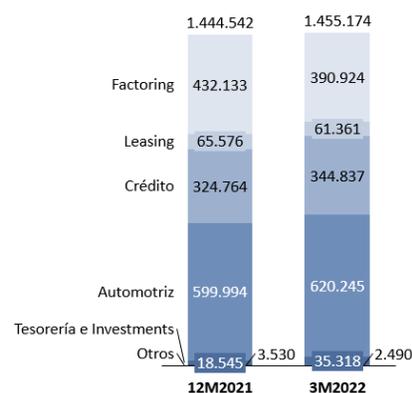


Gráfico 16: Composición de la Cartera de Colocaciones Netas

<sup>4</sup> Colocaciones brutas menos provisiones.



### b. Fuentes de Financiamiento

Al 31 de marzo de 2022, los pasivos financieros de la Compañía totalizaban \$1.316.112 millones, versus \$1.291.626 millones al cierre del 2021 (↑\$24.486 millones / +1,9% YTD), lo que se explica por el avances en las obligaciones asociadas a bancos e instituciones financieras locales e internacionales (↑\$22.000 millones / +5,9% YTD), bonos (↑\$5.426 millones / +0,9% YTD) por emisiones en el mercado local y otros pasivos financieros (↑\$49.886 millones / +43,8% YTD), que corresponden principalmente a pactos y forwards. Lo anterior, contrarrestado por la disminución de efectos de comercio (↓\$53.674 millones / -28,7% YTD).

En términos de los instrumentos que componen el pasivo, el 47,0% (\$618.910 millones) corresponde a bonos – locales e internacionales –, el 30,2% (\$397.378 millones) a créditos y líneas bancarias y 10,1% (\$133.348 millones) a efectos de comercio. El 12,6% restante, es decir \$166.476 millones, corresponden a otras obligaciones financieras, compuestas por pactos y forwards.

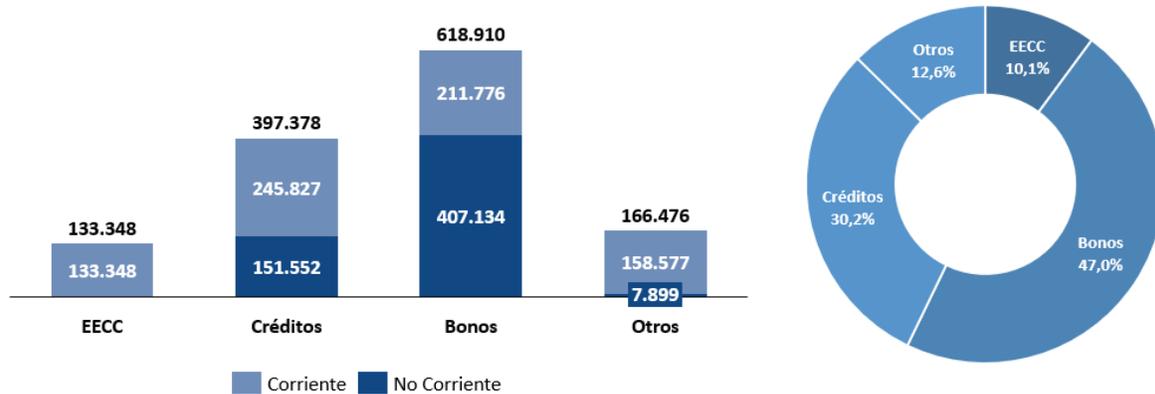


Gráfico 17: Composición de las Fuentes de Financiamiento



## VII. Estado de Flujo de Efectivo

MM\$	31-03-2022	31-03-2021	Δ \$
Flujos de actividades de la Operación	4.177	34.392	(30.214)
Flujos de actividades de Inversión	(10.661)	(15.700)	5.039
Flujos de actividades de Financiamiento	24.408	(7.293)	31.702
Efecto de la variación en las tasas de cambio	(1.002)	(277)	(725)
<b>Flujo del período</b>	<b>16.923</b>	<b>11.121</b>	<b>5.801</b>
Efectivo y equivalentes al principio del período	57.913	120.080	(62.167)
Efectivo y equivalente al final del período	74.836	131.201	(56.365)

*Tabla 7: Flujo de Efectivo*

Durante el primer trimestre de 2022, los flujos asociados a las **actividades de operación totalizaron \$4.177 millones** versus \$34.392 millones registrados a marzo del 2021, producto de un aumento en los pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios de \$356.573 millones, que deriva de un aumento en el volumen de colocaciones, en particular de la División Automotriz.

En tanto, los flujos resultantes de **actividades de inversión totalizaron -\$10.661 millones**, avanzando \$5.039 millones respecto de los -\$15.700 millones a marzo del 2021, principalmente por una diferencia de \$234.480 millones en cobros procedentes de contratos de futuros, a término, de opciones y de permuta financiera.

Los flujos resultantes de **actividades de financiamiento totalizan \$24.408 millones**, versus -\$7.293 millones con respecto a marzo 2021, principalmente por mayores importes procedentes de préstamos, derivado del aumento de pasivos financieros.

Finalmente, el **efectivo y equivalentes al efectivo al 31 de marzo de 2022 fue \$74.836 millones**, disminuyendo \$56.365 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, que constituyan una segunda fuente de pago de las obligaciones de sus clientes, ante eventuales incumplimientos.

#### FACTORING



En el caso de factoring, la mayoría de las líneas son con responsabilidad del cedente frente a la insolvencia del deudor cedido. Para cada cliente existe un contrato marco celebrado por escritura pública que respalda las posteriores operaciones. 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



Los créditos automotrices se garantizan por los bienes asociados al financiamiento, complementariamente al análisis crediticio sobre el perfil del cliente. Existen dos tipos de garantías 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.

### **Política de provisión de deterioro de deudores comerciales**

La Norma Internacional de Información Financiera 9 “NIIF 9” o “IFRS 9” establece las directrices para el reconocimiento de pérdidas crediticias originadas por los activos financieros de una entidad. Esta norma, estipula que se deben reconocer las pérdidas crediticias esperadas de forma que consideren los siguientes 3 aspectos: (i) un importe de la probabilidad esperada, (ii) el valor temporal del dinero y (iii) información razonable y sustentable que esté disponible sin costo o esfuerzo desproporcionado en la fecha de presentación sobre sucesos pasados, condiciones actuales y pronósticos de condiciones económicas futuras.

El enfoque establecido por NIIF 9 propone un modelo que reconoce tres estados, determinados por la siguiente definición:

- Stage 1: Activos con bajo riesgo de deterioro o incumplimiento.
- Stage 2: Activos con aumento significativo en el riesgo de incumplimiento.
- Stage 3: Activos incumplidos.

Para los activos clasificados en stage 1, se requiere estimar las pérdidas crediticias esperadas por incumplimientos que ocurran en los próximos 12 meses (ponderando por la probabilidad de que ocurran dichos incumplimientos), mientras que para stage 2 y 3 se requiere estimar las pérdidas crediticias esperadas por toda la vida remanente del activo. En el caso de activos incumplidos (clasificados en Stage 3), se define el parámetro de probabilidad de incumplimiento igual a 1.

Si bien la Norma permite que las entidades determinen los criterios para transitar de un stage a otro, existen presunciones refutables estipuladas, a las cuales se acoge el modelo descrito en el presente documento:

- Stage 1 a Stage 2: activos con más de 30 días mora.
- Stage 2 a Stage 3: Activos con 90 o más días mora.

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*”)

Los perfiles se modelaron por una segmentación de negocio asociado a distintos comportamientos de riesgo, salvo en el caso del producto automotriz, para el cual se utilizó una regresión logística para la construcción de un “scorecard”. Se definió los 90 días de morosidad como marca de default.

Para la modelación del ajuste “*forward looking*” se elaboraron modelos cuya variable respuesta es el índice de probabilidad de incumplimiento de la industria y cuyas regresoras son variables macroeconómicas.

Durante el segundo semestre del año 2021, Tanner Servicios Financieros S.A. realizó una calibración de sus modelos de provisión de riesgo de crédito, con el objetivo de mejorar los parámetros de predicción de los comportamientos de clientes y mantener los estándares de seguimiento estadístico, lo cual resultó en una mayor provisión con efecto en resultados por \$ 4.186 millones.

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

### FACTORING



Para el cálculo de provisiones se consideran tres perfiles segmentados por subproducto y perfiles de riesgo, es importante destacar que cualquier operación renegociada como crédito cae en el subsegmento de reconocimiento, las variables más influyentes por subsegmento son:

- i. Facturas: (i) Tipo o grupo, (ii) Días de mora actuales.
- ii. Cheques: (i) Tipo de documento, (ii) Días de mora actuales, (iii) tipo o grupo.
- iii. Otros: (i) días de mora actuales, (ii) tipo o grupo.
- iv. Reconocimiento de Deuda: (i) Si se comporta como crédito o no, (ii) Días de mora actuales, (iii) tipo o grupo.

### 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.

### CRÉDITOS



El cálculo de provisiones para el negocio créditos considera ocho perfiles de riesgo con variables de comportamiento interno. Las variables más influyentes son: (i) los días de mora actual; (ii) Renegociación que determina si es un crédito “normal” o “reconocimiento” en la variable tipo.

### 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) Nissan; (ii) AMICAR, (iii) Renegociados y (iv) no AMICAR.

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. Porcentaje de aumento de saldo de los últimos 3 meses.
- ii. Máximo de días mora de los últimos 3 meses.
- iii. Cantidad de cuotas morosas del último mes.
- iv. Porcentaje de cuotas pagadas.
- v. Promedio de cuotas morosas en el último mes.
- vi. Si la operación posee meses de gracias (esta es una variable binaria).
- vii. Si la operación tuvo un prepago parcial en los últimos 3 meses (esta es una variable binaria).
- viii. Promedio de stock de los últimos 3 meses.



## 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) Renegociación.

En cuanto a la actualización de la probabilidad de incumplimiento al ciclo económico (“Forward Looking”) y cambios poblacionales; cada inicio de año el área de Estudios y Riesgo analizarán 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.

Con relación a la mitigación de exposición por garantías y/o seguros; para todas las operaciones que se tienen garantizadas por un bien inmueble o seguro u otro activo, el área de Riesgo le asignará un valor objetivo a la garantía, siempre basándose en una tasación independiente y solo pudiendo ser más conservador que ésta, y se usarán para mitigar la exposición del cliente. En caso de ser garantías generales, mitigarán dicha exposición en el siguiente orden: (i) Crédito, (ii) Leasing, (iii) Factoring y (iv) Tesorería e Investments.

**Provisión de clientes de Altos Montos:** Se ha definido la creación de un grupo de clientes denominados Altos Montos que corresponde a aquellos que cuentan con exposición igual o mayor a MM\$ 2.000, ya sea de forma individual, o agregada con su grupo económico.

Se clasifican los clientes Altos Montos como Deteriorados, cuando cumplen con alguno de los siguientes criterios:

- i. Deuda morosa externa e interna mayor a 30 días que represente un 15% o más de su línea.
- ii. Presenta 3 o más eventos de morosidades externas.
- iii. Presenta causas de reorganización o liquidación judicial, de acuerdo con lo estipulado en la Ley 20.720 de Reorganización y Emprendimiento.
- iv. Presenta causas judiciales de alto impacto o alta cuantía.

Los clientes Altos Montos que no estén identificados como Deteriorados, se provisionan aplicando los modelos de pérdida esperada estadísticos detallados anteriormente. Por otro lado, los clientes Altos Montos Deteriorados son analizados de forma individual por el Comité de Crédito, quien se pronuncia respecto de su solvencia y la de sus mitigantes, determinando así el riesgo esperado de cada uno.

**Política de Castigos:** Tanner Servicios Financieros S.A. mantiene la siguiente política de castigos financieros:

Operaciones sin mitigantes:

- i. Factoring: al cumplir 366 días de mora.
- ii. Automotriz: al cumplir 366 días de mora.
- iii. Créditos: al cumplir 541 días de mora.
- iv. Leasing Mobiliario: al cumplir 541 días de mora.
- v. Leasing Inmobiliario y Vendor: al cumplir 901 días de mora.
- vi. Cuentas por cobrar TCB: al cumplir 366 días de mora.

Operaciones con mitigantes:

- i. Serán castigadas al cumplir 901 días de mora.
- ii. La porción descubierta, será provisionada al 100% al cumplir los criterios de las operaciones sin mitigantes.

A continuación, se presentan las carteras de colocaciones, el monto de provisiones y el índice de provisión al 31 de marzo de 2022 y al 31 de diciembre de 2021:

Concepto	31-03-2022			
	Cartera Bruta MM\$	Provisiones MM\$	Cartera Neta MM\$	Índice de Provisión
Factoring	394.889	(3.964)	390.924	1,00%
Leasing	61.631	(270)	61.361	0,44%
Crédito	350.555	(5.719)	344.837	1,63%
Crédito Automotriz	637.854	(17.609)	620.245	2,76%
Tesorería e Investments	36.023	(705)	35.318	1,96%
Deudores Varios	2.490	-	2.490	0,00%
<b>Total</b>	<b>1.483.442</b>	<b>(28.267)</b>	<b>1.455.174</b>	<b>1,91%</b>

Concepto	31-12-2021			
	Cartera Bruta MM\$	Provisiones MM\$	Cartera Neta MM\$	Índice de Provisión
Factoring	436.390	(4.258)	432.133	0,98%
Leasing	65.797	(221)	65.576	0,34%
Crédito	330.087	(5.323)	324.764	1,61%
Crédito Automotriz	614.668	(14.674)	599.994	2,39%
Tesorería e Investments	19.050	(505)	18.545	2,65%
Deudores Varios	3.530	-	3.530	0,00%
<b>Total</b>	<b>1.469.523</b>	<b>(24.980)</b>	<b>1.444.542</b>	<b>1,70%</b>

**Tabla 8: Cartera de Colocaciones, Provisiones e Índice de Riesgo**

La variación de provisiones responde a lo siguiente:

#### FACTORING



El monto de provisiones de la cartera de factoring aumentó en \$ 293 millones. Esto se produjo principalmente debido a la disminución de provisiones de altos montos deteriorados (\$ 589 millones) y en un incremento en la mora >30 días en \$ 6.809 millones, pasando de \$3.683 millones en diciembre 2021 a \$ 10.492 millones en marzo 2022.

#### LEASING



El monto de provisiones de la cartera de leasing aumentó en \$ 49 millones. Esto se produjo principalmente porque la mora >30 días aumentó en \$ 555 millones, pasando de \$ 561 millones en diciembre 2021 a \$ 1.116 millones en marzo 2022.

#### CRÉDITOS



El monto de provisiones de la cartera de créditos aumentó en \$ 396 millones. Esto se produjo principalmente debido al aumento de provisiones de altos montos deteriorados (\$ 843 millones) y la disminución de la mora >30 días



en \$ 7.760 millones, pasando de \$ 18.264 millones en diciembre 2021 a \$ 10.503 millones en marzo 2022.

#### AUTOMOTRIZ



El monto de provisiones de la cartera de automotriz aumentó en \$ 2.935 millones. Esto se produjo principalmente porque la mora >30 días aumentó en \$ 10.431 millones, pasando de \$ 30.259 millones en diciembre 2021 a \$ 40.690 millones en marzo 2022.

#### TESORERÍA E INVESTMENTS



El monto de provisiones de la cartera de Tesorería e Investments se incrementó en \$ 200 millones. Esto se produjo principalmente por un caso específico que está en cobranza judicial.

**Renegociados:** 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	31-03-2022				
	Cartera total MM\$	Renegociada MM\$	Provisión MM\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	394.889	5.159	(3.964)	1,31%	0,35%
Créditos	350.555	3.439	(5.719)	0,98%	0,23%
Automotriz	637.854	11.370	(17.609)	1,78%	0,77%
Leasing (*)	61.631	5.968	(270)	9,68%	0,40%
Tesorería e Investments	36.023	141	(705)	0,39%	0,01%
Deudores Varios	2.490	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>1.483.442</b>	<b>26.077</b>	<b>(28.267)</b>		<b>1,76%</b>

Concepto	31-12-2021				
	Cartera total MM\$	Renegociada MM\$	Provisión MM\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	436.390	5.066	(4.258)	1,16%	0,34%
Créditos	330.087	4.925	(5.323)	1,49%	0,34%
Automotriz	614.668	12.111	(14.674)	1,97%	0,82%
Leasing (*)	65.797	5.925	(221)	9,00%	0,40%
Tesorería e Investments	19.050	291	(505)	1,53%	0,02%
Deudores Varios	3.530	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>1.469.523</b>	<b>28.317</b>	<b>(24.980)</b>		<b>1,92%</b>

(\*) 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\$ 74.836 al 31 de marzo de 2022 (MM\$ 57.913 al 31 de diciembre de 2021).

La filial indirecta Tanner Corredores 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 \$64 millones, al 31 de marzo de 2022 (Pérdida de \$370 millones al 31 de diciembre de 2021).

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 ganancia de \$36 millones al 31 de marzo de 2022 y una ganancia de \$61 millones al 31 de diciembre de 2021.

Por otra parte, la Compañía mantiene una cartera de instrumentos de renta fija del mercado local e internacional, por un monto de \$148.687 millones (\$136.044 millones al 31 de diciembre de 2021), con una sensibilidad DV01<sup>5</sup> de \$31 millones (\$36 millones al 31 de diciembre de 2021), los cuales, según metodología de VaR<sup>6</sup> 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 \$353 millones al 31 de marzo de 2022 (\$323 millones al 31 de diciembre de 2021).

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	0,53%	1,06%	1,58%	2,11%	2,64%	3,17%	3,69%	4,22%
Variación Neta Portafolio Ante Aumento de Tasa	-0,53%	-1,06%	-1,58%	-2,11%	-2,64%	-3,17%	-3,69%	-4,22%

**Tabla 10: Sensibilidad a Variaciones en la Tasa de Interés**

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

<sup>5</sup> DV01 – corresponde a valor de mercado x duración modificada x 1pb.

<sup>6</sup> 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%.



una exposición de riesgo bastante acotada y con bajo impacto en resultados en este tipo de operaciones.

Exposición	31-03-2022								
	Derivados de Negociación					Derivados de Cobertura			
	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	EUR M\$	CHF M\$	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	CHF M\$
Hasta 1 año	530.898	(375.891.538)	344.374.145	13.136.760	10.690	64.739.712	(83.597.307)	(144.804.423)	173.678.697
1 año a 3 años	254.411	1.417.178	-	-	-	62.303.939	(50.738.015)	(119.368.066)	119.714.935
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>785.308</b>	<b>(374.474.360)</b>	<b>344.374.144</b>	<b>13.136.760</b>	<b>10.690</b>	<b>127.043.651</b>	<b>(134.335.322)</b>	<b>(264.172.489)</b>	<b>293.393.632</b>

Nota: Tabla muestra la exposición en valor presente de la cartera de instrumentos derivados de negociación y cobertura, de acuerdo a las monedas contratadas y plazos de vigencia. Los montos se presentan convertidos a MCLP y en valores absolutos.

Sens. +1pb	31-03-2022								
	Derivados de Negociación					Derivados de Cobertura			
	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	EUR M\$	CHF M\$	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	CHF M\$
Hasta 1 año	(34)	4.278	(3.995)	(370)	-	(116)	1.475	8.714	(10.720)
1 año a 3 años	(42)	(178)	-	-	-	(13.747)	10.512	23.428	(24.312)
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>(75)</b>	<b>4.099</b>	<b>(3.995)</b>	<b>(370)</b>	<b>-</b>	<b>(13.863)</b>	<b>11.988</b>	<b>32.141</b>	<b>(35.032)</b>

Nota: Tabla muestra la potencial pérdida o utilidad, expresada en MCLP, a la que están expuestas las carteras de instrumentos derivados de negociación y cobertura frente al alza de 1pb en las tasas de valoración, de acuerdo con las monedas contratadas y plazos de vigencia a la fecha de referencia.

**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 y Nota 10 de los Estados Financieros de la Compañía al 31 de marzo de 2022.**

