



Análisis Razonado

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



I. Resumen Ejecutivo



❖ ROAE*:

1S22: 10,1% / 1S21: 11,7%

❖ ROAA**:

1S22: 2,0% / 1S21: 2,5%

❖ Patrimonio:

1S22: MM\$362.829 / Δ⁺: 4,5% YTD

❖ Utilidad Neta:

2T22: MM\$8.299 / 2T21: MM\$11.329

Δ⁻: 26,8% a/a

1S22: MM\$19.673 / 1S21: MM\$20.425

Δ⁻: 3,7% a/a

❖ Colocaciones Netas

1S22: MM\$1.468.657 / Δ⁺: 1,7% YTD

❖ Mora Mayor a 90 Días

1S22: 2,5% / 12M21: 1,9%

La **utilidad después de impuestos del primer semestre 2022 disminuye un 3,7% a/a, totalizando \$ 19.673 millones**, en línea con la disminución del resultado operacional de 26,7% a/a. **Asimismo, en el periodo abril-junio, también se observa un retroceso en utilidad neta de 26,8% a/a llegando a \$8.299 millones**; en concordancia con la disminución de resultado operacional de 62,3% observado en el segundo trimestre.

Las **colocaciones netas consolidadas registran \$1.468.657 millones, aumentando en \$24.115 millones (+1,7% YTD)**, por un aumento en la División Automotriz, la cual alcanzó colocaciones netas por \$635.005 millones (↑\$35.011 millones / +5,8% YTD). Estos aumentos fueron contrarrestados por una leve disminución de las colocaciones netas en la División Empresas, que totaliza \$819.778 millones (↓\$2.694 millones / -0,3% YTD), donde se observó una reducción en factoring (↓29.036 millones / -6,7% YTD), alcanzando \$403.096 millones, y en leasing, con colocaciones netas por \$61.010 millones (↓\$4.565 millones / -7,0% YTD); por su parte, se observó un incremento en las colocaciones netas de crédito (↑\$30.907 millones / +9,5% YTD), que registró \$355.671 millones.

En comparación con el año anterior, en el primer semestre de 2022 se observa un aumento de la mora mayor a 90 días de 56 pbs llegando a 2,5% (12M21: 1,9%). En la misma línea, la mora mayor a 30 días aumenta 463 pbs, alcanzando 8,3% (12M21: 3,6%). El aumento de la mora mayor a 90 días es el resultado de un incremento en la mora de la División Automotriz de 121 pbs, totalizando 3,2% (12M21: 2,0%), y en la de la División Empresas de 4 pbs, totalizando 1,9% (12M21: 1,8%), producto de un aumento en la mora de factoring de 134 pbs (12M21: 0,4% vs 1S22: 1,7%) y de leasing de 46 pbs (12M21: 0,2% vs 1S22: 0,6%); en tanto créditos registró una disminución de su mora mayor a 90 días de 181 pbs, alcanzando 2,2% (12M21: 4,0%).

Tanner cerró junio de 2022 con un **índice de liquidez de 1,39 veces**, superior a lo observado al cierre del 2021 (1,32x), mientras el efectivo disponible totalizó \$76.893 millones mayor a los \$57.913 millones al cierre del año 2021. **Por su parte, el leverage llegó a 4,4 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	01-01-2021	Δ\$	Δ %	01-04-2022	01-04-2021	Δ\$	Δ %
		30-06-2022	30-06-2021			30-06-2022	30-06-2021		
Ingresos de actividades ordinarias		128.976	90.423	38.553	42,6%	70.191	45.431	24.760	54,5%
Costo de ventas		(65.733)	(34.538)	(31.195)	90,3%	(37.833)	(16.141)	(21.692)	134,4%
Ganancia bruta		63.243	55.885	7.358	13,2%	32.358	29.290	3.068	10,5%
Pérdidas por deterioro		(17.751)	(6.175)	(11.576)	187,4%	(12.116)	(2.483)	(9.634)	388,0%
Gastos de administración		(28.340)	(25.965)	(2.375)	9,1%	(15.395)	(13.465)	(1.930)	14,3%
Otras ganancias (pérdidas)		34	(299)	333	-111,4%	109	(206)	315	-153,1%
Margen operacional		17.185	23.445	(6.260)	-26,7%	4.957	13.137	(8.180)	-62,3%
Costos financieros		(251)	(180)	(71)	39,2%	(134)	(87)	(47)	54,7%
Diferencias de cambio		626	(15)	642	-4161,1%	972	(93)	1.065	-1146,7%
Resultado por unidades de reajuste		181	33	148	442,8%	-59	-11	(48)	452,7%
Ganancia (pérdida) antes de impuesto		17.741	23.283	(5.541)	-23,8%	5.735	12.946	(7.211)	-55,7%
(Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias		1.932	(2.857)	4.789	-167,6%	2.563	(1.617)	4.180	-258,5%
Ganancia (pérdida)		19.673	20.425	(752)	-3,7%	8.299	11.329	(3.031)	-26,8%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora		19.555	20.355	(801)	-3,9%	8.211	11.307	(3.097)	-27,4%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras		118	70	48	68,9%	88	22	66	299,7%

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

La **utilidad neta de la Compañía al cierre de junio de 2022 disminuye un 3,7% a/a** (↓\$752 millones), totalizando \$19.673 millones, versus \$20.425 millones correspondiente a lo obtenido en el mismo período del año 2021, mientras que en el 2T22 la disminución fue de 26,8% a/a (↓\$3.031 millones). El **margen bruto del 1S22, por su parte, llega a \$63.243 millones** (↑\$7.358 millones / +13,2% a/a) y en 2T22 alcanza \$32.358 millones (↑\$3.068 millones / +10,5% a/a).

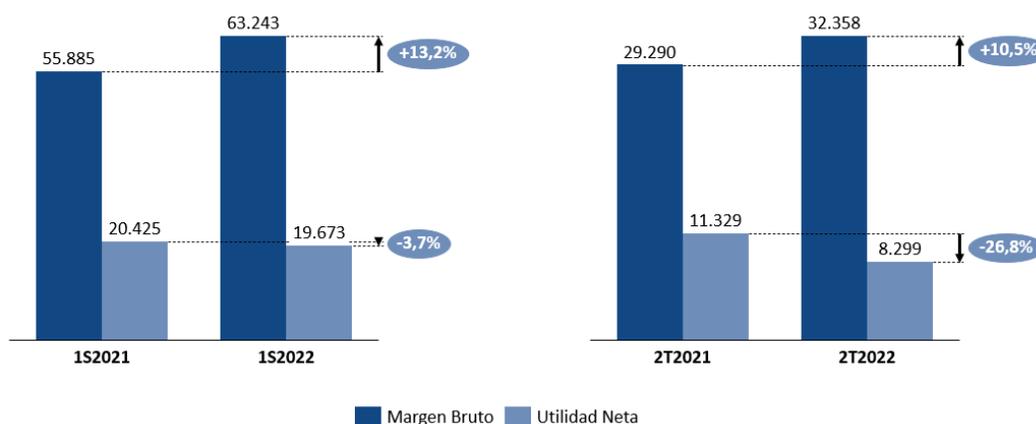


Gráfico 1: Evolución del Margen Bruto y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado

Los **ingresos consolidados totalizan \$128.976 millones al 30 de junio de 2022, aumentando 42,6% a/a** (↑\$38.553 millones), y **\$70.191 millones, aumentando 54,5% a/a** (↑\$24.760 millones), en el 2T22, en línea con: (i) ingresos por interés (1S22: ↑\$17.686 millones / +35,1% a/a y 2T22: ↑\$9.679 millones / +37,4% a/a); (ii) ingresos por reajustes (1S22: ↑\$11.190 millones / +228,3% a/a y 2T22: ↑\$8.974 millones / +626,7% a/a), (iii) diferencias de precios (1S22: ↑\$10.037 millones / +82,5% a/a y 2T22: ↑\$5.578 millones / +92,8% a/a), (iv) otros ingresos (1S22: ↑\$6.039 millones / +45,6% a/a y 2T22: 3.158 millones / +51,6% a/a) y (v) diferencia de cambio (1S22: ↑\$1.161 millones / +43,0% a/a).

y 2T22: ↑\$2.593 millones / +260,5% a/a); contrarrestado por disminuciones en: (i) valor razonable (1S22: ↓\$4.657 millones / -202,2% a/a y 2T22: ↓\$3.877 millones / -145,9% a/a) y (ii) comisiones (1S22: ↓\$2.903 millones / -62,1% a/a y 2T22: ↓\$1.344 millones / -56,9% a/a).

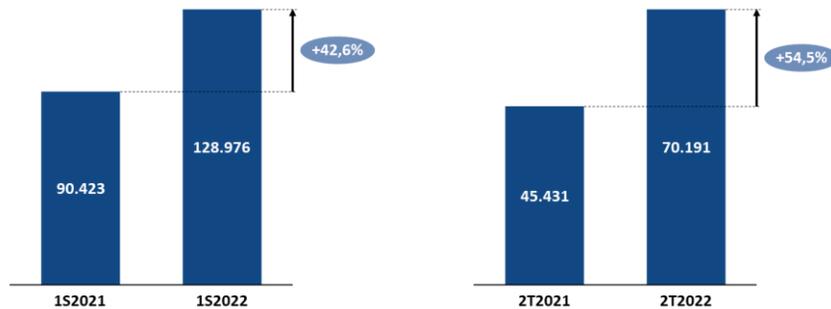


Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

El costo de ventas consolidado al cierre de junio de 2022 totaliza \$65.733 millones, aumentando 90,3% a/a (↑\$31.195 millones), y \$37.833 millones, aumentando 134,4% a/a (↑\$21.692 millones), en el 2T22, en línea con: (i) costos por diferencia de cambio (1S22: ↑\$13.533 millones / +2.927,1 % a/a y 2T22: ↑\$9.489 millones / +1.182,9% a/a), (ii) costos por interés (1S22: ↑\$9.509 millones / 56,5% a/a y 2T22: ↑\$7.081 millones / 85,6% a/a), (iii) costos reajustes (1S22: ↑\$5.940 millones / 884,4% a/a y 2T22: ↑\$4.289 millones / +2.370,3% a/a) y (iv) costos por comisiones (↑\$3.005 millones / 24,1% a/a y 2T22: ↑\$1.212 millones / +19,0% a/a); contrarrestado por una disminución en: (i) otros costos (1S22: ↓\$791 millones / -15,8% a/a y 2T22: ↓\$379 millones / -15,3% a/a).

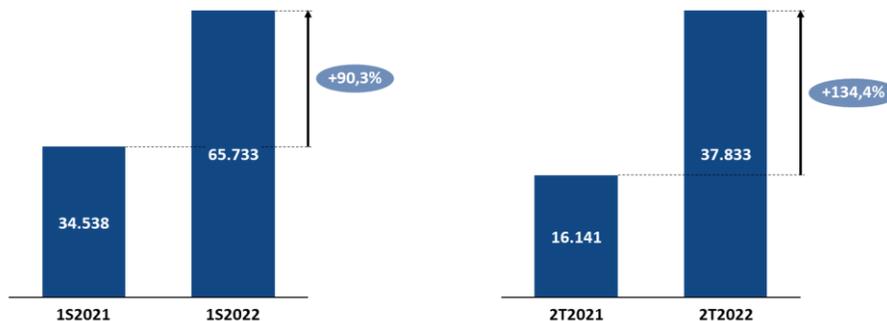


Gráfico 3: Evolución del Costo de Ventas

Los gastos de administración (incluyendo depreciación) llegan a \$28.340 millones a junio de 2022 y a \$15.395 millones en el segundo trimestre, incrementándose 9,1% a/a y 14,3% a/a, respectivamente, principalmente por mayores gastos en sueldos y gastos de personas – que representan un 68% de los GAV – los cuales totalizan \$19.175 millones en el primer semestre (+9,6% a/a) y \$10.501 millones en el segundo trimestre (+15,1% a/a), principalmente por un mayor gasto en remuneraciones. Por su parte, los gastos generales de administración alcanzan los \$9.166 millones en el 1S2022 y \$4.894 millones durante 2T22, expandiéndose 8,2% a/a y 12,6% a/a, respectivamente.

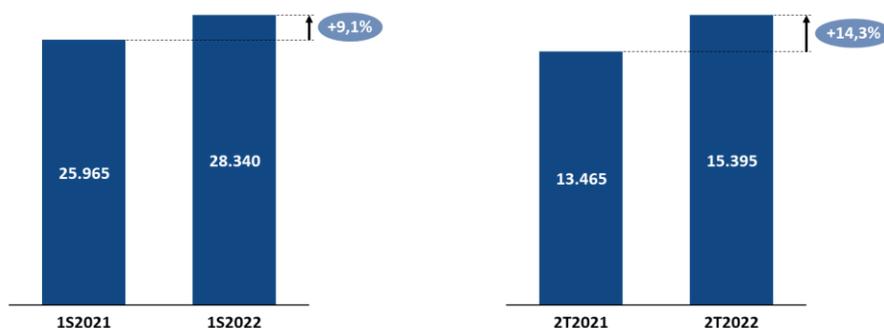


Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración

III. Principales Indicadores

Indicador	Definición	Unidad	30-06-2022	31-12-2021	
Liquidez y Solvencia	Razón de Liquidez	Activos corrientes/Pasivos corrientes	veces	1,39	1,32
	Razón de Endeudamiento de Corto Plazo	Pasivos corrientes/Patrimonio	veces	2,61	2,61
	Liquidez Inmediata	Efectivo y equivalente al efectivo/Pasivos corrientes	veces	0,08	0,06
	Coefficiente de Financiamiento Estable	(Pasivos no corrientes + Patrimonio)/(Activos Corrientes)	veces	1,59	1,48
	Razón de Endeudamiento	Pasivos/Patrimonio	veces	4,40	4,17
	Capitalización	Patrimonio/Activos	%	18,5%	19,4%
	Razón de Endeudamiento Total	Pasivos/Activos	veces	0,8	0,8
	Proporción Deuda Corto Plazo	Total pasivos corrientes/Total pasivos	%	59,4%	62,6%
	Proporción Deuda Largo Plazo	Total pasivos no corrientes/Total pasivos	%	40,6%	37,4%
	Deuda Bancaria Corto Plazo	Pasivos bancarios corrientes/ Pasivos corrientes	%	23,1%	25,7%
	Deuda Bancaria Largo Plazo	Pasivos bancarios no corrientes/Pasivos no corrientes	%	25,5%	26,5%
	Capital de Trabajo	Activos corrientes - Pasivos corrientes	MMS	374.225	286.694
	Cobertura de Gastos Financieros	(Utilidad antes de impuesto + Gastos financieros)/Gastos financieros	veces	1,9	2,1
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	8,3%	3,6%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,5%	1,9%
Calidad de Activos	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	10,2%	8,1%	
	Cartera Morosa	Saldo insoluto moroso/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	15,3%	7,6%
		Saldo insoluto moroso/Patrimonio	%	63,2%	32,0%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,3%	1,7%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	15,0%	22,5%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	103,3%	95,6%
	Castigos	Castigos (LTM)/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,3%	1,5%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos anualizados/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,8%	1,6%
	Cartera Renegociada	Cartera Renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,8%	1,9%

Tabla 2: Principales Indicadores de Balance

Indicador	Definición	Unidad	30-06-2022	30-06-2021	
Rentabilidad	Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio	Utilidad neta LTM/Patrimonio promedio	%	10,1%	11,7%
	Rentabilidad sobre Activo Promedio	Utilidad neta LTM/Activo Promedio	%	2,0%	2,5%
	Margen Bruto	Margen Bruto (*)/Ingresos por actividades ordinarias	%	35,3%	55,0%
	Margen Operacional	Margen Operacional/Ingresos por actividades ordinarias	%	13,3%	25,9%
	Margen de Utilidad	Utilidad neta/Ingresos por actividades ordinarias	%	15,3%	22,6%
	Utilidad por Acción	Utilidad neta/número de acciones	M\$	16.230	16.851
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	62,3%	52,2%

(*) Margen bruto considera deterioro.

Tabla 3: Principales Indicadores de Rentabilidad

Al 30 de junio 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 \$151.958 millones (+10,5% YTD) con respecto al cierre de diciembre de 2021, totalizando \$1.598.109 millones, mientras por el lado del activo el aumento es de 9,35% (↑\$167,630 millones), alcanzando \$1.960.937 millones. Así, el patrimonio muestra un incremento de \$15.672 millones (+4,5% YTD), totalizando \$362.829 millones.



Los índices de calidad de activos reflejados en la cartera morosa han aumentado con respecto a los niveles vistos al cierre del año 2021, influenciados por el deterioro en la economía, y del término de las ayudas Estatales, lo que ha llevado a una normalización en el comportamiento de estos índices.

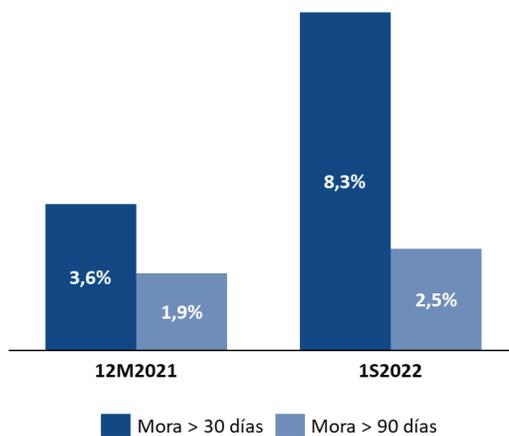


Gráfico 5: Evolución de la Mora a Nivel Consolidado

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 42,4%, 40,4% y 17,3% del margen bruto consolidado a junio de 2022 y el 41,6%, 38,9% y 19,5% durante el 2T22.

Línea de Negocio		01-01-2022 al 30-06-2022 MM\$	01-01-2021 al 30-06-2021 MM\$	Δ \$	Δ %	01-04-2022 al 30-06-2022 MM\$	01-04-2021 al 30-06-2021 MM\$	Δ \$	Δ %
DIVISIÓN									
EMPRESAS									
	INGRESOS	45.463	29.648	15.815	53,3%	24.263	15.036	9.226	61,4%
	COSTOS	18.665	8.040	10.625	132,2%	10.801	3.987	6.814	170,9%
	MARGEN BRUTO	26.799	21.608	5.190	24,0%	13.462	11.049	2.412	21,8%
i. FACTORING									
	INGRESOS	30.185	15.373	14.812	96,4%	16.085	7.855	8.230	104,8%
	COSTOS	12.538	3.573	8.965	250,9%	7.212	1.857	5.355	288,5%
	MARGEN BRUTO	17.647	11.799	5.847	49,6%	8.873	5.998	2.875	47,9%
ii. LEASING									
	INGRESOS	2.618	2.872	(253)	-8,8%	1.269	1.350	(81)	-6,0%
	COSTOS	980	974	5	0,5%	512	460	52	11,3%
	MARGEN BRUTO	1.639	1.897	(259)	-13,6%	757	890	(133)	-15,0%
iii. CRÉDITO									
	INGRESOS	12.660	11.403	1.257	11,0%	6.909	5.832	1.077	18,5%
	COSTOS	5.147	3.492	1.655	47,4%	3.077	1.670	1.406	84,2%
	MARGEN BRUTO	7.513	7.912	(398)	-5,0%	3.832	4.161	(329)	-7,9%
DIVISIÓN									
AUTOMOTRIZ									
	INGRESOS	57.614	46.339	11.275	24,3%	29.375	23.644	5.731	24,2%
	COSTOS	32.086	22.511	9.574	42,5%	16.800	11.418	5.382	47,1%
	MARGEN BRUTO	25.529	23.828	1.701	7,1%	12.575	12.226	349	2,9%
TESORERÍA E INVESTMENTS									
	INGRESOS	36.270	15.443	20.827	134,9%	22.154	7.121	15.033	211,1%
	COSTOS	25.354	4.994	20.360	407,7%	15.833	1.107	14.726	1330,9%
	MARGEN BRUTO	10.915	10.449	467	4,5%	6.321	6.014	307	5,1%
AJUSTES ENTRE SEGMENTOS									
	INGRESOS	10.371	1.007	9.365	930,1%	5.601	371	5.231	1411,4%
	COSTOS	(10.371)	(1.007)	(9.365)	930,1%	(5.601)	(371)	(5.231)	1411,4%
	MARGEN BRUTO	63.243	55.885	7.358	13,2%	32.358	29.290	3.068	10,5%

Tabla 4: Resultados por Negocio

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

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

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



En el período enero-junio de 2022, **el margen bruto consolidado alcanza \$63.243 millones** (↑\$7.358 millones / +13,2% a/a), a raíz de un avance de los ingresos (↑\$38.553 millones / 42,6% a/a) mayor al de los costos (↑\$31.195 millones / +90,3% a/a). **En el 2T22 el margen bruto llega a \$32.358 millones** (↑\$3.068 millones / +10,5% a/a), a raíz de un avance de los ingresos (↑\$24.760 millones / +54,5% a/a) y de los costos (↑\$21.692 millones / +134,4% a/a).

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

DIVISIÓN EMPRESAS



1S22: \$26.799 millones, con un aumento de 24,0% a/a (↑\$5.190 millones), a raíz de un avance de \$15.815 millones (+53,3% a/a) en los ingresos, y un avance en los costos de la división de 132,2% a/a (↑\$10.625 millones).

2T22: \$13.462 millones, con un aumento de 21,8% a/a (↑\$2.412 millones), a raíz de un avance de \$9.226 millones (+61,4% a/a) en los ingresos, y un avance en los costos de la división de \$6.814 millones (+170,9% a/a).

i. FACTORING



1S22: \$17.647 millones, con un aumento de 49,6% a/a (↑\$5.847 millones), a raíz de un avance de \$14.812 millones (+96,4% a/a) en los ingresos y de 250,9% a/a (↑\$8.965 millones) en los costos.

2T22: \$8.873 millones, con un aumento de 47,9% a/a (↑\$2.875 millones), a raíz de un avance de \$8.230 millones (+104,8% a/a) en los ingresos y de \$5.355 millones (+288,5% a/a).

ii. LEASING



1S22: \$1.639 millones, con una disminución de 13,6% a/a (↓\$259 millones), a raíz de una caída de \$253 millones (-8,8% a/a) en los ingresos y un aumento en los costos de 0,5% a/a (↑\$5 millones).

2T22: \$757 millones, con una disminución de 15,0% a/a (↓\$133 millones), a raíz de una caída de \$81 millones (-6,0% a/a) en los ingresos y un aumento en los costos de 11,3% a/a (↑\$52 millones).

iii. CRÉDITO



1S22: \$7.513 millones, con una disminución de 5,0% a/a (↓\$398 millones), a raíz de un avance de 11,0% a/a (↑\$1.257 millones) en los ingresos y de 47,4% (↑\$1.655 millones) en los costos.

2T22: \$3.832 millones, con una disminución de 7,9% a/a (↓\$329 millones), a raíz de un avance de 18,5% a/a (↑\$1.077 millones) en los ingresos y de 84,2% a/a (↑\$1.406 millones) en los costos.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



1S22: \$25.529 millones, aumentando 7,1% a/a (↑\$1.701 millones) derivado de un aumento en los ingresos por \$11.275 millones (+24,3% a/a), y en los costos de 42,5% a/a (↑\$9.574 millones).

2T22: \$12.575 millones, aumentando 2,9% a/a (↑\$349 millones) derivado de un aumento en los ingresos por \$5.731 millones (+24,2% a/a), y en los costos de 47,1% a/a (↑\$5.382 millones).



**DIVISIÓN
TESORERÍA E
INVESTMENTS**



1S22: \$10.915 millones, aumentando 4,5% a/a (↑\$467 millones), producto de un aumento en los ingresos de 134,9% a/a (↑\$20.827 millones) y en los costos de 407,7% (↑\$20.360 millones).

2T22: \$6.321 millones, aumentando 5,1% a/a (↑\$307 millones), producto de un aumento en los ingresos de 211,1% a/a (↑\$15.033 millones) y en los costos de 1330,9% (↑\$14.726 millones).

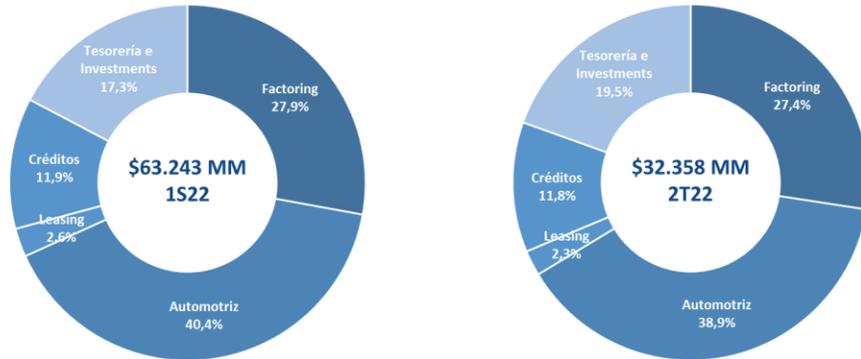


Gráfico 6: Distribución del Margen Bruto por Negocio

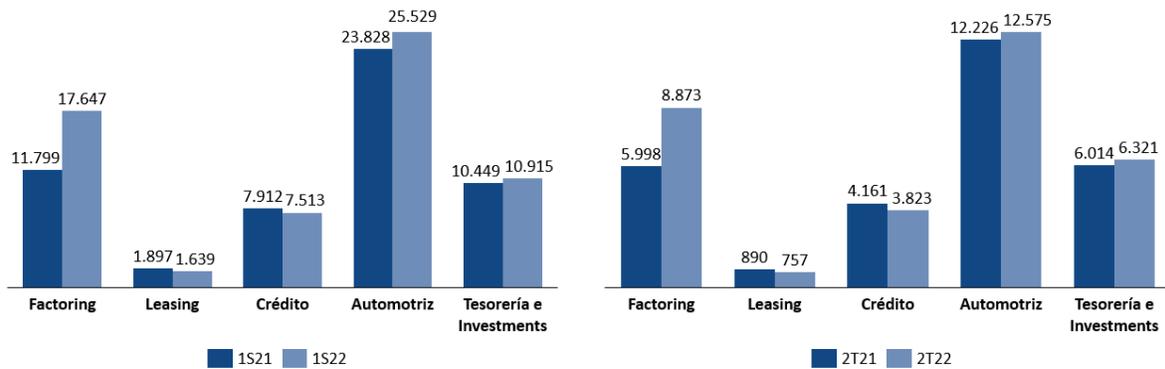


Gráfico 7: Margen Bruto



Durante el primer semestre de 2022, los **ingresos consolidados totalizaron \$128.976 millones** (↑\$38.553 millones), con un aumento de 42,6% a/a, mientras que en el 2T22 llegaron a \$70.191 millones (↑\$24.760 millones), con un aumento de 54,5% a/a (↑\$24.760 millones), explicado por ingresos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



i. FACTORING



1S22: \$45.463 millones (↑\$15.815 millones / +53,3% a/a);

2T22: \$24.263 millones (↑\$9.226 millones / +61,4% a/a);

Razón principal: Mayores ingresos del negocio de factoring, que representa el 66,4% de los ingresos de la división.

1S22: \$30.185 millones (↑\$14.812 millones / 96,4% a/a);

2T22: \$16.085 millones (↑\$8.230 millones / 104,8% a/a);

Razón principal: Mayores ingresos por diferencia de precio; por mayor precio y stock promedio.

ii. LEASING



1S22: \$2.618 millones (↓\$253 millones / -8,8% a/a);

2T22: \$1.269 millones (↓\$81 millones / -6,0% a/a);

Razón principal: Disminución en los ingresos por una disminución en el tamaño de la cartera de colocaciones.

iii. CRÉDITO



1S22: \$12.660 millones (↑\$1.257 millones / +11,0% a/a);

2T22: \$6.909 millones (↑\$1.077 millones / +18,5% a/a);

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

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



1S22: \$57.614 millones (↑\$11.275 millones / +24,3% a/a);

2T22: \$29.375 millones (↑\$5.731 millones / +24,2% a/a);

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

DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS



1S22: \$36.270 millones (↑\$20.827 millones / +134,9% a/a);

2T22: \$22.154 millones (↑\$15.033 millones / +211,1% a/a);

Razón principal: Por mayores ingresos por reajustes e intereses.

Los **costos consolidados acumulados totalizan \$65.733 millones en el período enero-junio 2022 y \$37.833 millones en 2T22**, avanzando \$31.195 millones (90,3% a/a) y \$21.692 millones (134,4% a/a), respectivamente, producto de:



DIVISIÓN EMPRESAS



1S22: \$18.665 millones (↑\$10.625 millones / +132,2% a/a);
2T22: \$10.801 millones (↑\$6.814 millones / +170,9% 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



1S22: \$12.538 millones (↑\$8.965 millones / +250,9% a/a);
2T22: \$7.212 millones (↑\$5.355 millones / +288,5% a/a);
Razón principal: Aumento en el costo por intereses, asociado al aumento del costo de financiamiento de Tanner y del aumento del stock.

ii. LEASING



1S22: \$980 millones (↑\$5 millones / +0,5% a/a);
2T22: \$512 millones (↑\$52 millones / +11,3% a/a);
Razón principal: Aumento en otros costos y costos entre segmentos, debido a un mayor costo de financiamiento.

iii. CRÉDITO



1S22: \$5.147 millones (↑\$1.655 millones / +47,4% a/a);
2T22: \$3.077 millones (↑\$1.406 millones / +84,2% a/a);
Razón principal: Mayor costos entre segmentos que responden a mayor costo de financiamiento.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



1S22: \$32.086 millones (↑\$9.574 millones / +42,5% a/a);
2T22: \$16.800 millones (↑\$5.382 millones / +47,1% a/a);
Razón principal: Mayores costos por comisiones, intereses y costos entre segmentos, debido al aumento en el stock de colocaciones promedio y mayor costo de financiamiento.

DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS



1S22: \$25.354 millones (↑\$20.360 millones / +407,7% a/a);
2T22: \$15.833 millones (↑\$14.726 millones / +1.330,9% 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	30-06-2022	31-12-2021
	DIVISIÓN EMPRESAS				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	15,8%	5,4%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	36,3%	13,0%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,7%	1,2%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	10,9%	21,7%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	92,9%	64,8%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,5%	1,2%
		Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	8,7%	2,7%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,9%	1,8%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	4,3%	4,4%
Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,9%	1,9%	
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	4,4%	4,6%	
Clientes	Número de clientes	#	3.827	3.373	
	i. FACTORING				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	17,7%	5,2%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	20,0%	6,5%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,8%	1,0%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	10,3%	18,9%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	104,8%	239,5%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,8%	1,1%
		Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	8,0%	0,8%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,7%	0,4%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	2,0%	0,5%
Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,5%	1,2%	
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	1,6%	1,5%	
Clientes	Número de clientes	#	3.455	3.002	
	ii. LEASING				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	6,0%	2,9%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	1,0%	0,5%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,8%	0,3%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	13,3%	11,8%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	128,0%	216,0%
	Provisiones y castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,0%	-0,2%
		Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,7%	0,9%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,6%	0,2%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	0,1%	0,0%
Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	10,3%	9,0%	
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	1,8%	1,7%	
Clientes	Número de clientes	#	128	148	
	iii. CRÉDITO				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	15,3%	6,3%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	15,3%	6,0%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,8%	1,6%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	11,5%	25,6%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	16,7%	29,1%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,6%	1,7%
		Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	10,6%	5,5%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,2%	4,0%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	2,2%	3,8%
Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,0%	1,5%	
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	1,0%	1,4%	
Clientes	Número de clientes	#	588	582	
	DIVISIÓN AUTOMOTRIZ				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	14,9%	10,7%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	26,9%	19,0%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,96%	2,39%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	19,8%	22,3%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	93,6%	121,8%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,2%	2,2%
		Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	7,8%	4,9%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,2%	2,0%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	5,7%	3,5%
Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,6%	2,0%	
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	3,0%	3,5%	
Clientes	Número de clientes	#	87.172	87.668	
	DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	6,9%	12,2%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	0,2%	0,7%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,8%	2,6%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	83,5%	21,7%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	85,0%	61,0%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,3%	2,7%
		Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	6,8%	4,3%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	6,8%	4,3%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	0,2%	0,2%
Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,0%	1,5%	
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	0,0%	0,1%	
Clientes	Número de clientes	#	1.640	1.708	

Tabla 5: Principales Indicadores por Línea de Negocio



DIVISIÓN EMPRESAS



La mora mayor a 90 días se mantiene en los niveles vistos al cierre del 2021, mientras que la mora mayor a 30 días aumenta.

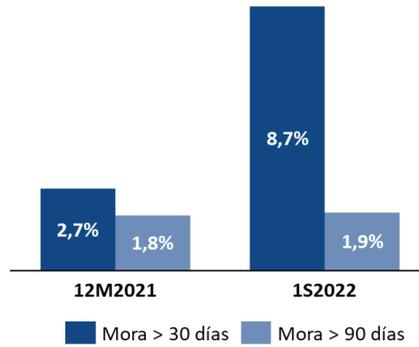


Gráfico 9: Evolución de la Mora de la División Empresas

i. FACTORING



Tanto la mora mayor a 30 días como la mora mayor a 90 días se incrementan en comparación al cierre de 2021.

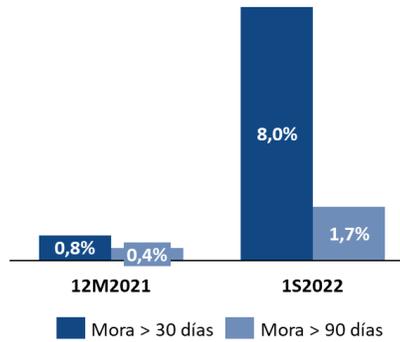


Gráfico 10: Evolución de la Mora del Negocio de Factoring

ii. LEASING



La mora mayor a 30 días incrementa en comparación al cierre de 2021. Por su parte, la mora mayor a 90 días se mantiene por debajo del 1%.

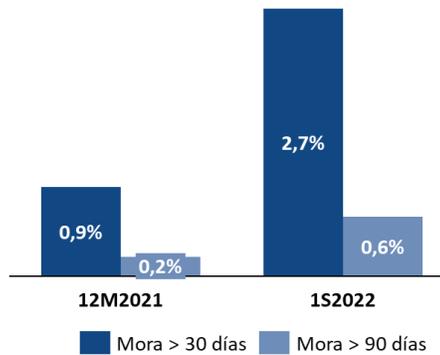


Gráfico 11: Evolución de la Mora del Negocio de Leasing



iii. CRÉDITO



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

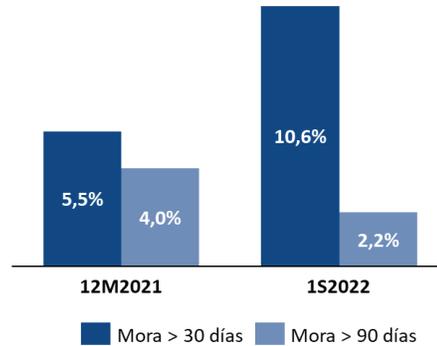


Gráfico 12: Evolución de la Mora del Negocio de Créditos

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



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

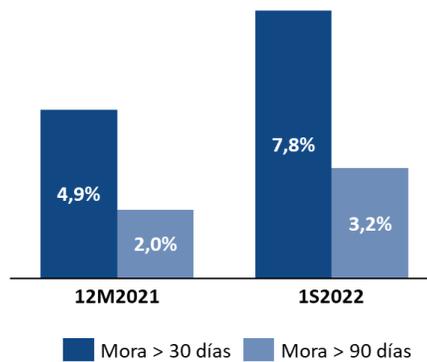


Gráfico 13: Evolución de la Mora de la División Automotriz

DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS



Se observa un aumento tanto en la mora > 90 días como en la mora >30 días, por una mantención en la cartera en mora y una disminución en las colocaciones totales.

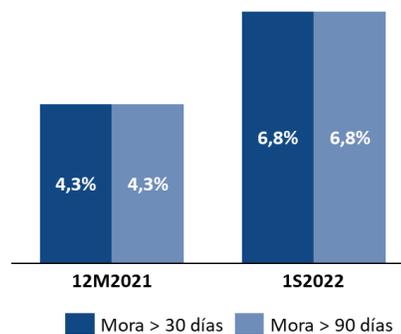


Gráfico 14: Evolución de la Mora de la División Tesorería e Investments



VI. Balance

Activos (MM\$)	30-06-2022	31-12-2021	Δ \$	Δ %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	76.893	57.913	18.980	32,8%
Otros activos financieros corrientes	231.586	129.553	102.033	78,8%
Otros activos no financieros corrientes	1.430	2.010	(581)	-28,9%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto, corrientes	979.582	974.486	5.095	0,5%
Cuentas por cobrar entidades relacionadas	5.673	5.844	(171)	-2,9%
Activos por impuestos corrientes	15.876	12.218	3.657	29,9%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	11.803	9.842	1.961	19,9%
Total Activos Corrientes	1.322.842	1.191.866	130.976	11,0%
Activos No Corrientes				
Otros activos financieros no corrientes	75.132	73.768	1.364	1,8%
Otros activos no financieros no corrientes	24.778	7.301	17.477	239,4%
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes	489.075	470.056	19.019	4,0%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas no corriente	151	202	(50)	-25,0%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	5.245	5.213	32	0,6%
Plusvalía	1.640	1.640	-	0,0%
Propiedades, planta y equipo	8.515	8.913	(398)	-4,5%
Propiedades de inversión	-	-	-	-
Activos por impuestos diferidos	33.558	34.348	(790)	-2,3%
Total Activos No Corrientes	638.095	601.441	36.654	6,1%
Total Activos	1.960.937	1.793.307	167.630	9,3%
Pasivos (MM\$)	30-06-2022	31-12-2021	Δ \$	Δ %
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	823.925	750.921	73.004	9,7%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	113.387	145.378	(31.991)	-22,0%
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corriente	4.618	-	4.618	-
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	3.223	4.984	(1.761)	-35,3%
Pasivos por impuestos corrientes	3.465	3.889	(425)	-10,9%
Otros pasivos no financieros corrientes	-	-	-	-
Total Pasivos Corrientes	948.617	905.173	43.444	4,8%
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros no corrientes	649.229	540.705	108.524	20,1%
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	263	274	(11)	-4,1%
Total Pasivos No Corrientes	649.492	540.978	108.513	20,1%
Total Pasivos	1.598.109	1.446.151	151.958	10,5%
Capital en Acciones	195.224	195.224	-	0,0%
Ganancias Acumuladas	166.080	152.393	13.688	9,0%
Reservas	468	(1.425)	1.892	-132,9%
Total patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	361.772	346.192	15.580	4,5%
Participaciones no controladoras	1.056	964	92	9,5%
Patrimonio	362.829	347.157	15.672	4,5%
Total Pasivos Más Patrimonio	1.960.937	1.793.307	167.630	9,3%

Tabla 6: Balance Consolidado



a. Colocaciones Netas ⁴

Las **colocaciones brutas a junio de 2022 alcanzaron los \$1.506.144 millones** (↑\$33.621 millones / +2,3% YTD) versus \$1.469.523 millones a diciembre de 2021, mientras el stock de provisiones fue de \$34.486 millones, con un aumento de \$9.506 millones (+38,1% YTD). Así, las **colocaciones netas totalizaron \$1.468.657 millones, aumentando en 1,7% a/a** (↑\$24.115 millones), respecto de los \$1.444.542 millones a diciembre de 2021.

Stock neto por división al 30 de junio de 2022:

1. **División Empresas: \$819.778 millones** | -0,3% YTD | ↓\$2.695 millones;
 - a. **Factoring: \$403.096 millones** | -6,7% YTD | ↓\$29.036 millones;
 - b. **Leasing: \$61.010 millones** | -7,0% YTD | ↓\$4.565 millones;
 - c. **Crédito: \$355.671 millones** | +9,5% YTD | ↑\$30.907 millones.
2. **División Automotriz: \$635.005 millones** | +5,8% YTD | ↑\$35.011 millones.
3. **División Tesorería e Investments: \$11.509 millones** | -37,9% | ↓\$7.036 millones.
4. **Deudores Varios: \$2.365 millones** | -33,0% | ↓\$1.165 millones.

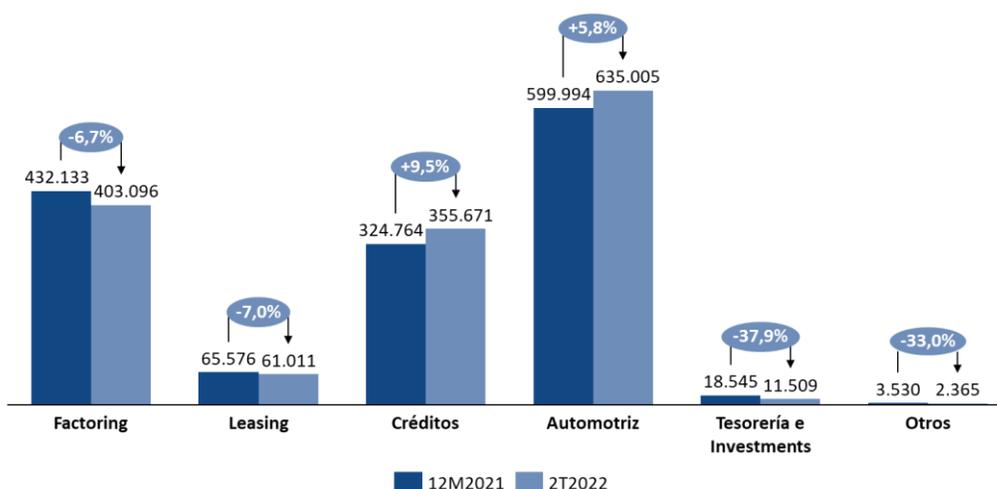


Gráfico 15: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

La composición de la cartera se mantiene con una mayor concentración en los negocios estratégicos para la Compañía, como son factoring y crédito automotriz, que al segundo trimestre de 2022 representa el 27% y 43% de las colocaciones netas, respectivamente.

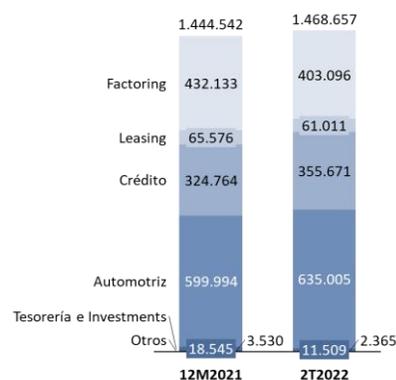


Gráfico 16: Composición de la Cartera de Colocaciones Netas

⁴ Colocaciones brutas menos provisiones.



b. Fuentes de Financiamiento

Al 30 de junio de 2022, **los pasivos financieros de la Compañía totalizaban \$1.473.154 millones**, versus \$1.291.626 millones al cierre del 2021 (↑\$181.528 millones / +14,1% YTD), lo que se explica por el avances en las obligaciones asociadas a bancos e instituciones financieras locales e internacionales (↑\$9.168 millones / +2,4% YTD), bonos (↑\$64.825 millones / +10,6% YTD) por un aumento de emisiones en el mercado local, efectos de comercio (↑\$38.433 millones / +20,6% YTD) y otros pasivos financieros (↑\$69.102 millones / +59,7% YTD), que corresponden principalmente a pactos y forwards.

En términos de los instrumentos que componen el pasivo, el 46,0% (\$678.309 millones) corresponde a bonos – locales e internacionales –, el 26,1% (\$384.547 millones) a créditos y líneas bancarias y 15,3% (\$225.454 millones) a efectos de comercio. El 12,5% restante, es decir \$184.845 millones, corresponden a otras obligaciones financieras, compuestas por pactos y forwards.

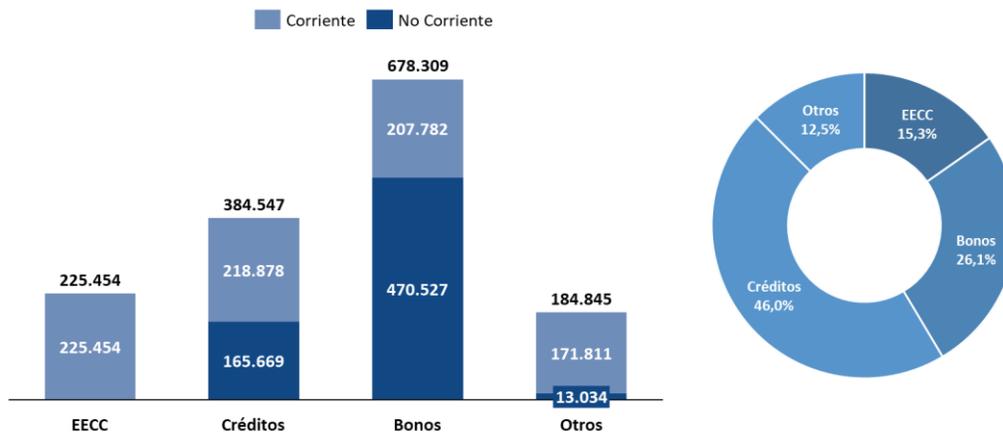


Gráfico 17: Composición de las Fuentes de Financiamiento



VII. Estado de Flujo de Efectivo

MM\$	30-06-2022	30-06-2021	Δ \$
Flujos de actividades de la Operación	(45.705)	(44.790)	(914)
Flujos de actividades de Inversión	(75.360)	(71.971)	(3.389)
Flujos de actividades de Financiamiento	138.890	124.015	14.875
Efecto de la variación en las tasas de cambio	1.155	(242)	1.397
Flujo del período	18.980	7.012	11.968
Efectivo y equivalentes al principio del período	57.913	120.080	(62.167)
Efectivo y equivalente al final del período	76.893	127.092	(50.198)

Tabla 7: Flujo de Efectivo

Durante el primer semestre de 2022, los flujos asociados a las **actividades de operación totalizaron -\$45.705 millones** versus -\$44.790 millones registrados a junio del 2022, producto de un aumento en los pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios de \$584.542 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 -\$75.360 millones**, retrocediendo \$3.389 millones respecto de los -\$71.971 millones a junio del 2021, principalmente por una diferencia de \$285.079 millones en otros pagos para adquirir patrimonio o instrumentos de deuda de otras entidades.

Los flujos resultantes de **actividades de financiamiento totalizan \$138.890 millones**, versus \$124.015 millones con respecto a junio 2021, principalmente por mayores importes procedentes de préstamos, derivado del aumento de pasivos financieros.

Finalmente, el **efectivo y equivalentes al efectivo al 30 de junio de 2022 fue \$76.893 millones**, disminuyendo \$127.092 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 de leasing se respaldan con el bien dado en arriendo. A estos bienes se les contrata pólizas de seguros para cubrir la siniestralidad que les haga 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 año se analizan posibles cambios poblacionales y macroeconómicos asociados, por ejemplo, a modificaciones en la política de riesgo, creación de nuevos productos e indicadores del mercado y se actualizan las calibraciones de las curvas de probabilidad de incumplimiento que finalmente impactan 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, se le asigna un valor objetivo a la garantía, siempre basándose en una tasación independiente y solo pudiendo ser más conservador que ésta. 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 30 de junio de 2022 y al 31 de diciembre de 2021:

Concepto	30-06-2022			
	Cartera Bruta MM\$	Provisiones MM\$	Cartera Neta MM\$	Índice de Provisión
Factoring	410.603	(7.507)	403.096	1,83%
Leasing	61.498	(488)	61.011	0,79%
Crédito	362.081	(6.410)	355.671	1,77%
Crédito Automotriz	654.384	(19.379)	635.005	2,96%
Tesorería e Investments	12.212	(703)	11.509	5,76%
Deudores Varios	2.365	-	2.365	0,00%
Total	1.503.144	(34.486)	1.468.657	2,29%

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%
Total	1.469.523	(24.980)	1.444.542	1,70%

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 \$3.249 millones, pasando de \$4.258 millones en diciembre 2021 a \$7.507 millones en junio 2022. Esto se produjo principalmente debido al aumento de la mora >90 días en \$ 5.383 millones, pasando de \$1.777 millones en diciembre 2021 a \$7.160 millones en junio 2022

LEASING



El monto de provisiones de la cartera de leasing aumentó en \$266 millones, pasando de \$221 millones en diciembre 2021 a \$488 millones en junio 2022. Esto se produjo principalmente porque la mora >30 días aumentó en \$1.122 millones, pasando de \$561 millones en diciembre 2021 a \$ 1.683 millones en junio 2022.

CRÉDITOS



El monto de provisiones de la cartera de créditos aumentó en \$1.087 millones, pasando de \$5.323 millones en diciembre 2021 a \$6.410 millones en junio 2022. Esto se produjo principalmente debido al aumento de la cartera en un 9,7%, pasando de \$330.087 millones en diciembre 2021 a \$362.081 millones en junio 2022, y al aumento de la mora >30 días en



\$20.089 millones, pasando de \$18.264 millones en diciembre 2021 a \$38.352 millones en junio 2022.

AUTOMOTRIZ



El monto de provisiones de la cartera de automotriz aumentó en \$4.705 millones, pasando de \$14.674 millones en diciembre 2021 a \$19.379 millones en junio 2022. Esto se produjo principalmente porque la mora >90 días aumentó en \$8.665 millones, pasando de \$12.044 millones en diciembre 2021 a \$20.709 millones en junio 2022.

TESORERÍA E INVESTMENTS



El monto de provisiones de la cartera de Tesorería e Investments se incrementó en \$199 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, 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.

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	30-06-2022				
	Cartera total MM\$	Renegociada MM\$	Provisión MM\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	410.603	5.967	(7.507)	1,45%	0,40%
Créditos	362.081	3.611	(6.410)	1,00%	0,24%
Automotriz	654.384	10.766	(19.379)	1,65%	0,72%
Leasing (*)	61.498	6.358	(488)	10,34%	0,42%
Tesorería e Investments	12.212	-	(703)	0,00%	0,00%
Deudores Varios	2.365	-	-	-	-
Total	1.503.144	26.702	(34.486)		1,78%

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	-	-	-	-
Total	1.469.523	28.317	(24.980)		1,92%

(*) 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) y una cartera de activos líquidos de alta calidad, compuesta principalmente por instrumentos emitidos por el Banco Central de Chile, la Tesorería General de la República y e instituciones bancarias de la plaza. La Sociedad mantiene efectivo disponible consolidado equivalente a \$76.893 millones al 30 de junio de 2022 (\$ 57.913 millones al 31 de diciembre de 2021).



Al 30 de junio de 2022, la Compañía mantiene efectivo disponible consolidado equivalente a \$ 76.893 millones (\$ 57.913 millones al 31 de diciembre de 2021) y una cartera de activos líquidos equivalente a \$ 127.815 millones (\$ 70.988 millones 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 \$243 millones, al 30 de junio 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 \$41 millones al 30 de junio 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 \$144.192 millones (\$136.044 millones al 31 de diciembre de 2021), con una sensibilidad DV01⁵ de \$29 millones (\$36 millones al 31 de diciembre de 2021), 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 \$495 millones al 30 de junio 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	0,43%	0,86%	1,29%	1,72%	2,16%	2,59%	3,02%	3,45%
Variación Neta Portafolio Ante Aumento de Tasa	-0,43%	-0,86%	-1,29%	-1,72%	-2,16%	-2,59%	-3,02%	-3,45%

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

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%.



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

Exposición	30-06-2022								
	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	12.883.771	(288.135.136)	293.390.615	14.773.054	(5.898.483)	1.903.927	(36.720.425)	(168.845.538)	198.446.725
1 año a 3 años	264.687	1.413.721	-	-	-	113.504.442	(140.215.051)	(91.124.322)	134.189.493
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	23.672.606	(19.462.510)	-	-
Total	13.148.457	(286.721.415)	293.390.614	14.773.054	(5.898.483)	139.080.976	(196.397.985)	(259.969.860)	332.636.219

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	30-06-2022								
	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	(435)	2.666	(2.800)	(52)	214	(114)	1.274	6.222	(7.260)
1 año a 3 años	(36)	(142)	-	-	-	(23.283)	22.802	18.911	(23.869)
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	(9.136)	7.112	-	-
Total	(471)	2.523	(2.800)	(52)	214	(32.534)	31.187	25.133	(31.129)

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 Compañía y el comportamiento del mercado de los últimos meses, se estima que esta crisis podría afectar, 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 Compañía.

Para mayor detalle respecto de este apartado, refiérase a la Nota 4 y Nota 10 de los Estados Financieros de la Compañía al 30 de junio de 2022.

