

***Banco Santander Chile:
Mejoran dinámica comercial,
resultados recurrentes y perspectivas***

Marzo 2016

Chile



Información importante

Banco Santander Chile (“Santander”) advierte que esta presentación puede contener manifestaciones sobre previsiones y estimaciones dentro de la definición del “U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995”. Dichas previsiones y estimaciones aparecen en varios lugares de la presentación e incluyen, entre otras cosas, comentarios sobre el desarrollo de negocios y rentabilidades futuras. Estas previsiones y estimaciones representan nuestros juicios actuales sobre expectativas futuras de negocios, pero puede que determinados riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes ocasionen que los resultados sean materialmente diferentes de lo esperado. Entre estos factores se incluyen: (1) situación del mercado, factores macroeconómicos, directrices regulatorias y gubernamentales; (2) movimientos en los mercados bursátiles nacionales e internacionales, tipos de cambio y tipos de interés; (3) presiones competitivas; (4) desarrollos tecnológicos; y (5) cambios en la posición financiera o de valor crediticio de nuestros clientes, deudores o contrapartes. Los factores de riesgo y otros factores fundamentales que hemos indicado en nuestros informes pasados o en los que presentaremos en el futuro, incluyendo aquellos remitidos a las entidades reguladoras y supervisoras, incluida la Securities and Exchange Commission de los Estados Unidos de América (la “SEC”), podrían afectar adversamente a nuestro negocio y al comportamiento y resultados descritos. Otros factores desconocidos o imprevisibles pueden hacer que los resultados difieran materialmente de aquellos descritos en las previsiones y estimaciones.

La información contenida en esta presentación está sujeta y debe leerse junto con toda la información pública disponible, incluyendo cuando sea relevante documentos que emita Santander que contengan información más completa. Cualquier persona que adquiera valores debe realizarlo sobre la base de su propio juicio de los méritos y conveniencia de los valores después de haber recibido el asesoramiento profesional o de otra índole que considere necesario o adecuado. No se debe realizar ningún tipo de actividad inversora sobre la base de la información contenida en esta presentación.

Al poner a su disposición esta presentación, Santander no está efectuando ningún asesoramiento, ninguna recomendación de compra, venta o cualquier otro tipo de negociación sobre las acciones Santander ni sobre cualquier otro valor o instrumento financiero. No se llevará a cabo ninguna oferta de valores en EE.UU. a no ser que se obtenga el registro de tal oferta bajo la “U.S. Securities Act of 1933” o la correspondiente exención. Nada de lo contenido en esta presentación puede interpretarse como una invitación a realizar actividades inversoras bajo los propósitos de la prohibición de promociones financieras contenida en la “U.K. Financial Services and Markets Act 2000”.

Nota: Las declaraciones relativas a los resultados, precio de la acción o crecimientos financieros históricos no pretenden dar a entender que nuestro comportamiento, precio de la acción o beneficio futuro (incluyendo el beneficio por acción) serán necesariamente iguales o superiores a los de cualquier período anterior. Nada en esta presentación debe ser tomado como una previsión de resultados o beneficios.

Nota: La información de resultados contenida en esta presentación está elaborada según la normativa y criterios contables de banca para Chile.

Agenda

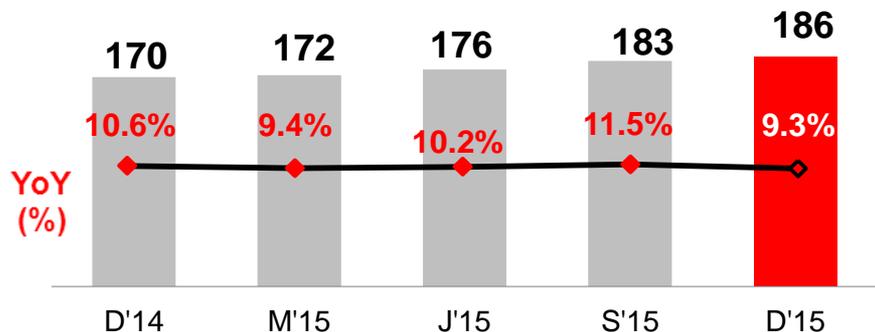
- **Pese a desaceleración económica, perspectivas del sistema financiero se mantienen estables**
- **Reorientación de la estrategia de Santander Chile para impulsar crecimiento rentable...**
- **... permite mejorar dinámica comercial y resultados recurrentes**
- **... y sustenta buenas perspectivas a mediano plazo del Banco**

Sistema financiero con tendencias de crecimiento estables...

Cifras para el Sistema Financiero

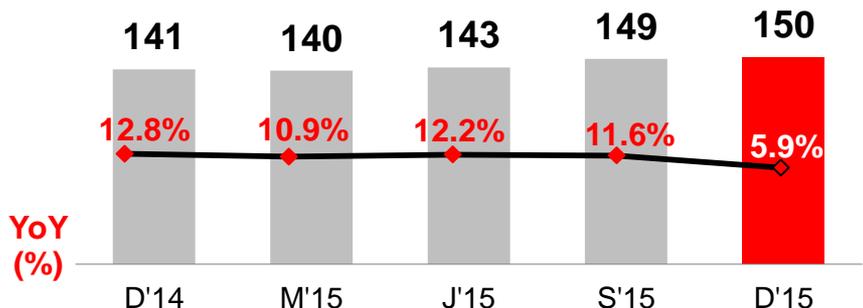
Préstamos

US\$ miles de mill.*



Depósitos**

US\$ miles de mill.*

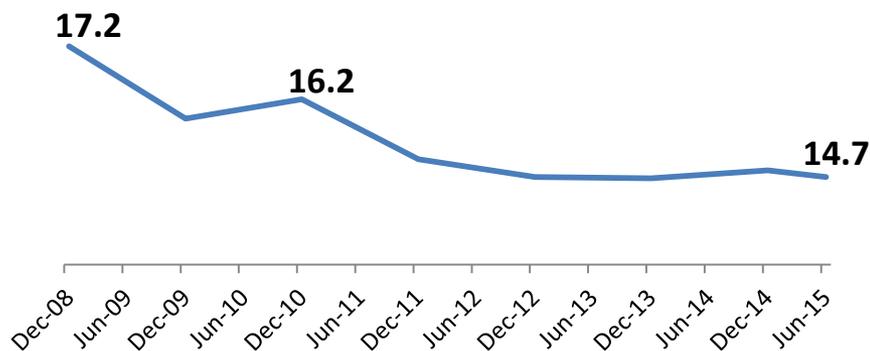


- Buenas perspectivas en algunos sectores exportadores mantiene el dinamismo de los créditos comerciales
- Relativa estabilidad del empleo y salarios mantiene buen dinamismo en segmentos de rentas medias-altas
- Alta liquidez en el Sistema para financiar crecimiento del negocio

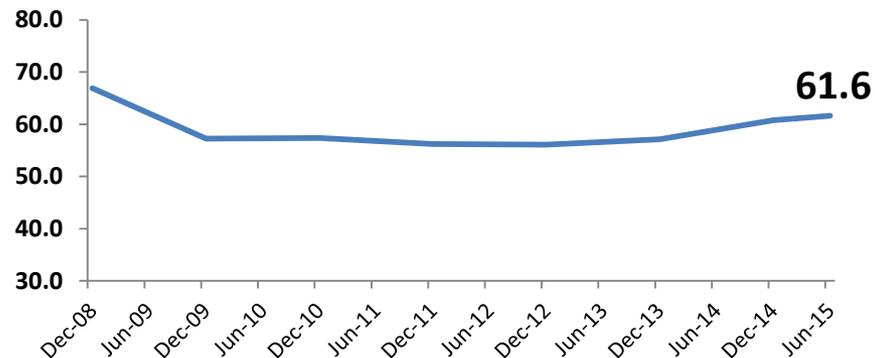
* A tipo de cambio constante de Dic. 15. ** Depósitos a la vista + plazo. Fuente: Superintendencia de Bancos. Cifras excluyen Corpbanca Colombia

... en un ambiente de riesgos acotados

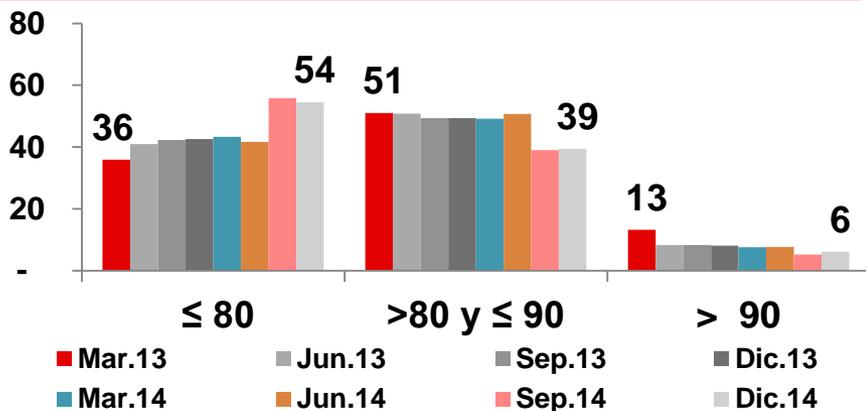
Chile: carga financiera hogares (%)¹



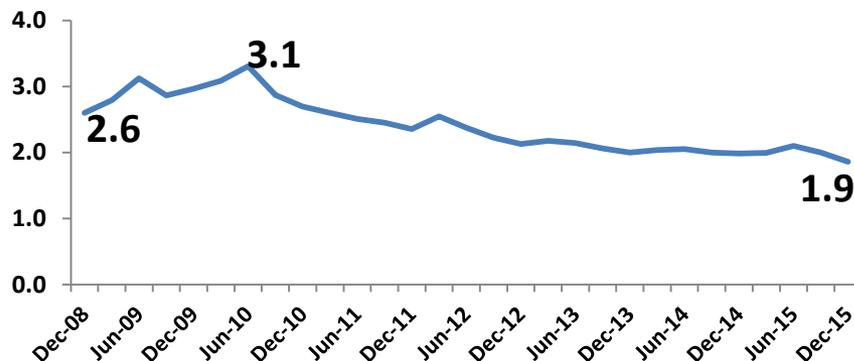
Chile: endeudamiento hogares (%)²



LTV hipotecarios en originación (%)³



Cartera vencida sistema (%)⁴



1. Gastos financieros / Ingresos disponible hogares. 2. Total deuda de hogares / Ingreso disponible. 3. Valor hipoteca / Valor propiedad. 4. Créditos impagos por más de 90 días / Préstamos totales. Fuente: Banco Central de Chile, Informe de Estabilidad Financiera 1S15 y Superintendencia de Bancos

Agenda

- **Pese a desaceleración económica, perspectivas del sistema financiero se mantienen estables**
- **Reorientación de la estrategia de Santander Chile para impulsar crecimiento rentable...**
- **... permite mejorar dinámica comercial y resultados recurrentes**
- **... y sustenta buenas perspectivas a mediano plazo del Banco**

3 objetivos para crecer sanamente, con mayor rentabilidad

I. Crecimiento enfocado en los segmentos de mayor rentabilidad ajustada por riesgo...

II. ... mejorando la gestión de clientes y la calidad de servicio

III. ... y administrando el riesgo y capital conservadoramente

Transformación
Proyecto

Optimizando la
relación
Riesgo- Retorno



3 objetivos para crecer sanamente, con mayor rentabilidad

I. Crecimiento enfocado en los segmentos de mayor rentabilidad ajustada por riesgo...

II. ... mejorando la gestión de clientes y la calidad de servicio

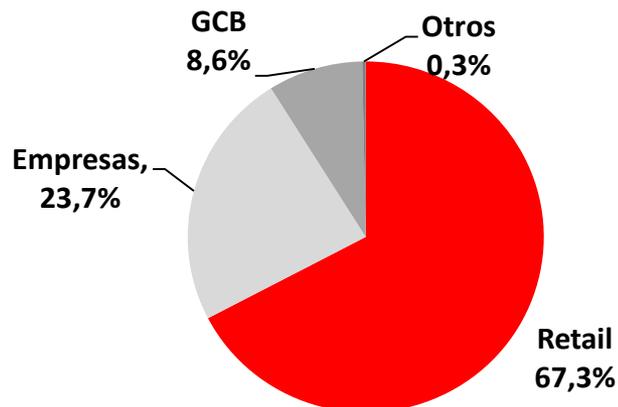
III. ... y administrando el riesgo y capital conservadoramente

- **Personas:** foco en segmentos medio-medio/altos. En segmentos masivos, crecimiento selectivo
- **Pymes:** énfasis en Pymes más grandes, especialmente con ingresos más balanceados (préstamos y banca transaccional)
- **Empresas:** foco en negocio *non-lending*, de valor agregado
- **Corporativa:** mantener foco en negocio de *non-lending*

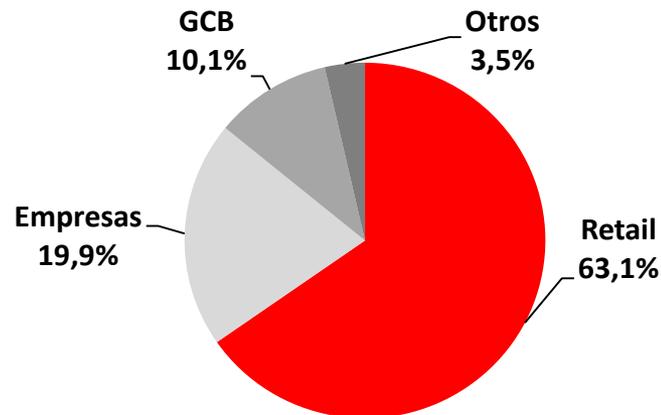
Un banco enfocado en clientes

Cifras a diciembre 2015

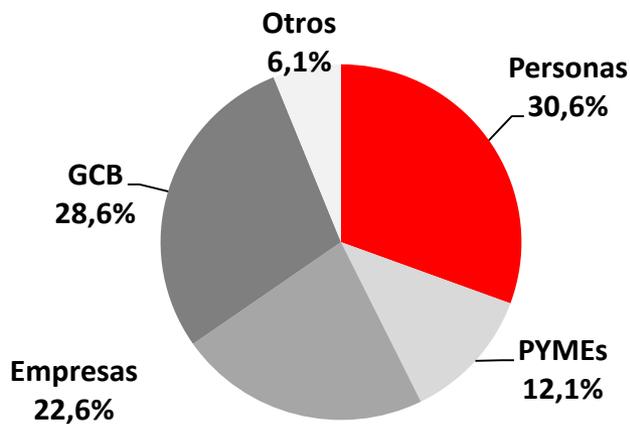
Préstamos por segmentos*



Ingreso op. neto de los segmentos**



Depósitos por segmentos



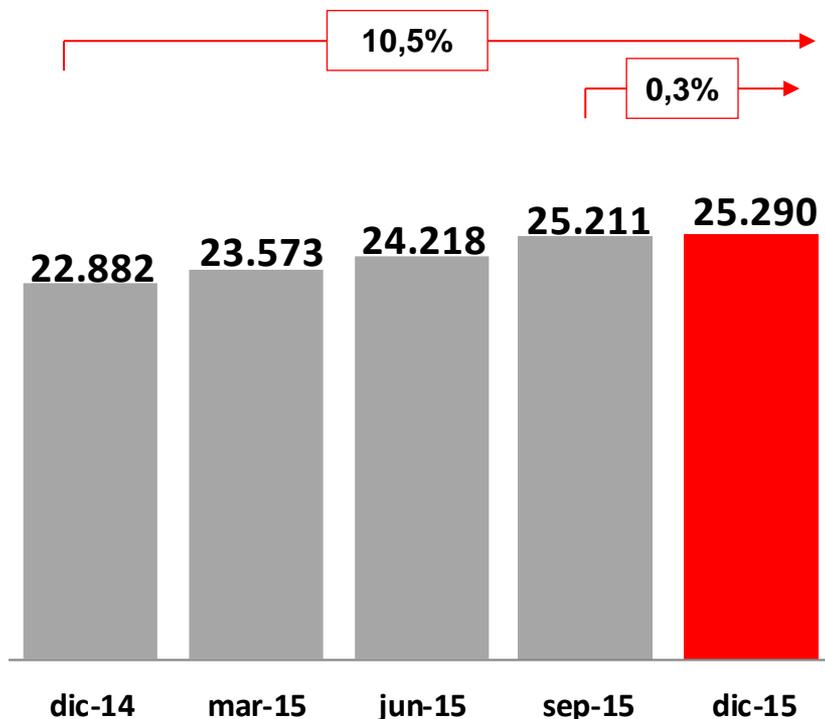
- **Individuos / PYME:** siguen siendo los segmentos impulsados con buen potencial de crecimiento de las empresas no financieras
- **Empresas:** enfoque equilibrado entre las actividades de préstamo y no crediticias
- **GCB**:** > 80% de los ingresos provienen de actividades no crediticias

* Retail incluye a personas + PYMEs. GCB: Banca Corporativa Global, unidad de grandes empresas. ** Ingreso op. neto de los segmentos de negocio: margen de intereses + comisiones + transacciones financieras - provisiones. Estos resultados excluyen actividades corporativas, que incluyen, entre otros, el impacto de la inflación sobre los resultados

Préstamos crecen 10,5% YoY, especialmente en segmentos con mejor relación riesgo / retorno

Préstamos totales

\$ miles de millones



\$ miles de millones

	4Q'15	YoY (%)	QoQ(%)
Personas	13,521	12.9	3.9
Consumo	4,151	5.9	2.6
Vivienda	7,813	17.8	4.9
PYMEs	3,514	9.2	2.4
Empresas	6,006	10.3	-3.5
Corporativa	2,179	-1.1	-12.3
Total¹	25,290	10.5	0.3

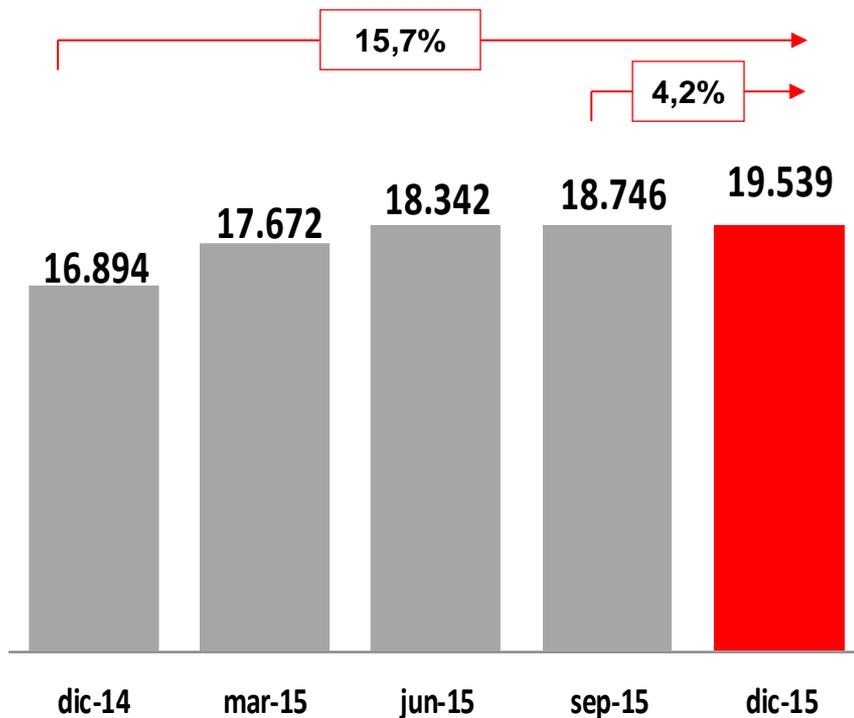
Baja QoQ en empresas se debe a contracción de spreads en el período

1. Incluye créditos de consumo, hipotecas y créditos comerciales otorgados a personas naturales. 2. Total incluye Otros préstamos no segmentados

Depósitos totales crecen 15,7% YoY...

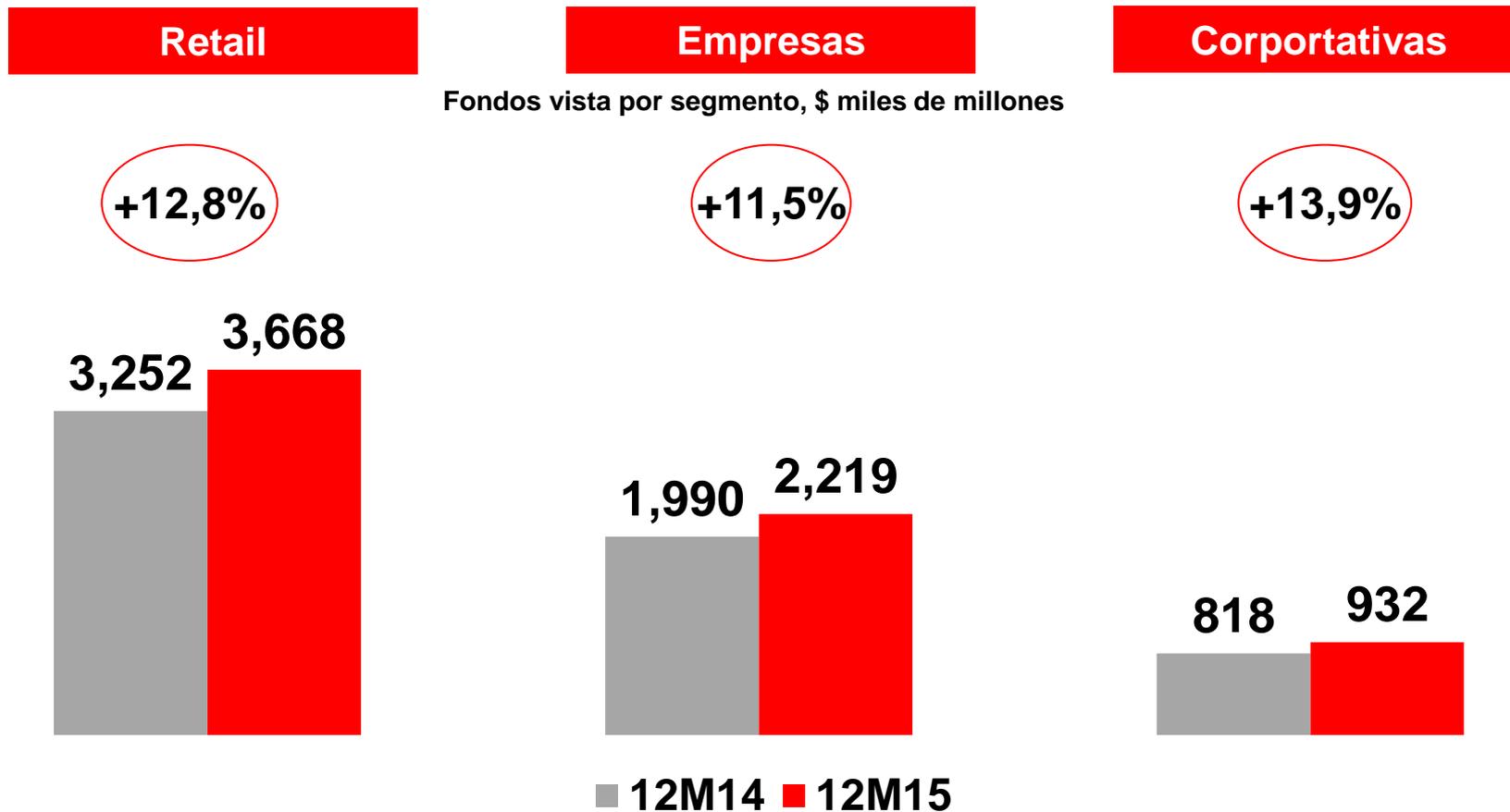
Depósitos totales

\$ miles de millones



Ch\$bn	4Q'15	YoY(%)	QoQ(%)
Fondos Vistas	7,356	13.5	10.7
Fondos Plazos	12,183	17.0	0.7
Total	19,539	15.7	4.2

... con sólido crecimiento de los fondos vista en todos los segmentos



Crecimiento fondos vistas mejora contribución de productos non-lending

3 objetivos para crecer sanamente, con mayor rentabilidad

I. Crecimiento enfocado en los segmentos de mayor rentabilidad ajustada por riesgo...

II. ... mejorando la gestión de clientes y la calidad de servicio

III. ... y administrando el riesgo y capital conservadoramente

- Foco en la **mejora de procesos**
- Prioridad en aumentar la **vinculación** base de clientes y la **transaccionalidad**
- **Transformación** de sucursales a nuevos formatos
- Impulso a la **multicanalidad** y auto atención

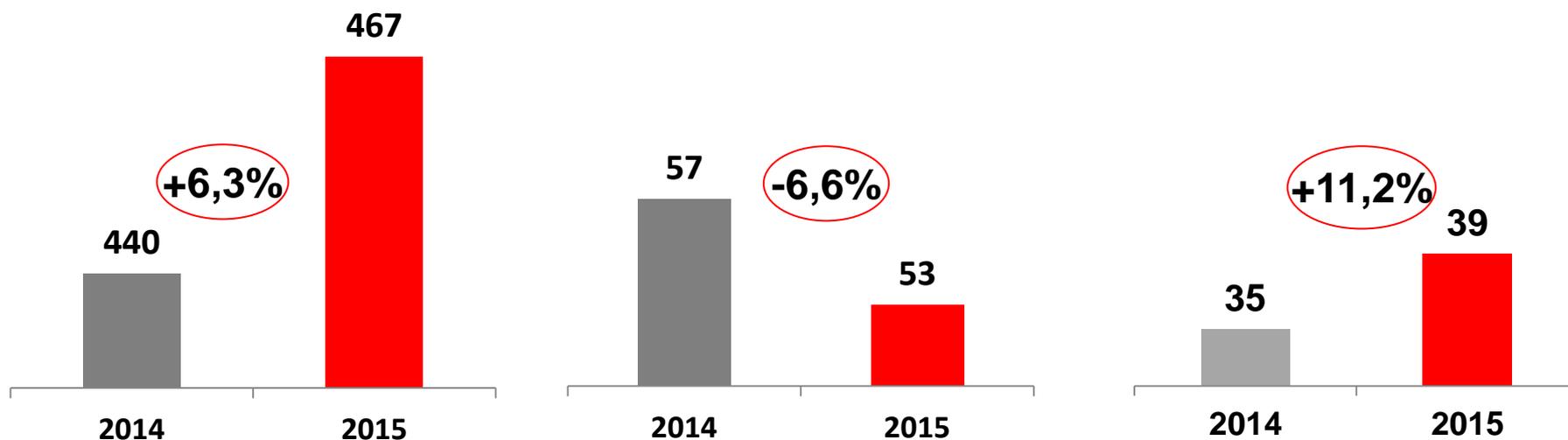
Sostenido aumento en vinculación de los clientes¹

Rentas medio-altas

Rentas bajas

Pymes + Empresas

Clientes vinculados, miles



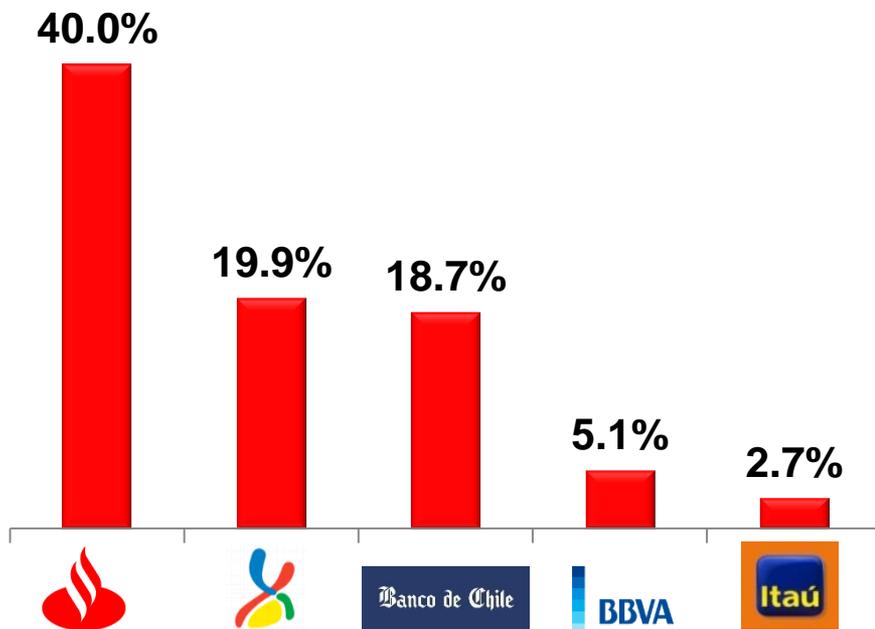
Fortalezas CRM, mejoras en calidad de servicio y mayor uso de servicios digitales incrementa vinculación de los clientes

1. Personas: clientes con 2-4 productos más un nivel mínimo de uso y rentabilidad. Empresas: clientes vinculados en base a sistema de puntaje que toma en cuenta el tamaño de la empresa, el uso de productos y rentabilidad mínima

Resultados positivos en la banca digital y satisfacción de clientes...

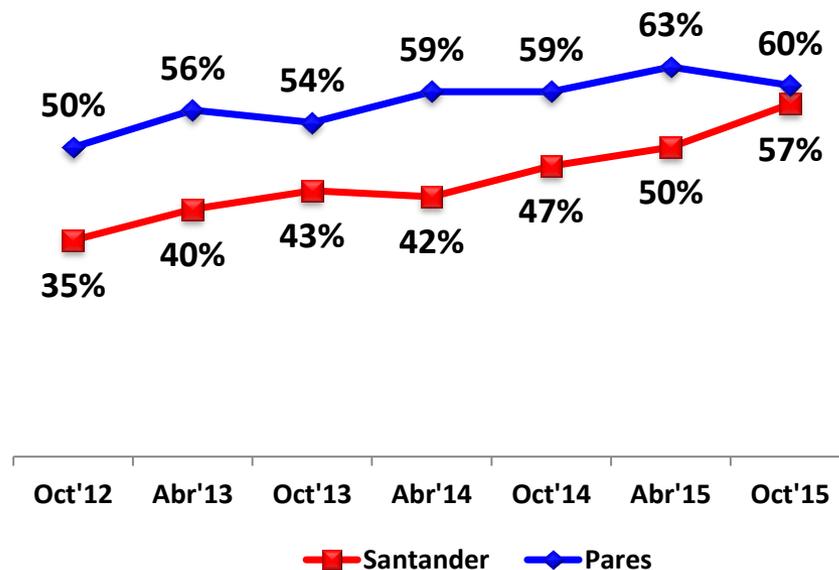
Cientes Internet¹

Cuota de mercado , %



Satisfacción de cliente vs pares (%)²

% de clientes satisfechos



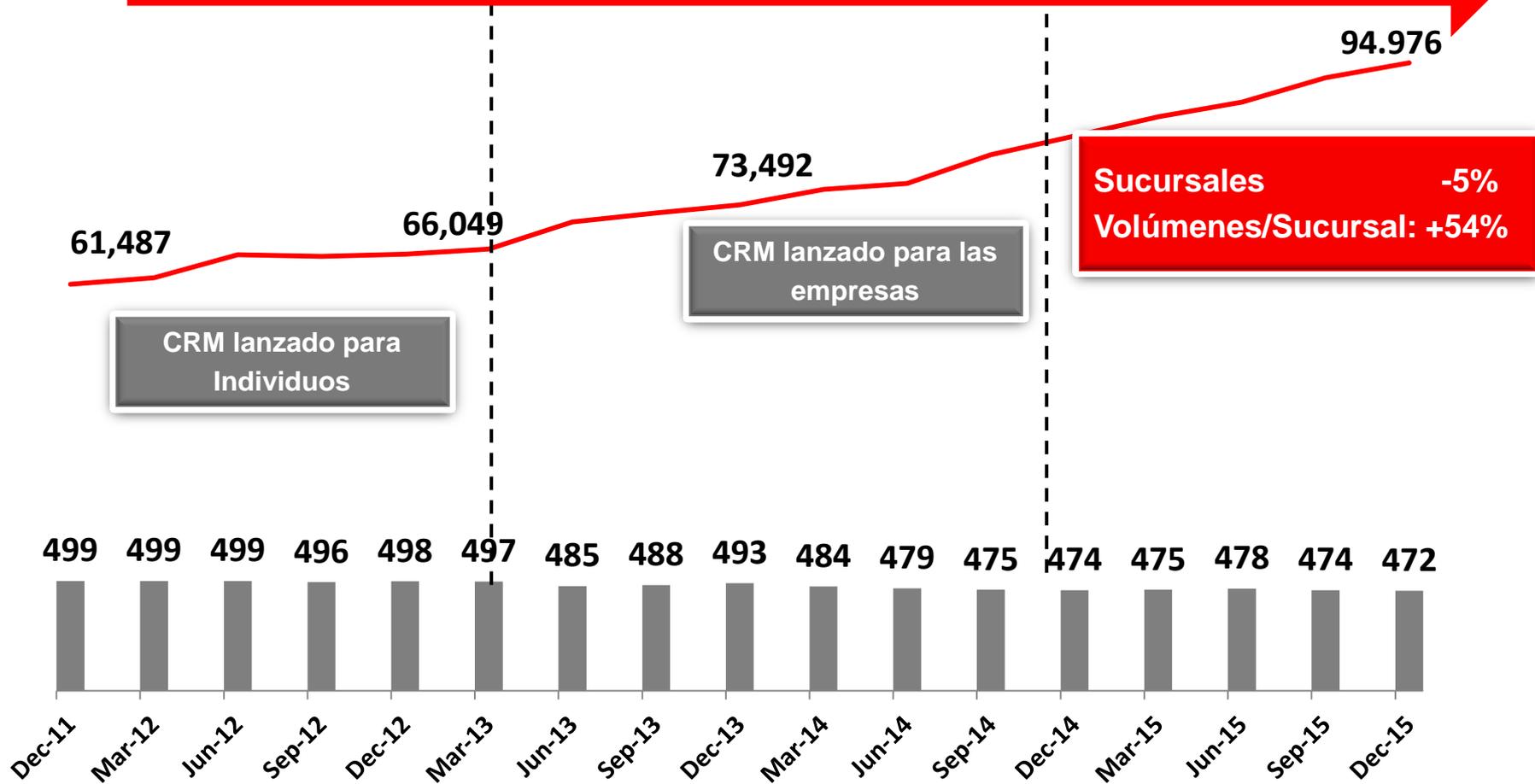
1. Cuota sobre clientes que entran a un sitio web con clave de acceso. Excluye al Banco del Estado. Fuente: Superintendencia de Bancos.

2. % de los clientes que valoran el servicio con notas 5-7 menos aquellos que lo valoran con notas 1-4. Pares son el Banco de Chile, BCI, BBVA y Banco del Estado. Fuente: Adimark

... comienzan a mejorar la productividad

Volúmenes de negocio * por sucursal, \$ millones

Proyecto de transformación



* Prestamos + depósitos

3 objetivos para crecer sanamente, con mayor rentabilidad

I. Crecimiento enfocado en los segmentos de mayor rentabilidad ajustada por riesgo...

II. ... mejorando la gestión de clientes y la calidad de servicio

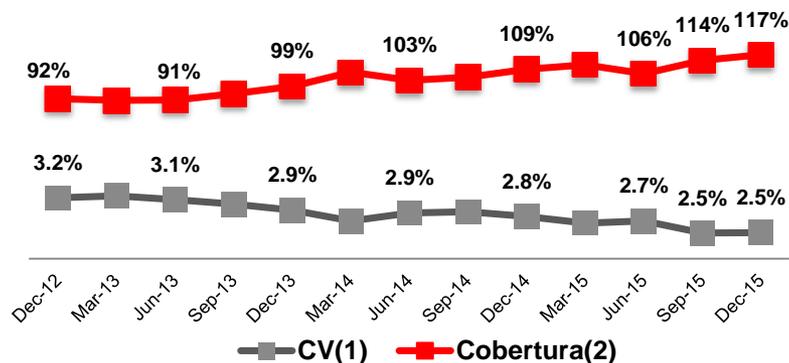
III. ... y administrando el riesgo y capital conservadoramente

- Importantes **mejoras en riesgo** en personas
- **Riesgo en Pymes se ha estabilizado**, con importante aumento de la cobertura
- **Avanzando hacia BIS III**

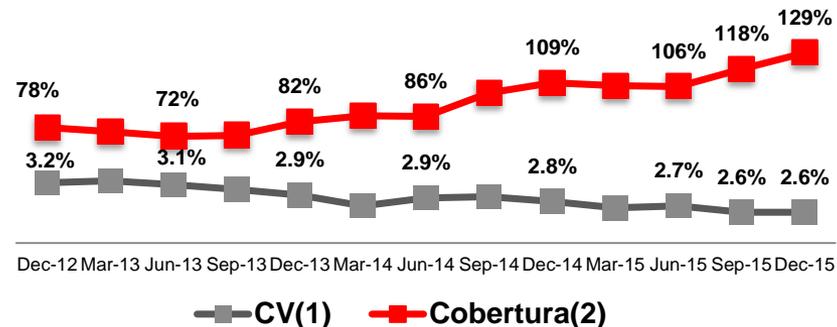
Métricas de calidad de cartera estables o mejorando

% préstamos

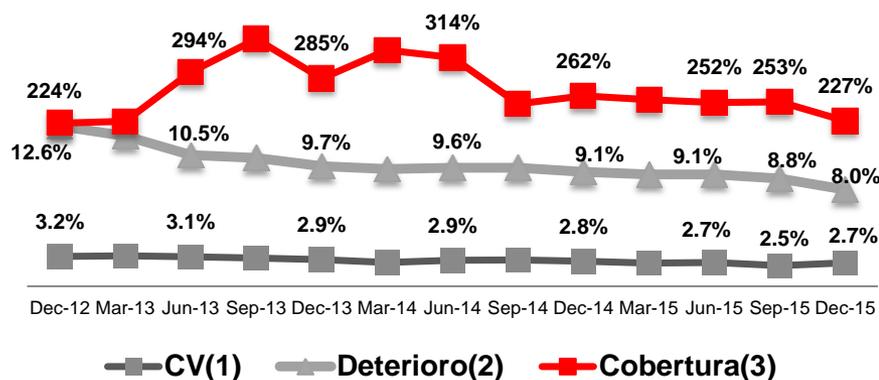
Total de préstamos



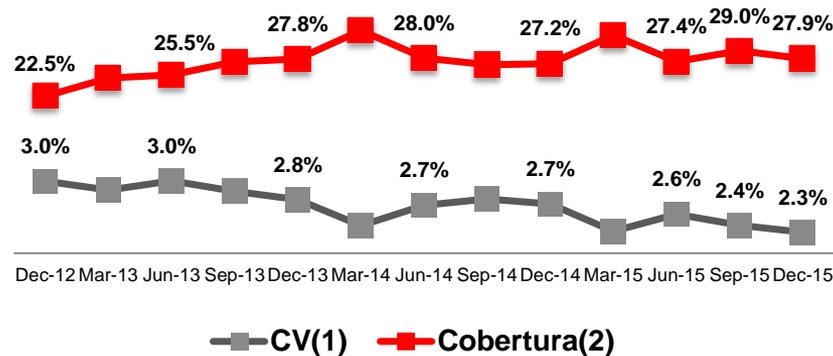
Préstamos comerciales



Créditos de consumo



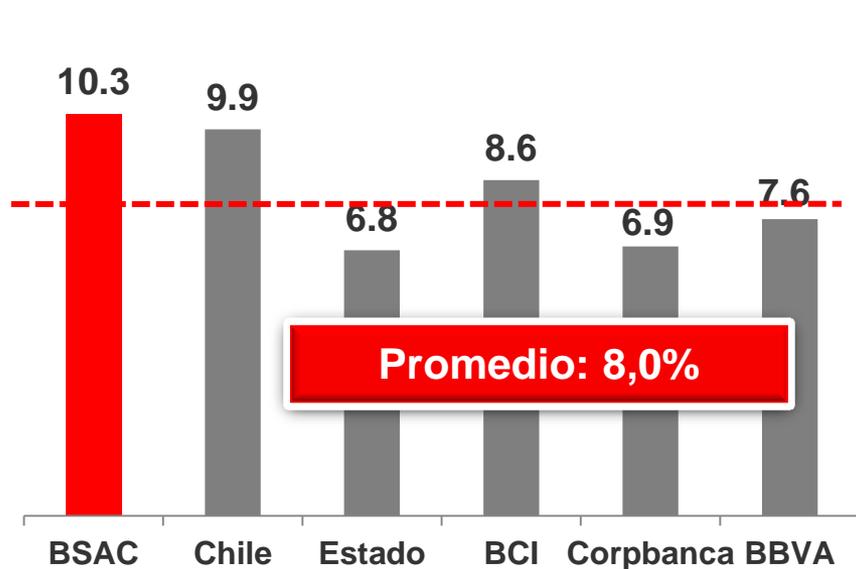
Préstamos hipotecarios



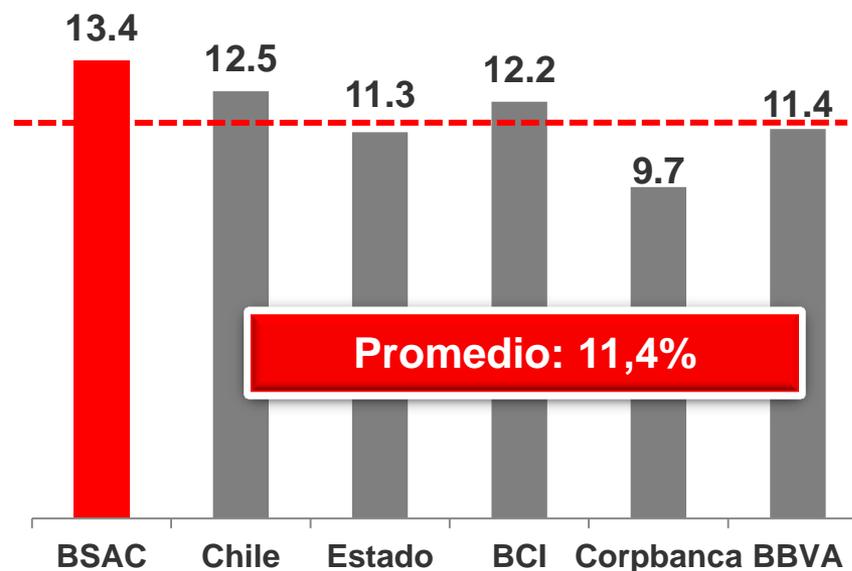
1. CV: préstamos en mora por 90 días. 2. Cobertura: provisiones en balance sobre cartera vencida 3. Deterioro: CV + créditos reestructurados

Sólida base de capital para crecer

Core capital (%)*



BIS ratio (%)



Avanzando hacia BIS III

* Patrimonio sobre activos ponderados por riesgo. Cifras oct. '15, excepto Santander, que son a dic. '15. Fuente: Superintendencia de Bancos

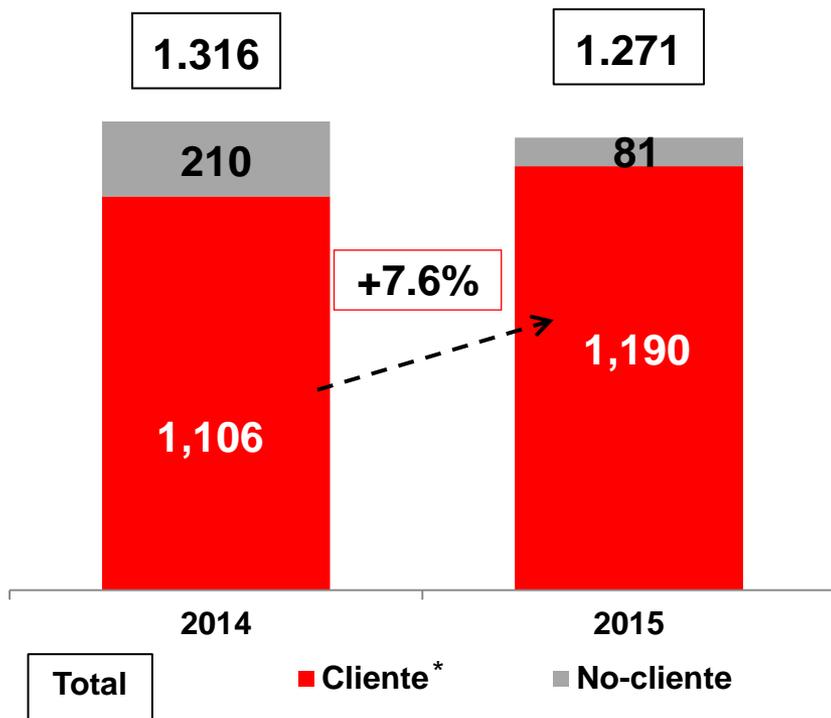
Agenda

- **Pese a desaceleración económica, perspectivas del sistema financiero se mantienen estables**
- **Reorientación de la estrategia de Santander Chile para impulsar crecimiento rentable...**
 - **... permite mejorar dinámica comercial y resultados recurrentes**
 - **... y sustenta buenas perspectivas a mediano plazo del Banco**

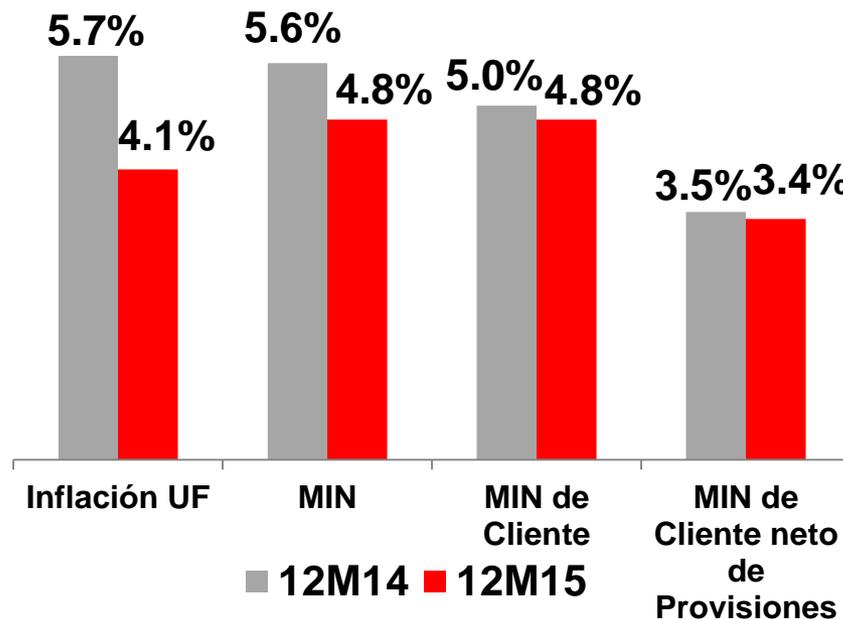
Margen financiero de clientes sube 7,6% YoY

Margen financiero total*

\$ miles de millones



Margen de interés neto** (%)

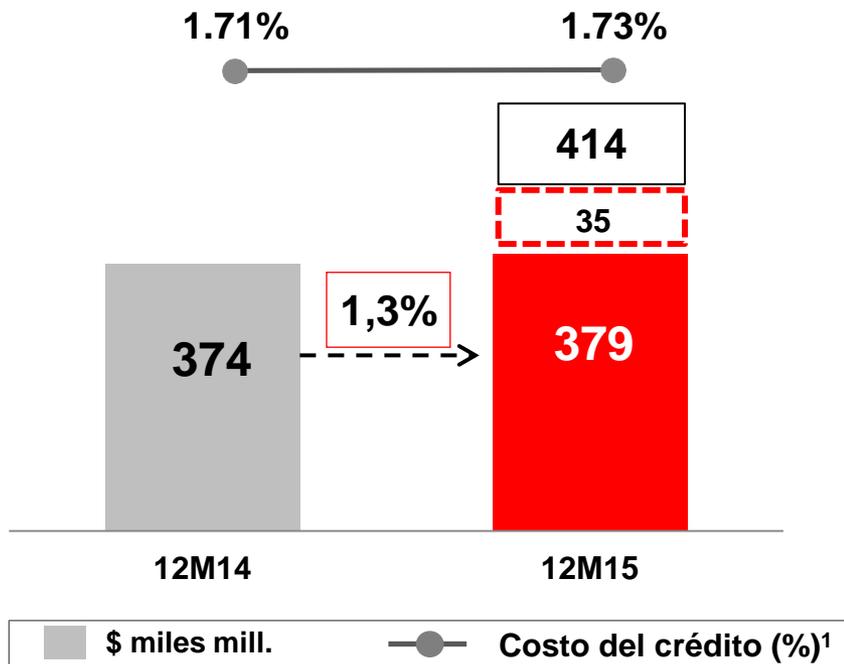


* Margen de Clientes excluye, entre otras cosas el impacto de la inflación. ** Inflación UF: variación trimestral de la UF. MIN: Margen financiero / Activos productivos. MIN Clientes: Margen financiero clientes / Préstamos

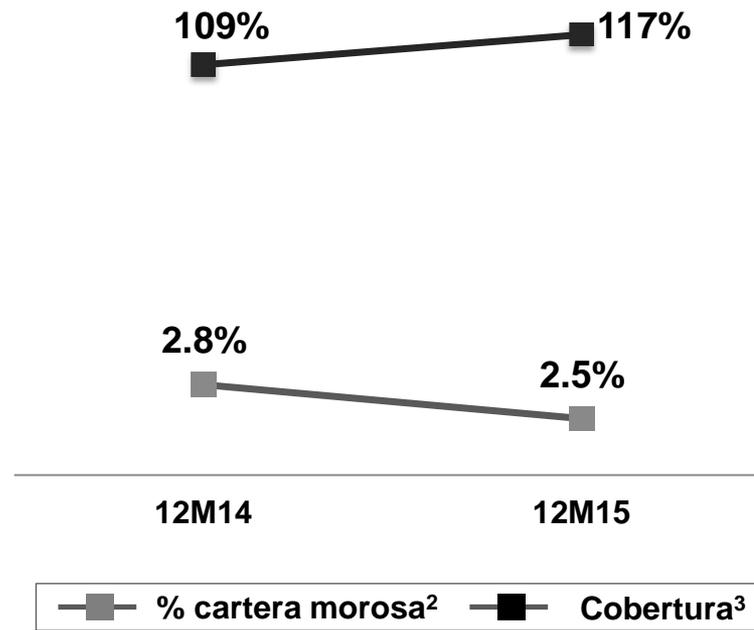
Métricas de calidad de cartera estables

Provisiones y costo del crédito

\$ miles de millones



Cartera morosa y cobertura

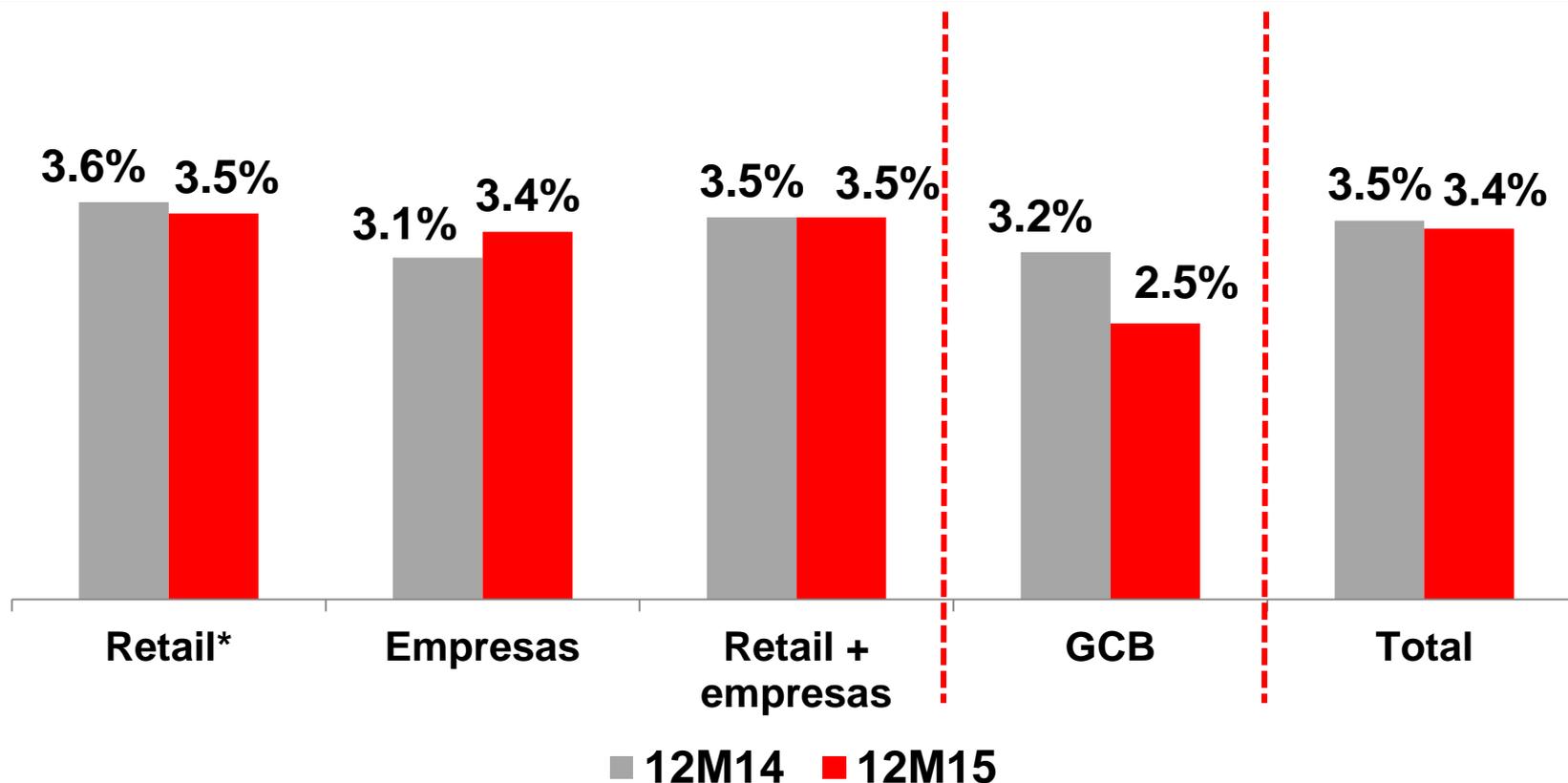


El 4Q15, el Banco reconoció una provisión extraordinaria por \$35.000 mil. por ajuste normativo a modelos de provisiones hipotecarias

1. Gasto en provisiones / préstamos medios. 2. % Préstamos impagos por más de 90 días / Préstamos totales. 3. Stock de provisiones / Cartera morosa

MIN Clientes neto estable pese a mayores provisiones en corporaciones

Margen de interés de clientes neto de provisiones¹



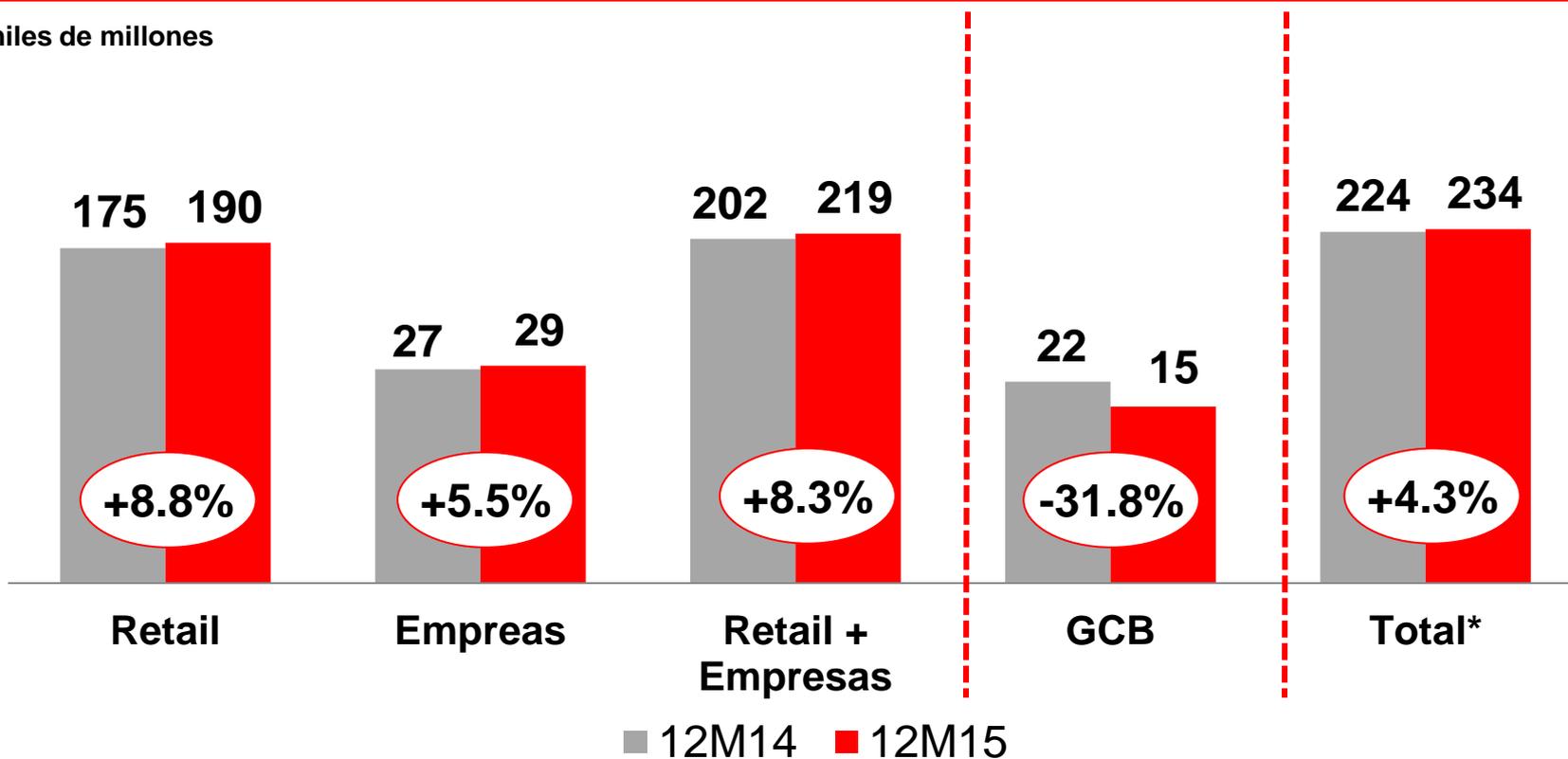
En 2016, el costo del crédito debiera caer por mejor mix de préstamos y menores provisiones en Banca Corporativa

1. Excluye \$18.578 millones en 2014 y \$35.000 millones en 2015 debido a la modificación regulatoria de modelos de provisiones

Comisiones se están recuperando por mejoras en vinculación de clientes

Ingresos por comisiones de los segmentos de negocio

\$ miles de millones



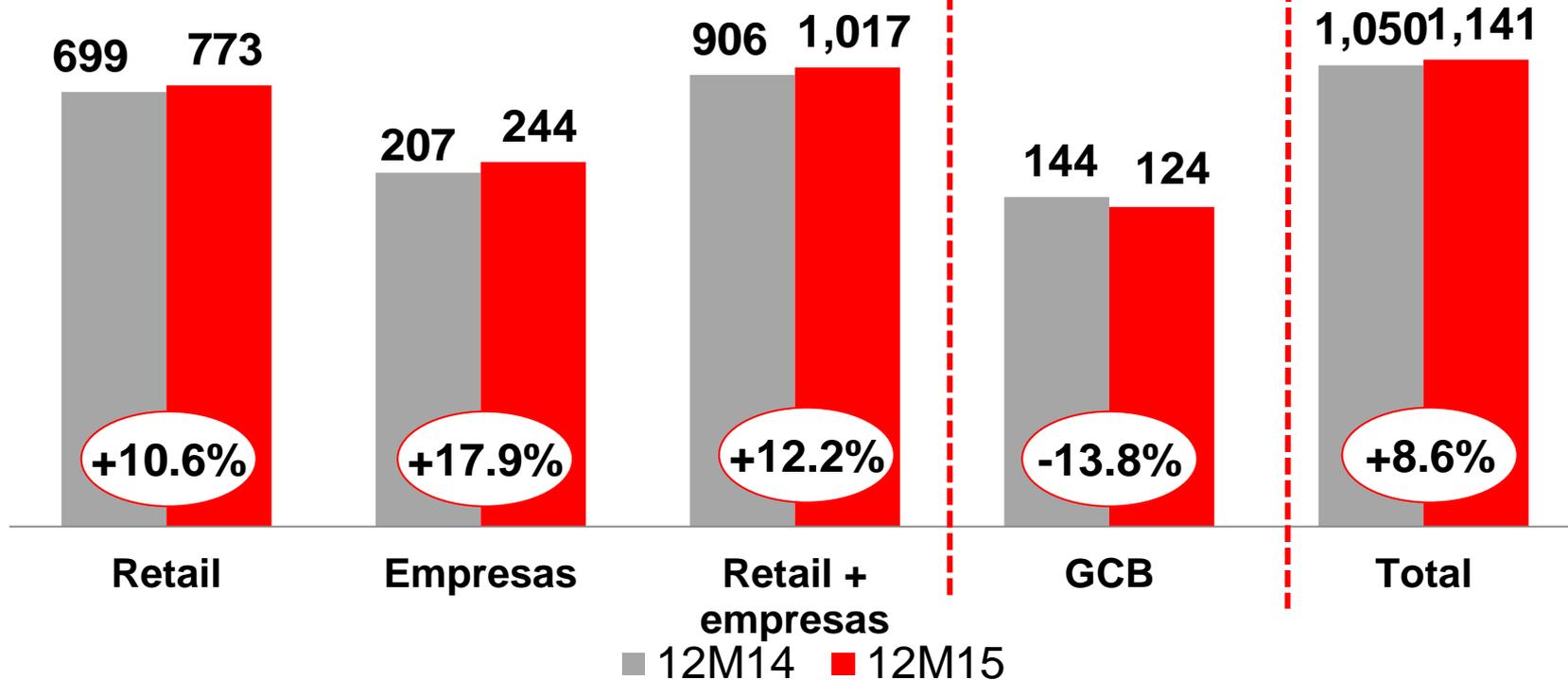
CRM del Banco ha sido un factor importante en la creación de un modelo de negocio sostenible en cuota de banca al por menor

* Total includes other non-segmented fees

Crecimiento ingreso op. neto refleja buenas tendencias de negocios

Ingreso op. neto de los segmentos de clientes

\$ miles de millones

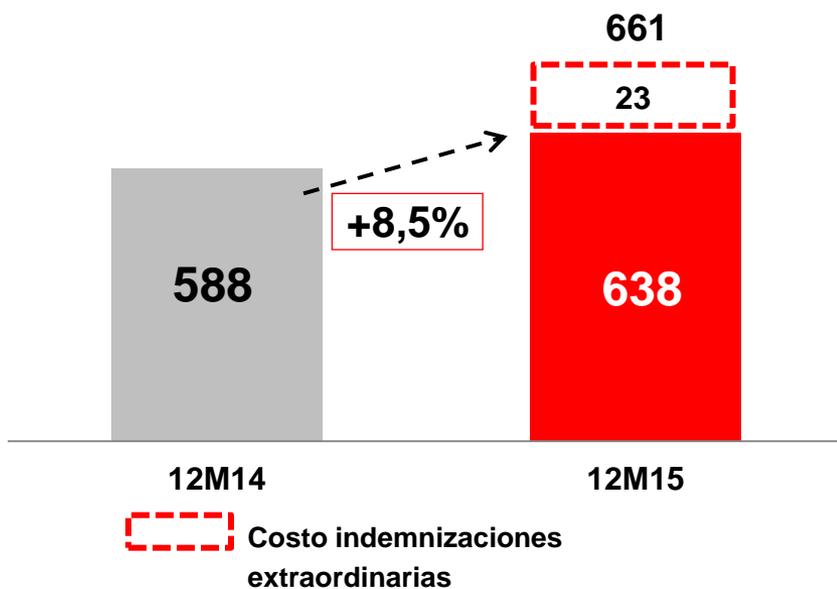


Buenos resultados en Retail + Empresas refleja crecimiento del crédito sano, mejoras en mix de fondeo, rebote en comisiones y evolución positiva del riesgo de crédito

Eficiencia alcanza a 41,3% 2015...

Costos totales

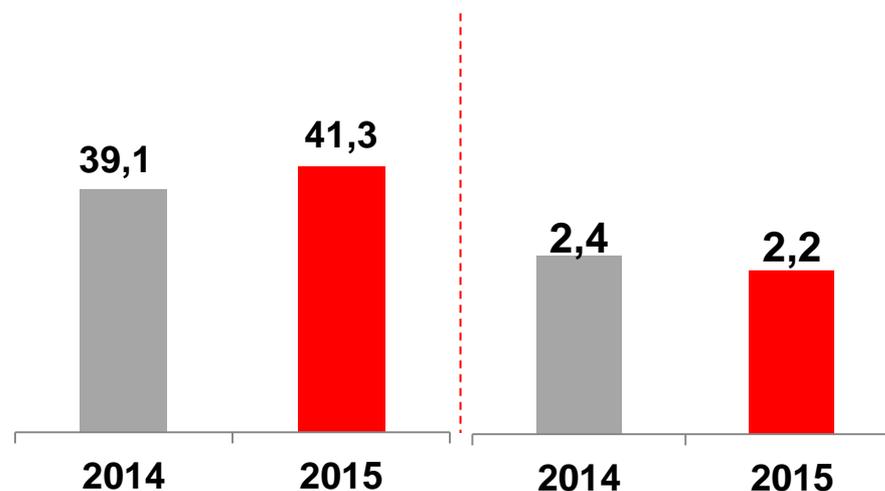
\$ miles de millones



Indices de eficiencia, %

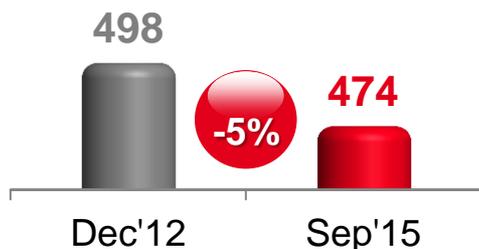
Cost / Income

Costo / activos



... en la medida que la optimización de la red de sucursales y otras iniciativas de transformación van madurando

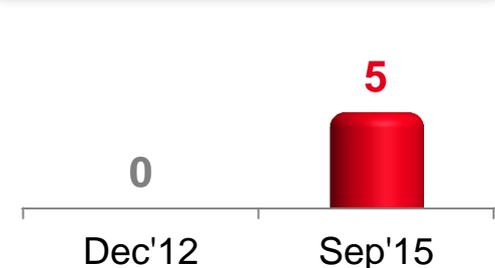
Total Sucursales



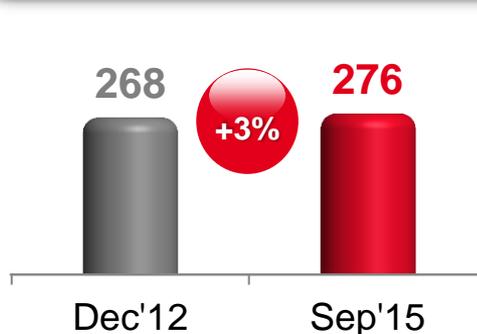
Sucursales Select



Centros de Empresas



Sucursales Tradicional



Banefe & Centros de Pagos masivos

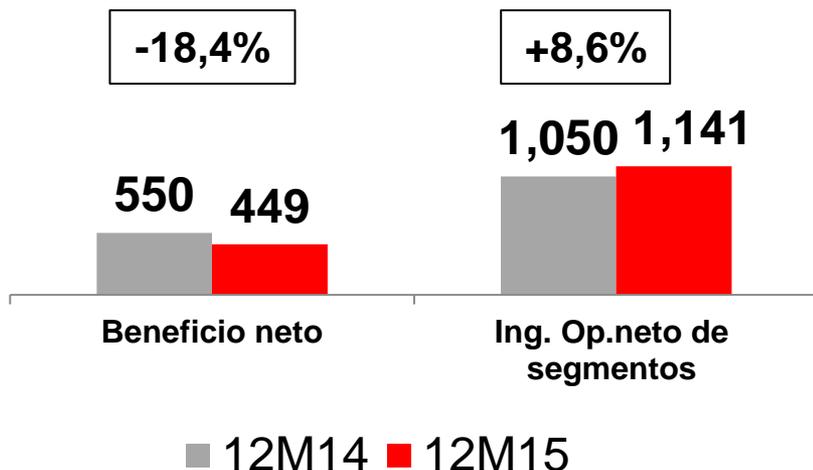


Foco en crecer vía canales digitales

ROE ajustado alcanzó un 18,1% en 12M15

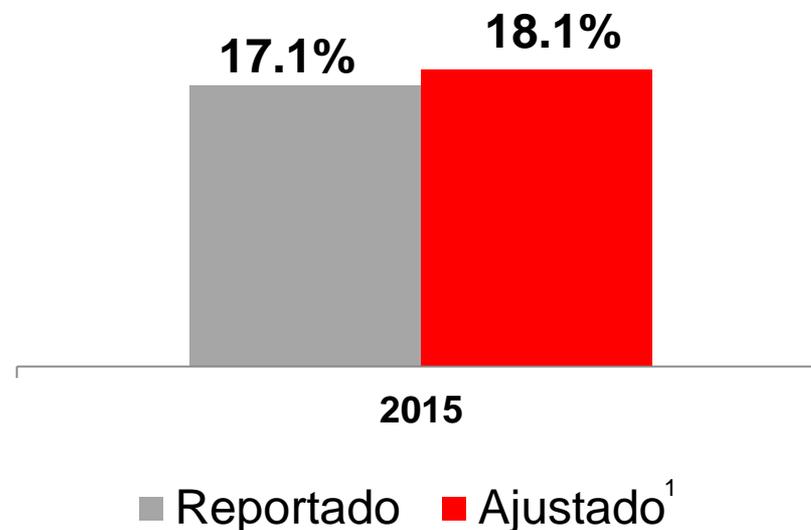
Resultados

\$ miles de millones



ROE (%)

%



Beneficio neto reportado impactado por menor inflación anual, gasto por provisión extraordinaria y mayor tasa de impuestos

1. Ajustado para el pre-impuestos provisión voluntaria de \$35.000 millones para los nuevos requerimientos de provisiones

Agenda

- **Pese a desaceleración económica, perspectivas del sistema financiero se mantienen estables**
 - **Reorientación de la estrategia de Santander Chile para impulsar crecimiento rentable...**
 - **... permite mejorar dinámica comercial y resultados recurrentes**
- **... y sustenta buenas perspectivas a mediano plazo del Banco**

En resumen

- **Sistema financiero con tendencias estables en materia de crecimiento y riesgo**
- **Santander: tendencia positivas en dinamismo comercial y rentabilidad de clientes en 2015:**
 - **Préstamos crecen 10,5% YoY, especialmente en segmentos con mejor relación riesgo / retorno**
 - **Mejora el mix de fondeo, con crecimiento del 15,7% YoY en depósitos**
 - **Base de clientes y vinculación con alzas sostenidas**
 - **Calidad crediticia estable o mejorando en casi todos los segmentos. Cobertura de cartera morosa en 117%**
 - **Contribución neta de los segmentos sube 8,6% YoY en 2015**
 - **Eficiencia alcanza 41,3% en 2015. Planes de optimización de costos en plena ejecución**
 - **ROE alcanza 17.1% en 2015 (18.1% ajustado por cambios regulatorios)**
- **Para el 2016 y 2017, prevemos que buenas tendencias comerciales deberían mantenerse**



Buenas perspectivas de mediano plazo para Santander Chile



Chile