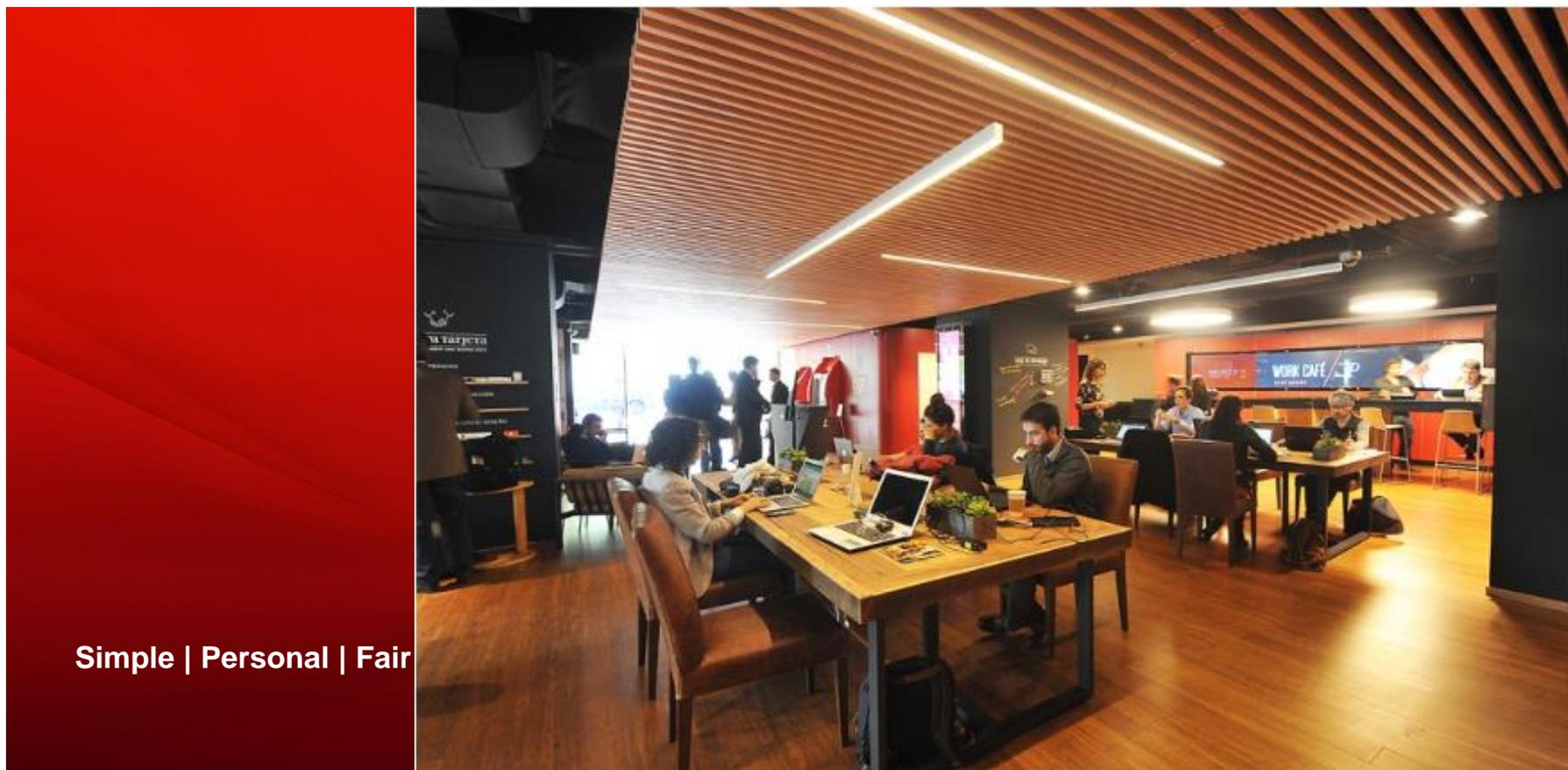


Santander Chile: *Mejoras en resultados recurrentes sustentan buenas perspectivas a mediano plazo*

Junio 2017



Simple | Personal | Fair

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

- **Santander Chile ha ajustado su estrategia a mediano plazo y esta empezando beneficiarse de mayor actividad de clientes y mejores tendencias de rentabilidad...**
- **... impulsando sólidas perspectivas a mediano plazo**

4 objetivos para crecer en forma sana y rentable

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



II. ... impulsados por aumento en vinculación de clientes tras mejoras en experiencia y calidad de servicio



III. Profundizando transformación comercial, expandiendo nuestras capacidades en banca digital



IV. Optimizando nuestra rentabilidad y uso de capital para maximizar la creación de valor en el tiempo



4 objetivos para crecer en forma sana y rentable

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



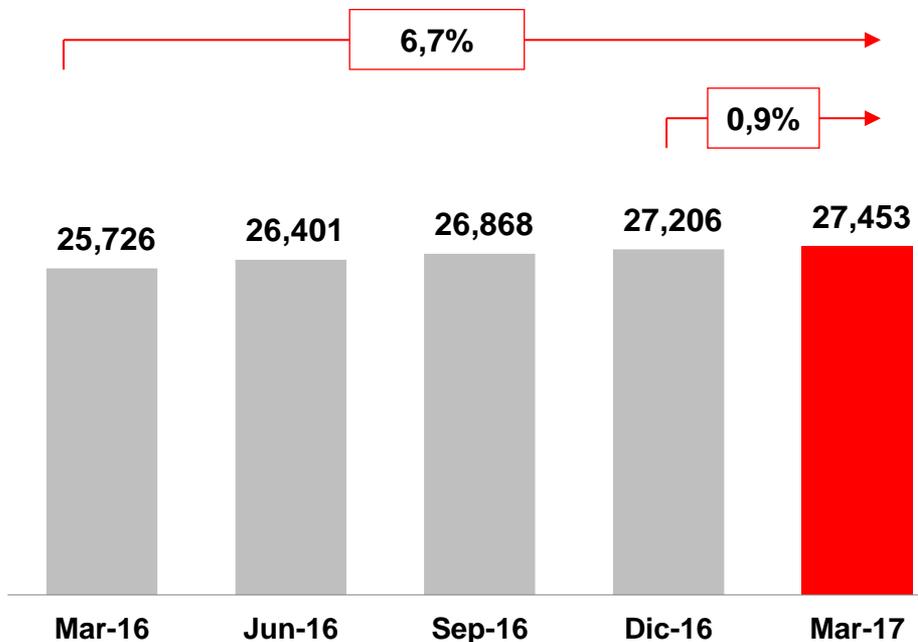
- **Personas:** foco en segmentos medios-medios/altos. En segmentos masivos, crecimiento selectivo
- **Pymes:** énfasis en Pymes más grandes, especialmente con ingresos más balanceados (préstamos y banca transaccional)
- **Empresas:** foco en negocio *non-lending*, de valor agregado. Crédito como parte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

Estrategia: I. Crecimiento en segmentos de mayor rentabilidad ajustada por riesgo

Préstamos suben 6,7% A/A. Créditos Retail crecen 7,6%

Préstamos totales

\$ miles de millones



Ch\$mmm

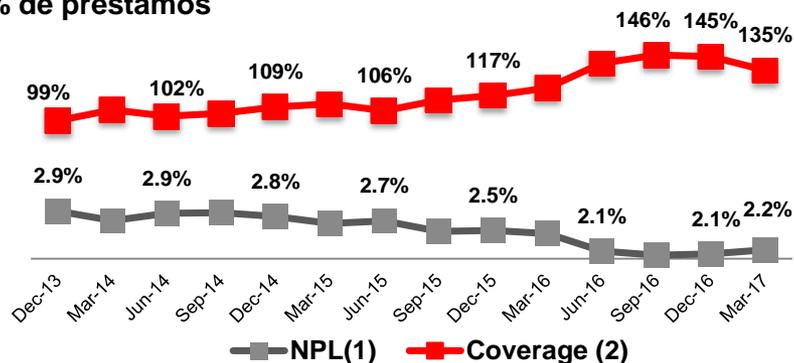
	3M'17	YoY (%)	QoQ(%)
Individuos¹	14.950	7,6	1,2
Consumo	4.502	8,7	1,3
Vivienda	8.747	8,0	1,5
PYMEs	3.723	7,8	1,6
Retail	18.673	7,6	1,3
Empresas	6.535	6,4	0,7
Corporativa	2.162	0,3	(1,4)
Total²	27.453	6,7	0,9

Estrategia: I. Crecimiento en segmentos de mayor rentabilidad ajustada por riesgo

Mejora el riesgo en la mayoría de los segmentos que atendemos

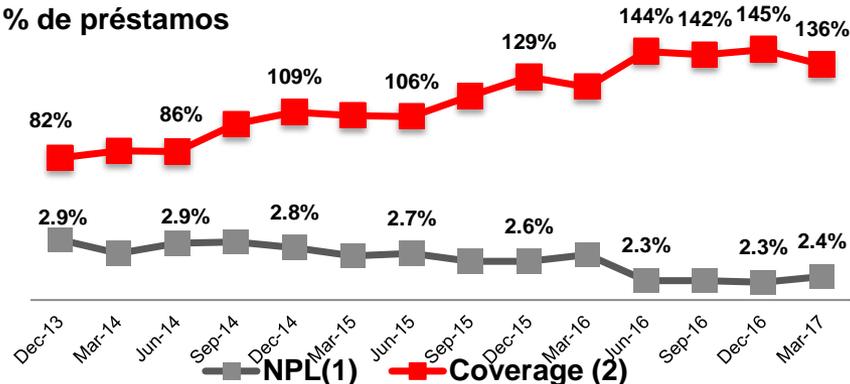
Préstamos totales

% de préstamos



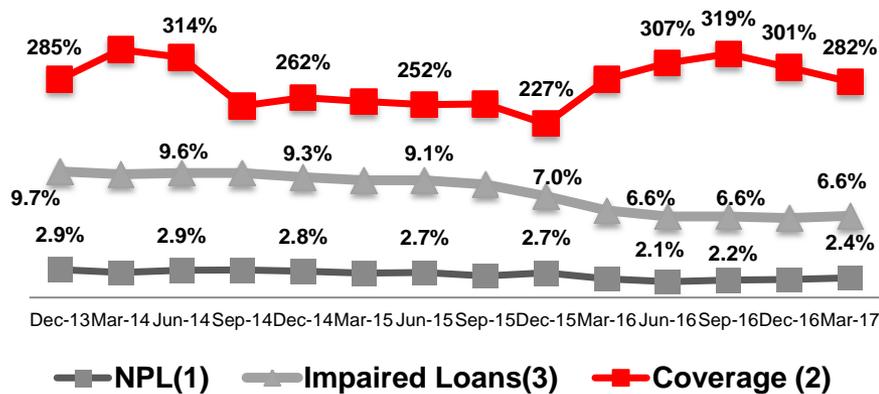
Créditos comerciales

% de préstamos



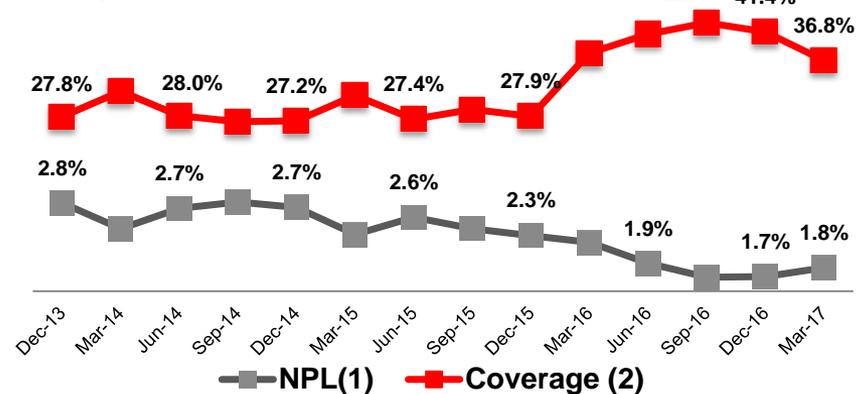
Créditos consumo

% de préstamos



Hipotecas

% de préstamos

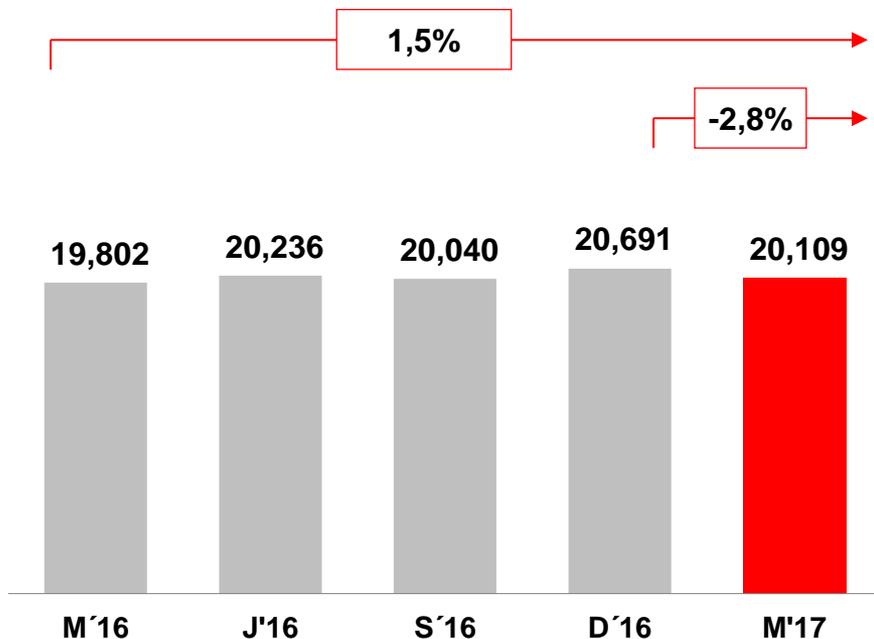


Estrategia: I. Crecimiento en segmentos de mayor rentabilidad ajustada por riesgo

Depósitos a la vista aumentan 4,7% T/T

Depósitos totales

\$ miles de millones



Ch\$m

Vista

Plazo

Depósitos

FFMM¹

Total

Bonos

3M'17

7.409

12.700

20.109

5.490

25.599

7.412

YoY(%)

4,7

(0,2)

1,5

16,9

4,5

29,4

QoQ(%)

(1,7)

(3,4)

(2,8)

9,2

(0,5)

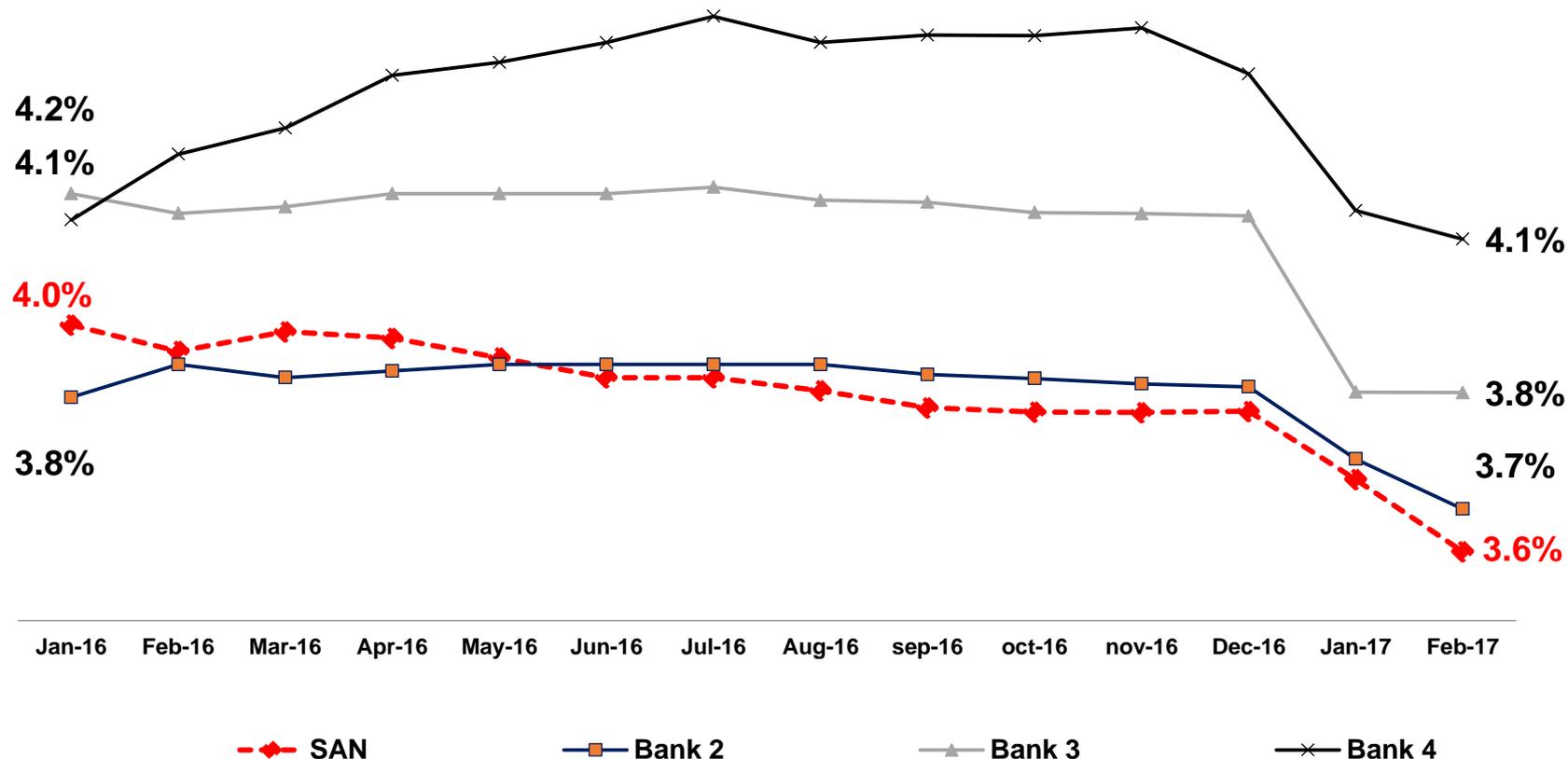
1,2

Bajas en las tasas de interés impulsa el crecimiento de los FFMM

Estrategia: I. Crecimiento en segmentos de mayor rentabilidad ajustada por riesgo

Mejorando el costo de fondo

Costo depósitos en pesos nominales¹

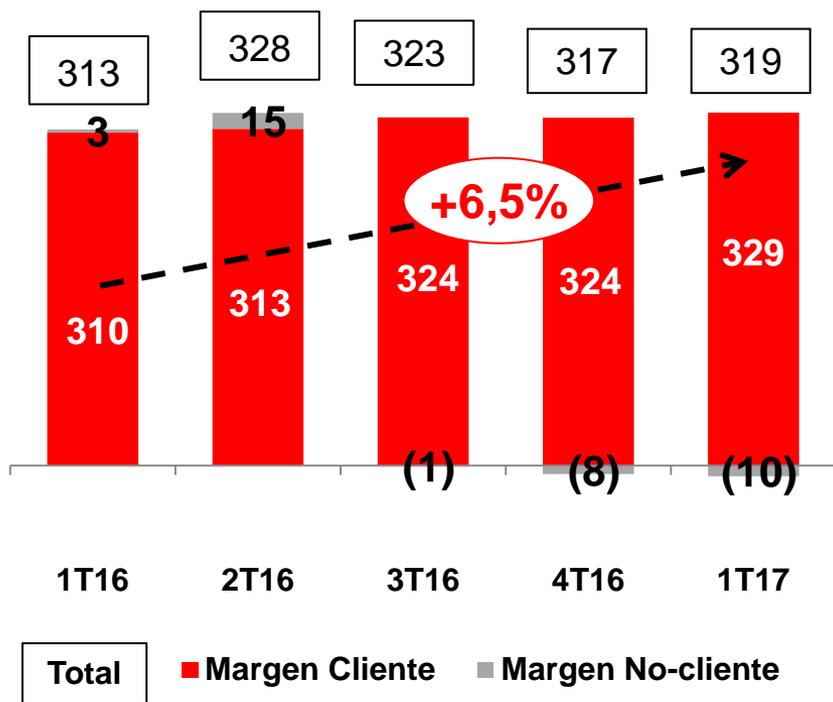


Estrategia: I. Crecimiento en segmentos de mayor rentabilidad ajustada por riesgo

Margen financiero con clientes crece 6,5%

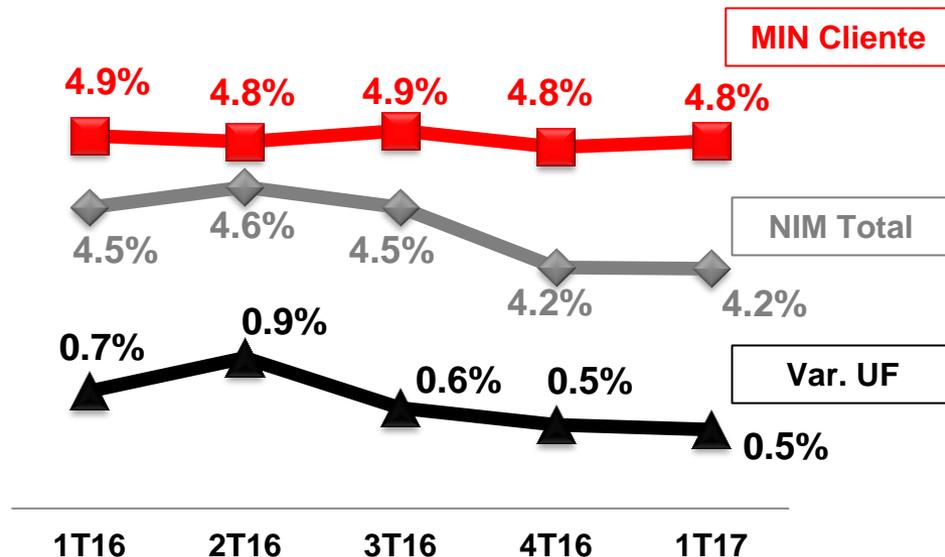
Total Margen Financiero y Margen de Clientes¹

\$ miles de millones



MIN & MIN de Clientes

Margen de interés neto (MIN), %



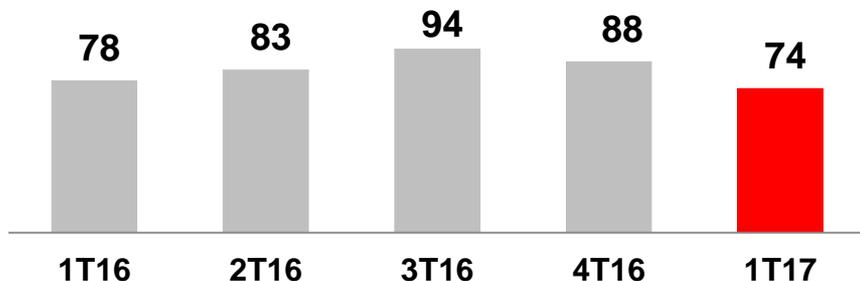
MIN de Clientes estable & corte de tasa debería ayudar estabilizar MIN en 2017

Estrategia: I. Crecimiento en segmentos de mayor rentabilidad ajustada por riesgo

NIM neto de riesgo estable y costo del crédito cae

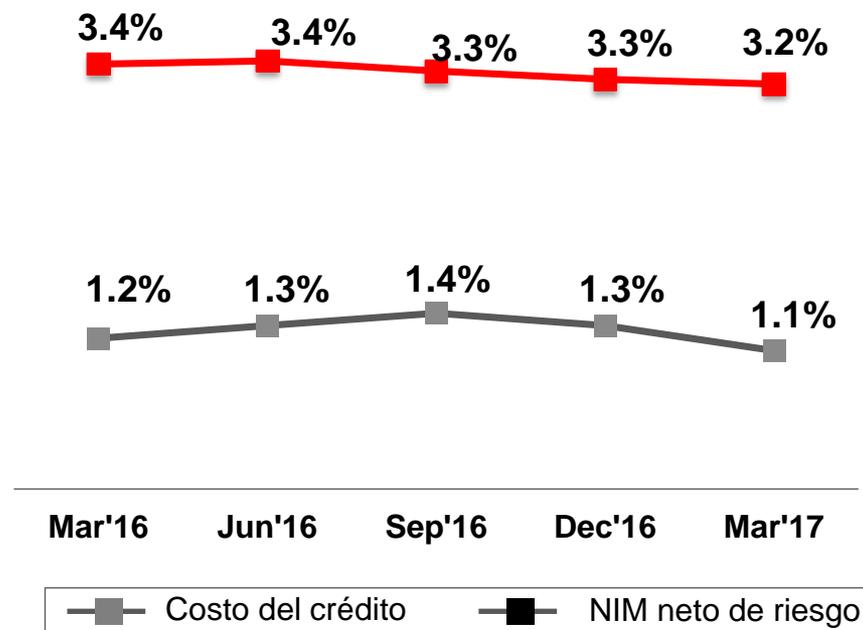
Provisiones

\$ miles de millones



MIN, neto de riesgo¹ & Costo de crédito²

%



4 objetivos para crecer en forma sana / rentable

II. ... impulsados por aumento en vinculación de clientes tras mejoras en experiencia y calidad de servicio



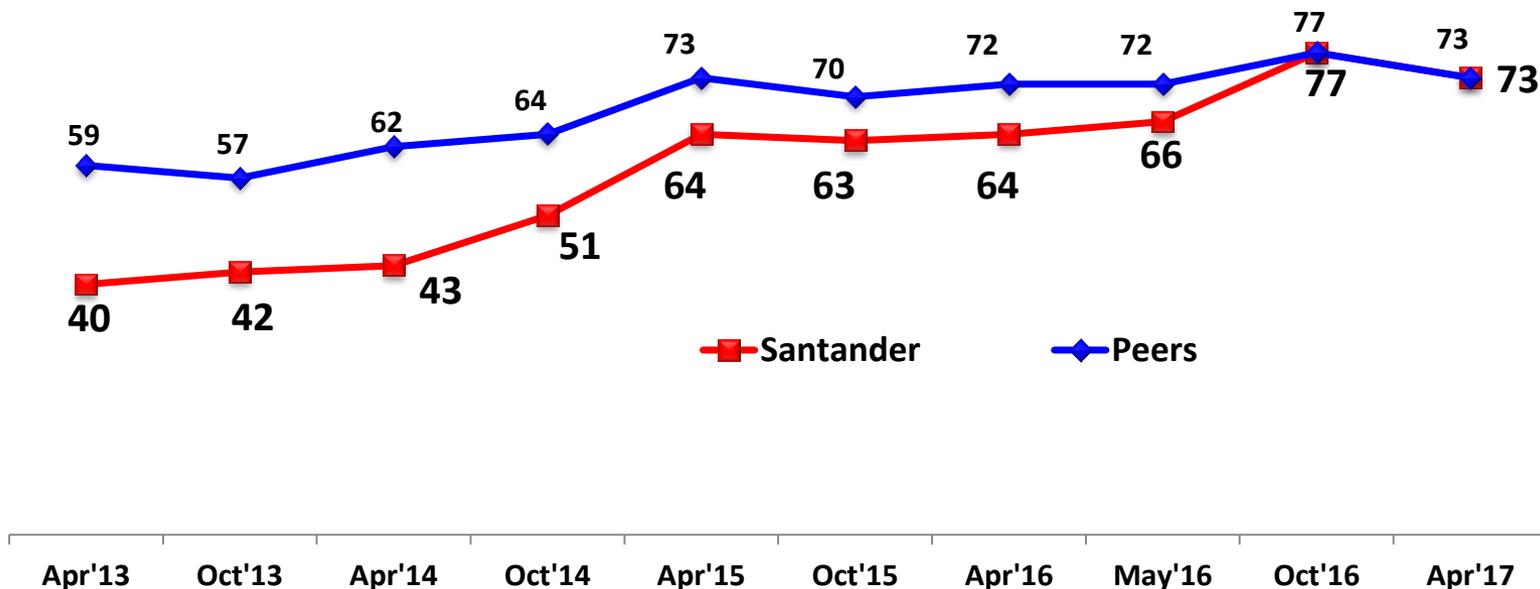
- La prioridad es aumentar la **calidad del servicio** y mejorar *los customer journeys*
- Esto debería resultar en una mayor **fidelización de clientes** y **ventas cruzadas**
- Impulsando un **crecimiento de tarifas más alto y sostenible**

Estrategia: II. Incrementar la vinculación con nuestros clientes

Sostenida mejoría en la satisfacción de los clientes

Satisfacción de clientes vs Peers (%)¹

% de satisfacción neta



Buscamos ser líderes en la satisfacción de clientes mediante:

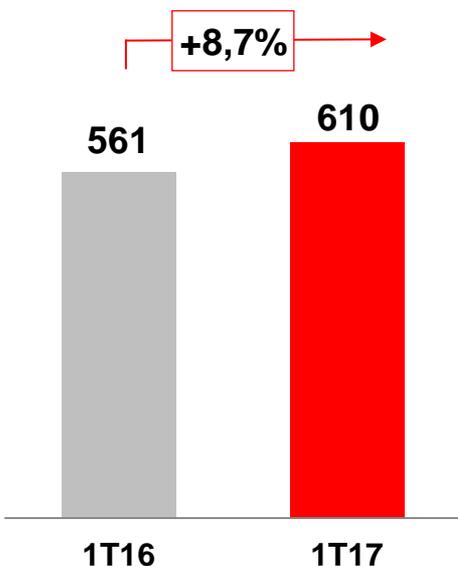
- Inversiones / mejoras continuas en el CRM y otros sistemas de TI para apoyar servicio
- Asimilación da la cultura SPF

Estrategia: II. Incrementar la vinculación con nuestros clientes

Mayor vinculación con clientes está impulsando las comisiones

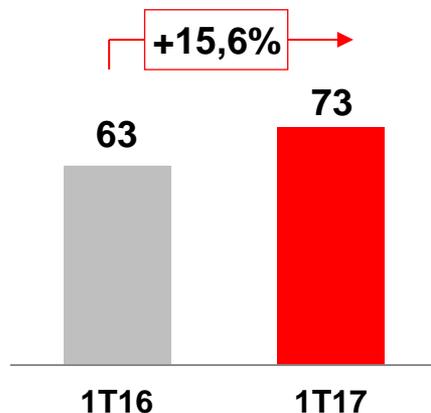
Clientes vinculados¹

Miles de clientes



Comisiones netas

\$ miles de millones



Comisiones de segmentos de negocio

\$ miles de millones

	3M'17	YoY (%)
Retail	52.2	14.2
Empresas	9.1	-2.3
GCB	10.6	50.2
Subtotal	72.0	13.6
Otros	0.9	--%
Total	72.8	15.6

Crecimiento en servicios de cash management impulsando las comisiones de GCB

4 objetivos para crecer en forma sana y rentable

III. Profundizando transformación comercial, expandiendo nuestras capacidades en banca digital



- Enfocar en **mejorar y simplificar los procesos y rediseñar las capacidades de distribución** aprovechando nuestra plataforma digital
- Enfocar en un **omnicanal** integrado con **centros de negocios multi-segmento**
- Liderar el sistema en la **banca digital**
- Esta transformación debería conducir a una mayor **productividad y eficiencia**

Rediseñando nuestra red de distribución...

Sucursal
transaccional
2013



**MAYOR
EFICIENCIA**

Modelo
Sucursal 1.0
2014-016



**MAS
PRODUCTIVIDAD**

**Centro de negocios / Digital
2016-2019**



WORK
CAFE



SmartRed/Retail



**MEJOR
EXPERIENCIA
CLIENTES**



**#1
MOVIL**

... creando centros de negocio multi-segmento



- Nuevos Work Cafes
- 100% dedicados a actividades de valor agregado
- Multi-segmento
- Sin cajas
- Sin *back office*.
- Ratio Comercial:Operativo = 3:1
- Sin papel
- Full digital



WIFI



Cafetería



Mesas de trabajo



Todo el tiempo que necesites



Ejecutivos especialistas en asesoría financiera

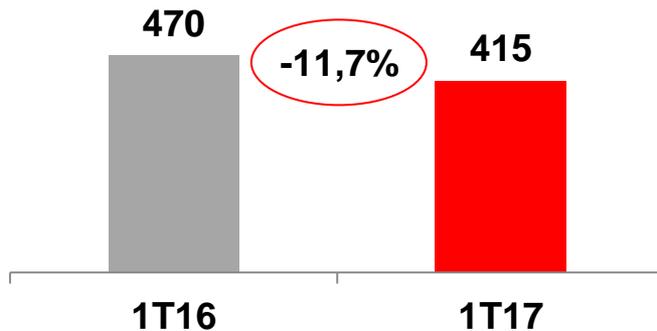


La mejor tecnología de autoservicio

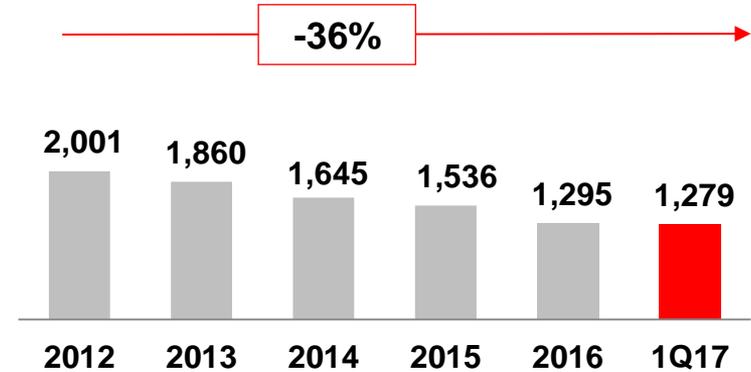
Aumentando la productividad de nuestra red...

Sucursales

Número de sucursales

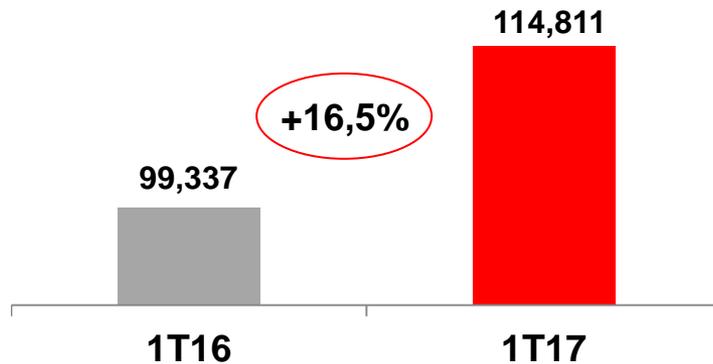


Cajeros automáticos



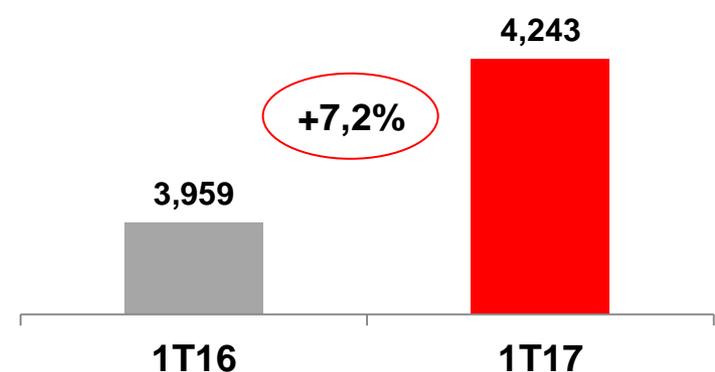
Productividad por sucursal

Volumen por sucursal*, \$mm



Productividad por empleado

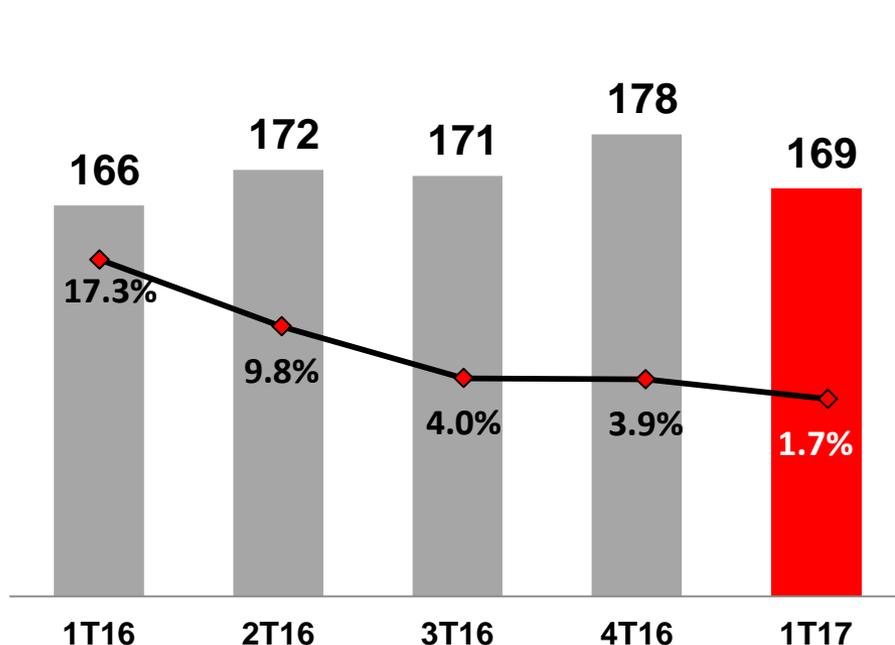
Volumen por empleado*, \$mm



El crecimiento de gastos se desacelera

Gastos de apoyo

\$ miles de millones



\$mmm

3M17 YoY%

Personal

93 (0,3)

Adm.

58 (0,4)

Depreciación

18 22,8

Op. expenses

169 1,7

Efficiency Ratio¹

40,0% +160 bp

Cost / Assets

1,8% -10bp

4 objetivos para crecer en forma sana / rentable

IV. Optimizando nuestra rentabilidad y uso del capital para maximizar la creación de valor en el tiempo



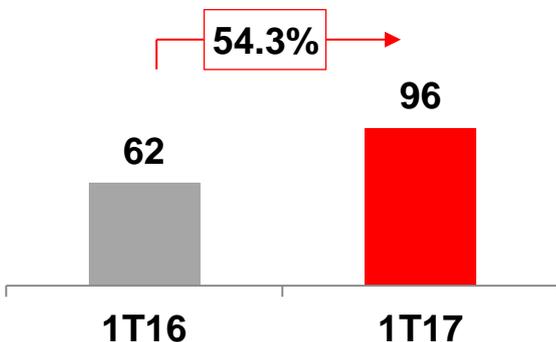
- **ROE** 17,1% en 2015 y 2016
- Ratios fuertes de **capital básico** para apoyar crecimiento adicional
- Dividendo pagado en 2016 representa un **Dividend yield de 5,3%**
- Maximizando el **spread entre ROE y COE***

Estrategia IV: Optimizando la rentabilidad y el capital

Crecimiento positivo en todos los segmentos

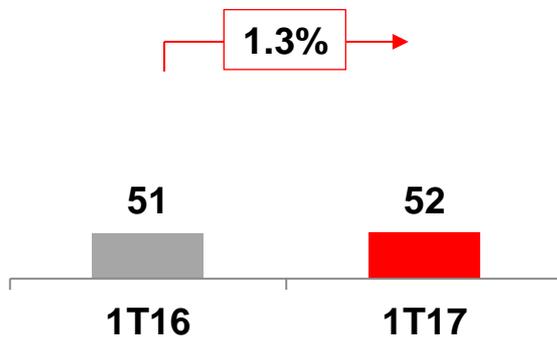
Retail¹

Ch\$bn



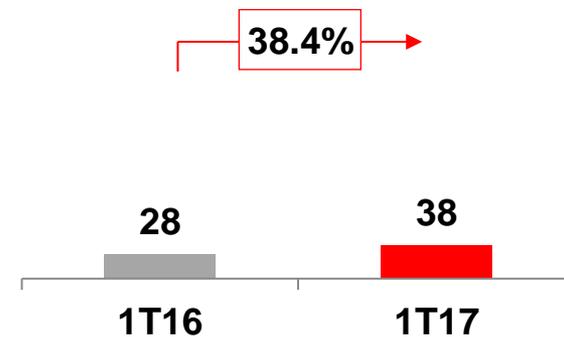
Empresas¹

Ch\$bn



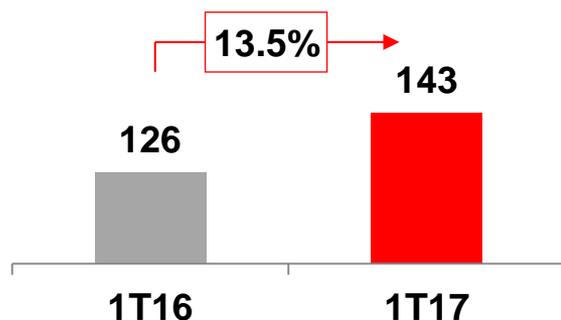
GCB¹

Ch\$bn



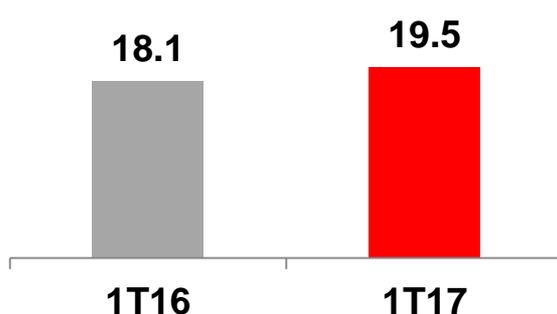
Utilidad neta

Ch\$bn



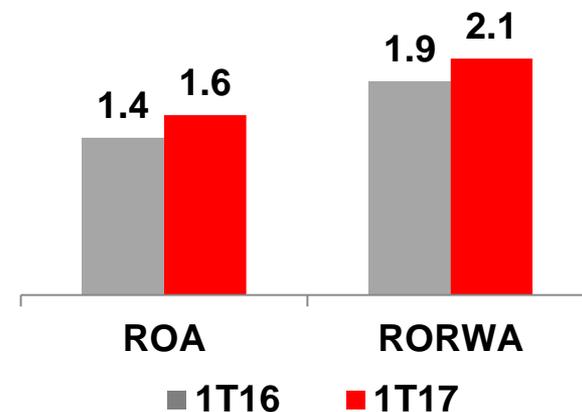
ROE

%



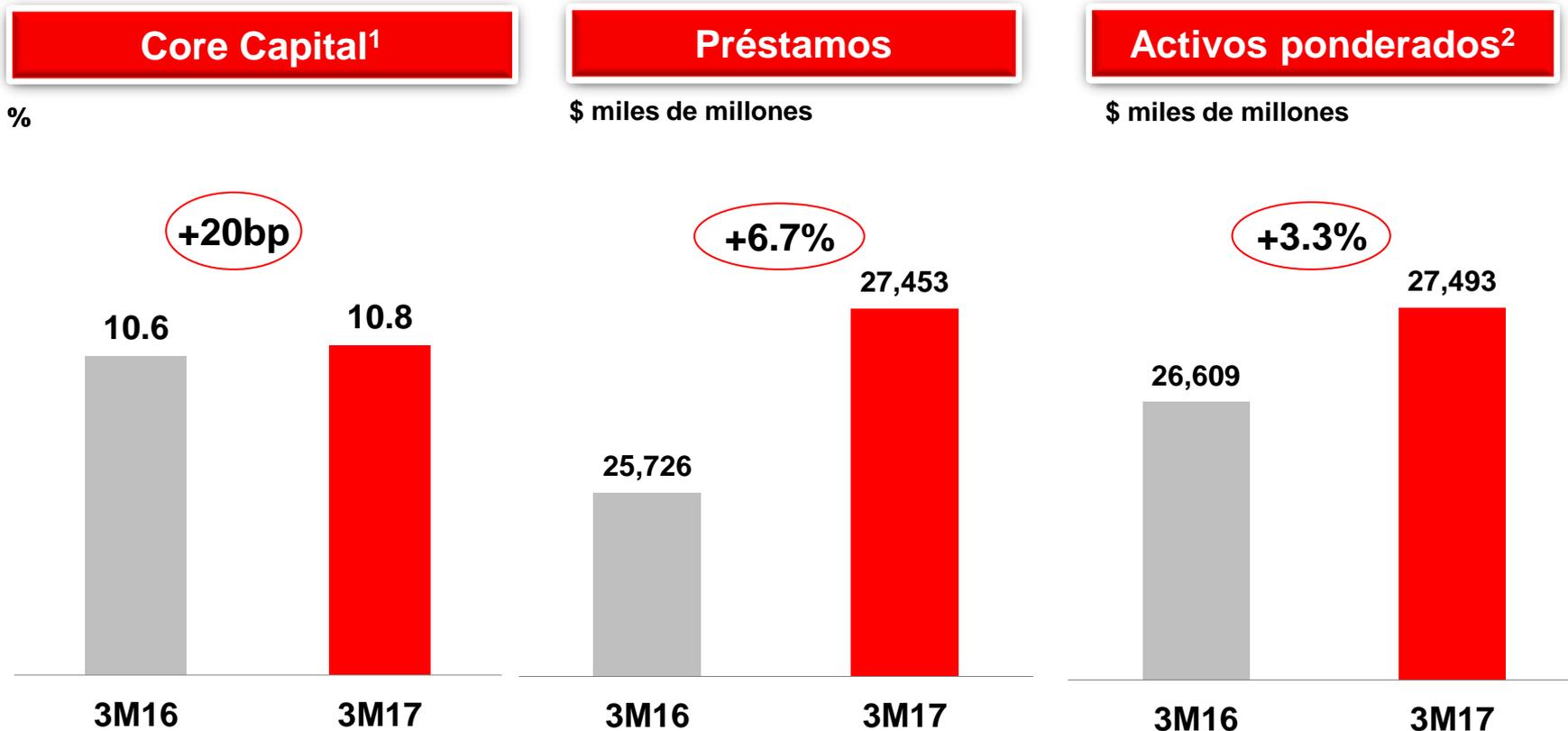
ROA & RORWA

%



Estrategia IV: Optimizando la rentabilidad y el capital

Sólidos niveles de capital para apoyar el crecimiento



Ratios de capital mejoran con crecimiento contenido de los RWAs

Agenda

- **Santander Chile ha ajustado su estrategia a mediano plazo y esta empezando beneficiarse de mayor actividad de clientes y mejores tendencias de rentabilidad...**
- **...impulsando sólidas perspectivas a mediano plazo**

Santander Chile mantiene buenas perspectivas

● **BSAC: sólidos resultados en el 1T17**

- **Contribución neta de segmentos crece 31,9% YoY en 1T17**
- **Colocaciones crecen 6,7%, liderado por segmentos con mejor rentabilidad neto de riesgo**
- **Vistas crecen 4,7% YoY y baja el costo de fondos**
- **Margen de cliente crece 6,5% YoY en 3M17**
- **Satisfacción de clientes y lealtad siguen mejorando impulsando las comisiones**
- **Calidad crediticia bajo control. Costo del crédito mejora a 1,1%**
- **Importantes avances en la Banca Digital y productividad. Eficiencia al 40,0% en 1T17**
- **ROE al 19,5% en el 1T17**

● **En el resto del 2017 estas tendencias deberían seguir**