

**Banco Santander Chile
Update Resultados /
Estrategia**

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

ENTORNO MACRO Y REGULATORIO

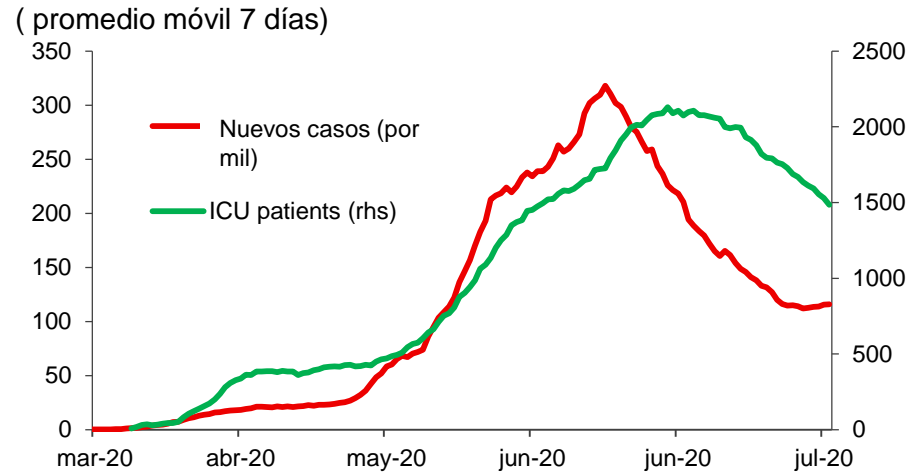
SAN CHILE: BALANCE Y RESULTADOS

SAN CHILE: ACTUALIZACIÓN DE INICIATIVAS ESTRATÉGICAS

Resumen COVID-19

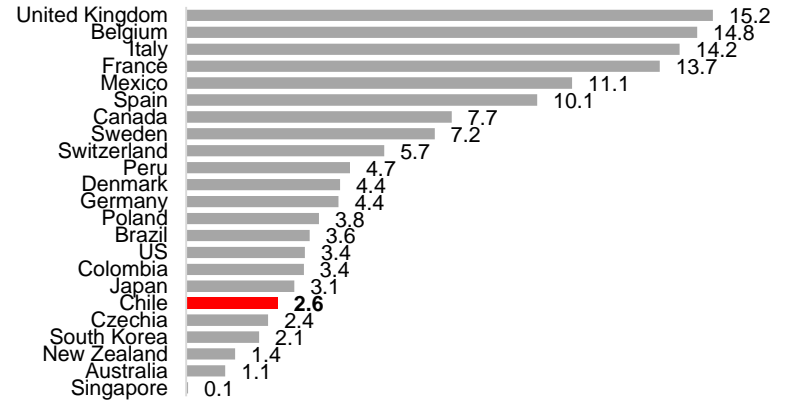
Comenzó el proceso gradual de reapertura de la economía

Casos nuevos y ocupación UCI



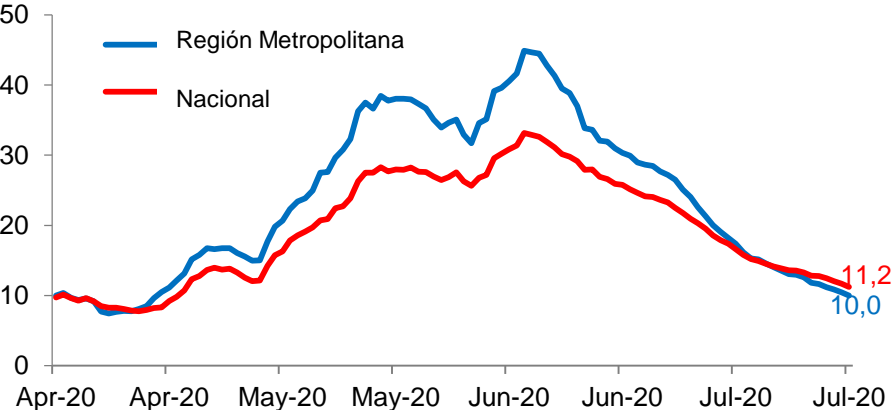
Tasa de letalidad

(% Muertes / casos totales, cierre julio)

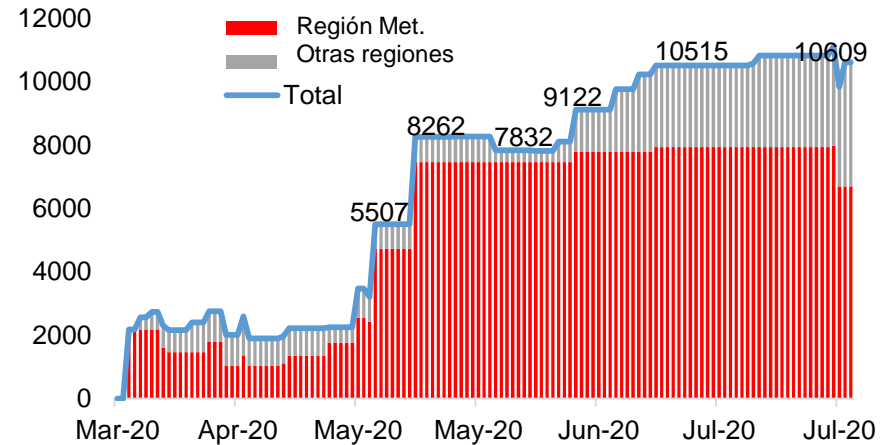


Tasa de positividad

(promedio móvil 7 días)



Personas bajo cuarentena



Plan Paso a Paso: reapertura gradual y en forma ordenada



Actualización de medidas regulatorios

Fondo fiscal de Covid-19 hasta US\$12 mil millones

- Dos objetivos: mejorar apoyo financiero para familias, y proveer un estímulo fiscal para una recuperación económica rápida.
- Se puede utilizar dentro de dos años.
- Financiado a través de emisión de deuda y activos financieros del Gobierno.



Programa de ayuda a la clase media

- Pago de Ch\$500 mil (USD 600)
- Prestamos blandos con una tasa real de 0% y el pago condicionado al ingreso.
- Subsidio para arriendo de hogar.
- Garantía estatal para las postergaciones de hipotecarios, hasta 6 meses [anunciado pero no está en Congreso todavía]. Varios bancos ya en la segunda ronda de postergaciones voluntarias.

COVID-19 línea garantizada: Ponderación de riesgo se modifica desde 100% a 10%.

Actualización de medidas regulatorios

Retiro de ahorro de pensión por una sola vez (libre de impuestos)

Monto de ahorros	Monto máximo de retiro
Ahorros < US\$ 1.300	Monto total de ahorros
US\$ 1.300 < Ahorros < US\$ 13.000	US\$ 1.300
US\$ 13.000 < Ahorros < US\$ 55.000	10% Ahorros
US\$ 55.000 < Ahorros	US\$ 5.500

Programas de liquidez: líneas de FCIC¹ & LCL² para bancos a TPM hasta US\$ 30 bn

Programa de compra de bonos bancarios: USD 8 bn para bonos bancarios y bonos de Banco Central

Compra de bonos de tesorería: Reforma constitucional para permitir el Banco Central comprar y vender bonos de la tesorería en el Mercado secundario.

Plan Chile Se Recupera

1. Inversión de US\$ 34 mil millones, US\$ 24.540 millones del sector privado

Según el plan, el sector privado invertiría US \$ 24.520 mn en 130 proyectos, de los cuales US \$ 8.620 mn son en concesiones por 31 activos.

2. Protección de cobertura salarial durante 6 meses

El Estado creará un subsidio de contratación nueva / temporal para cubrir un porcentaje de los ingresos mensuales de los trabajadores, válido por un período de 6 meses, pagado directamente a las empresas.

3. Para PYMEs: (1) ampliación de líneas de crédito / recuperación de D&A; (2) alivio de la burocracia

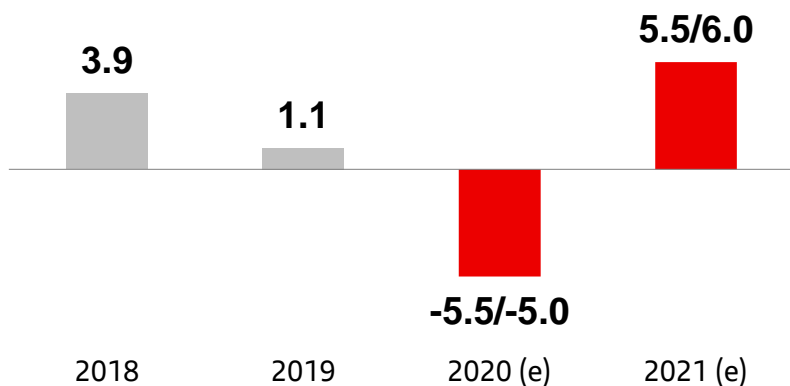
Recortar la tasa impositiva para las pymes del 25% al 10%, posponer el pago del IVA, depreciación y amortización instantánea y el apoyo al acceso al capital de trabajo y / o financiamiento a través de 5 líneas estatales (Fogape-Covid, Fogain, PAR, Crece y Reactivar). La reducción de burocracia es un objetivo clave, con la consolidación de los datos en un único portal que maneja todos los proyectos de las PYME en una oficina para desenredar los cuellos de botella regulatorios.

Entorno macroeconómico

La crisis de Covid-19 ha impactado la economía, pero menos que nuestros peers regionales.

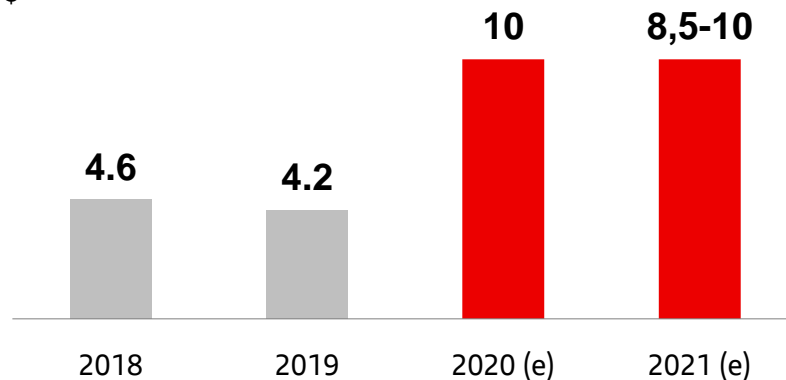
PIB

Var. anual %



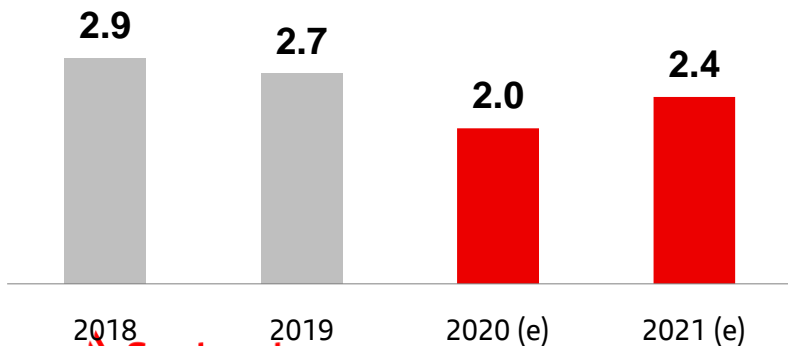
Balanza comercial (US\$bn)

US\$



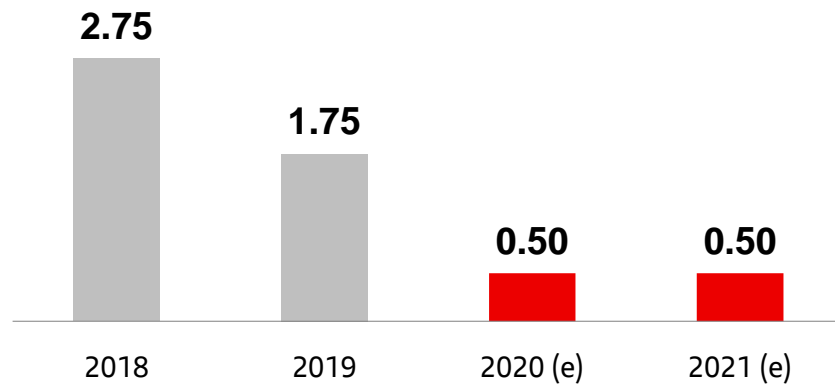
Inflación UF

Var anual, %



TPM

%, eof



AGENDA

ENTORNO MACRO Y REGULATORIO

SAN CHILE: BALANCE Y RESULTADOS

SAN CHILE: ACTUALIZACIÓN DE INICIATIVAS ESTRATÉGICAS

Santander Chile es el banco líder

Cifras en US\$



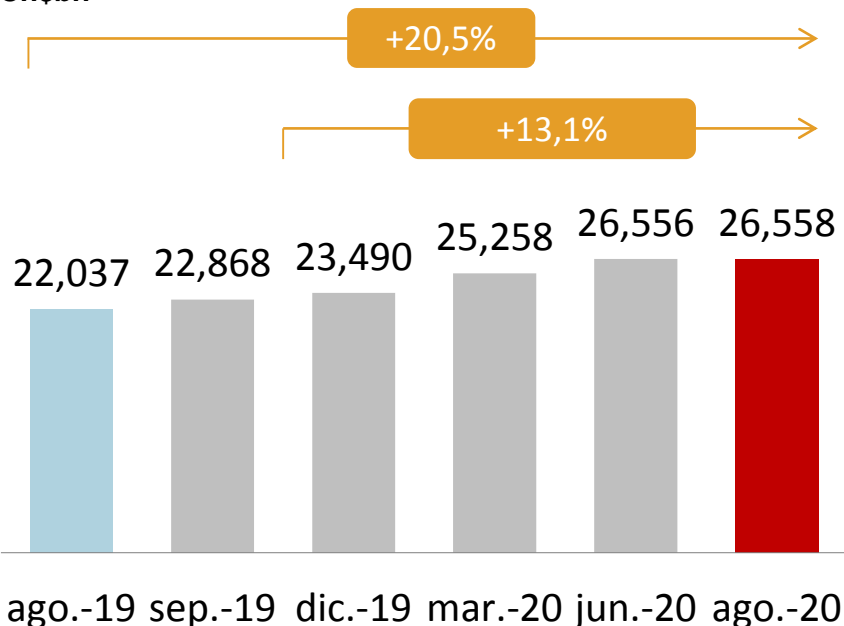
Negocio y resultados	6M20(US\$)	YoY
Colocaciones	43,0 bn	13,5%
Depósitos	32,3 bn	20,5%
Patrimonio	4,4 bn	10,0%
Utilidad neta (Últimos 12 meses)	590 mm	-16,9%
Distribución y Clientes	6M20	Market Share
Clientes	3,5 mn	22,0% ²
Clientes digitales	1,3mn	34,4% ³
Sucursales	367	18,%
Cuota de Mercado ¹	6M20	Rank
Colocaciones ⁴	18,6%	1
Depósitos ⁴	18,5%	1
Cuentas corrientes ²	22,0%	1
Tarjetas de crédito ⁵	22,9%	1

1. Fuente CMF, última información disponible. 2. Cuota de mercado de cuentas Corrientes a mayo 2020. Fuente: CMF 3. Cuota promedio anual sobre clientes que ingresan a sitio web privado con clave. Excluye Banco Estado. Fuente: CMF. 4. Excluye colocaciones y depósitos de bancos chilenos en el exterior a Junio 2020. 5. Cuota de mercado en términos de compras con tarjetas de crédito a mayo 2020.

Depósitos vistas crecen 57,7% YoY

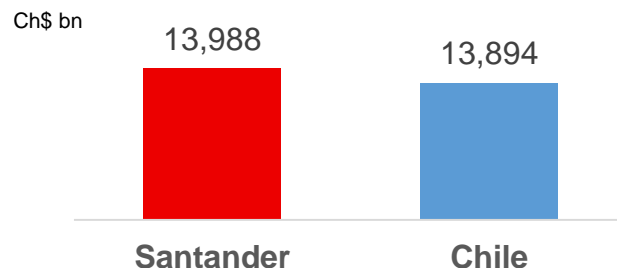
Total Depósitos

Ch\$bn



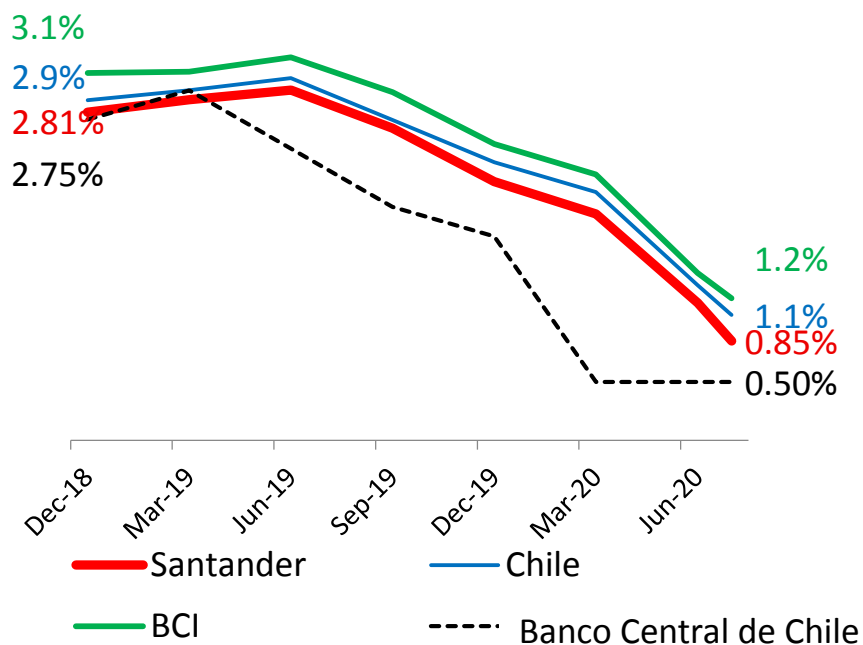
Ch\$ bnS	8M20	YoY
Vistas	13.988	57,7%
Plazo	12.570	(4,5%)
Depósitos totales	26.558	20,5%
Fondos mutuos ¹	8.211	21,1%
Préstamos / Depósitos²		94,6%
LCR³		153%

#1 en depósitos vista a agosto



Costo de fondo cayendo

Evolución de costo de DAP en CLP¹



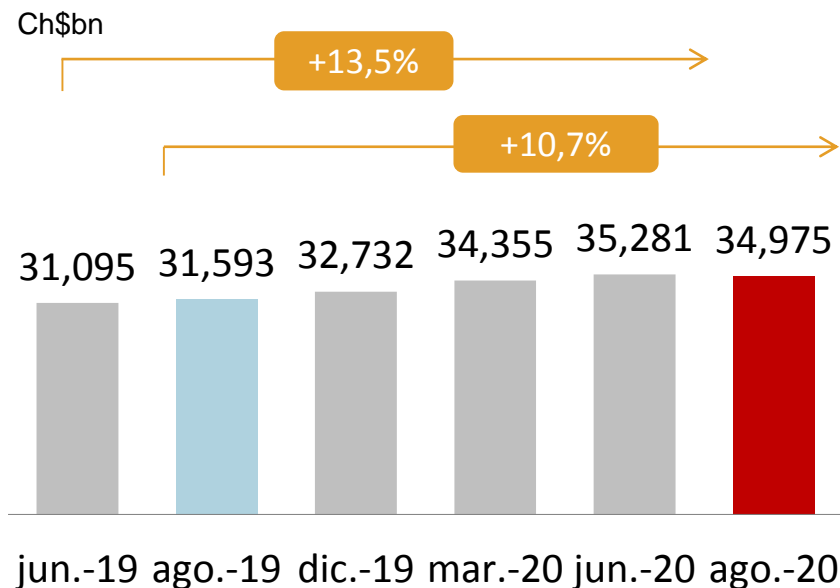
Vistas por segmento

Ch\$ bn	6M20	YoY	QoQ
Individuos	4.122	32,9%	7,6%
PYMEs	2.353	53,6%	31,8%
Retail	6.476	39,7%	15,3%
Empresas	3.543	32,8%	12,5%
Corporativa (SCIB)	2.048	51,0%	0,4%
Total²	12.411	39,3%	12,3%

Balance y resultados

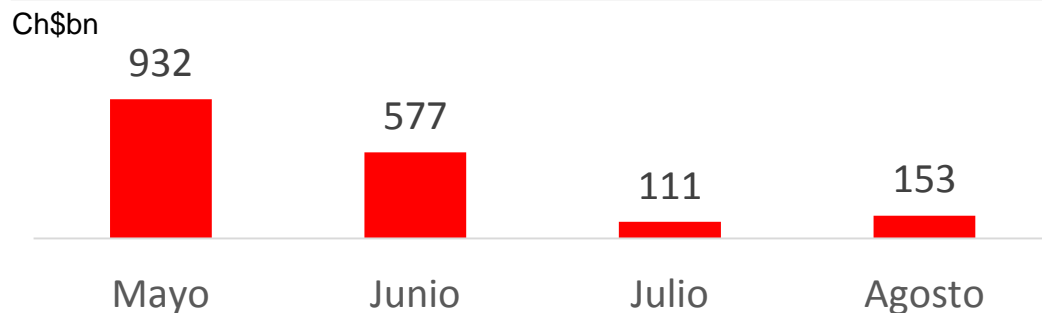
Se modera aumento de créditos FOGAPE en julio y agosto

Préstamos totales



Ch\$ bn	8M20	YoY
Consumo	4.937	(2,3%)
Hipotecario	12.026	11,0%
Comercial	18.004	14,6%
Total²	34.975	10,7%

Prestamos de FOGAPE otorgados cada mes



Total otorgado hasta Agosto:
Ch\$1.900.000 mm

A Agosto 2020, prestamos de FOGAPE representaba un 10,5% de la cartera comercial

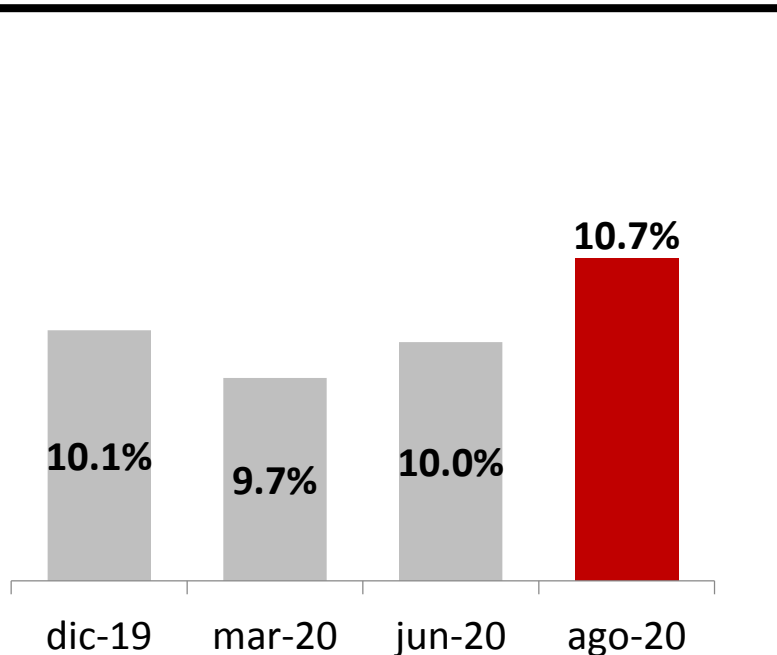
Medidas de Banco para enfrentar Covid-19: Reprogramaciones y préstamos de FOGAPE

Reprogramaciones y Fogape ¹	Monto	% de préstamos ²
Retail	Ch\$ 7.455.334 millones (USD 9,1 mil millones)	43,9% (consumo+ hipotecario)
Comercial ²	Ch\$ 2.949.601 millones (USD 3,6 mil millones)	16,1% (comercial)
Total	Ch\$ 10.404.935 millones (USD 12,7 mil millones)	29,5%

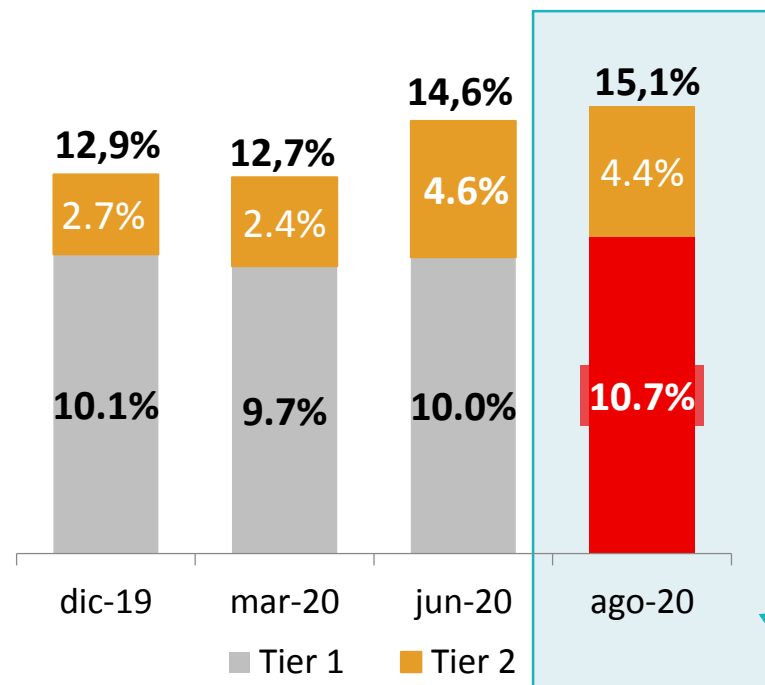
Fogape a Agosto	Monto	% de cartera comercial (Agosto)
Total	Ch\$ 1.892.168 million (USD 2,4 billion)	10,5%

Core Capital sube a 10,7%

Capital básico



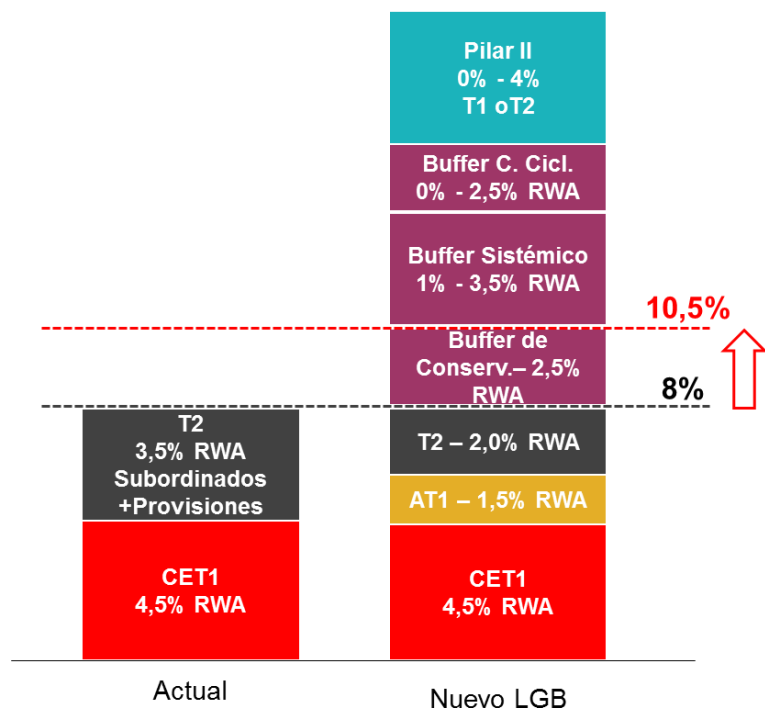
BIS Ratio



En agosto, la CMF publicó un nuevo tratamiento para las garantías de préstamos de FOGAPE. En lugar de computar como capital de Nivel II, ahora se incluirá en el cálculo de RWA con la ponderación de riesgo reducida del 100% al 10%

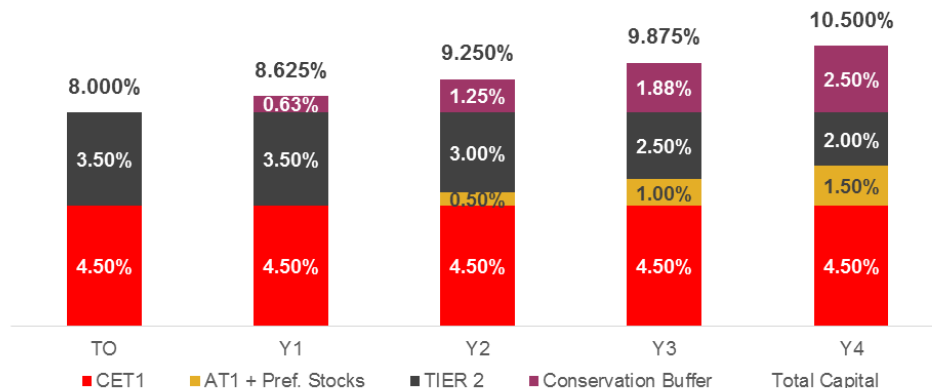
Siguen avanzando publicación de requerimientos de BIS III

Nuevos requerimientos de capital



En general la nueva normativa local está alineada con BISIII, sin embargo las mayores innovaciones se encuentran en la normativa de riesgo de crédito y la de cargo sistémico.

Phase In



Publicaciones

Regulación	Publicado
Cargo sistémico	SI
AT1, Acc. Preferentes y Tier II	SI
Riesgo operacional	SI
Deducciones al capital	SI
Buffer de conservación y c. cíclico	SI
Riesgo de crédito	SI
Bonos subordinados	SI
Acc. Preferentes y CoCos	SI
Apalancamiento	SI
Pilar II	SI
Riesgo de mercado	En consulta
Pilar III	No

Implementación local BIS III

- La CMF decidió posponer en un año la implementación de los requerimientos de RWA (Año de inicio: 2022)
- Adicionalmente, la implementación del cargo sistémico y las deducciones sobre el capital han sido pospuestas.
- Sin embargo la fecha final de publicación continua siendo diciembre 2020.



Requerimientos Pilar II

El Pilar II busca asegurar que los bancos tengan suficiente capital para los riesgos que estén tomando, siendo riesgo subestimados por Pilar I o bien riesgos que no están incluidos.

Pilar II incluye riesgos tales como:

- ✓ **Riesgo de concentración**
- ✓ **Riesgo de libro de banca**
- ✓ **Riesgo reputacional**
- Riesgo de liquidez

Pilar II tiene dos grandes procesos:

- Autoevaluación: bancos determinan su objetivo interno de patrimonio efectivo, utilizando herramientas como stress tests
- Evaluación de CMF: Proceso de revisión anual

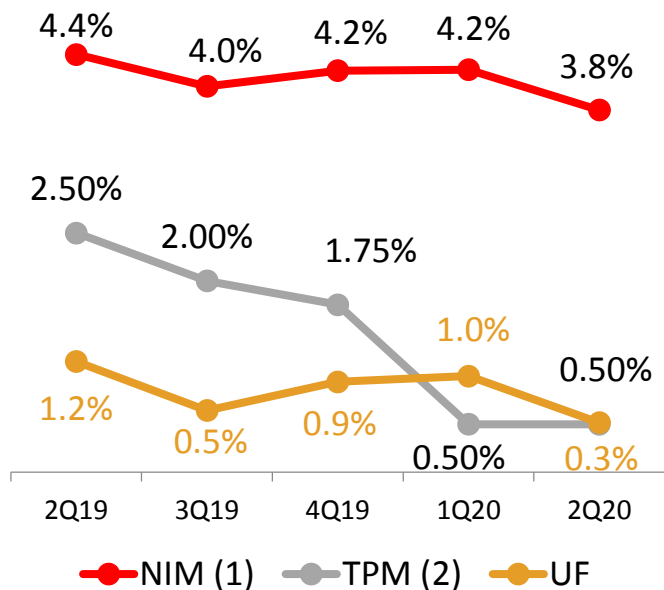
Pilar II puede fluctuar entre 0% y 4% de APR

Puede ser cubierto por capital Tier I o Tier II

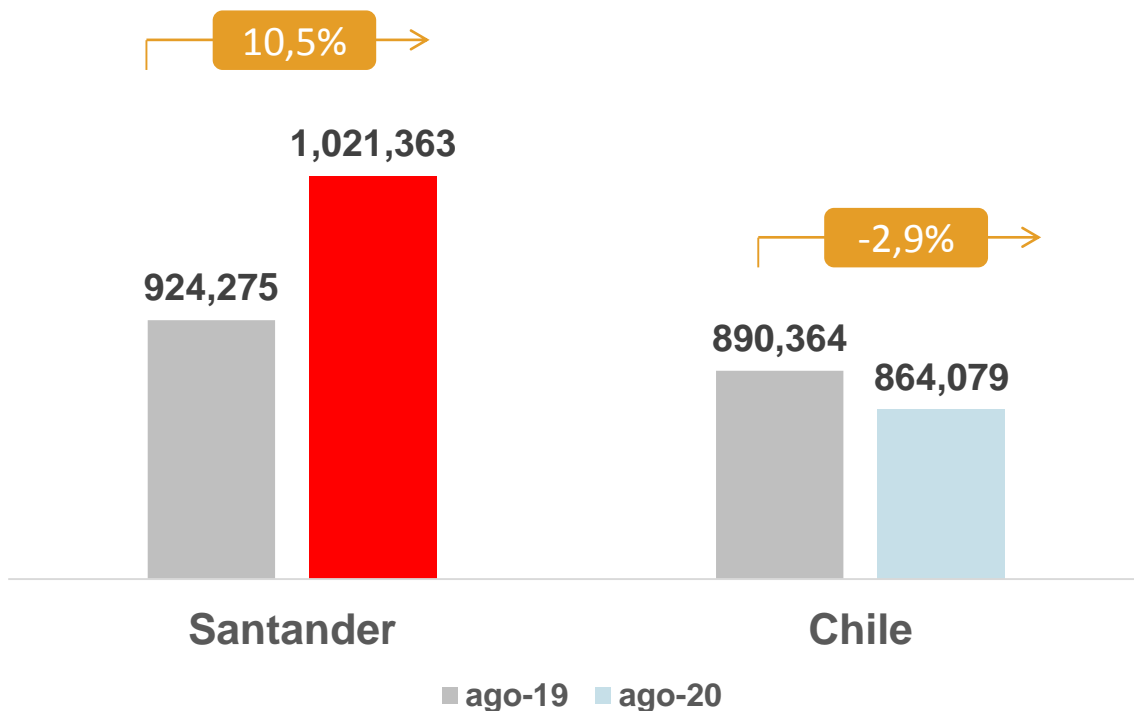
Según nuestras estimaciones internas, Banco Santander no necesitaría capital Pilar II

NII aumenta 10,5% YTD

MIN¹ e Inflación



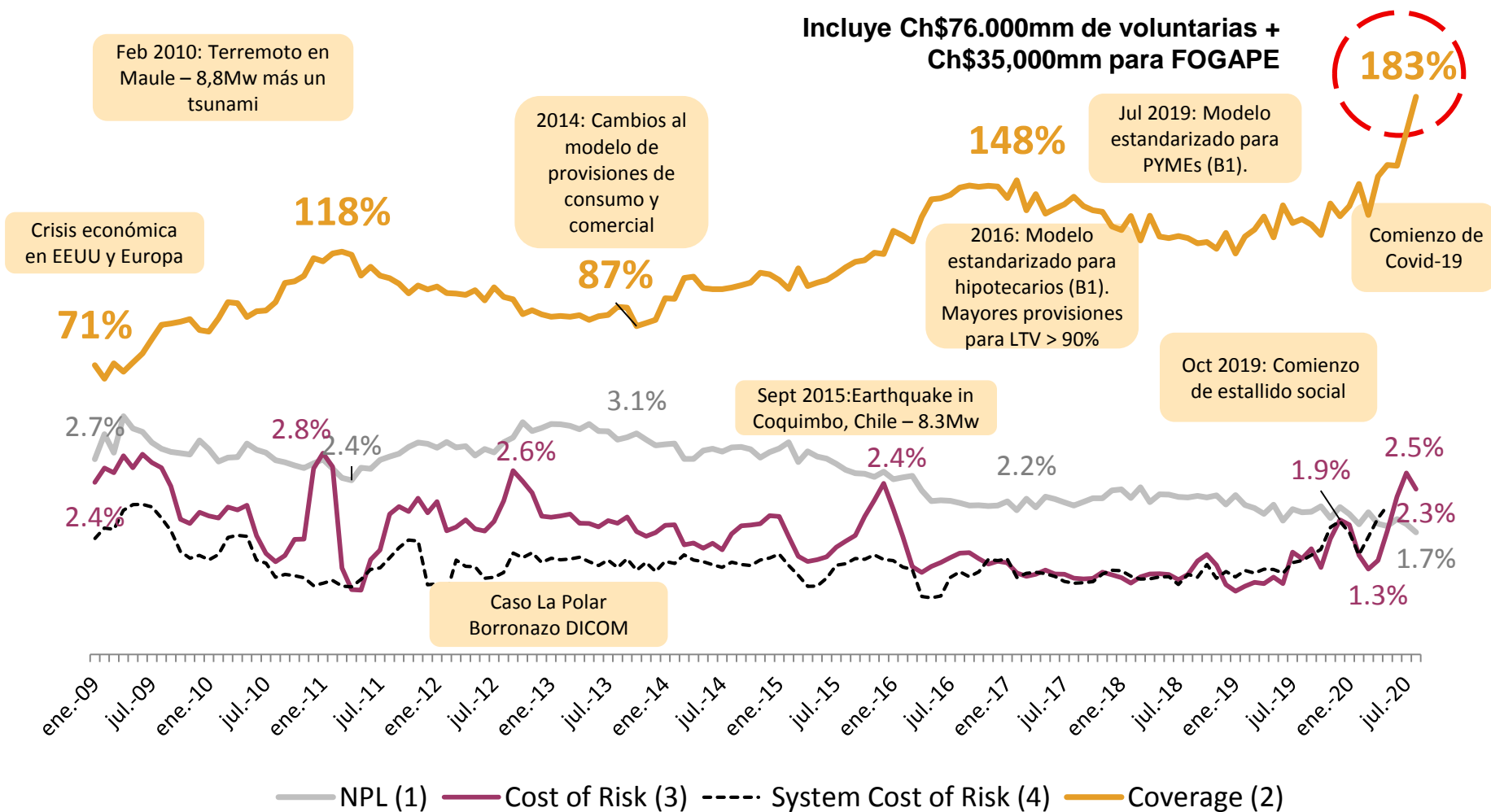
Ingreso neto por intereses 8M 2020



Mejor mix de fondeo amplia ventaja contra peers

Nivel record de cobertura

Total colocaciones: Mora, cobertura, y costo de riesgo

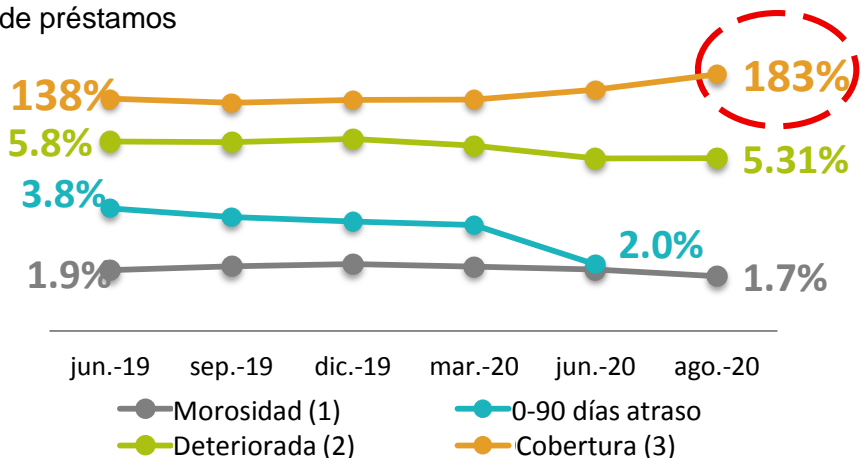


Balance y resultados

Menor deterioro de calidad de activo de lo esperado...

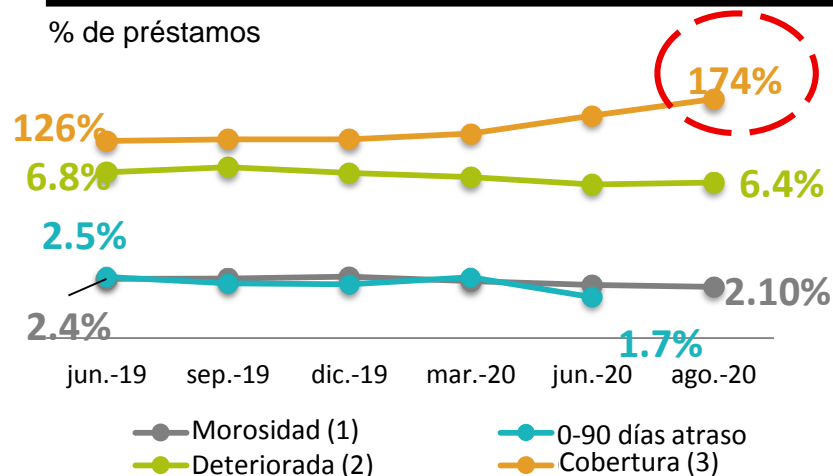
Préstamos totales

% de préstamos



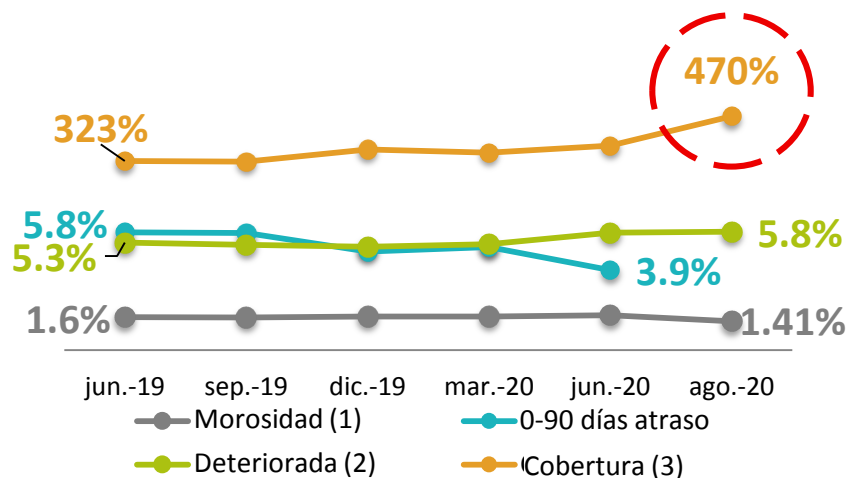
Comerciales

% de préstamos



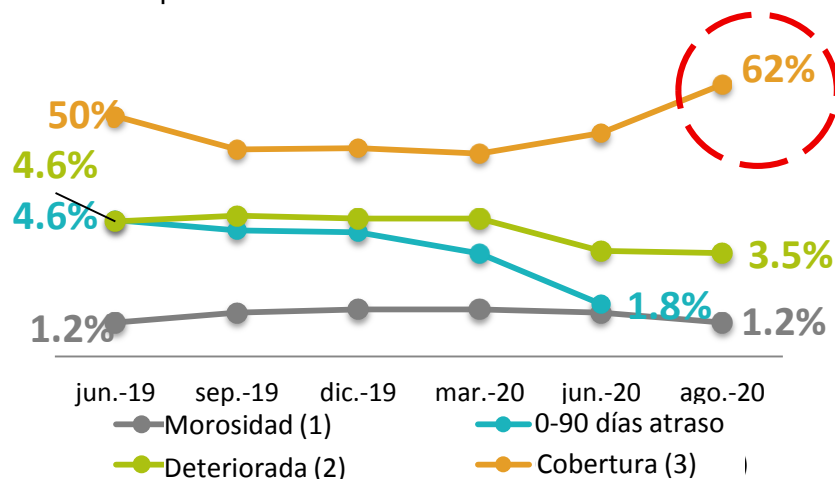
Consumo

% de préstamos



Hipotecarios

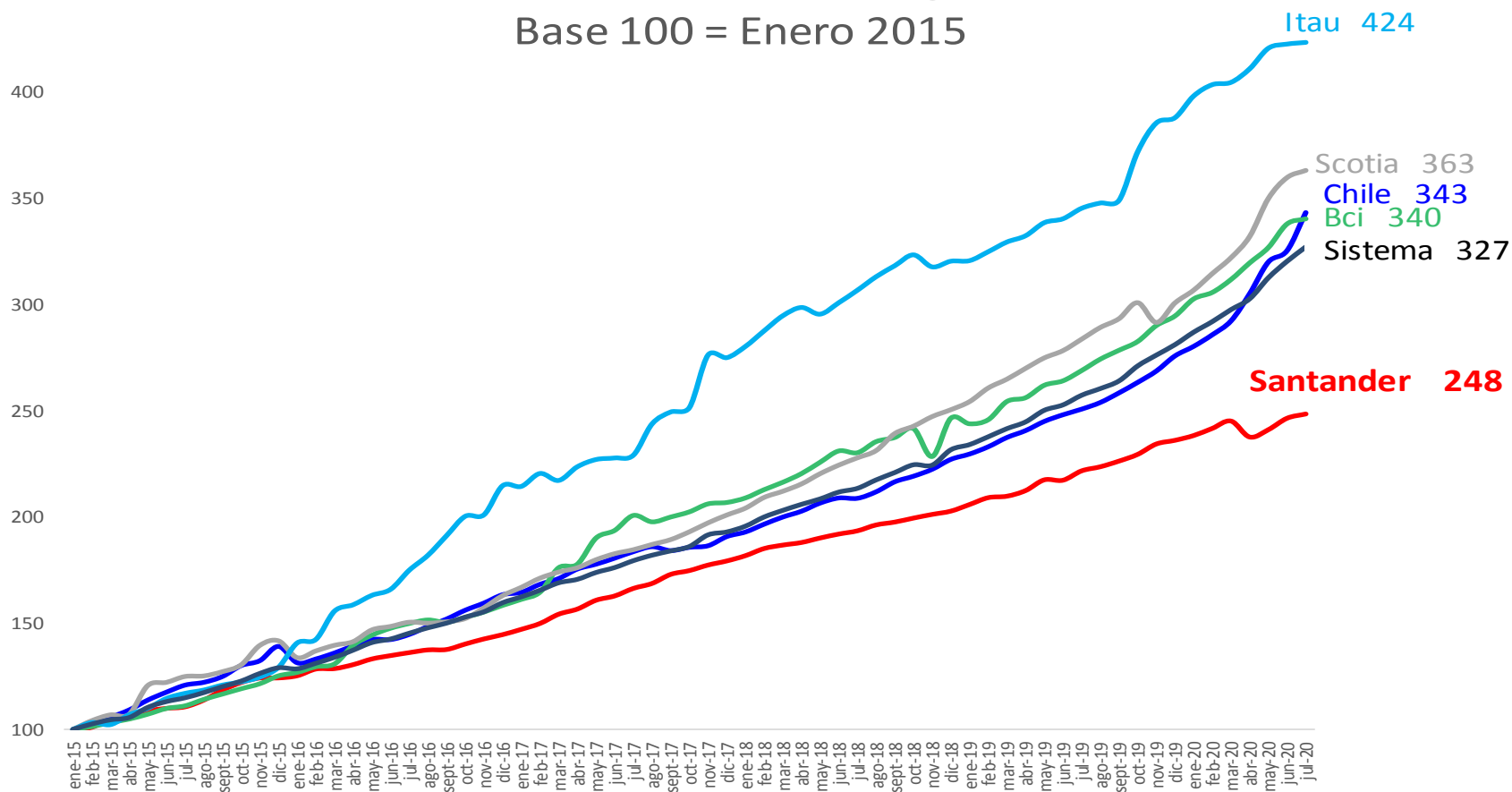
% de préstamos



1. Morosidad: 90 días o más de atraso (NPLs). 2. NPLs + préstamos restructurados. 3. Provisiones dividido por NPLs, incluye mayores provisiones por el nuevo modelo de provisiones para préstamos comerciales analizado en forma grupal por Ch\$ 31 billones en 3Q19 y provisiones adicionales de Ch\$16 billones de la cartera de consumo, y Ch\$30 billones en 2Q20: Ch\$10 billones asignado a Comercial, Consumo y Hipotecario.

Y con una mejor en calidad de cartera sostenida

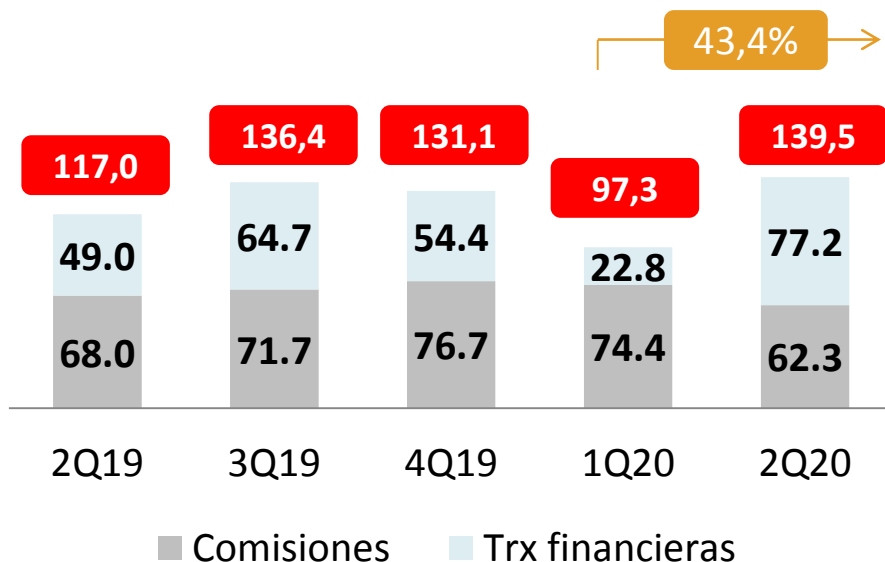
Cartera Deteriorada + Castigos Total
Base 100 = Enero 2015



Otros ingresos aumentan 43,4% QoQ

Comisiones y transacciones financieras

Ch\$bn



Ganancias realizada de la cartera DPV ayudan a compensar menor MIN debido al menor inflación

Comisiones

Ch\$ bn	6M20	YoY	QoQ
Retail	10,9	(3,9%)	(15,0%)
Empresas	19,7	1,3%	(16,0%)
Corporativa	12,5	(12,6%)	(5,9%)
Subtotal	140,1	(4,0%)	(14,3%)
Otros	(3,4)	(53,2%)	124,3%
Total	136,7	(1,4%)	(16,3%)

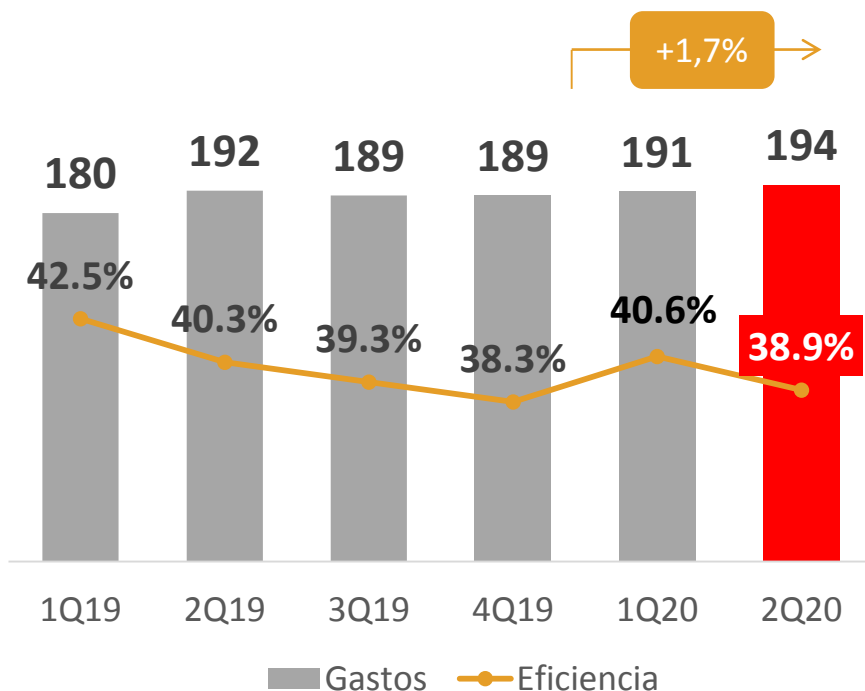
Transacciones financieras, net

Ch\$ bn	6M20	YoY	QoQ
Cliente	75,9	111,2%	49,8%
No-Cliente	24,1	84,8%	--%
Total	100,1	57,5%	238,0%

Crecimiento de costos controlado

Gastos operativos

Ch\$b

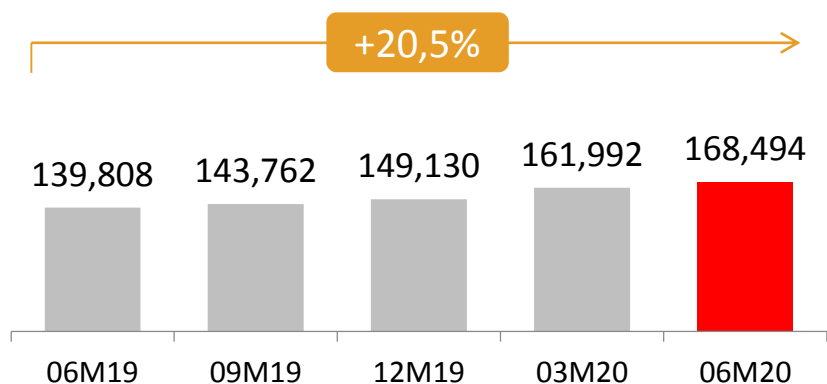


Ch\$ bn	6M20	YoY	QoQ
Personal	202,6	1,6%	2,9%
Administrativo	127,8	5,9%	0,9%
Depreciación	55,3	6,9%	(0,6%)
Gastos operativos¹	385,7	3,8%	1,7%
Ratio de eficiencia²	39,7%	-165bp	-174bp
Costos/activos	1,4%	-48,7bp	-12bp

Fuerte mejoras en productividad y eficiencia

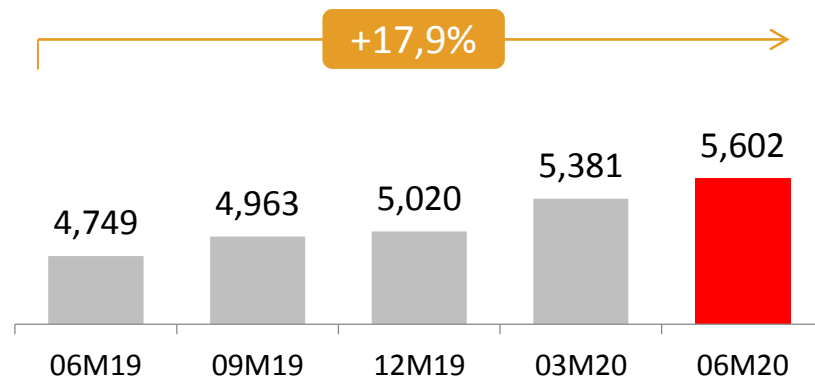
Volumenes¹ por punto de ventas

Ch\$ mil millones

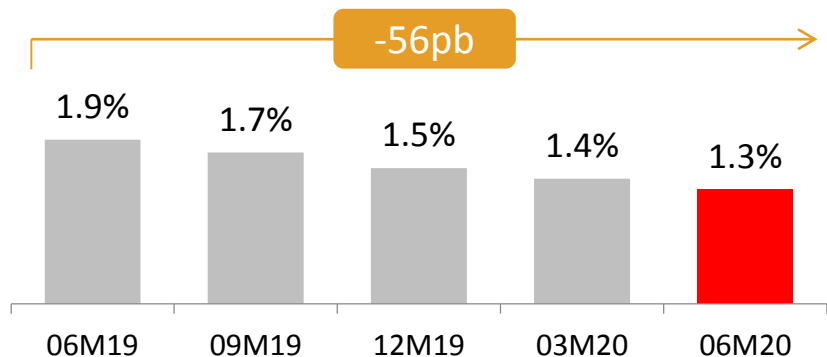


Volumenes¹ per employee

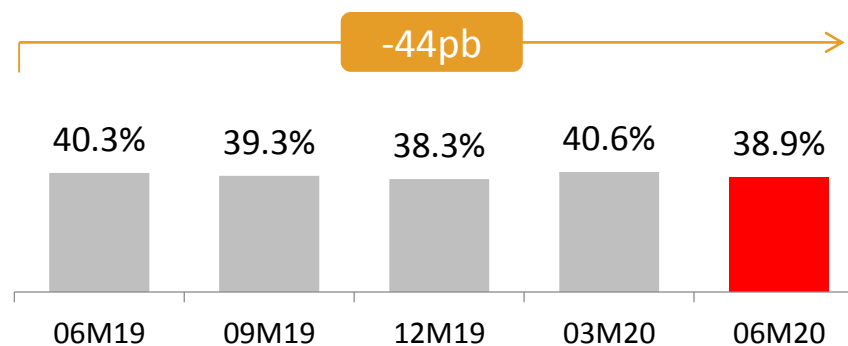
Ch\$ mil millones



Costos/ activos



Eficiencia



1. Volumenes = Colocaciones + depósitos

AGENDA

ENTORNO MACRO Y REGULATORIO

SAN CHILE: BALANCE Y RESULTADOS

SAN CHILE: ACTUALIZACIÓN DE INICIATIVAS ESTRATEGICAS

Avanzando con las innovaciones

Desafío	Propuesta	Avance
Ofrecer productos transaccionales con acceso a la economía digital		Más de 100.000 clientes. Lanzamiento oficial en abril 2020
Aumentar el acceso de PYMEs a los bancos y la economía digital		Primera operación realizada dic. 2019. Operaciones comienzan 2H20
Entrar al mercado de financiamiento de autos, creando sinergias con otros productos bancarios		Transacción completa. Adquirido en noviembre 2019
Reactivar el crecimiento de prestamos dentro del segmento masivo		Sobre 305.000 clientes. Ya es rentable
Impulsar la venta digital de seguros		Lanzamiento de primera empresa insurtech en Chile en abril 2020. Fuerte crecimiento de Autocompara
Digitalización de onboarding y productos		Obtener un préstamo sin necesidad de ir a una sucursal
Formato sucursal digital / para un mundo socialmente distanciado		Construyendo sobre los pilotos del Workcafé 2.0 para diseñar el futuro de nuestras sucursales

Hemos anunciado un plan de inversión de US\$380 millones para el periodo de 2019-2021 en tecnología, transformación de sucursales y nuevos productos y servicios.

Teletrabajo ha sido un éxito

El Banco está abierto

Sucursales

~90% abierto 9am – 2pm

Tele-working

~75% están trabajando desde la casa

~95% de servicios centrales están trabajando desde la casa

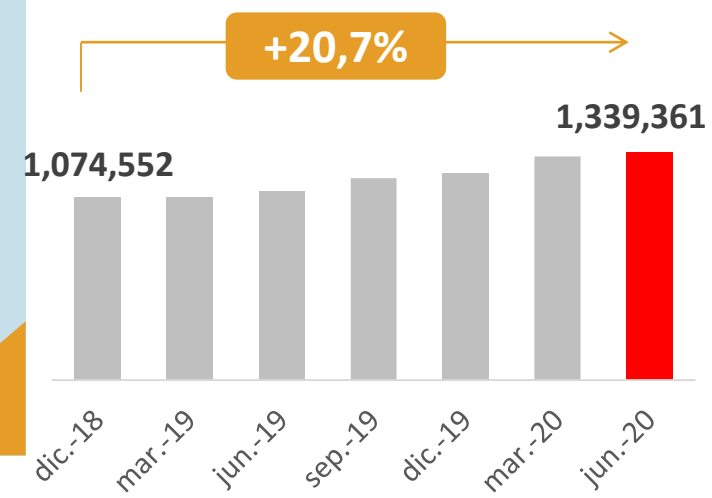
~25% empieza la vuelta el lunes 7 de sept.

Ayudado por la banca digital

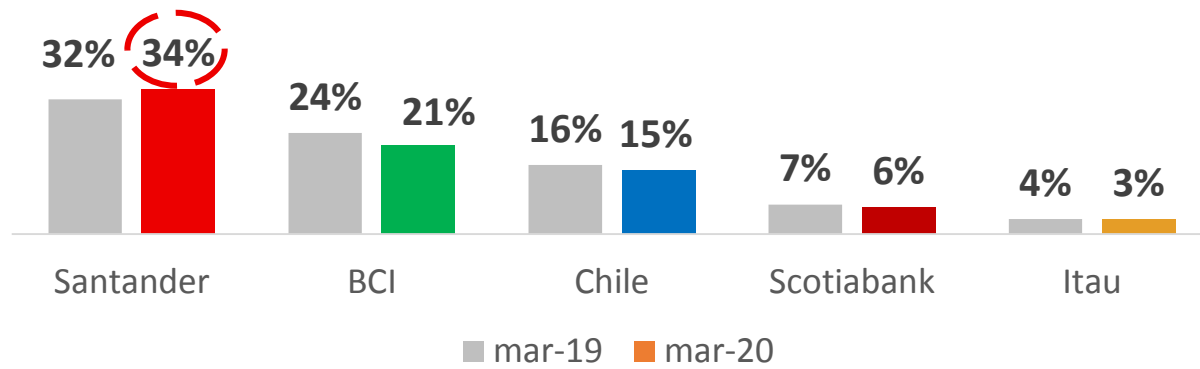
N° de transacciones
En línea: +11,1% QoQ

+20,7%
N° de clientes digitales YoY

Cientes digitales



Cuota de mercado de clientes digitales¹

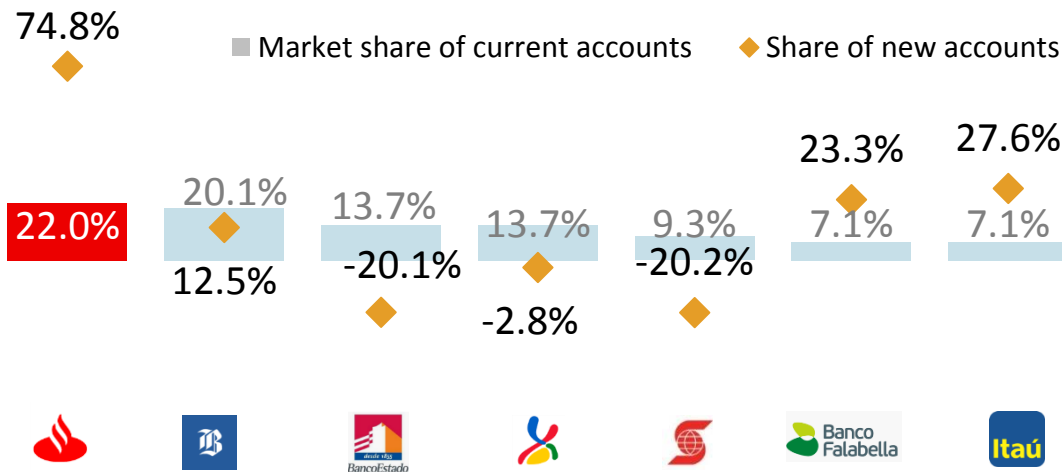


1. Fuente: CMF de la última información disponible. Promedio de últimos 12 meses. Basado en clientes que acceden a la cuenta con contraseña. Excluye Banco Estado.

Iniciativas estratégicas

75% cuota de mercado en apertura de cuentas nuevas
Sólidas calificaciones de NPS

Apertura de cuentas nuevas 5M20¹



75%

Cuota de mercado de apertura de cuentas corrientes¹

2x1

En portabilidad financiera³

Net Promoter Score (NPS)²

NPS: 50
Top 2

N°1

Por innovación, compromiso y beneficios de productos

App NPS 74

Destacando facilidad de utilizar

Life NPS 71

Nuestros clientes más felices



Iniciativas estratégicas

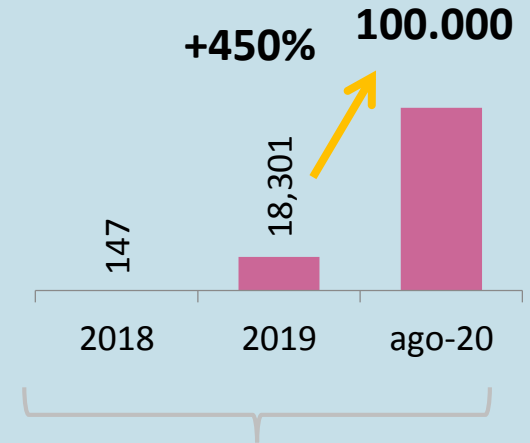
Superdigital: ya alcanzó los 100.000 clientes



- Lanzado oficialmente en abril 2020
- Alianzas estratégicas con compañías para transferir directamente
- Mejor opción para grupo no bancarizado que necesita una cuenta digital barata
- Mercado objetivo: 4,5 millones de personas con ingreso < Ch\$ 400 mil (US\$7 mil al año)

Personas pueden recibir sus beneficios gubernamentales en esta cuenta

Nuevos clientes Superdigital



+100,000
Total clientes SD
~200,000 al cierre de 2020.

Todas las cuentas gratis durante el 2020



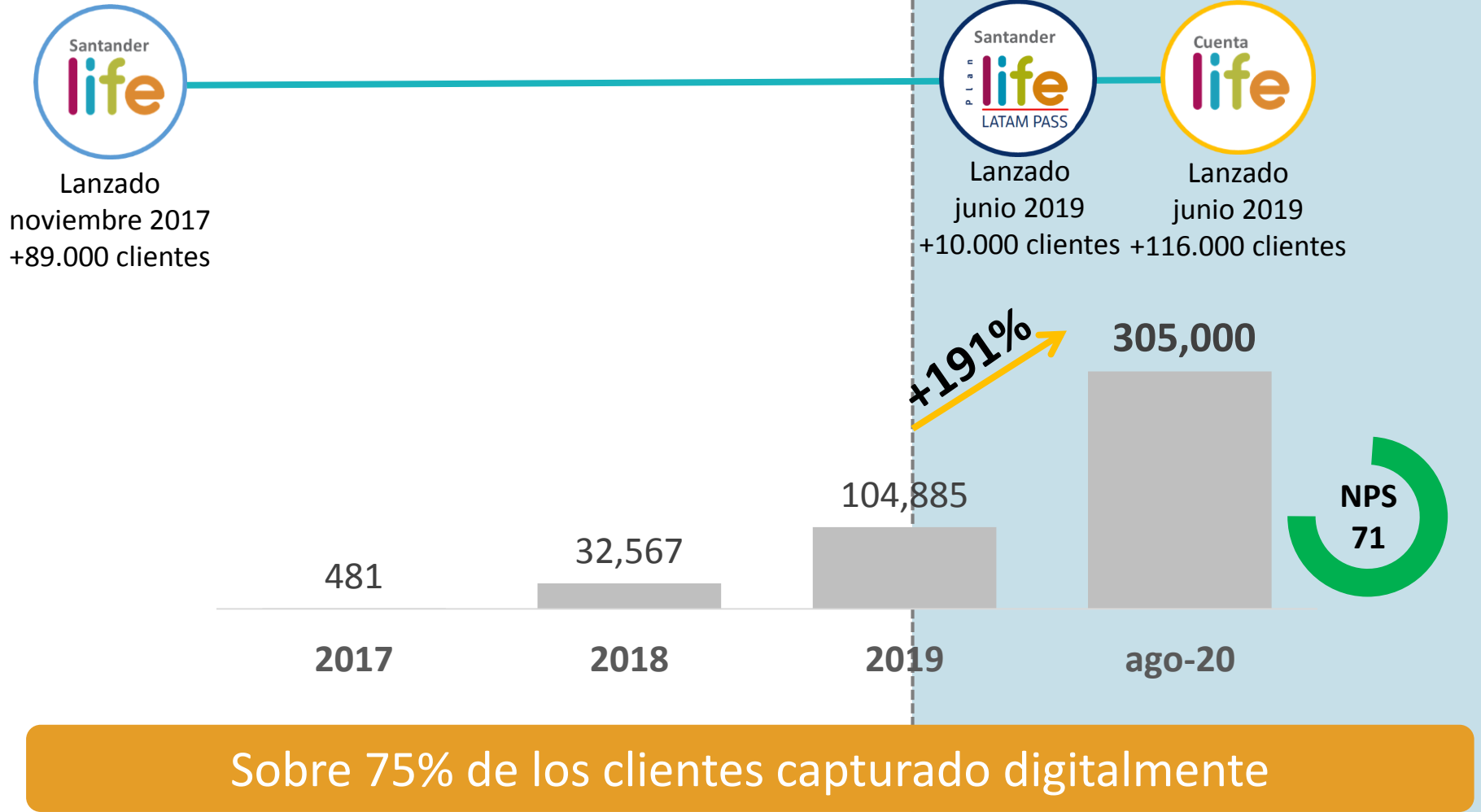
Recibe tu Ingreso Familiar de Emergencia en Superdigital

Abrir tu cuenta y mover tu plata tiene costo \$0



Iniciativas estratégicas

Life crece a tasa record en el 2020 y #1 en NPS





vs.



Evolución de margen operacional bruto¹:

1H20: Ch\$18 MM

2019: Ch\$20 MM

2018: Ch\$7 MM

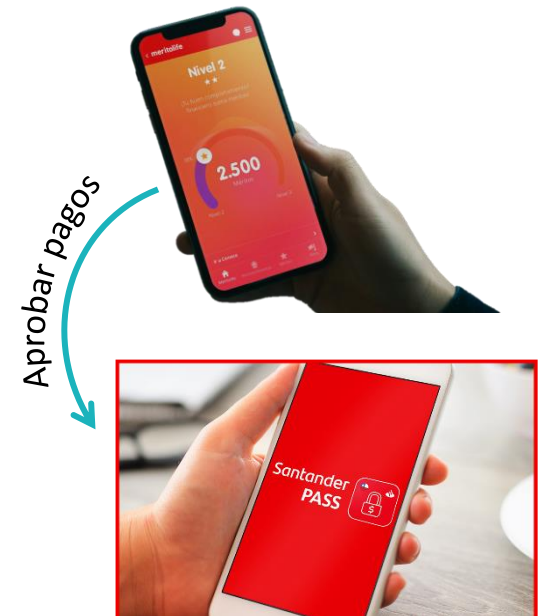


Adquisición de cliente:	US\$150	US\$15
Digital onboarding:	0%	75%
Sucursales:	100	0

Y un mejor perfil de riesgo

El camino hacia adelante

1. Actualizando todos los clientes con tarjetas de débito a cuenta corriente
2. Acceso a Santander Pass abre más capacidad de pago en línea
3. Nuevos productos serán lanzados pronto que entregan nuevas oportunidades de cross-selling
4. Programa de méritos: Inclusión de más oportunidades no-crediticias (ahorros)
5. Modelo de atención remoto basado en robótica e IA



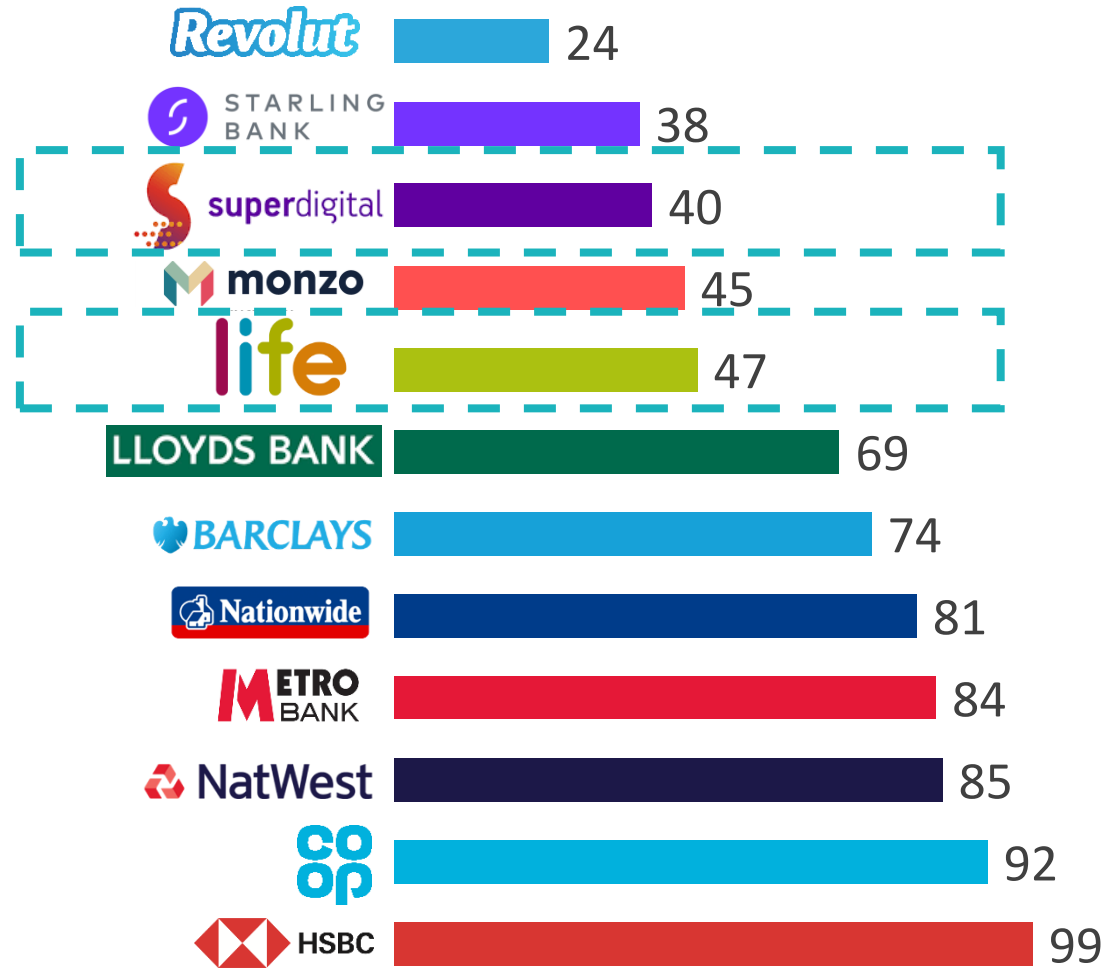
Aprobar pagos

1. Ingreso por interés neto + comisiones

Menos *clicks* para abrir una cuenta

Menos clicks
mejor

Se pierde el 10%
de los
potenciales
clientes por cada
click adicional

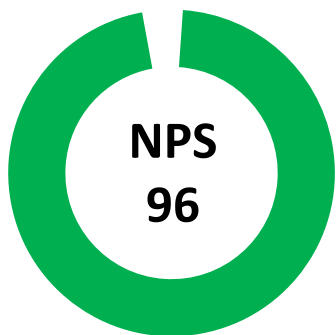


Canales digitales impulsan venta de seguros

klare

Lanzado en abril 2020, está es una Insurtech que vende seguros de una forma que hace fácil y más transparente la comparación entre pólizas

Primer Insurtech en Chile



En pocos meses ya vende:

40%

De lo que vende la red de sucursales en seguros de vida

Ya viene

Más alianzas con opciones de ahorro y otros productos



Iniciativas estratégicas

Venta de pólizas de seguro automotrices con fuerte crecimiento a través de la plataforma web



Comparamos manzanas con manzanas

Todas las pólizas que se comparan tiene las mismas características



Autos de lujo y híbridos/eléctricos

Una de las pocas oferentes de pólizas para estos autos en una plataforma digital



-16%

Más barato que el promedio de la industria¹

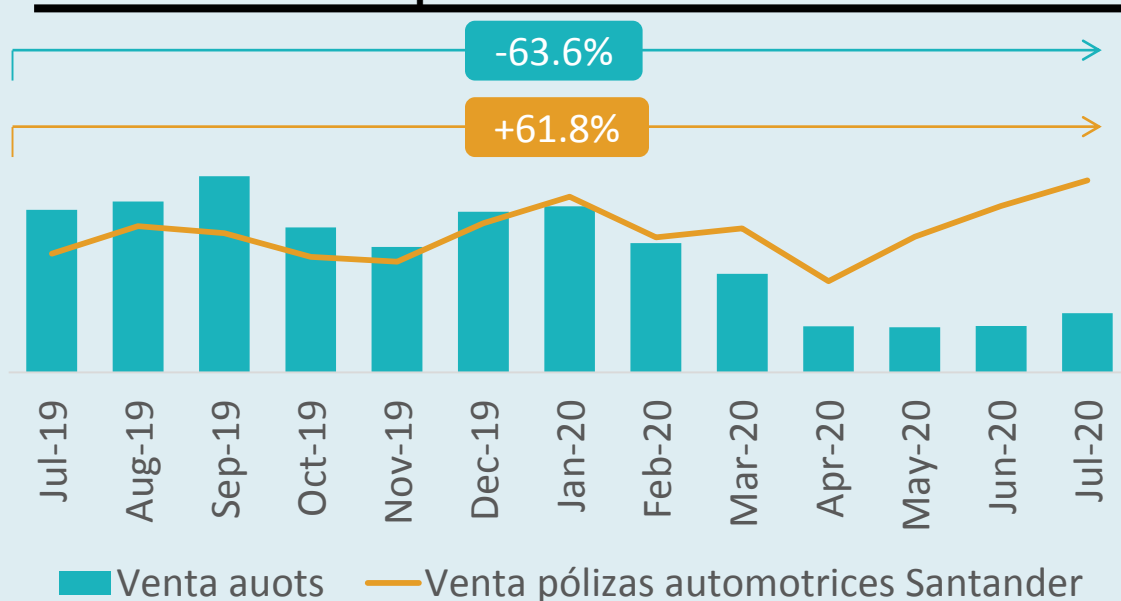
+50%

Crecimiento de ventas de pólizas este año²

+55%

Crecimiento de seguros para autos en formato 100% digital³

#1 en agosto en ventas de seguros automotrices a través de Autocompara⁴

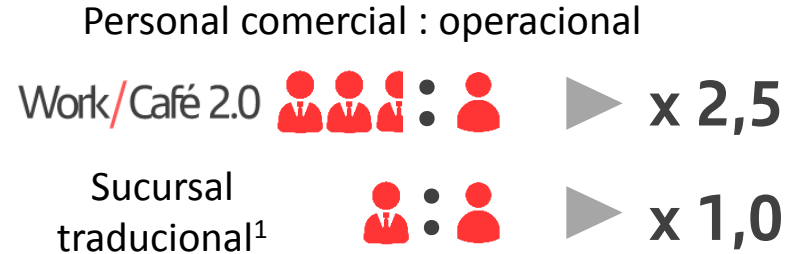


1. A julio 2020. 2. Crecimiento entre 1 de enero y 31 de julio 2020. 3. Crecimiento anual. 4.Fuente: ANAC & Santander Seguros

Nuevo modelo de sucursales piloteados exitosamente

- A la luz del éxito del modelo Workcafé, hemos desarrollado Workcafé 2.0 que comenzamos a pilotear el 2019.

- El formato digital encaja perfectamente con el mundo post COVID-19
- Sin cajeros
- Sin bóveda
- Más eficiente y productivo
- Capacidades digitales y de IA más avanzadas
- Proceso de implementación se ha acelerado



	Work/Café 2.0	vs.	Sucursal tradicional ¹
Margen bruto	+32%		+2%
Stock clientes	+16%		-1%
Clientes nuevos	+16%		+3%

Agosto: punto de inflexion

- ✓ N°1 en depósitos vistas
 - ✓ Santander Life y Super Digital game changers: Record de aperturas de cuenta: 10 veces más que lo normal en un mes
 - ✓ Net Promoter Score por primera vez alcanza 50
 - ✓ N°1 en ventas de pólizas de seguros automotrices en el mes
 - ✓ Aunque queda algo de incertidumbre el costo de crédito comienza a mostrar una mejor tendencia
 - ✓ Eficiencia se mantiene solida. Avanzando en proyectos estratégicos
- ¡Y todo se logró con un 95% de las oficinas centrales y contact centers trabajando desde la casa!**

Thank you.

Our purpose is to help people
and business prosper.

Our culture is based on believing
that everything we do should be:

Simple Personal Fair



MEMBER OF
**Dow Jones
Sustainability Indices**
In Collaboration with RobecoSAM

