

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

Agosto 2015

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

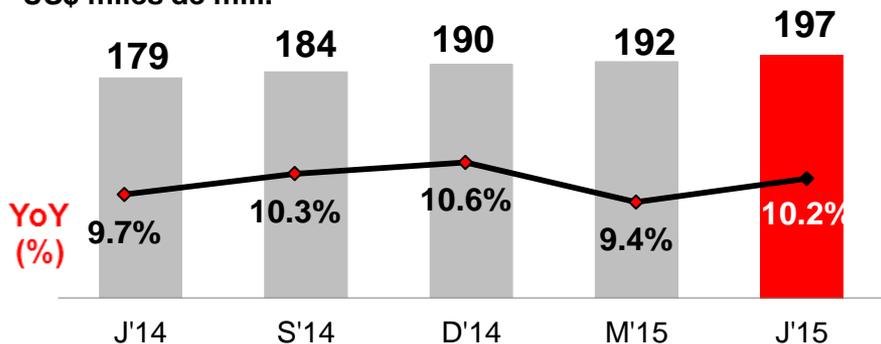
- **Pese a desaceleración económica, perspectivas del sistema financiero se mantienen estables**
- **Reorientación de la estrategia de Santander Chile para impulsar crecimiento rentable...**
- **... permite mejorar dinámica comercial y resultados recurrentes**
- **... y sustenta buenas perspectivas a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

Sistema financiero con tendencias de crecimiento estables...

Cifras para el Sistema Financiero

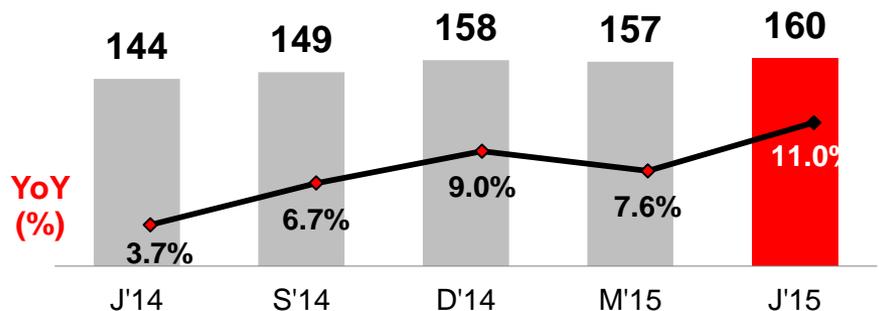
Préstamos

US\$ miles de mill.*



Depósitos**

US\$ miles de mill.*

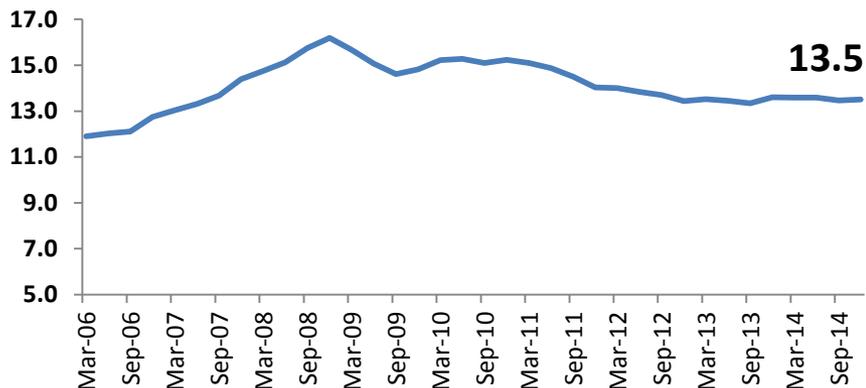


- Buenas perspectivas en algunos sectores exportadores mantiene el dinamismo de los créditos comerciales
- Relativa estabilidad del empleo y salarios mantiene buen dinamismo en segmentos de rentas medias-altas
- Crecimiento de los depósitos se mantiene en línea con el crédito
- Alta liquidez en el Sistema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

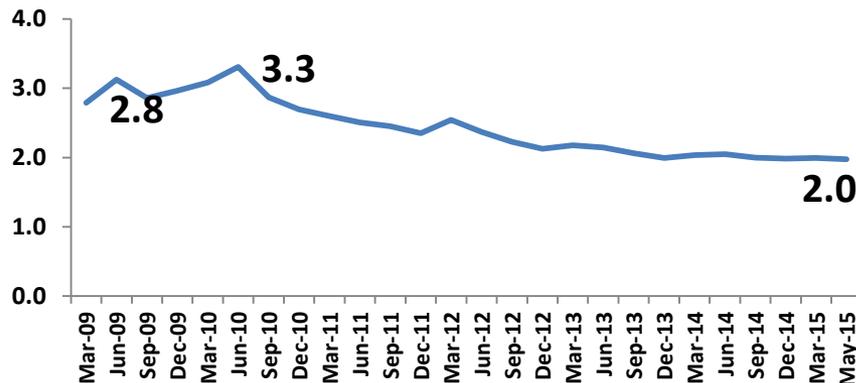
* A tipo de cambio constante de Junio 15. ** Depósitos a la vistas + plazo. Fuente: Superintendencia de Bancos. Cifras excluyen Corpbanca Colombia

... en un ambiente de riesgos estable

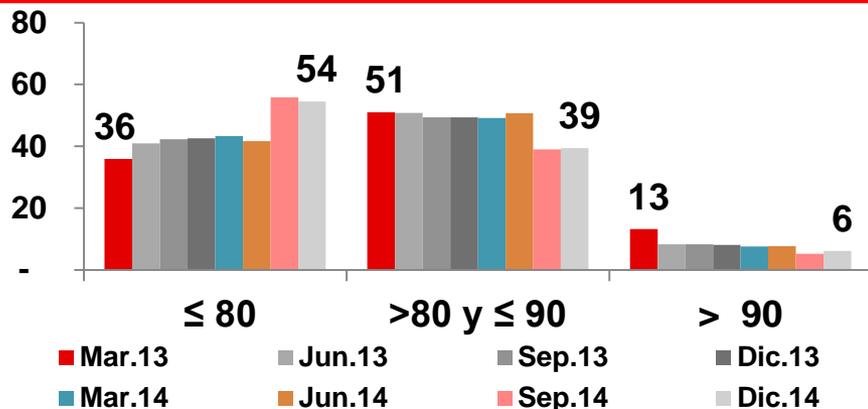
Chile: carga financiera hogares (%)¹



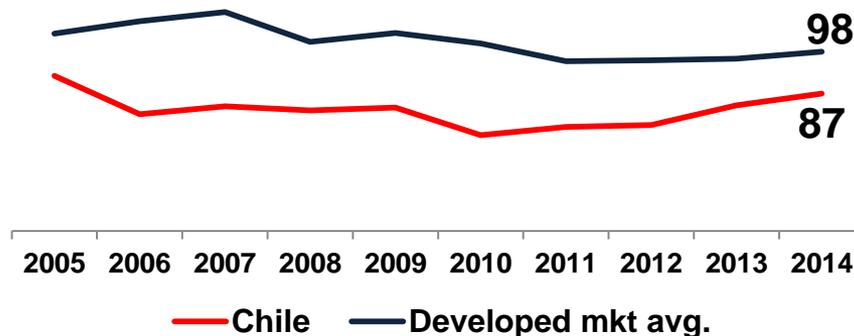
Cartera vencida Sistema (%)²



LTV hipotecarios (% , originación)³



Hipotecario / ingreso disponible (%)³



1. Fuente Banco Central: Gastos financieros / ingresos disponible hogares. 2. Cartera vencida / total colocaciones definición Superintendencia de Bancos. 3. Fuente Banco Central, Informe de Estabilidad Financiera 1S15

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**

Santander Chile: la franquicia líder en el país

Cifras a junio 2015¹

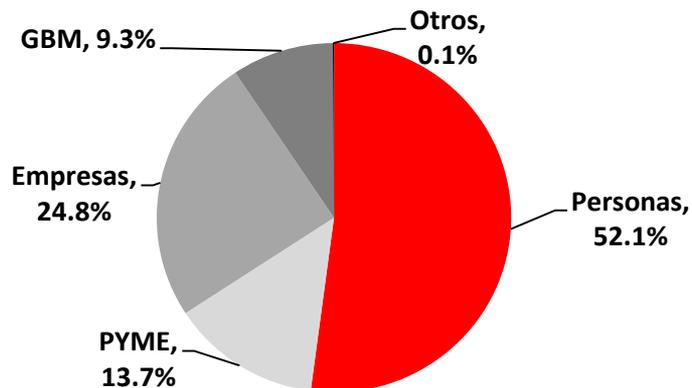


Ítem	Monto	Cuota ¹	Ranking
Préstamos	US\$37,9bn	19,4%	1
Préstamos a individuos	US\$19,7bn	22,1%	1
Consumo	US\$6,3bn	24,0%	1
Vivienda	US\$11,2bn	21,2%	1
Empresas	US\$20,5bn	17,5%	2
Depósitos	US\$ 28,7bn	18,1%	2
Patrimonio	US\$4,1bn	17,2%	1
Utilidad neta	US\$ 369mm	22,2%	2
Clientes	3.6mn		1
Cuentas corrientes		22,6%	1
Tarjetas bancarias		18,5%	1
Oficinas	478	20,0%	1
Cajeros automáticos	1.604	20,4%	2
Empleados	11.614	17,9%	2

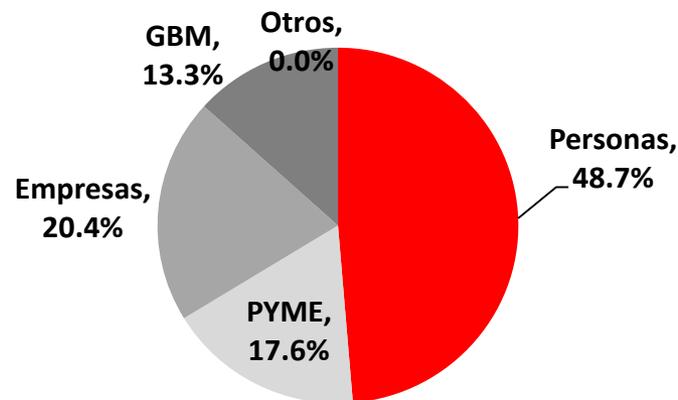
1. O última cifra disponible. Excluye Corpbanca Colombia. Fuente: Superintendencia de Bancos de Chile

Un banco de clientes, bien diversificado

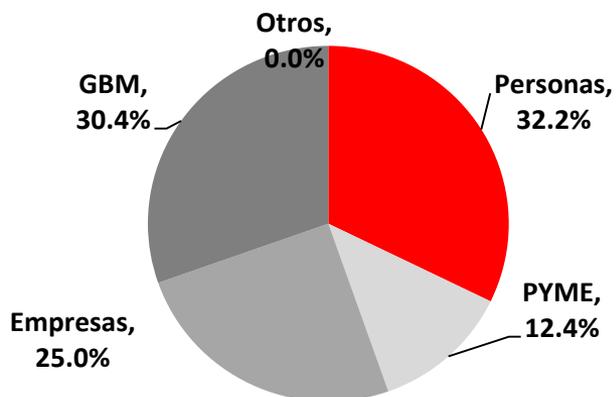
Créditos por segmento



Ingreso op. neto segmentos negocio*



Depósitos por segmento



- **Personas y PYMES** siguen siendo un negocio más de crédito, pero buen potencial en los negocios transaccionales
- **BEI:** perfilándose tanto en el negocio de crédito como el no-crediticio
- **GBM:** >80% de los ingresos no son relacionados al crédito

* Incluye: Margen financiero + comisiones + Tesorería de clientes menos provisiones

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

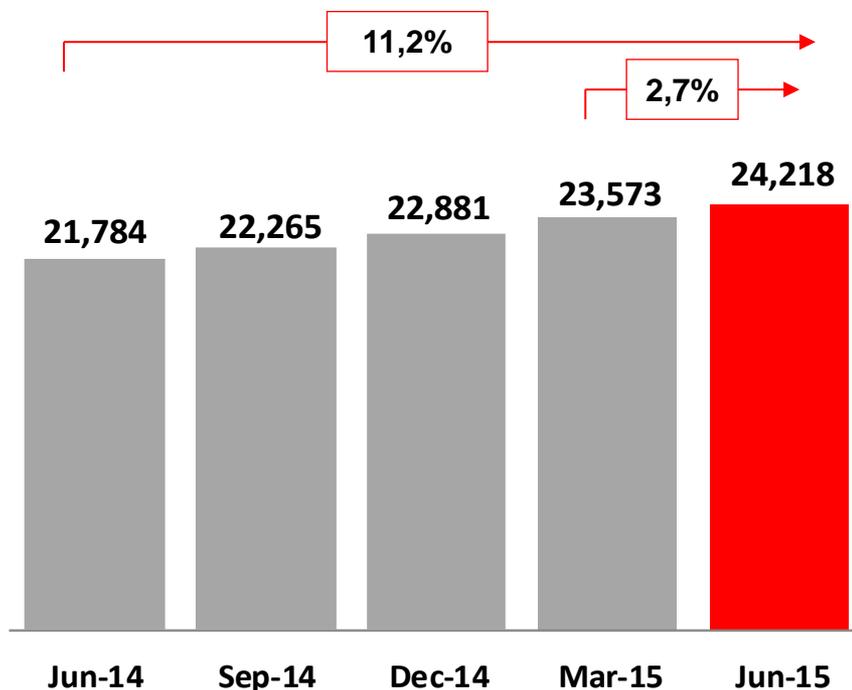
III. ... y administrando el riesgo y capital conservadoramente

- **Individuos:** Foco en segmentos medio-medio/altos. En segmentos masivos, crecimiento selectivo
- **Pymes:** Foco en Pymes más grandes, especialmente con ingresos más balanceados (prestamos y banca transaccional)
- **Banca Empresas:** Foco en negocio non-lending de valor agregado
- **GBM:** mantener foco en negocio de non-lending

Positivo crecimiento de los préstamos en 1er. semestre

Préstamos totales

\$ miles de millones



\$mmm

	6M'15	YoY (%)	QoQ (%)
Personas¹	12.606	14,1%	3,1%
Vivienda	7.145	17,2%	4,4%
Consumo	3.997	7,0%	1,1%
PYME	3.323	0,9%	2,2%
Empresas	6.014	16,3%	7,2%
Corporativa	2.264	-2,2%	-7,8%
Total²	24.218	11,2%	2,7%

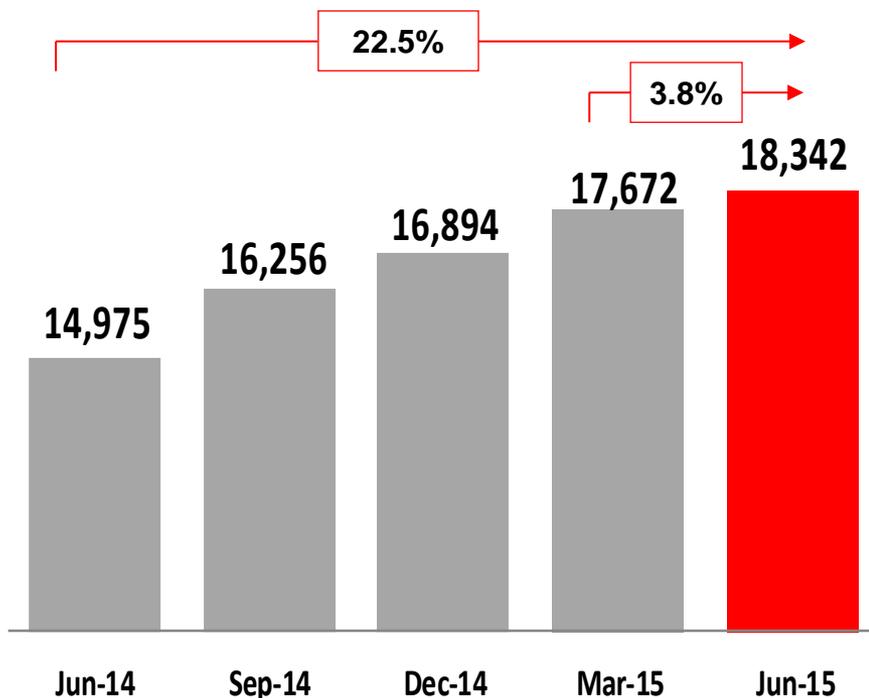
Mejora mix préstamos a personas: Rentas media-altas: +17% YoY

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

Depósitos totales crecen 22,5% YoY

Depósitos totales

\$ miles de millones

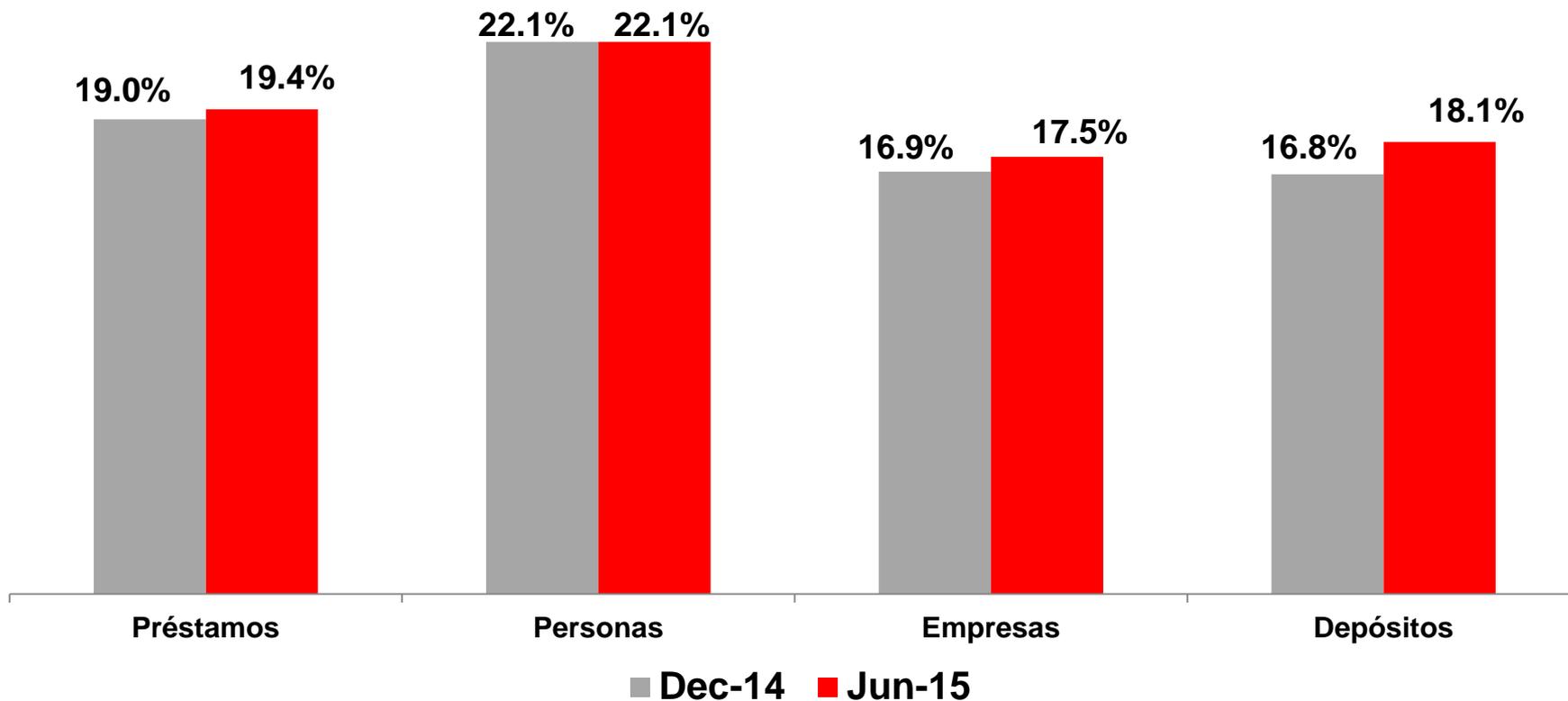


\$ miles de millones

	6M'15	YoY	QoQ
Fondos vista	6.659	17,6%	3,4%
Depósitos a plazo	11.683	25,5%	4,0%
Total	18.342	22,5%	3,8%

**Fuerte crecimiento de fondos vista en todos los segmentos:
Individuos: +21,9%, PYMEs: +13,9%, Empresas: +19,0%, Corporativa: +13,8%**

Ganando cuota en la mayoría de los productos



Fuente: Superintendencia de Bancos de Chile. Excluye Corpbanca Colombia

3 objetivos para crecer sanamente, con mayor rentabilidad

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

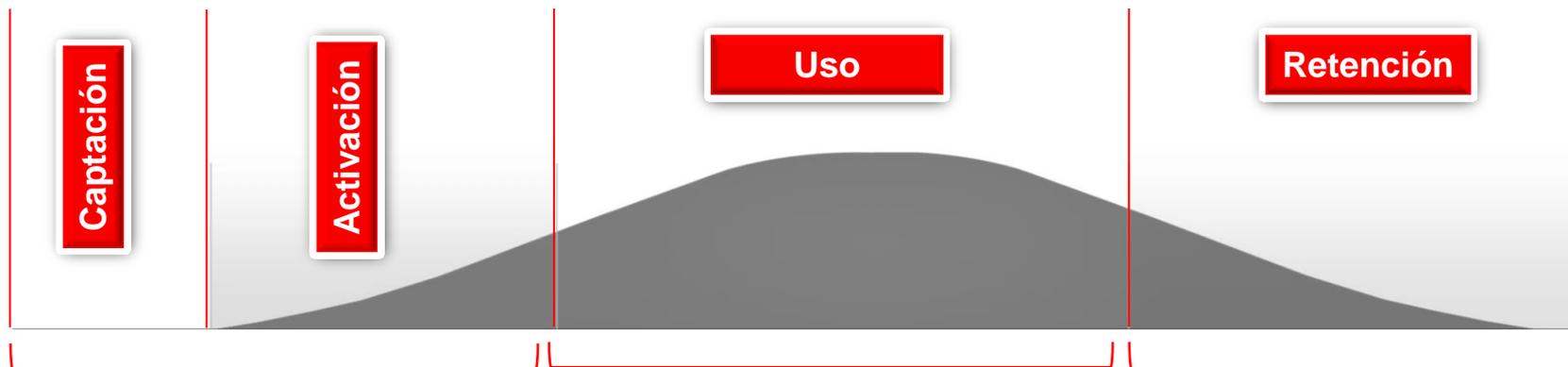
II. ... mejorando la gestión de clientes y la calidad de servicio

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

Estamos mejorando la experiencia de clientes...

Modelo de Gestión de Clientes



Vinculación al origen

CRM entrega alertas temprana sobre activación y uso de productos

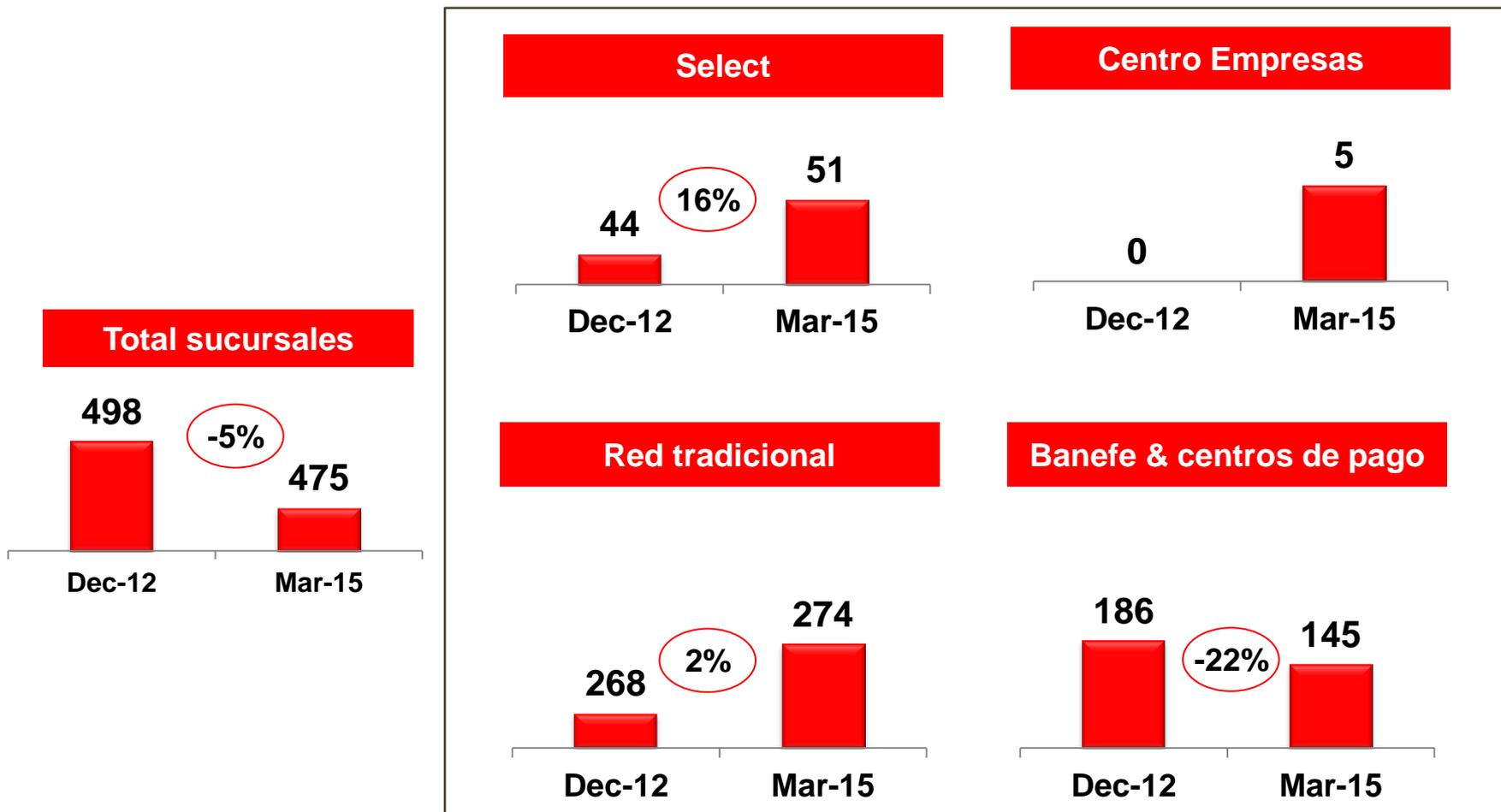
Explotación de la base

Avanzado sistema de «data mining», triggers y «fábrica de eventos»

Retención selectiva

CRM entrega alertas tempranas de fuga

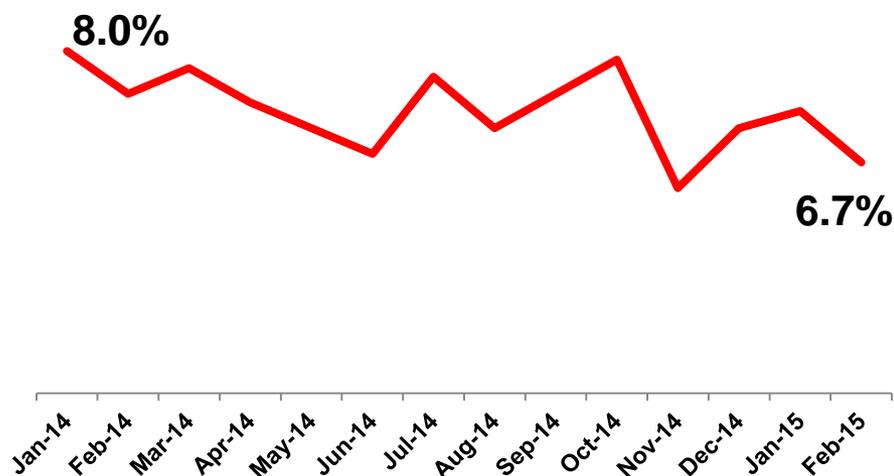
... y haciendo más eficiente nuestra capacidad de distribución



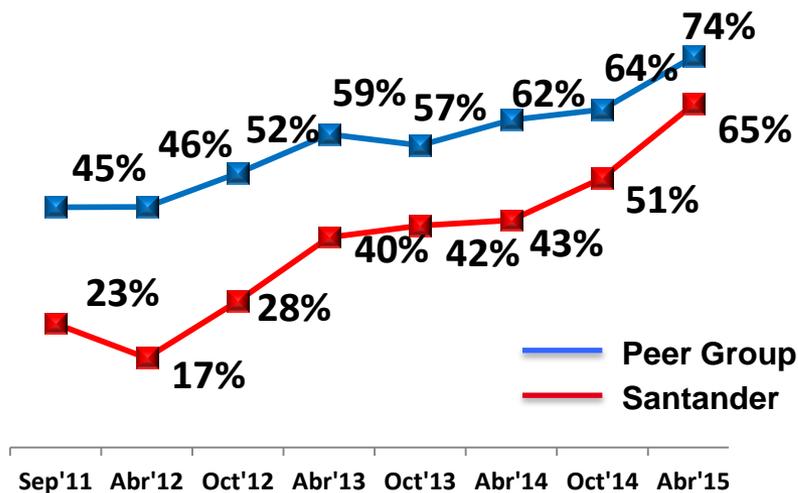
Mayor foco en canales alternativos como Internet, VOX, Mobile

Ello está resultando en clientes más leales y satisfechos...

Pérdida de clientes (Individuos¹,%)



Satisfacción neta² (%)

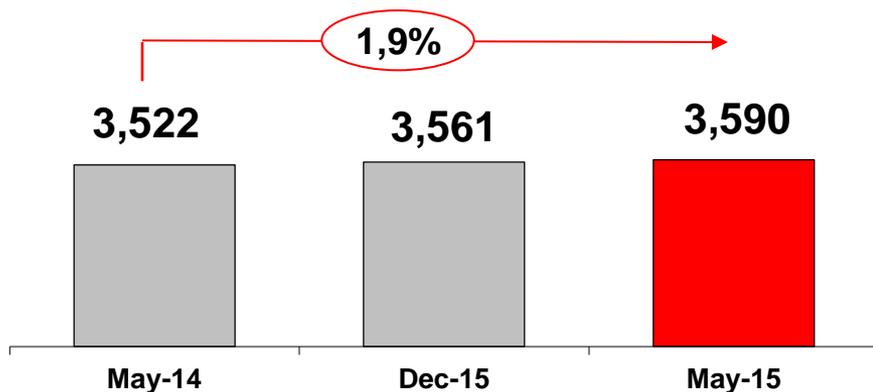


1. % de clientes que se van del Banco sobre el total. 2. % de clientes satisfechos o muy satisfechos sobre menos los no-satisfechos

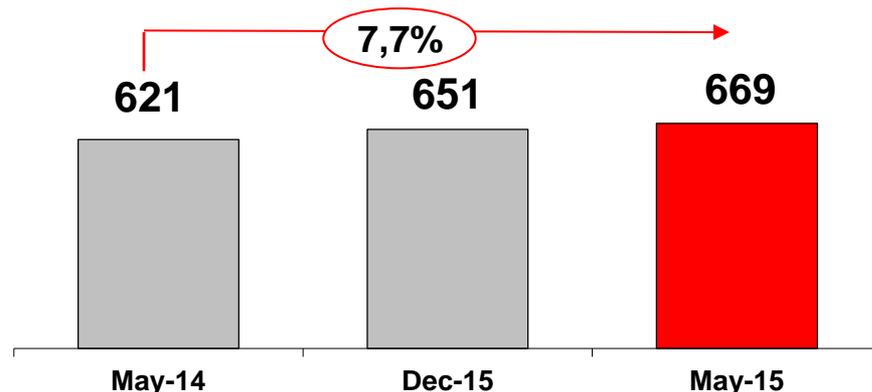
...y mejorando los niveles de cruce y vinculación

Miles de clientes

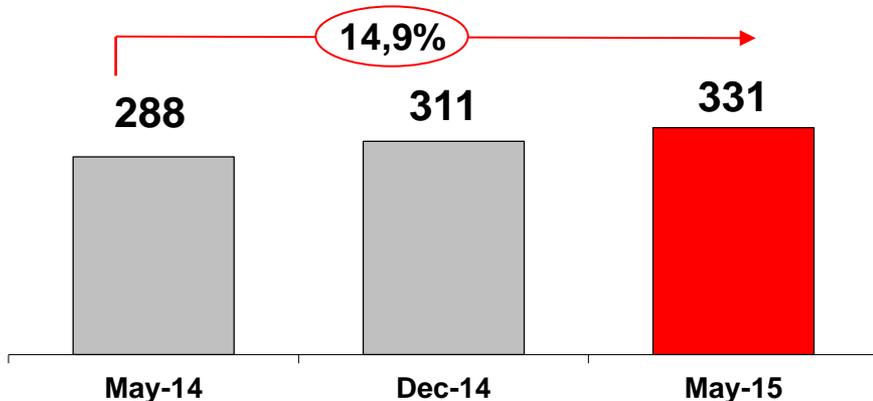
Total clientes



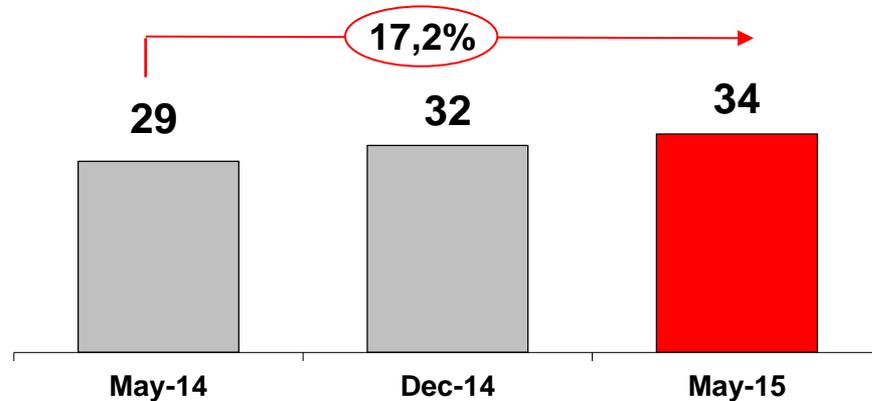
Clientes personas c/cuenta corriente



Personas: Clientes vinculados¹



Pymes: Clientes vinculados²



1. Clientes que poseen 2-4 productos + rentabilidad mínima + indicador de uso mínimo de los productos. 2. Vinculación diferenciada según tamaño del cliente en base a puntuación dependiente del uso de los productos y del ingreso, neto de riesgos de los mismos

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

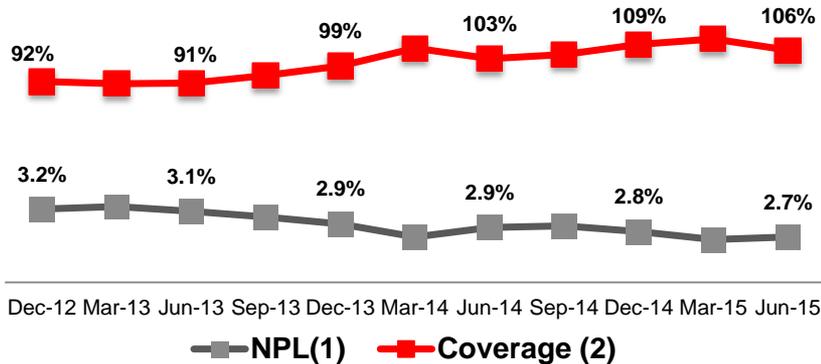
III. ... y administrando el riesgo y capital conservadoramente

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

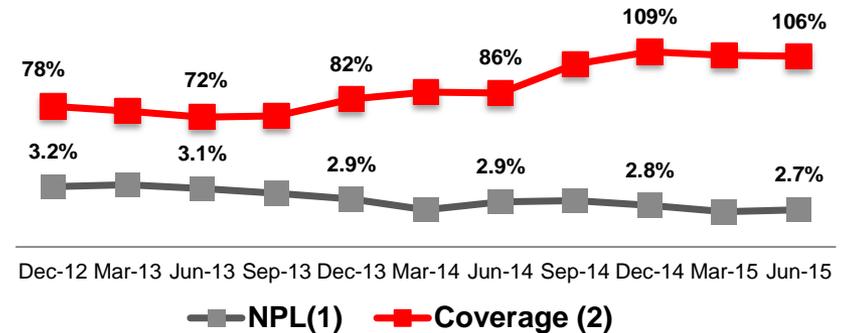
Métricas de calidad de cartera estables

% préstamos

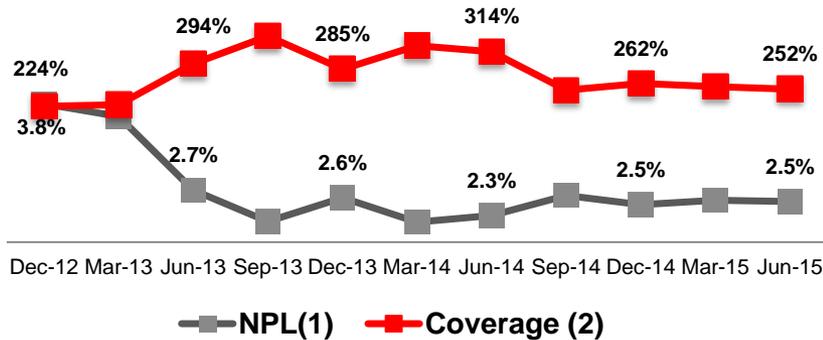
Total de préstamos



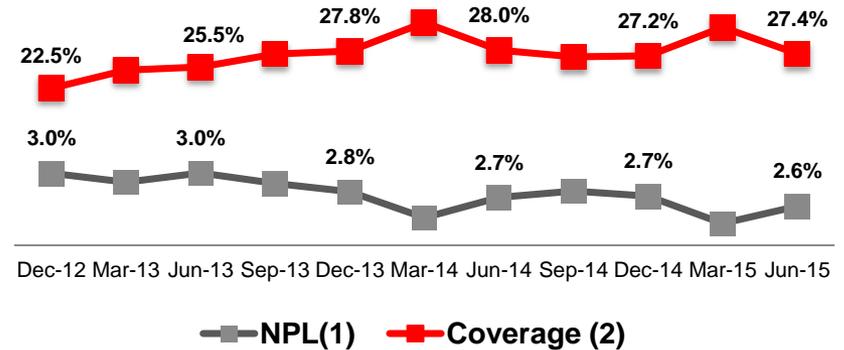
Préstamos comerciales



Créditos de consumo



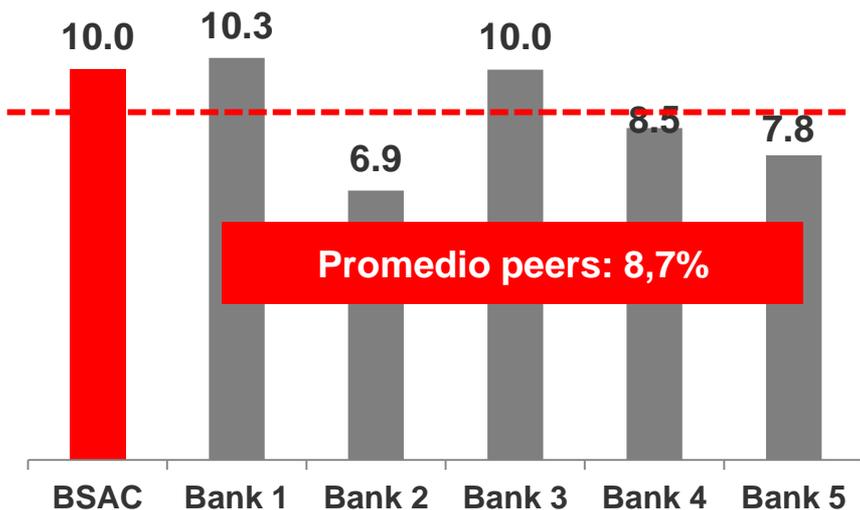
Préstamos hipotecarios



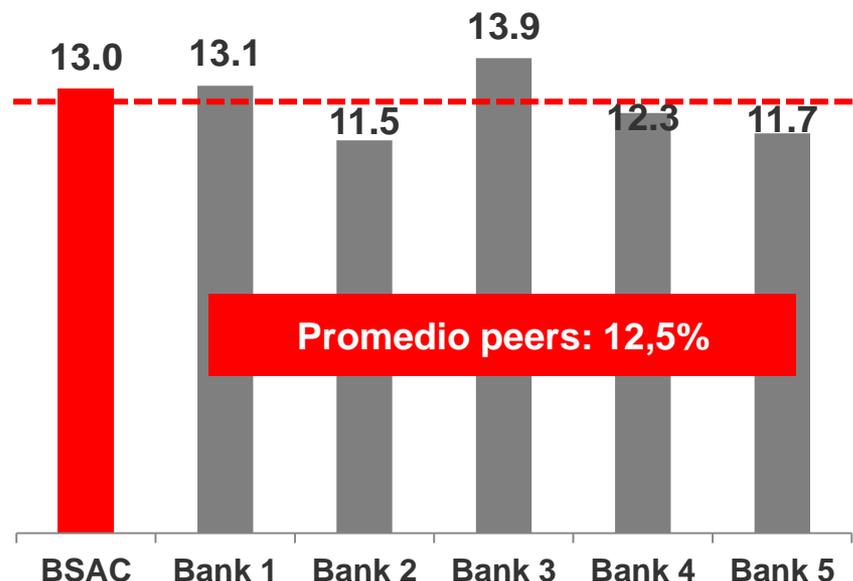
1. NPL: préstamos en mora por 90 días. 2. coverage: provisiones en balance sobre cartera vencida

Sólida base de capital para crecer

Core capital (%)*



Ratio BIS (%)



Avanzando hacia BIS III

* Patrimonio sobre activos ponderados por riesgo. Cifras a mayo. 15. Fuente: Superintendencia de Bancos

Agenda

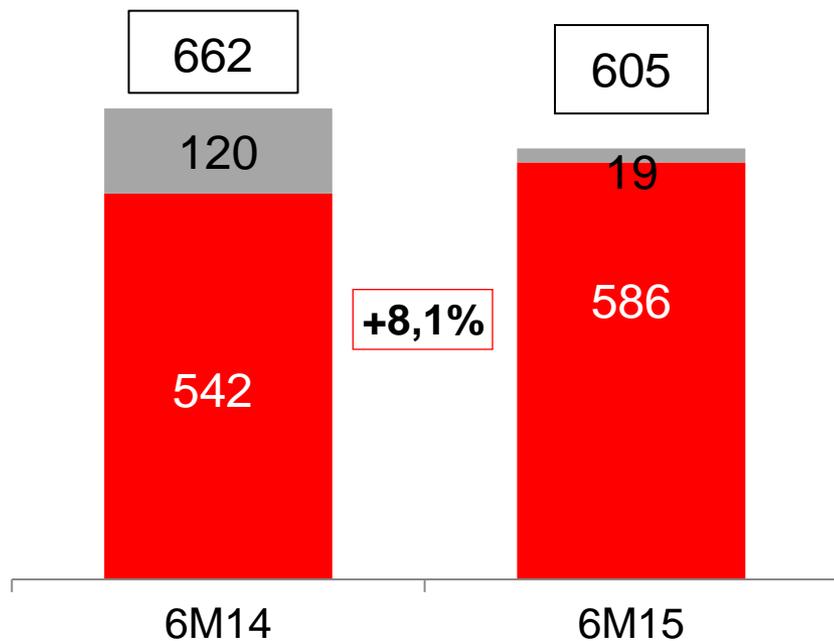
- **Pese a desaceleración económica, perspectivas del sistema financiero se mantienen estables**
- **Reorientación de la estrategia de Santander Chile para impulsar crecimiento rentable...**
 - **... permite mejorar dinámica comercial y resultados recurrentes**
 - **... y sustenta buenas perspectivas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

Margen Financiero de Clientes crece 8,1% YoY

Margen financiero

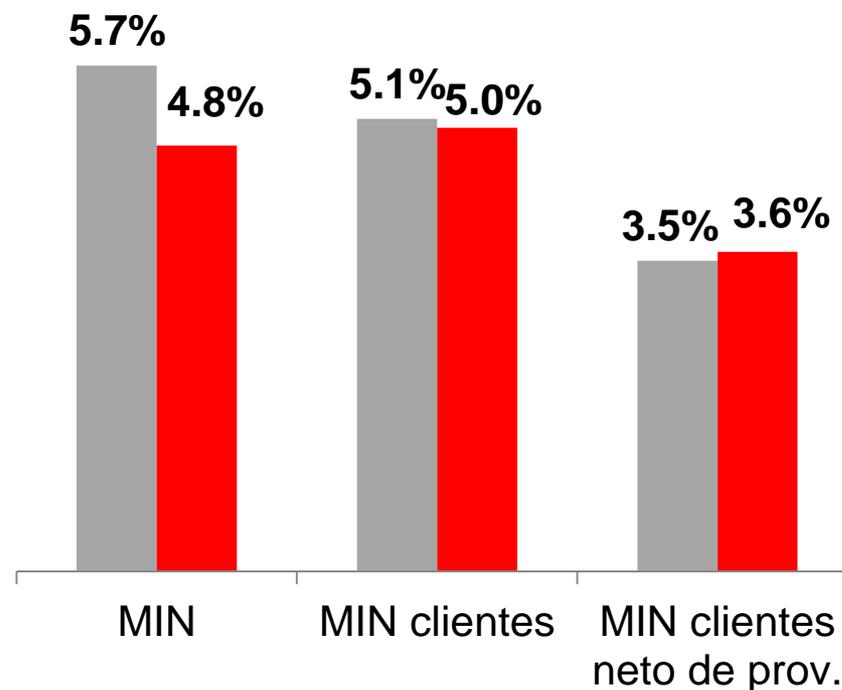
\$ miles de millones

Total ■ Margen clientes ■ Margen no-clientes



Margen de interés neto, MIN*, %

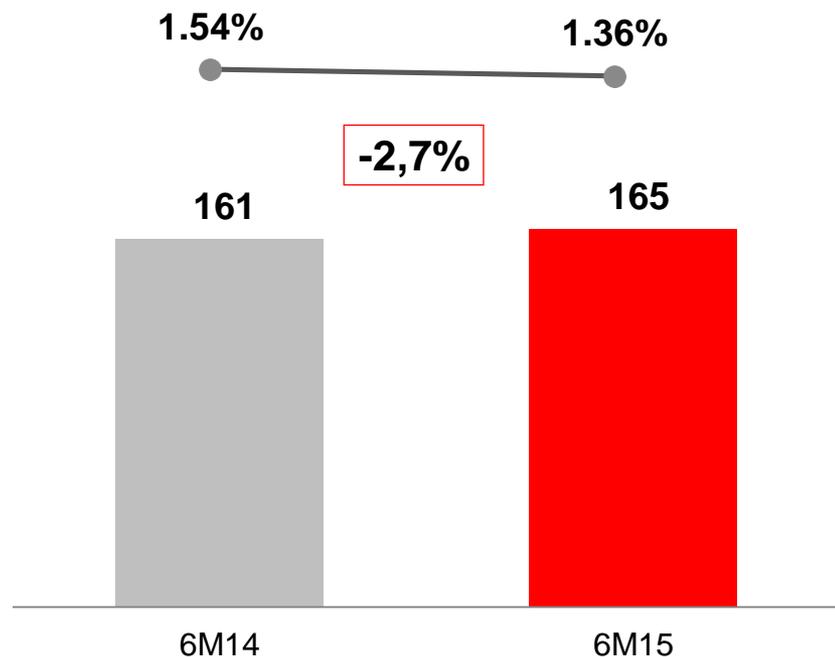
■ 6M14 ■ 6M15



* MIN: Margen financiero / Activos productivos. MIN Clientes: Margen financiero clientes / Préstamos. MIN de clientes neto de prov = MIN clientes menos provisiones. El margen de cliente excluye, entre otras cosas el impacto de la inflación sobre los NIM. Inflación: variación trimestral de la UF

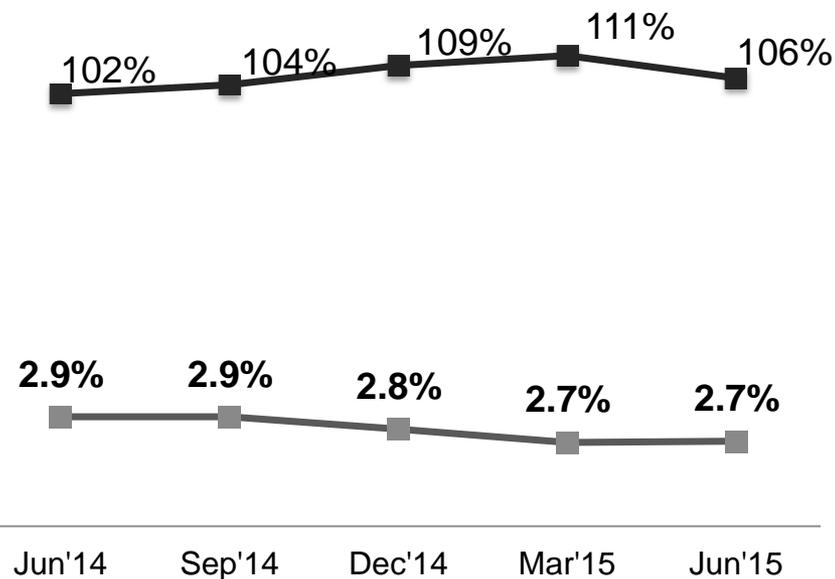
Costo del crédito baja a 1,36%

Provisiones y costo del crédito



■ \$mmm ● Costo del crédito(%)¹

Cartera morosa y cobertura



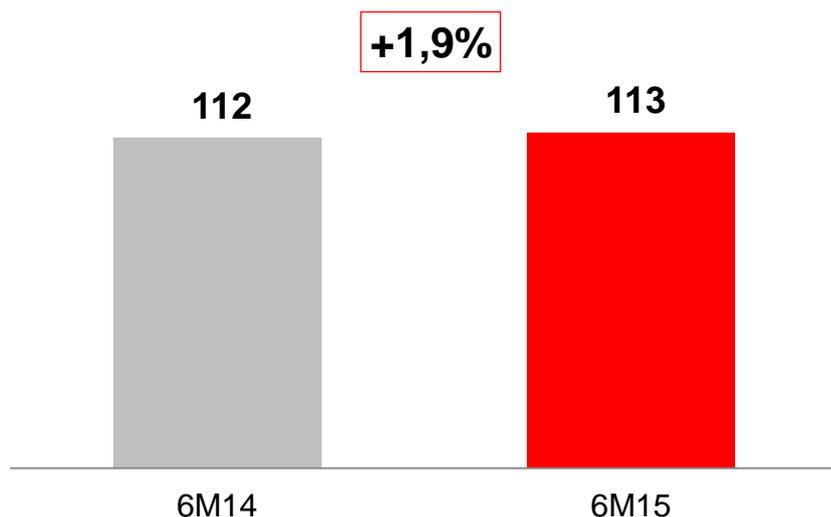
■ NPL² ■ Cobertura³

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

Comisiones repuntando con aumentos en vinculación

Comisiones totales

\$ miles de millones



Comisiones segmentos de negocio¹

\$ miles de millones

	6M'15	YoY (%)
Personas	69,2	5,0
PYME	21,6	7,6
Empresas	13,6	0,1
Corporativa	7,3	-29,6
Total¹	113,4	1,9

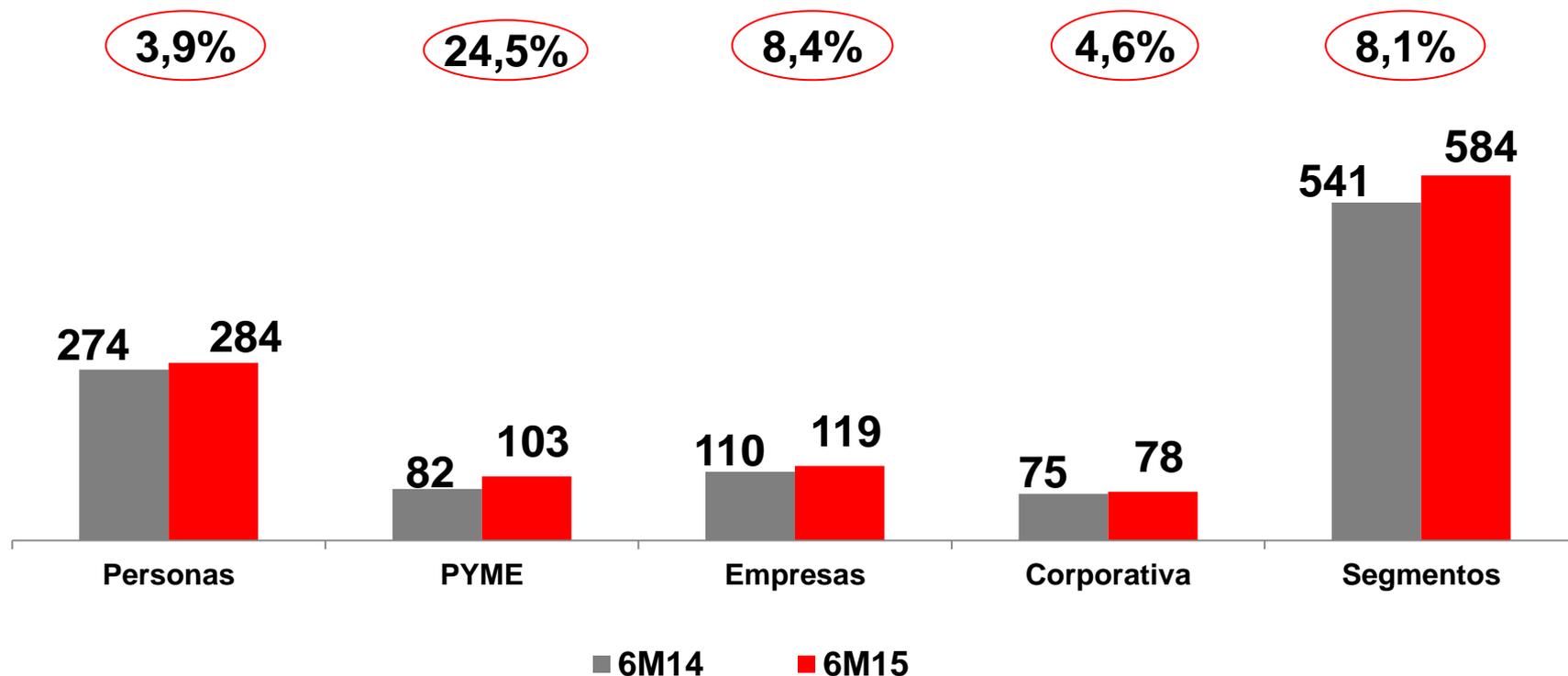
Comisiones en segmento corporativo tienden a ser más volátiles

1. Comisiones de los segmentos de negocio excluye a Gestión Financiera, Actividades Corporativas y los efectos de cambios regulatorios en cobranzas de seguros 2. Incluye otras comisiones no segmentadas

Contribución neta de los segmentos de negocio crece 8,1%

Contribución neta de los segmentos de negocio¹

\$ miles de millones



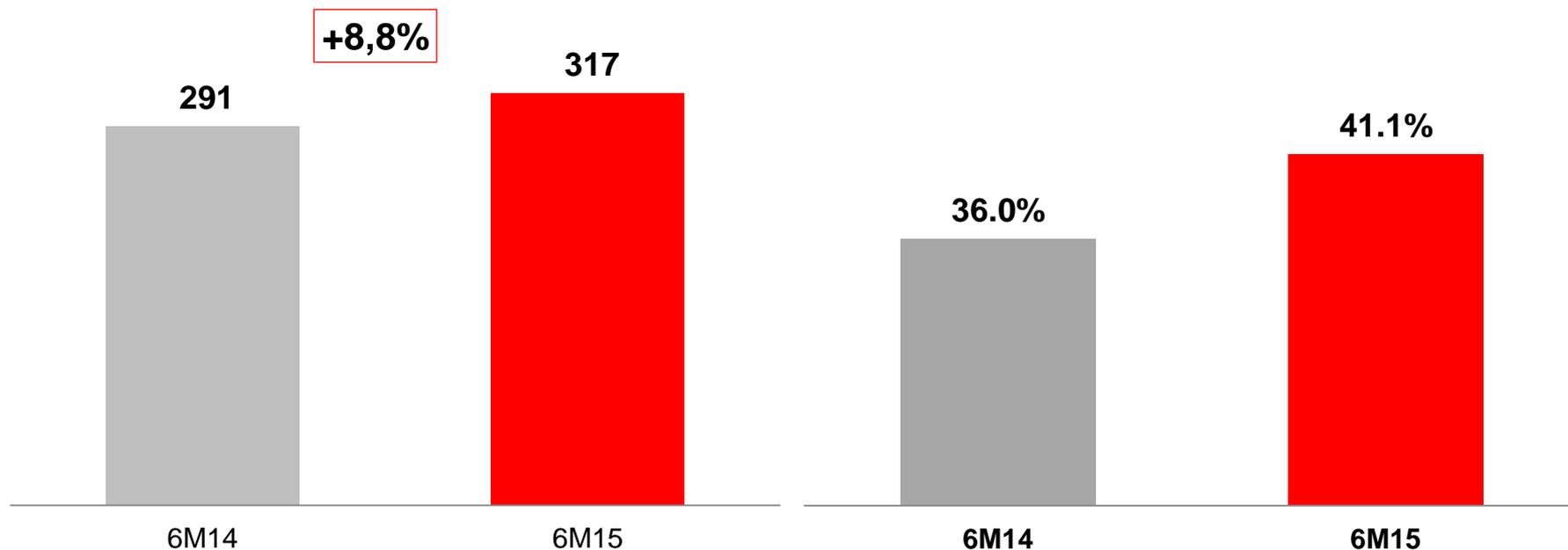
1. Margen financiero + provisiones+ comisiones + Operaciones financieras neto de provisiones

Ratio de eficiencia alcanza el 41,1% en 1S15

Costos

Ratio de eficiencia¹

\$ miles de millones

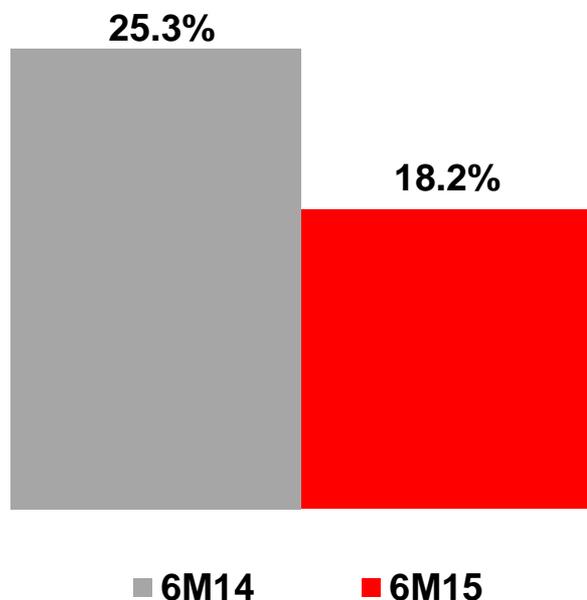


Crecimiento de los costos se moderará en el resto del año

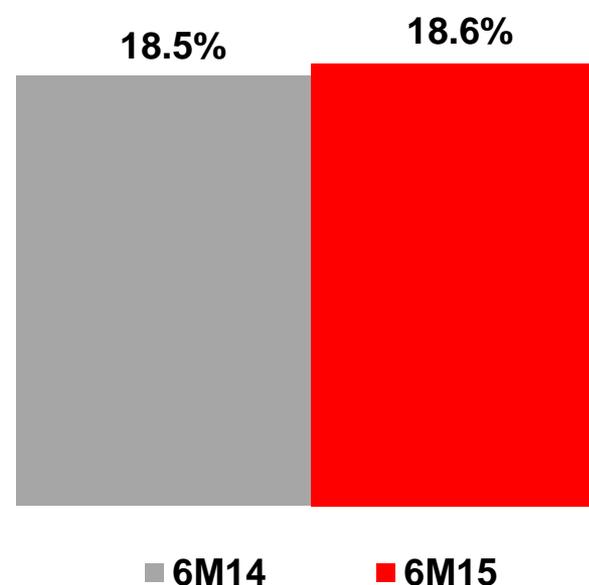
1. Gastos operación exc. deterioro / Margen financiero+ comisiones netas + resultado transacciones financieras, neto y otros ingresos operativos, netos

**Banco obtiene positivos resultados recurrentes en 1S15.
Resultado final afectado por menor inflación y mayores impuestos**

ROE reportado



ROE normalizado¹



1. Resultado semestral anualizado, asumiendo var. UF de 1,5% semestral (3% anual) / Patrimonio promedio

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 y riesgos estables**
- **Santander Chile: Tendencia positivas de dinamismo comercial y rentabilidad de clientes en 1S15:**
 - **Mejora el mix de fondeo, con crecimiento del 22,5% YoY en depósitos**
 - **Préstamos crecen 11,2% YoY, especialmente en segmentos con mejor relación riesgo / retorno**
 - **Base de clientes y vinculación con alzas sostenidas**
 - **Calidad crediticia estable. Costo del crédito alcanza 1,4% en el 1S15 / NPLs: 2,7%**
 - **Contribución neta de los segmentos sube 8,1% YoY**
 - **Eficiencia alcanza 41,1%**
 - **ROE alcanza 18,2%. ROE ajustado llega a 18,6% en línea con nuestro «guidance»**
- **Para el resto del 2015, prevemos que buenas tendencias comerciales deberían mantenerse, en un ambiente de mayor inflación**



Buenas perspectivas de mediano plazo para Santander Chile



Chile