

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

Marzo 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

- **Leve repunte de la economía en 2017-18. Sistema financiera con crecimiento estable y con buenas tendencias en riesgos**
- **La estrategia de negocio de Santander Chile está resultando en una mejor relación con nuestros clientes y buenas tendencias en rentabilidad...**
- **... impulsando sólidas perspectivas a mediano plazo**

Entorno Macroeconómico

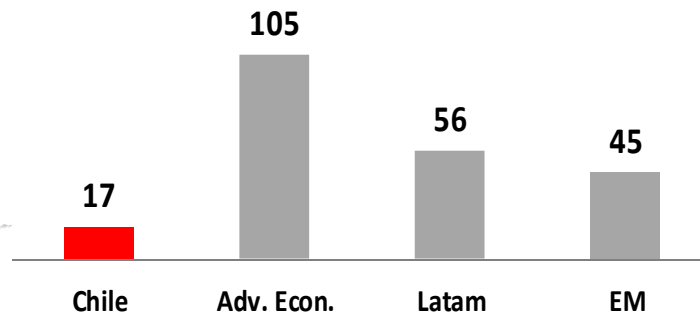
Chile: una economía estable y diversificada

Chile: indicadores económicos¹

Populación:	18,0 mm
PIB:	US\$220bn
PIB per capita (PPP):	US\$23.000
Exportaciones / PIB:	28%
Inversión/ PIB :	22,5%
Deuda pública neta/ PIB:	-3,5%
Ratings Soberanos:	AA-/A+/Aa3

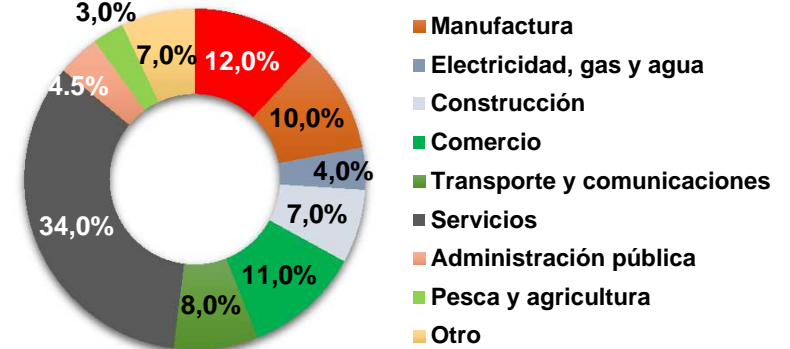
Baja deuda pública²

Deuda pública bruta, % PIB

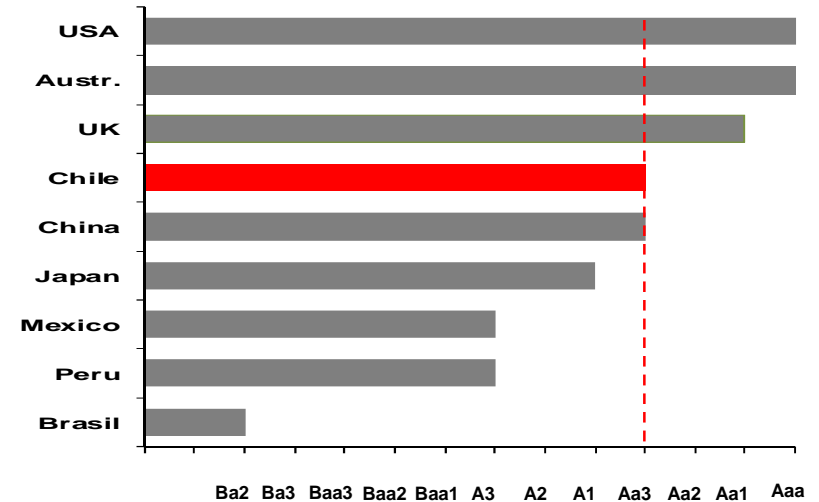


Diversificación de la economía chilena¹

PIB por sector económico, %



... y alto rating soberano³

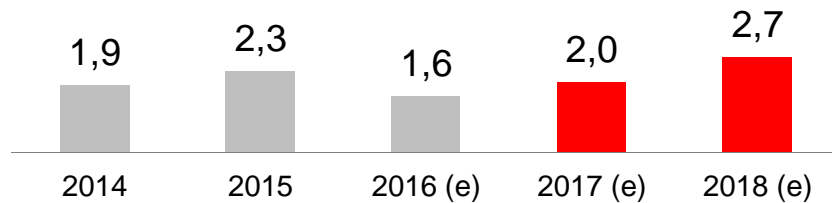


Entorno Macroeconómico

Crecimiento del PIB mejora en el 2017 y 2018

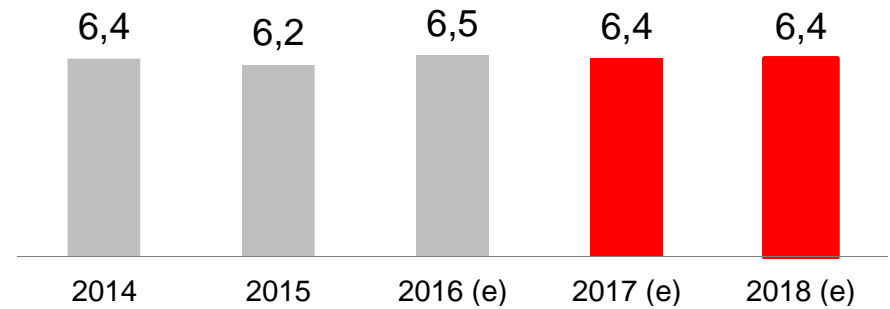
PIB

YoY crecimiento real, %



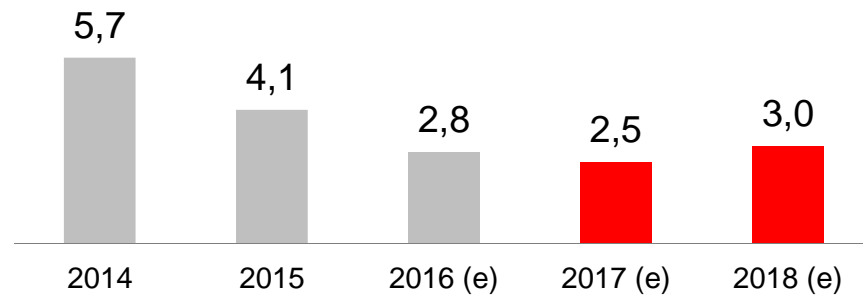
Desempleo promedio

% de fuerza laboral, %



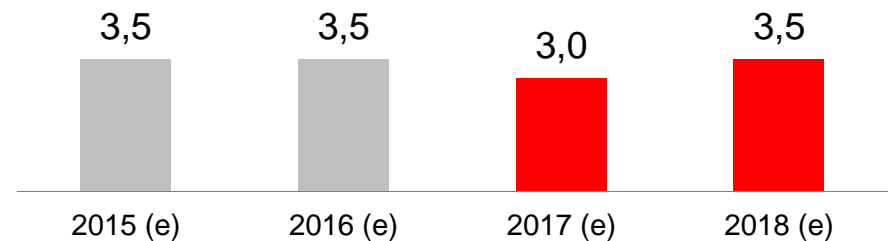
Inflación

Cambio anual de inflación UF, %



TPM Banco Central

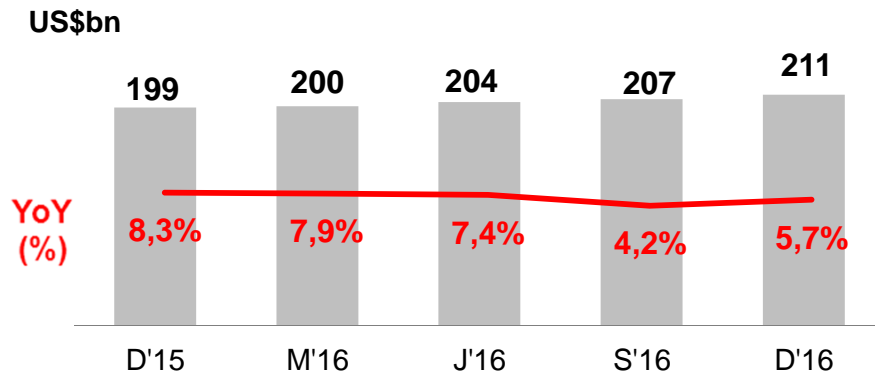
%



Sistema financiero: Crecimiento de colocaciones y depósitos

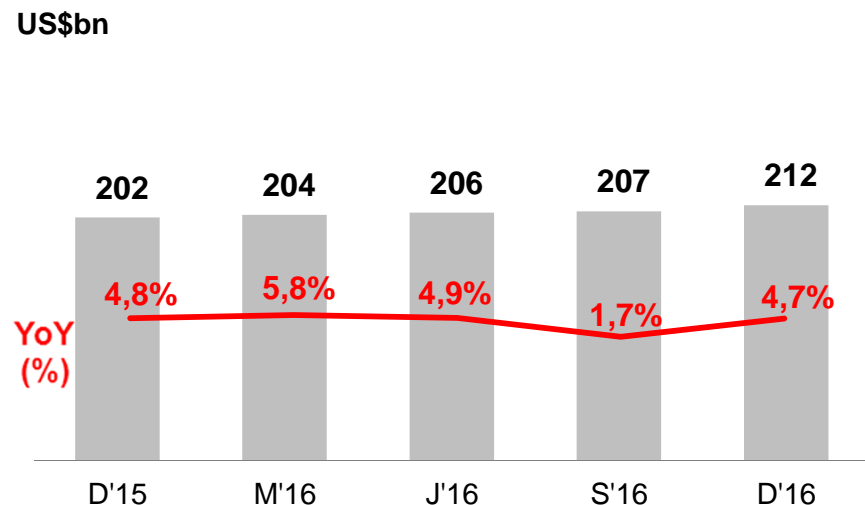
Sistema financiero con crecimiento estable debido a menor exposición al sector minero...

Total Colocaciones¹



- Préstamos de vivienda desacelerándose después de un crecimiento extraordinario en 2015.
- Crecimiento de Banca Retail y sectores no mineros impulsa el crecimiento de colocaciones
- Calidad de activos estable

Fondos de Clientes^{1,2}

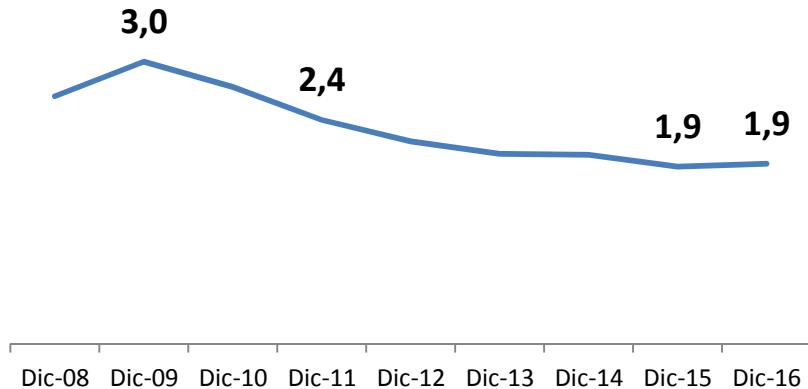


- Alta liquidez en el sistema para financiar el crecimiento de créditos
- Deceleración del crecimiento de fondos de clientes debido a un movimiento de flujo de inversiones desde depósitos a bonos dado las bajas tasas de intereses.

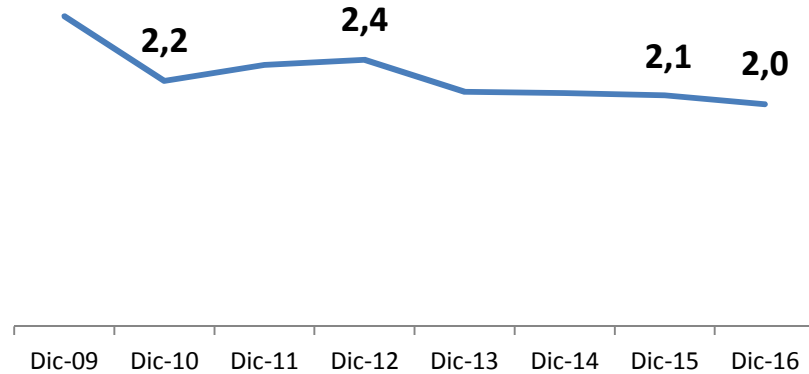
Sistema financiero: métricas de riesgo

... y buenas tendencias en riesgos

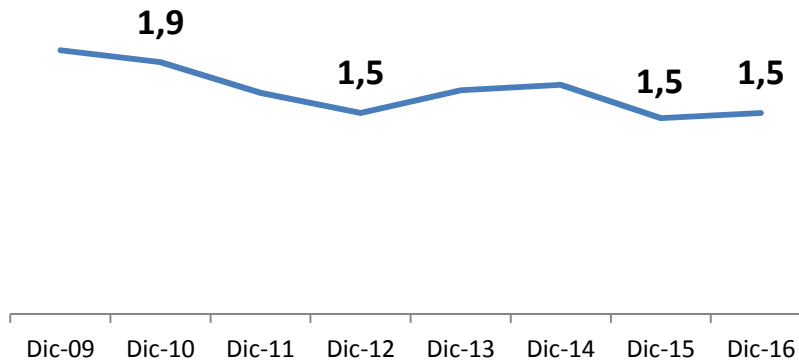
Ratio de Morosidad (%)¹



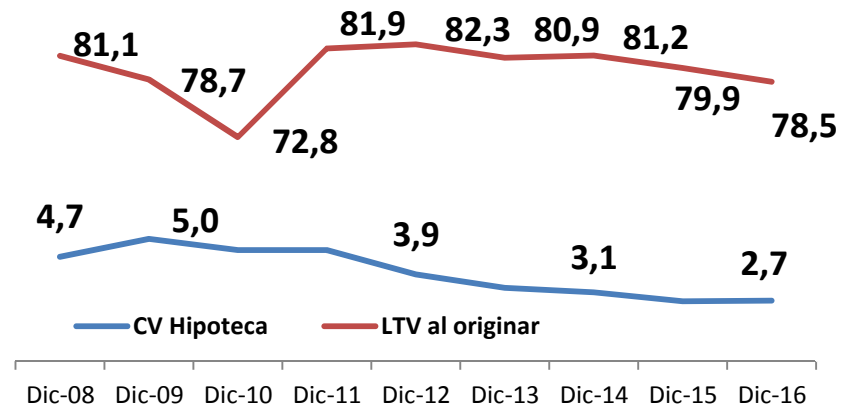
Morosidad Consumo (%)



Morosidad Comercial (%)



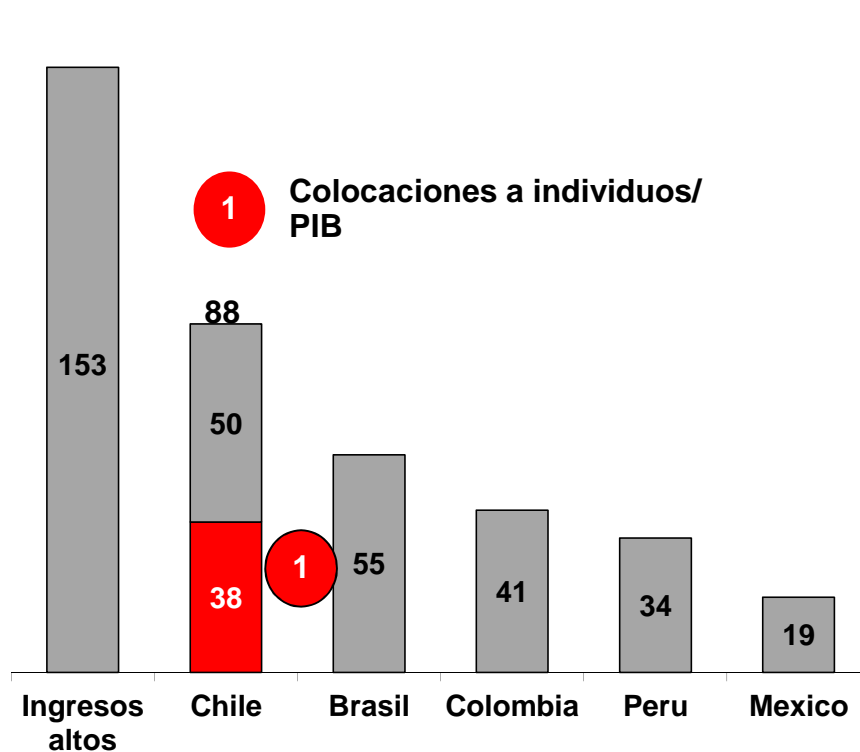
Morosidad Vivienda y LTV (%)



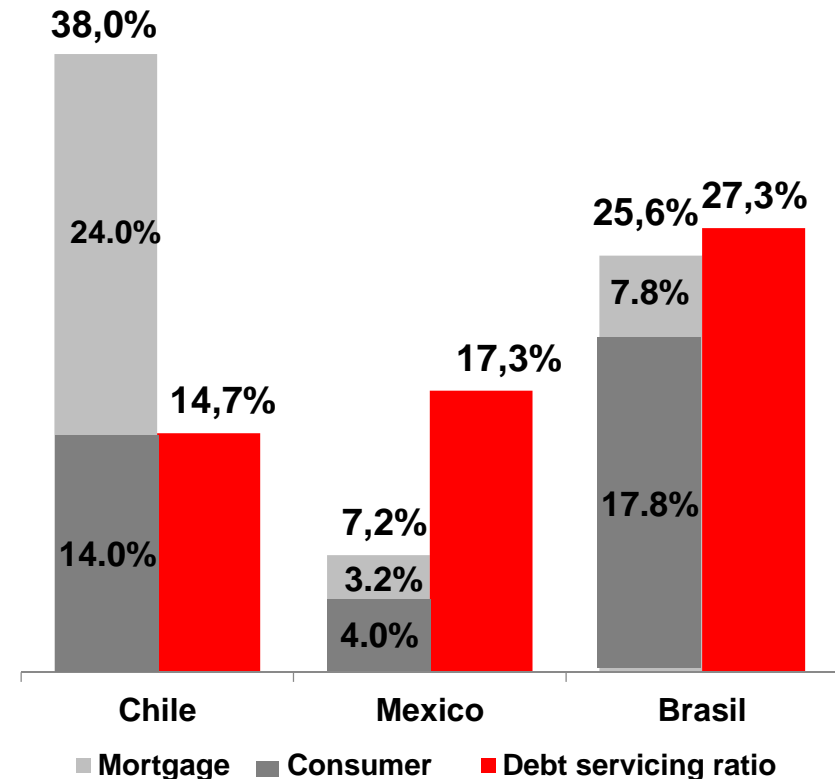
Sistema financiero: potencial de crecimiento

El mercado tiene una alta potencial de crecimiento en individuos...

Colocaciones a PIB, 2015 (%)¹



Penetración de colocaciones a individuos y RSD²



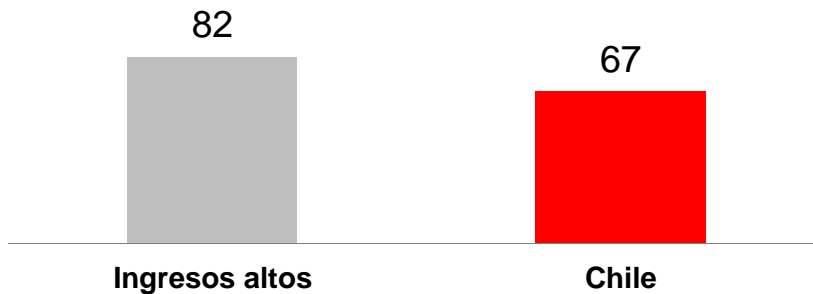
1. O ultima información disponible. Fuente: World Bank, ponderado por tamaño de economías mundiales. Colocaciones chilenas incluyen prestamos a Bancos y no bancos. Fuente Chile: Santander Chile utiliza la información de SBIF, BCCh, Superintendencia de Seguros de Chile, SVS, y www.cajasdechile.cl.

2. Ratio de Servicio de Deuda, RSD: Total pagos de deudas incluyendo amortizaciones y intereses/ ingresos disponibles. Fuentes: para Chile: SVS y SBIF; para Brazil y México: JP Morgan, Scotiabank y Felaban

Sistema financiero: potencial de crecimiento

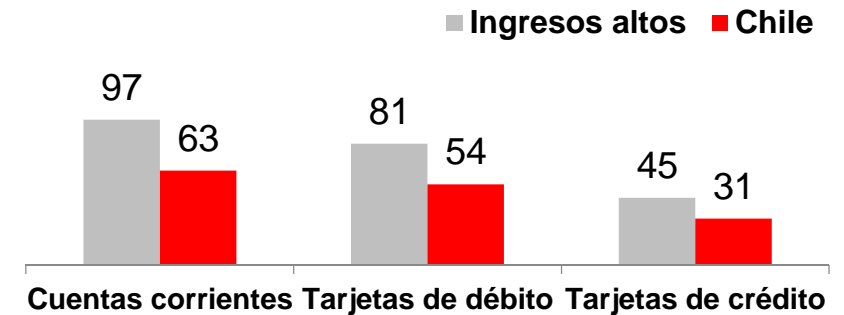
... y en otros productos transaccionales y *non-lending*

Depósitos (% PIB)

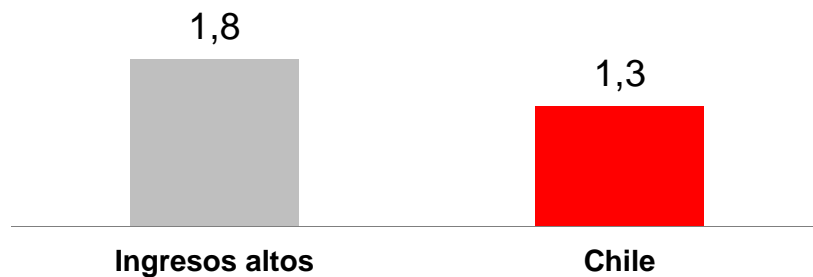


Penetración de productos transaccionales(%)

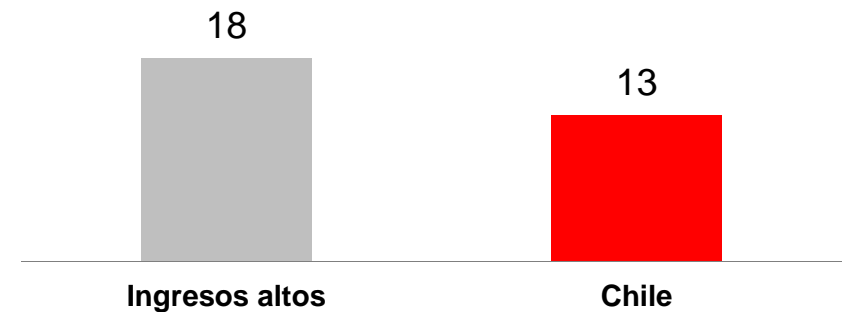
% de pob. mantiene producto > 15 años



Primas de seguros no vida (% PIB)



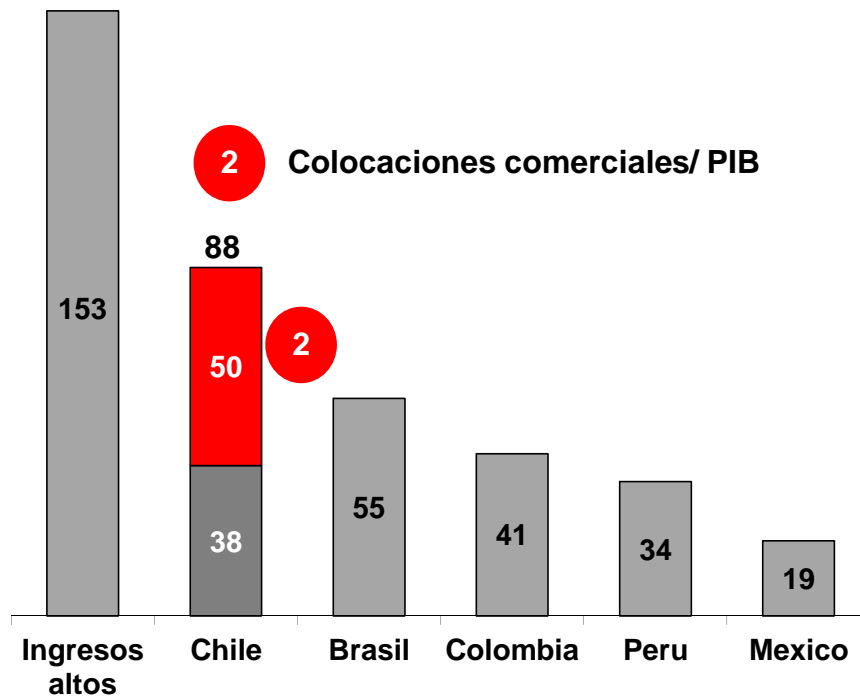
Fondos mutuos (% PIB)



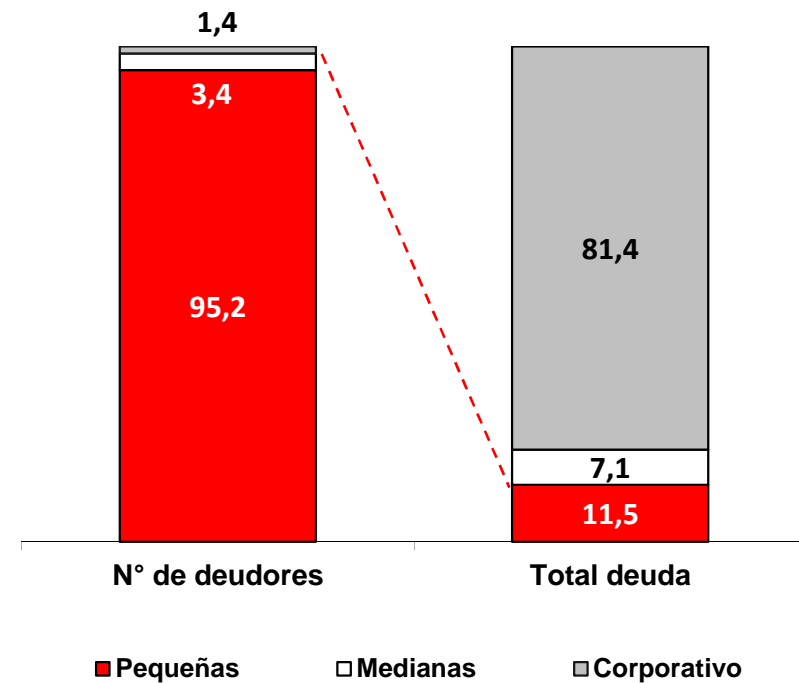
Sistema financiero: potencial de crecimiento

Alto potencial de crecimiento en PYMES...

Colocaciones PIB, 2015 (%)¹



Colocaciones comerciales por tipo de cliente



1. O ultima información disponible. Fuente: World Bank, ponderado por tamaño de economías mundiales. Colocaciones chilenas incluyen prestamos a Bancos y no bancos. Fuente Chile: Santander Chile utiliza la información de SBIF, BCCh, Superintendencia de Seguros de Chile, SVS, y www.cajasdechile.cl.

Fuente: SBIF, 2015

Sistema financiero: potencial de crecimiento

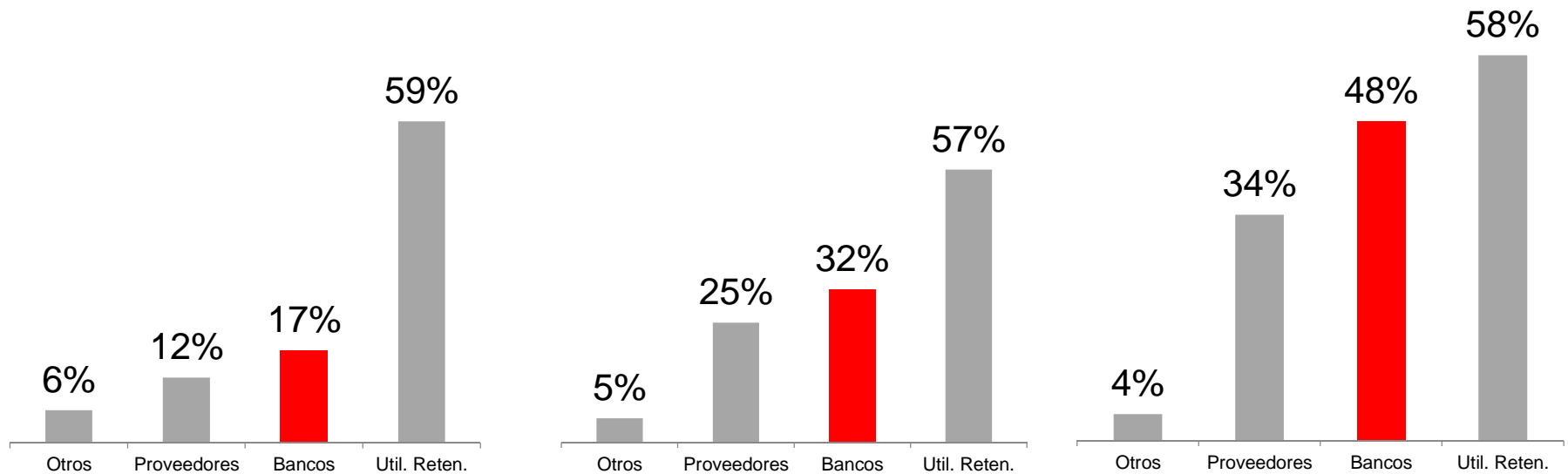
... Ya que las fuentes de financiamiento no bancarias siguen siendo ampliamente utilizadas

Microempresarios

PYME

Middle-market

Estructura de financiamiento por tipo de prestatario*



Agenda

- **Se espera un crecimiento de la economía en 2017-18. Sistema financiera con crecimiento relativamente estable y tendencias estables de riesgos**
- **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**

Nuestra franquicia

Santander Chile es el Banco líder del país...

Cifras en US\$

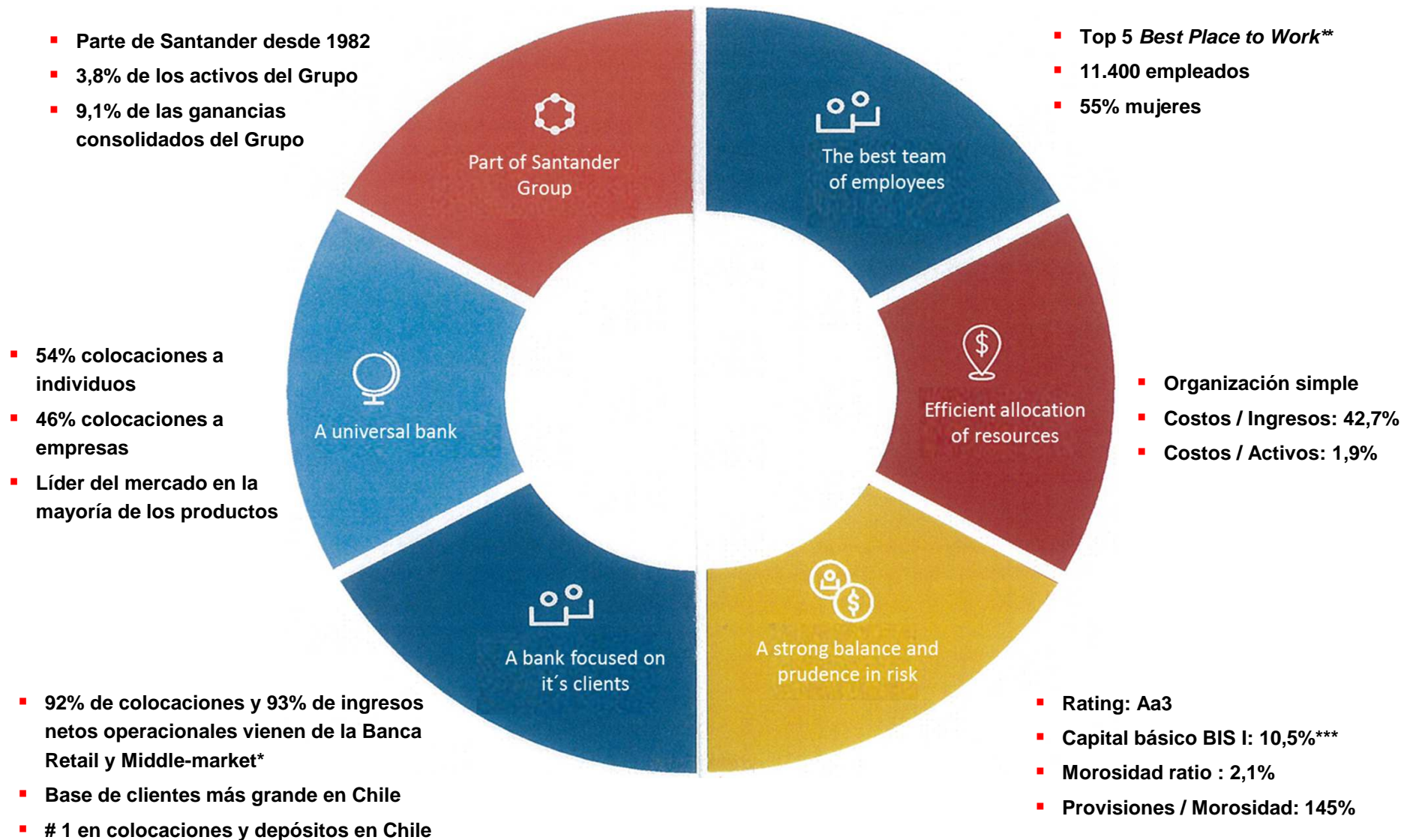


Negocio y resultados	12M'16	Var. A/A
Colocaciones brutas	40,9bn	7,5%
Depósitos	31,1bn	5,9%
Patrimonio	4,3bn	4,9%
Ing. Neto- segmentos de neg	906mn	25,6%
Ingresos netos	713mn	5,0%
Red y clientes	12M'16	Cuota Merc.¹
Clientes	3,6 mn.	21,6% ²
Banca digital	1,8mn	40,0% ³
Sucursales	434	19,7%
Cuota de mercado¹	%	Posición
Colocaciones	19,4%	1
Depósitos	18,8%	1
Cuentas corrientes	21,6%	1
Tarjeta crédito bancaria ⁴	30,0%	1

1. Al Dic. 2016 o las últimas cifras disponibles utilizando el tipo de cambio al cierre de periodo. Excluye colocaciones y depósitos chilenos en el exterior. 2. Cuota de mercado de clientes con cuentas corrientes. Fuente: SBIF 3. Cuota de mercado de clientes que entra en sitio web con clave. Excluye Banco de Estado. Fuente: SBIF. 4. Cuota de mercado de compras con tarjetas de crédito.

Nuestra franquicia

... Con un modelo de negocio sólido



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...



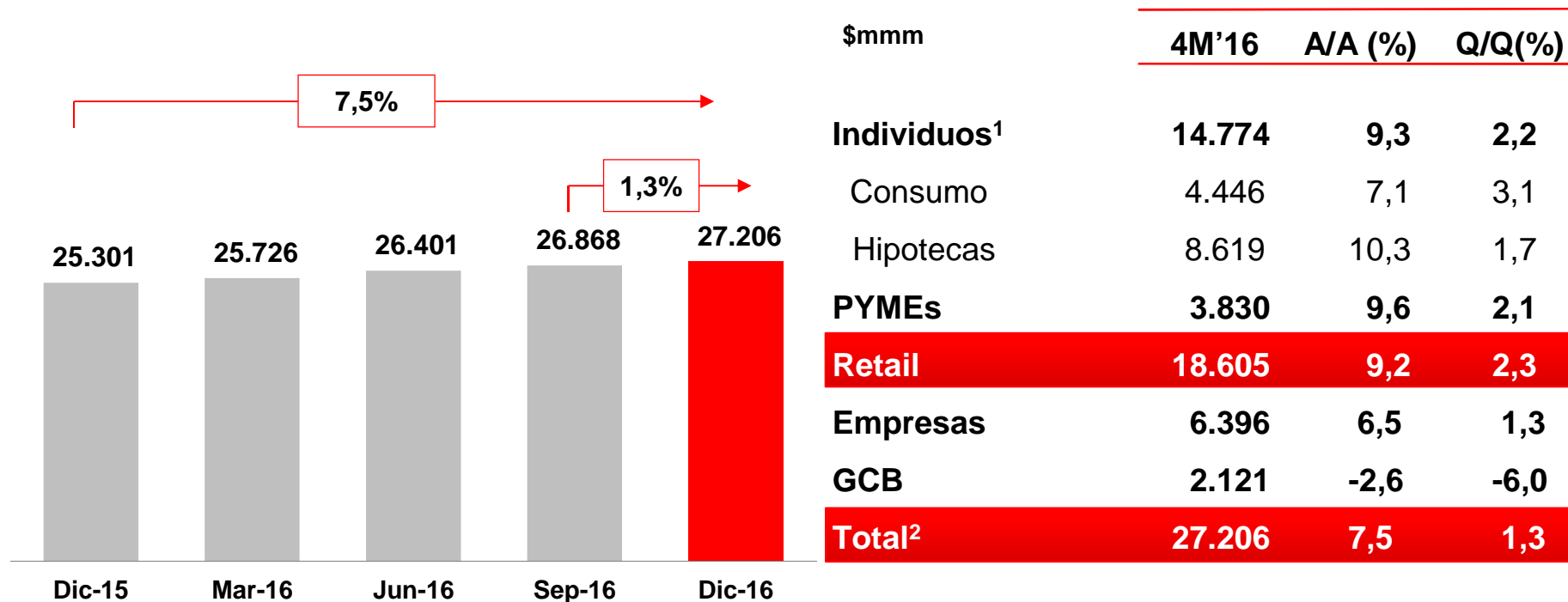
- **Personas:** foco en segmentos medios-medios/altos. En segmentos masivos, crecimiento selectivo
- **Pymes:** énfasis en Pymes más grandes, especialmente con ingresos más balanceados (préstamos y banca transaccional)
- **Empresas:** foco en negocio *non-lending*, de valor agregado. Crédito como parte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

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

Préstamos suben 7,5% A/A. Créditos Retail crecen 9,2%

Préstamos totales

\$ miles de millones



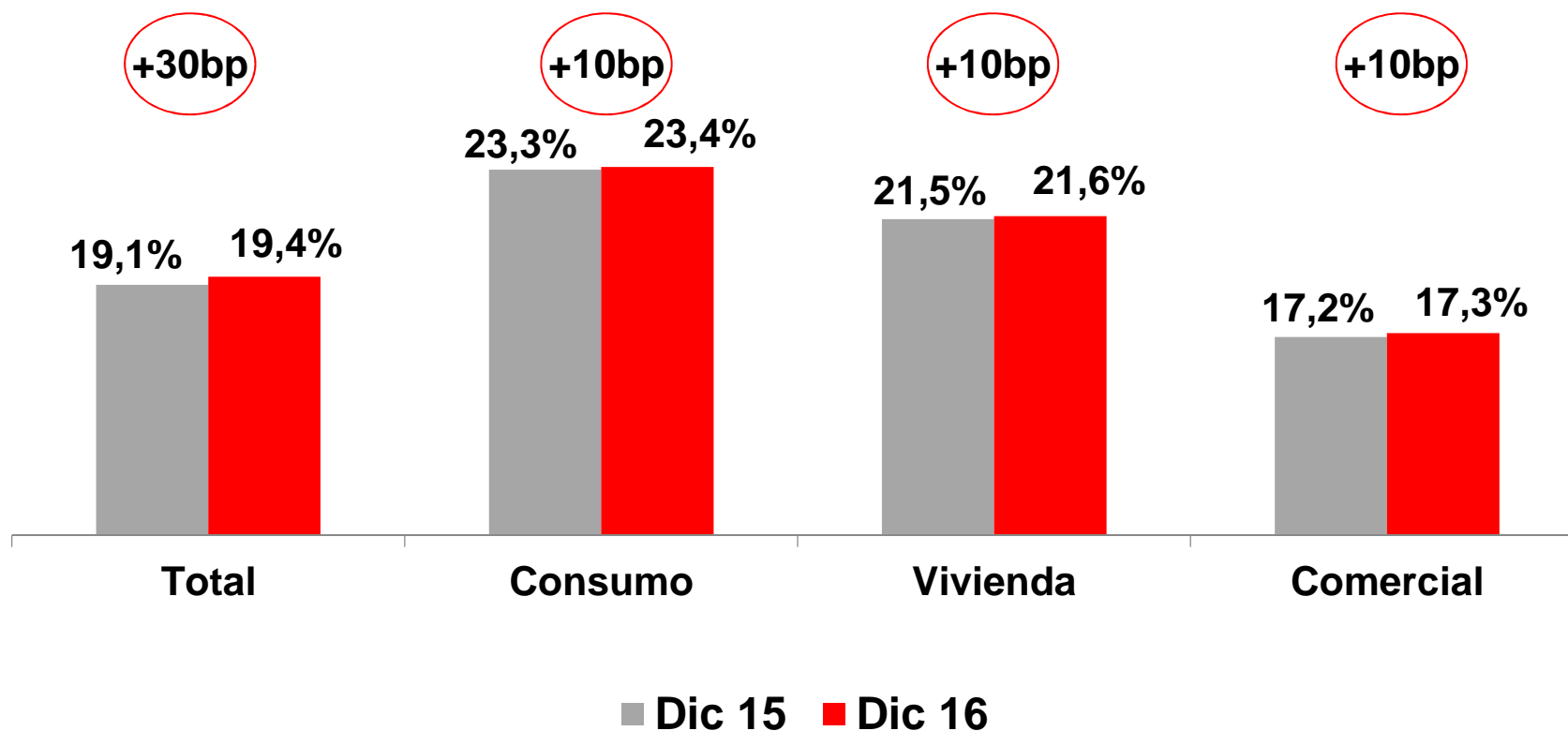
Crecimiento más balanceado entre distintos segmentos y productos en el 4T16

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

Santander Chile está ganando cuota en todas las categorías de colocaciones

Cuota de mercado de Banco Santander Chile

Cuota de mercado de colocaciones(%)

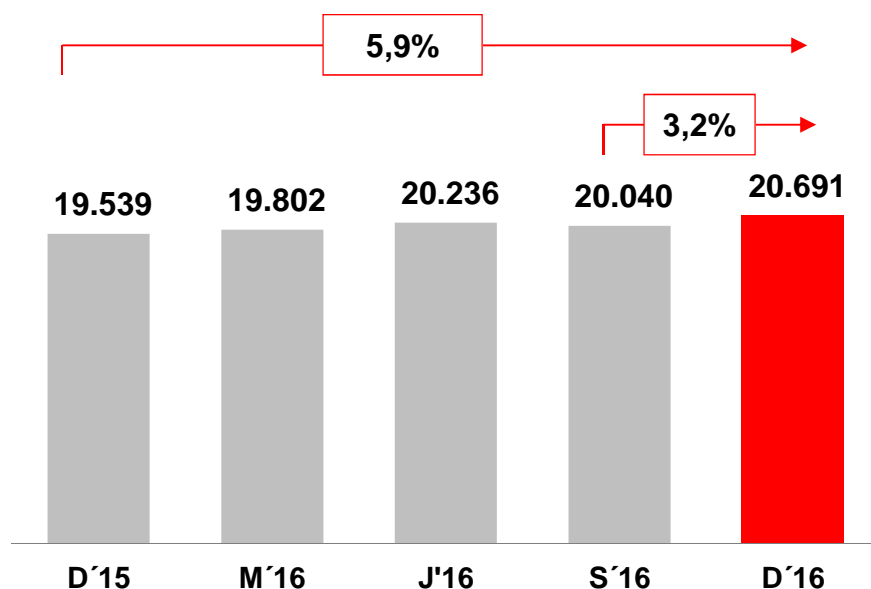


Estrategia: I. Crecimiento en segmentos de mayor rentabilidad ajustada por riesgo

Depósitos a la vista aumentan 9,1% T/T

Depósitos totales

\$ miles de millones



\$mmm

Vistas 7.539 2,5 9,1

Plazo 13.152 8,0 0,2

Total depósitos 20.691 5,9 3,2

FFMM¹ 5.026 11,4 -4,6

Total ahorro 25.717 6,8 1,6

Crédito / depósito² 98,5%

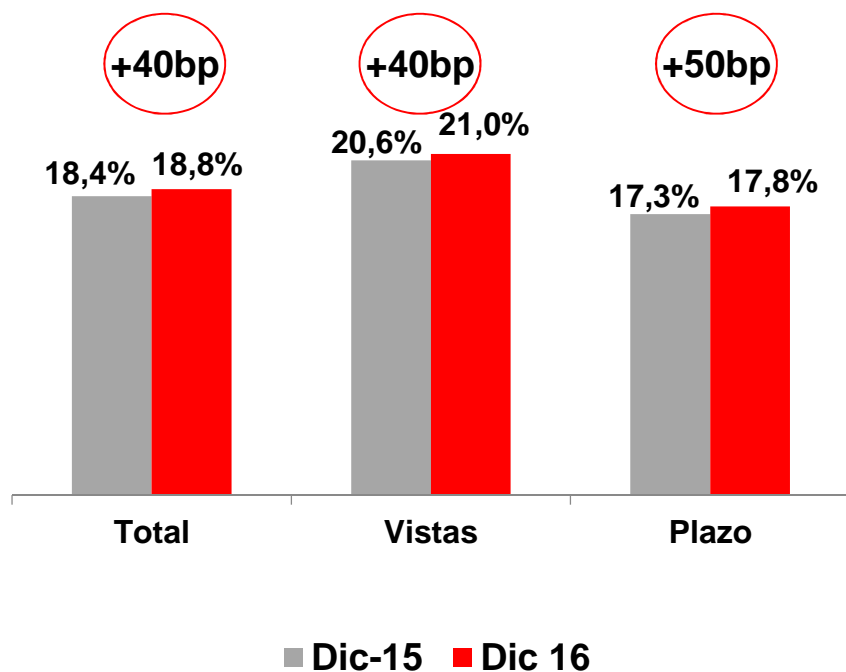
Bonos 7.326 23,0 6,3

Bajas tasas de interés a largo plazo impulsa emisión de bonos

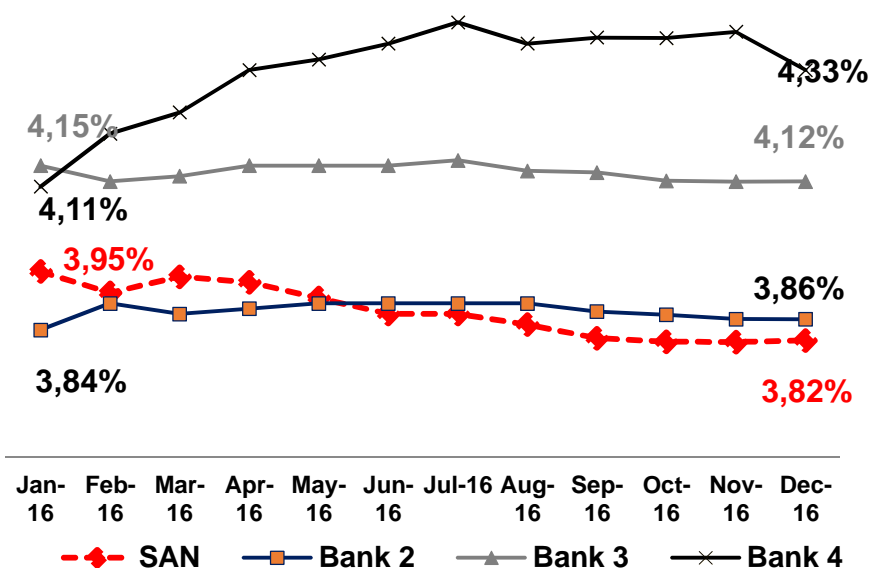
Estrategia: I. Crecimiento en segmentos de mayor rentabilidad ajustada por riesgo

Ganando cuota de mercado en depósitos y mejorando costo de fondo

Total cuota de mercado de depósitos¹ (%)



Costo depósitos en pesos nominales²

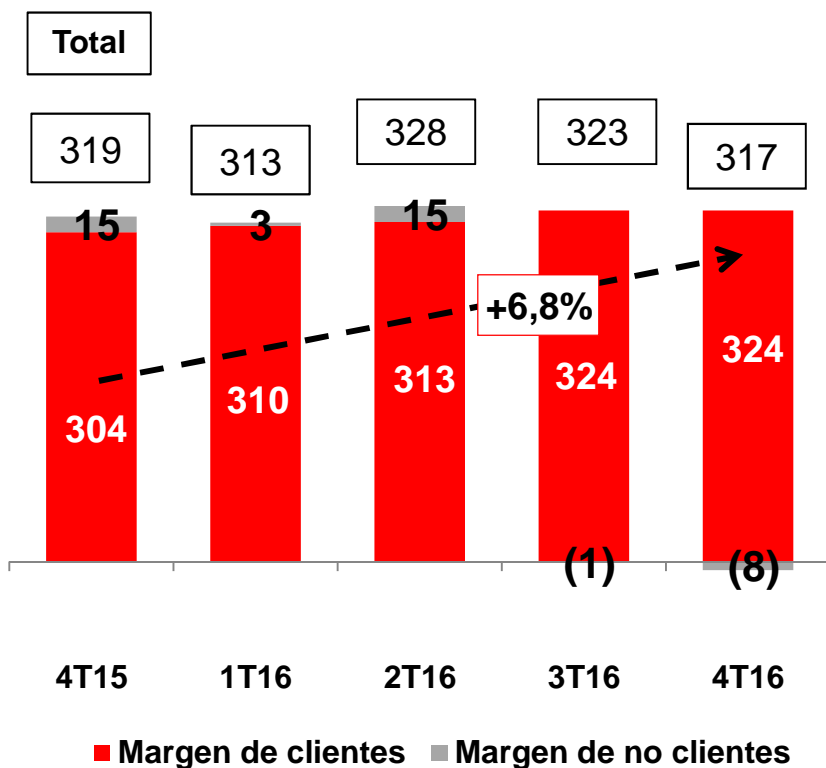


Estrategia: I. Crecimiento en segmentos de mayor rentabilidad ajustada por riesgo

Ello permitió crecimiento de 6,8% YoY del Margen de Clientes

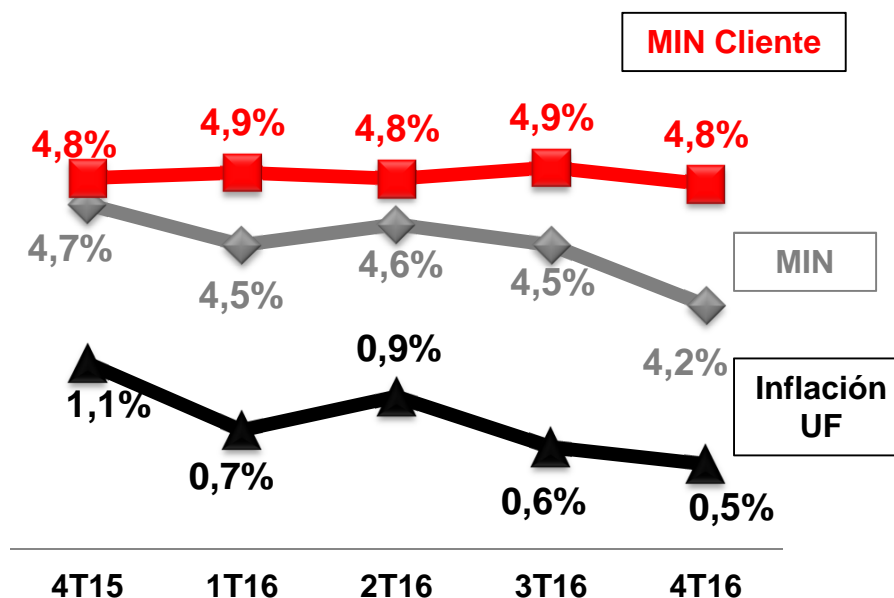
Margen financiero¹

\$ miles de millones



MIN & MIN de Cliente²

Margen de interés neto (MIN), %

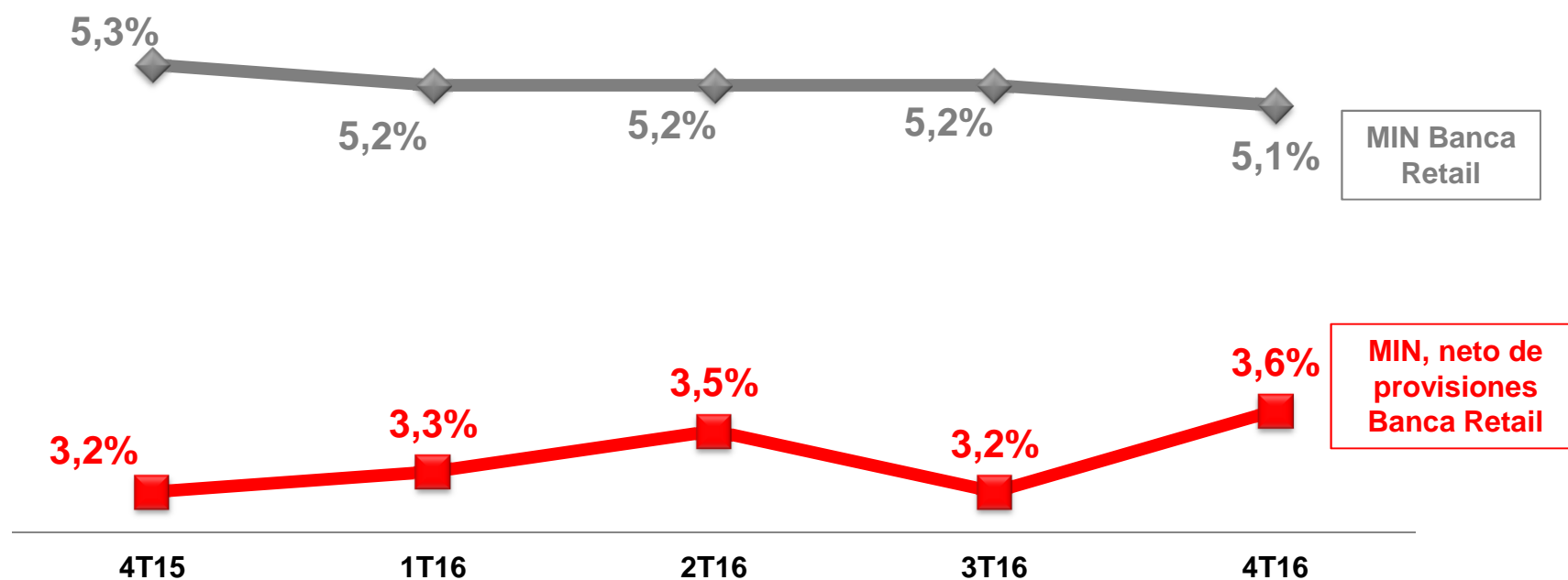


Caida de la TPM debería ayudar a los NIMs en el 2017

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

MIN Retail, ajustado por riesgo, debería continuar mejorando

Retail: MIN y MIN neto de provisiones¹



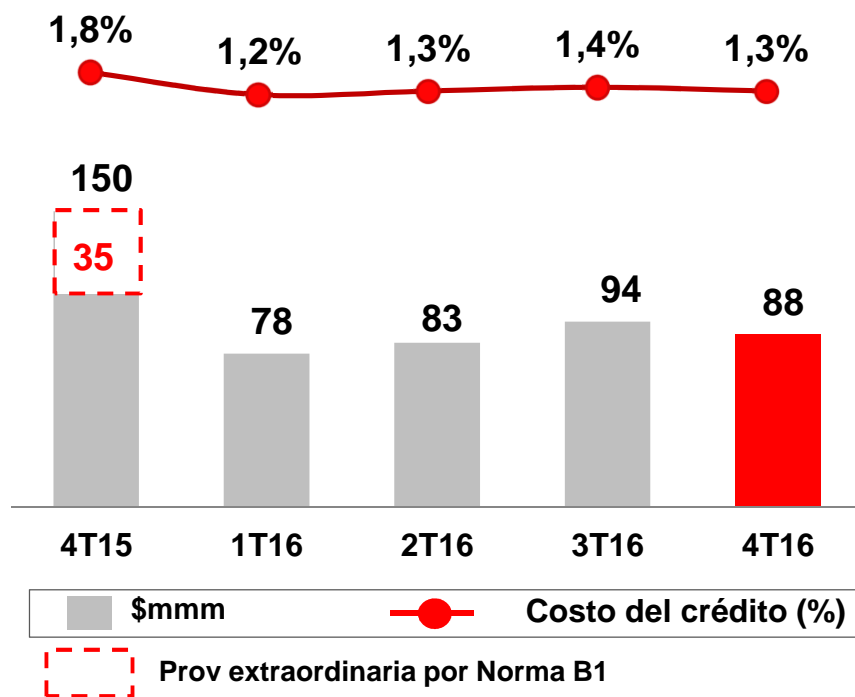
1. Margen de interés neto de la Banca Retail bruto y neto de provisiones

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

Siguen mejorando las métricas de calidad de activos...

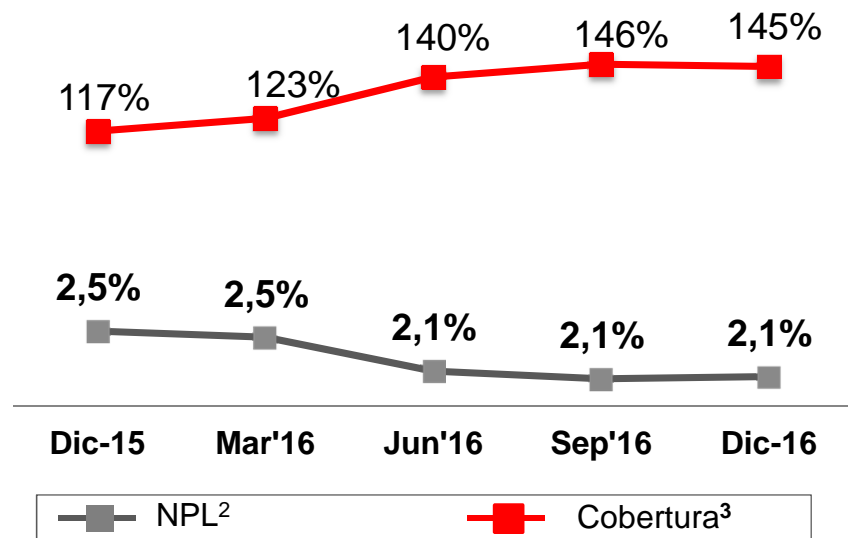
Provisiones y costo del crédito¹

\$ miles de millones



Cartera morosa y cobertura

% de préstamos

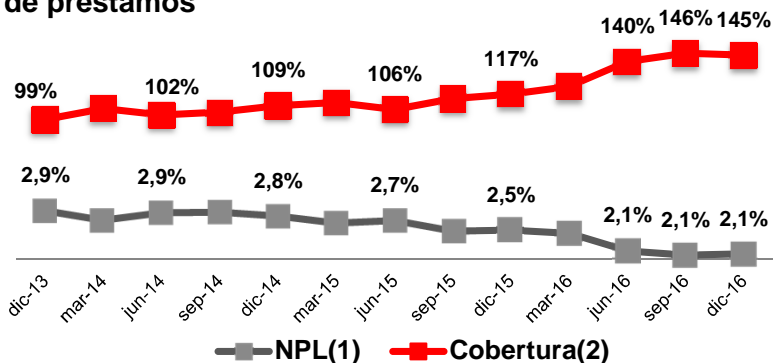


Estrategia: I. Crecimiento en segmentos de mayor rentabilidad ajustada por riesgo

...en la mayoría de los segmentos que atendemos

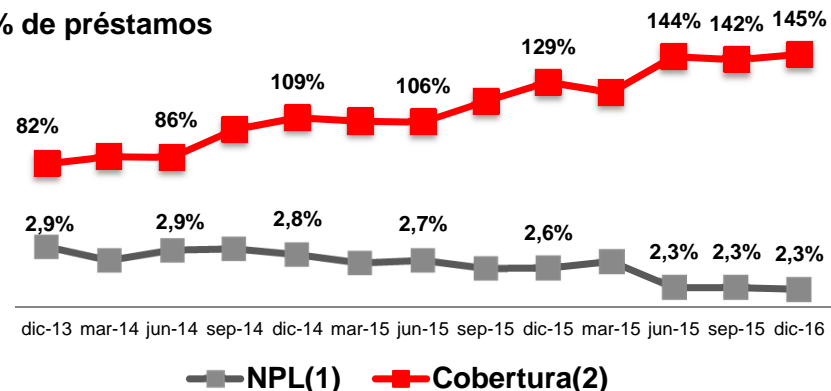
Préstamos totales

% de préstamos



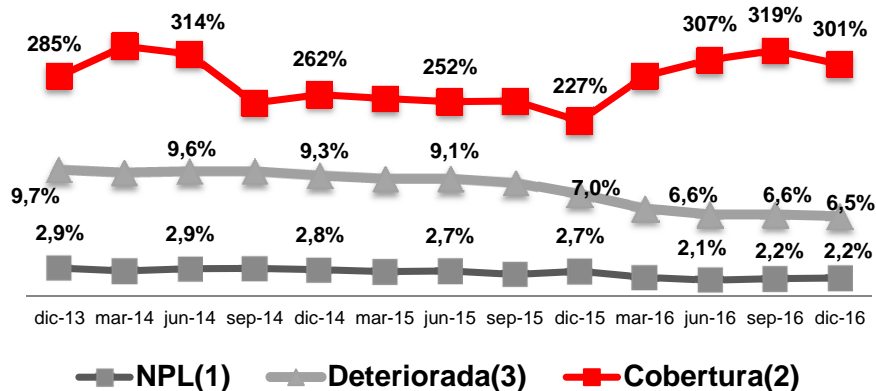
Créditos comerciales

% de préstamos



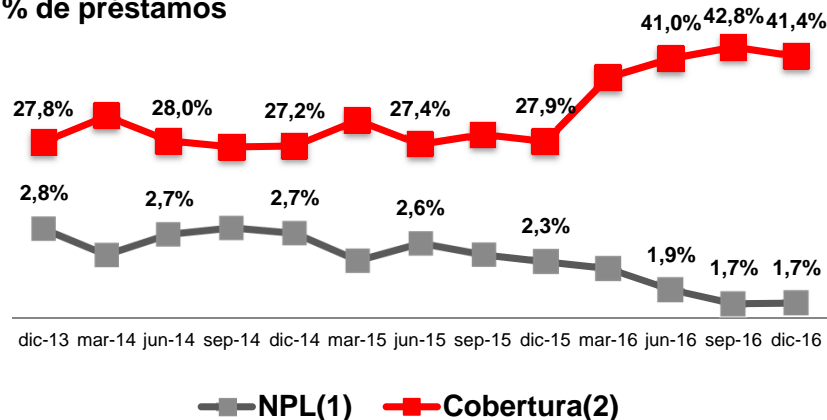
Créditos consumo

% de préstamos



Hipotecas

% de préstamos



Estrategia y resultados

4 objetivos para crecer en forma sana / rentable

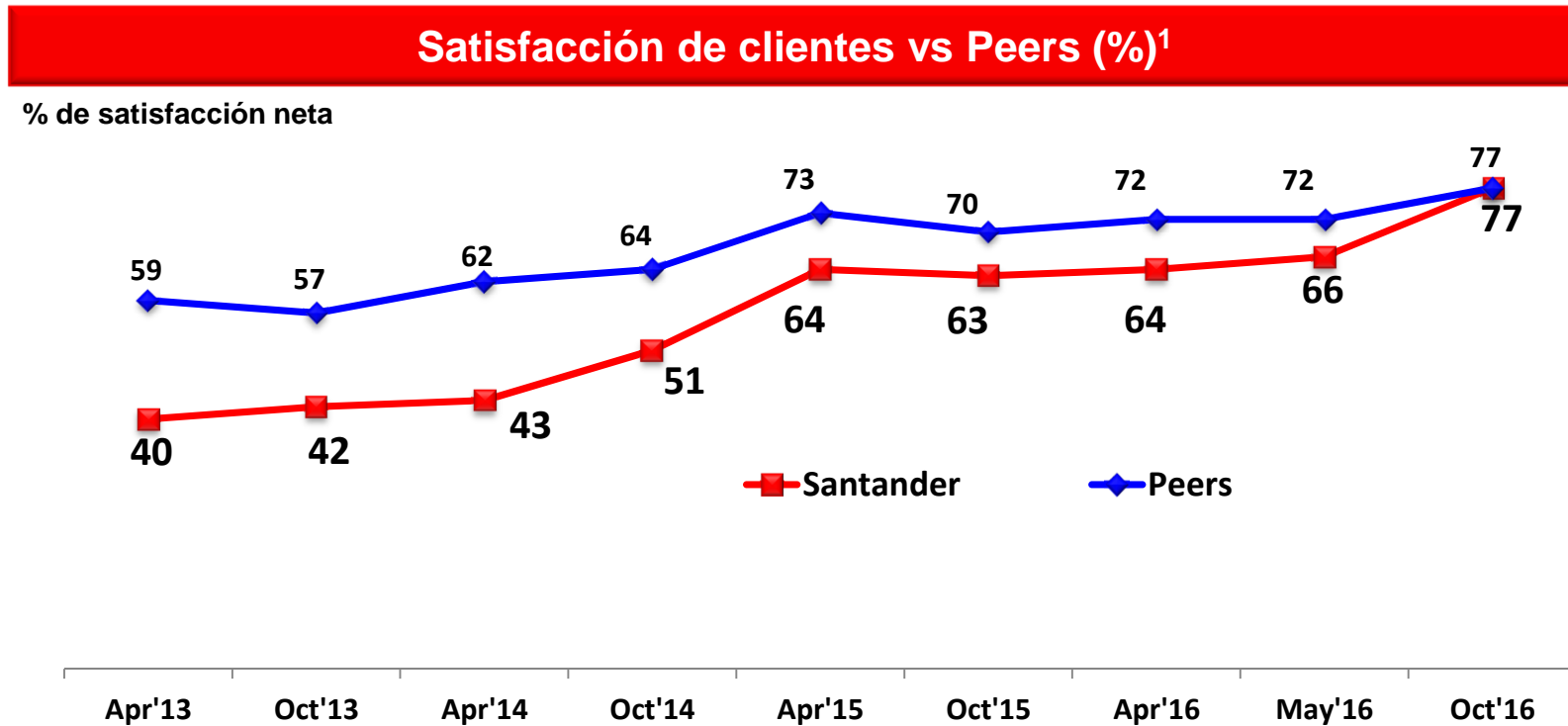
II. ... impulsados por aumento en vinculación de clientes tras mejoras en experiencia y calidad de servicio



- 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



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

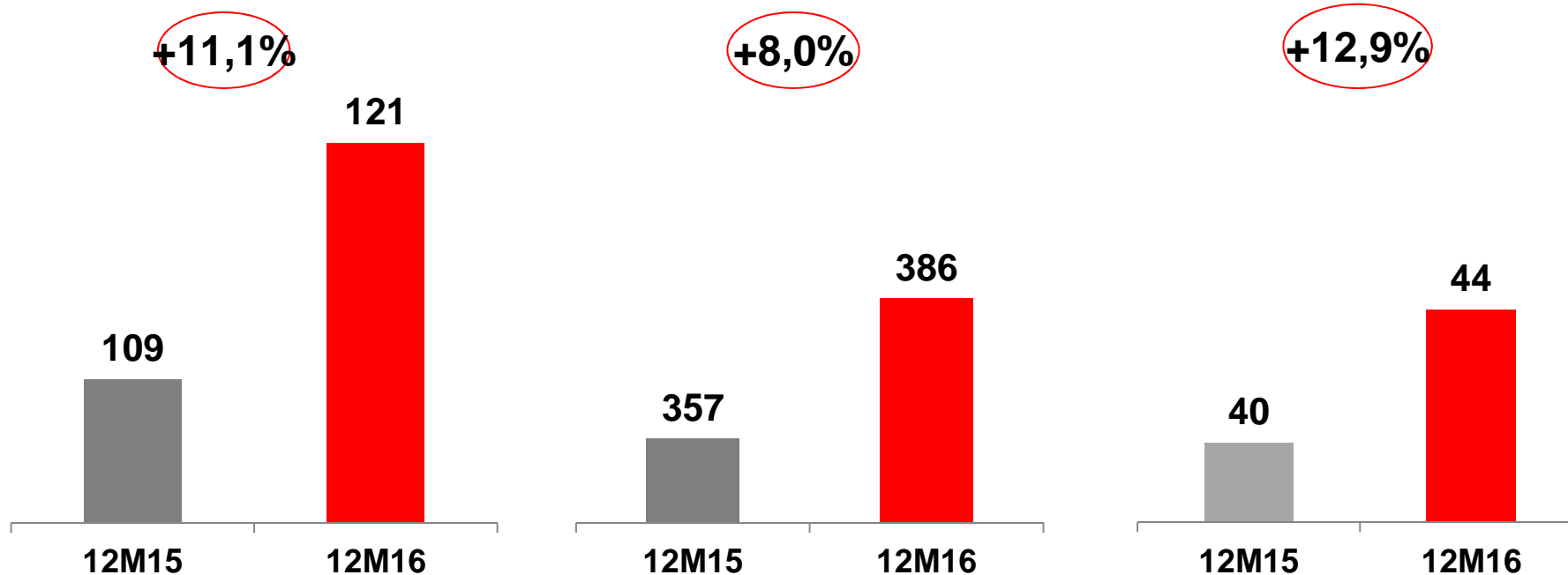
Cientes más satisfechos impulsa la vinculación

Cientes vinculados:
Rentas altas¹

Cientes vinculados:
rentas medias¹

Cientes vinculados:
PYMEs y Empresas²

Cientes vinculados, miles

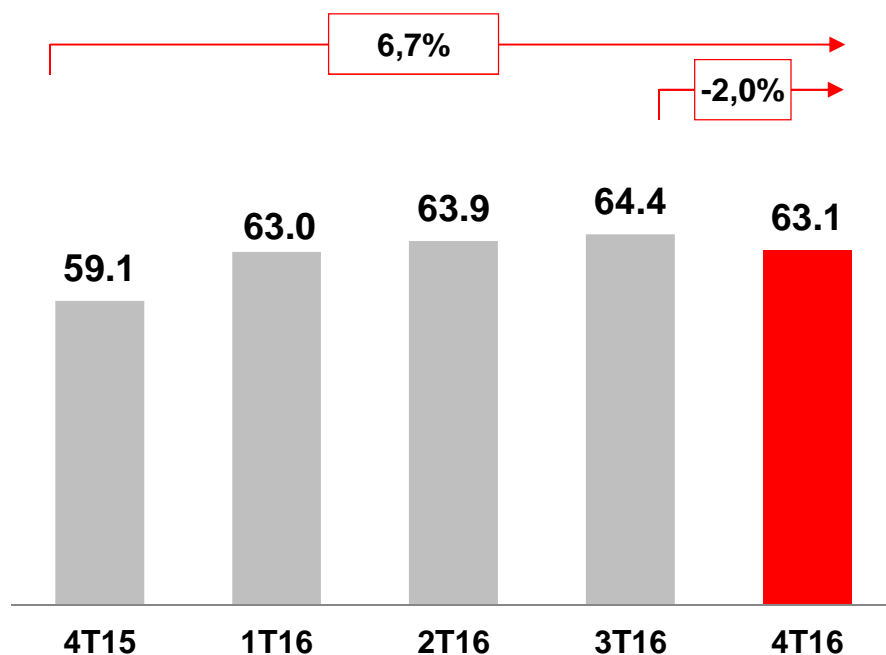


Estrategia: II. Incrementar la vinculación con nuestros clientes

Lo anterior está impulsando el crecimiento de las comisiones

Comisiones

\$mmm



Comisiones por segmento de negocio

\$mmm

	12M'16	A/A (%)
Retail	196,8	3,4
Empresas	30,9	8,1
GCB	25,0	64,6
Subtotal	252,7	8,0
Otros	1,7	--
Total	254,4	7,1

Comisiones en GCB crecen impulsado por más negocios de asesoría financiera y cash management

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**

Estrategia III: Transformación digital

Rediseñando nuestra red de distribución...

Sucursal
transaccional
2013



**MAYOR
EFICIENCIA**

Modelo
Sucursal 1.0
2014-016



**MAS
PRODUCTIVIDAD**

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



SmartRed/Retail



**MEJOR
EXPERIENCIA
CLIENTES**



**#1
MOVIL**

Estrategia III: Transformación digital

... creando centros de negocio multi-segmento



- Nuevos Work Cafes
- 100% dedicados a actividades de valor agregado
- Multi-segmento
- Sin cajas
- Sin *back office*
- Sin papel
- Full digital



WIFI



Cafetería



Mesas de trabajo



Todo el tiempo que necesites



Ejecutivos especialistas en asesoría financiera



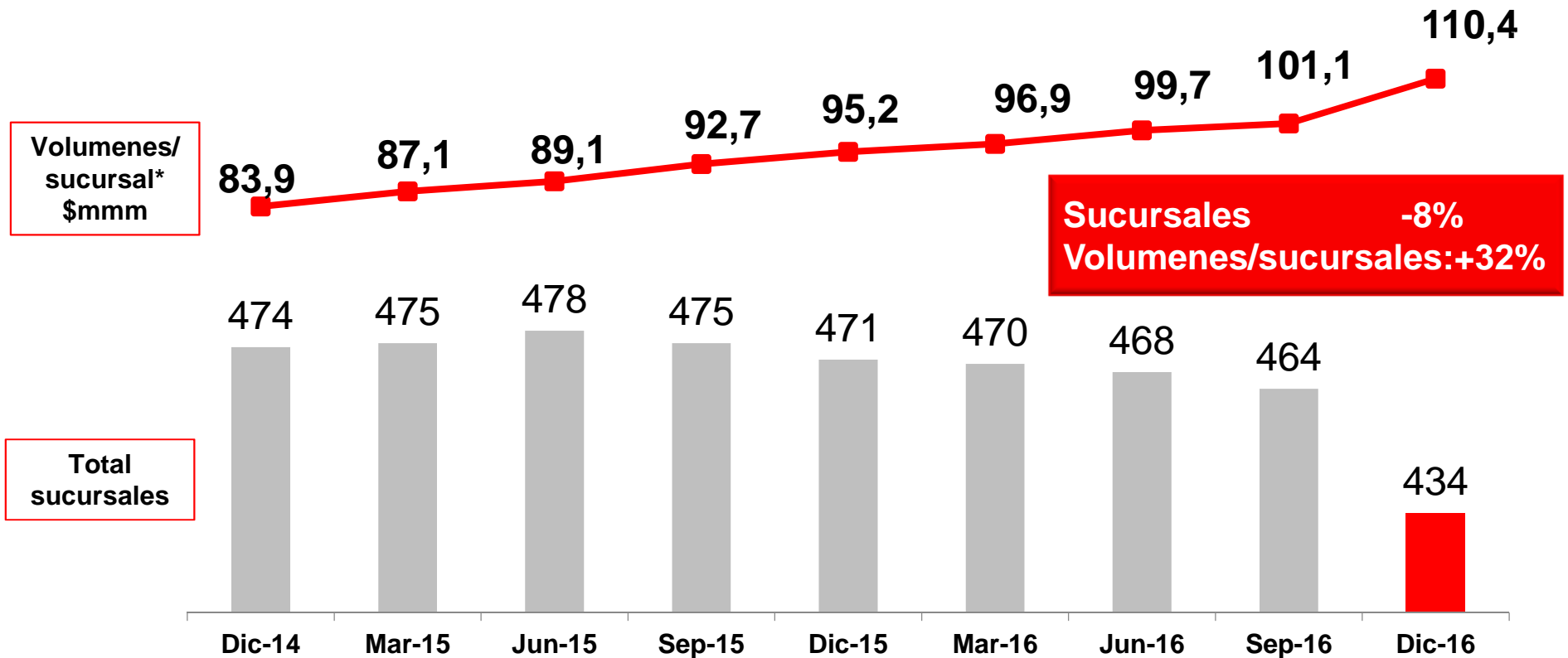
La mejor tecnología de autoservicio

Estrategia III: Transformación digital

Transformación está mejorando la productividad comercial...

Volúmenes por sucursal* 2014-2016

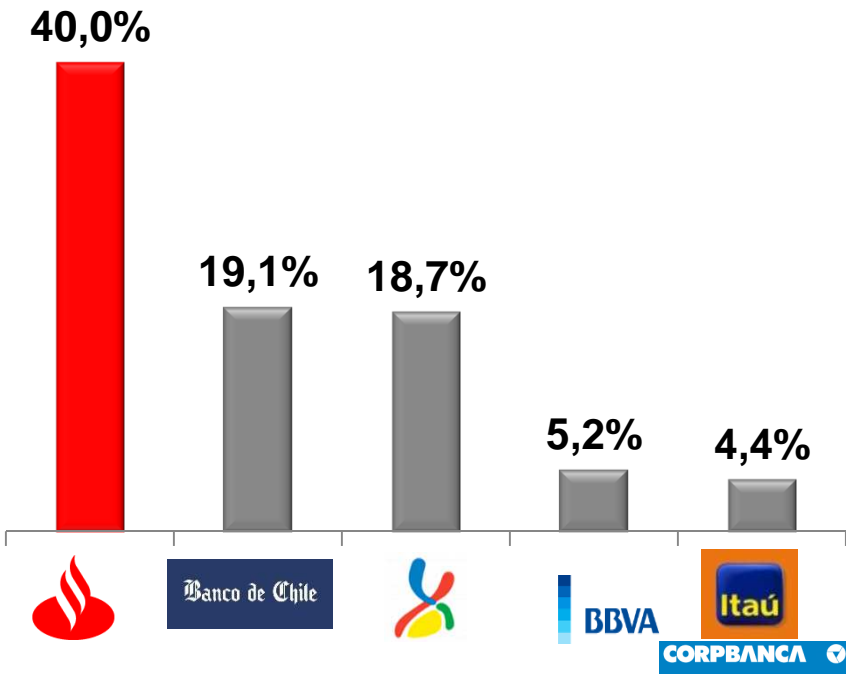
\$mmm por sucursal



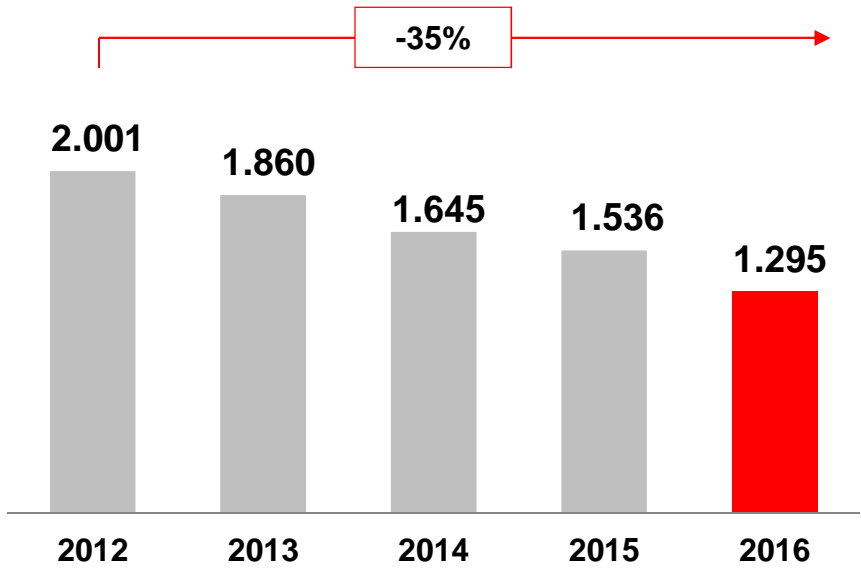
Estrategia III: Transformación digital

... y expandiendo el uso de la banca digital

Cuota en uso Bco Digital¹



Cajeros automáticos



El enfoque en 2017 es expandir las capacidades y el uso del banca móvil

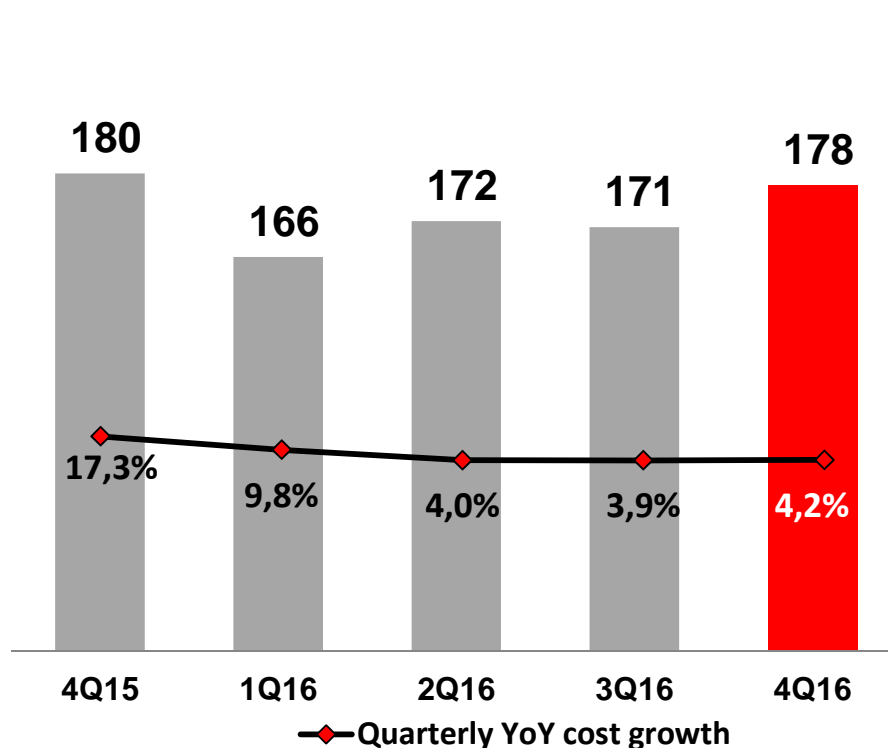
1. Cuota de mercado sobre clientes que entran a la pagina de internet con clave. Excluye al Bco del Estados. Fuente: SBIF a Nov. 2016

Strategy III: Digital transformation

El crecimiento de gastos se desacelera

Gastos de apoyo

\$ miles de millones



	12M16	A/A%
Personas	395	2,1
Adm.	226	2,7
Depreciación	65	21,9
Total	687	3,9
Ratio eficiencia ¹	42,7%	+137 bp
Gastos /Activos	2,2%	+1 bp

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

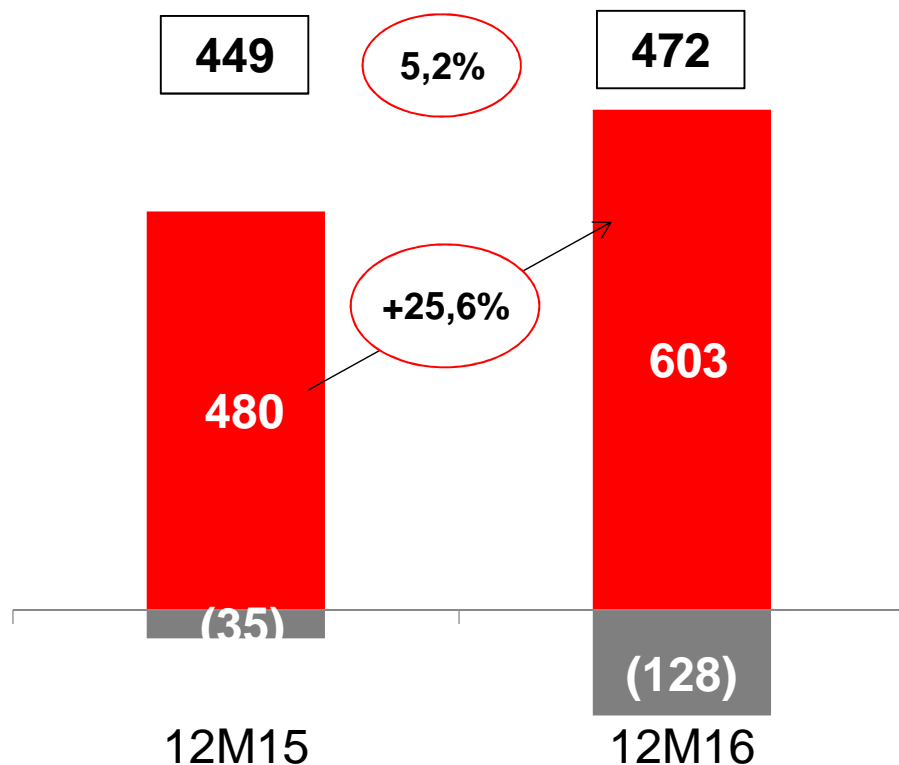


- **ROE** 17,1% en 2015 y 2016
- Ratios fuertes de **capital básico** para apoyar crecimiento adicional
- Dividendo pagado en 2016 representa un **Dividend yield de 5,3%**
- Maximizando el **spread entre ROE y COE***

Estrategia IV: Optimizando la rentabilidad y el capital

Mayor contribución de clientes impulsando rentabilidad, en línea con nuestra estrategia

Utilidad neta 12M16 / 12M15, \$mmm



- Crecimiento positivo de los ingresos básicos en todos los segmentos
- Ingreso de no clientes afectado negativamente por menor inflación y mayor tasa impositiva

■ Contribución neta de segmentos de negocio*

■ Ingresos no cliente**

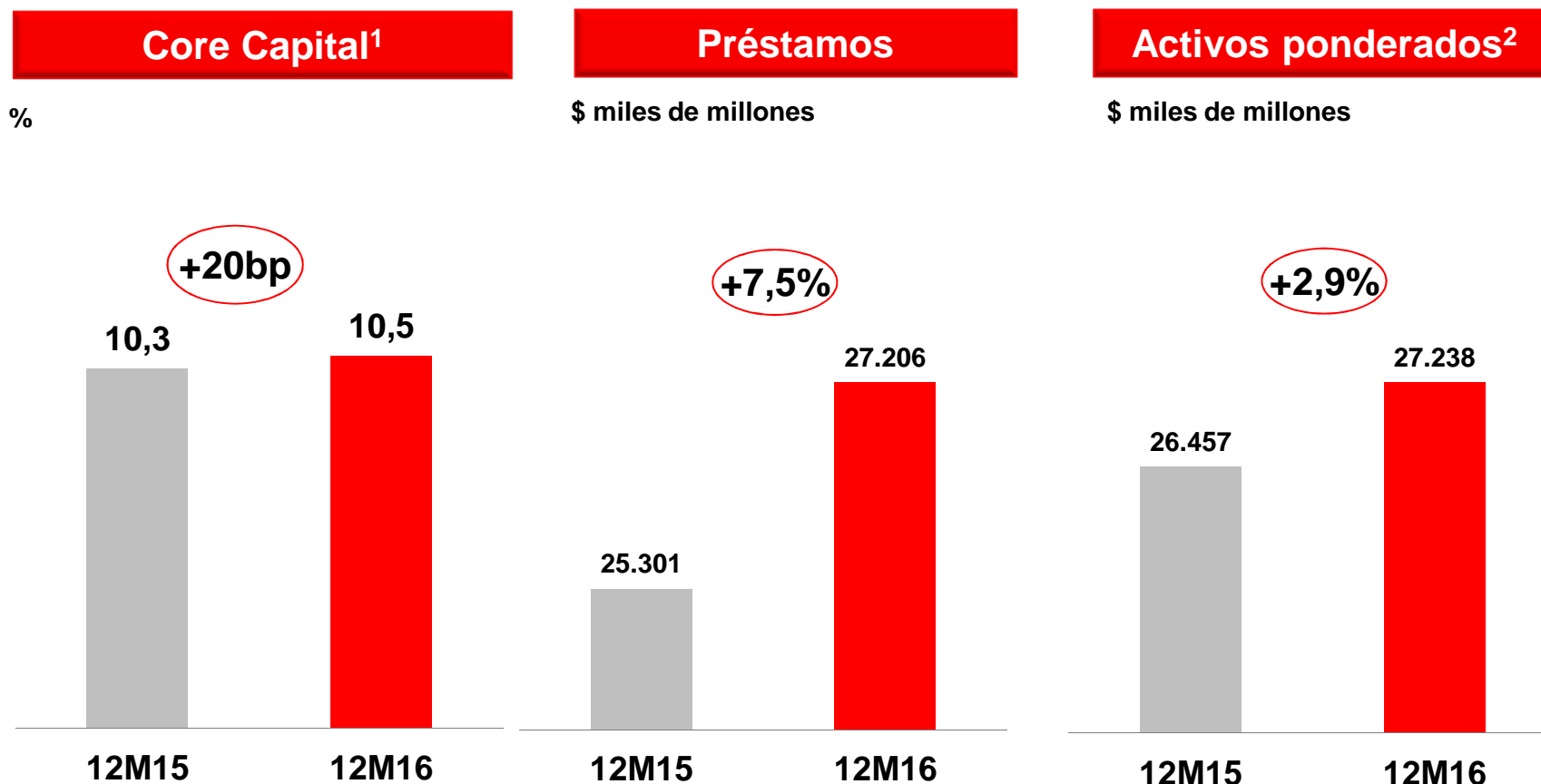
ROE en 2016 alcanzó 17,1%, en línea con guidance a pesar de la menor inflación

* Ingreso de interés neto + Comisiones netas + transacciones financieras, netas – Gasto de provisión – Gastos operativos de nuestros segmentos de negocios.

** Ingresos no cliente incluye principalmente los resultados de nuestro Centro Corporativo, Gestión financiera e impuestos.

Estrategia IV: Optimizando la rentabilidad y el capital

Sólidos niveles de capital para apoyar el crecimiento



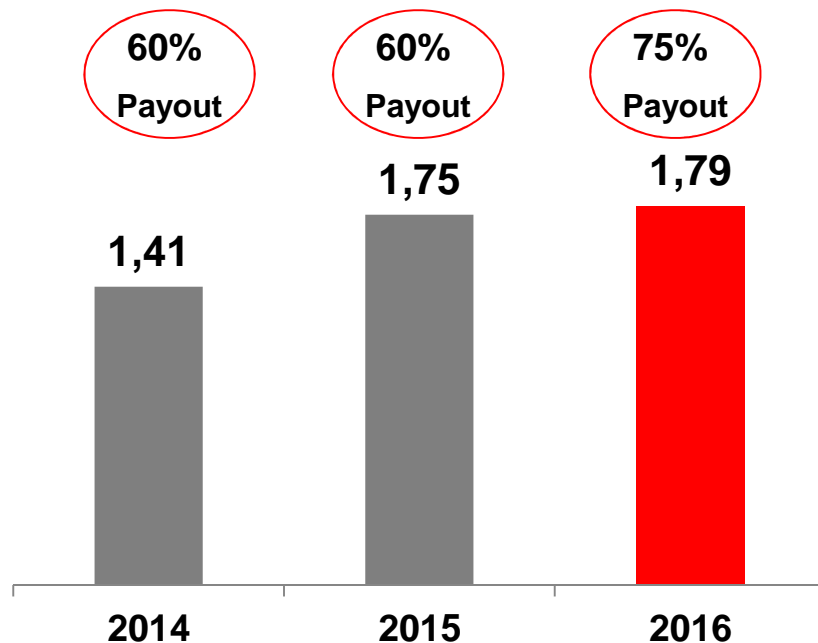
Ratios de capital mejoran con crecimiento contenido de los RWAs

Estrategia IV: Optimizando la rentabilidad y el capital

Nuestra estrategia está incrementando el valor para accionistas

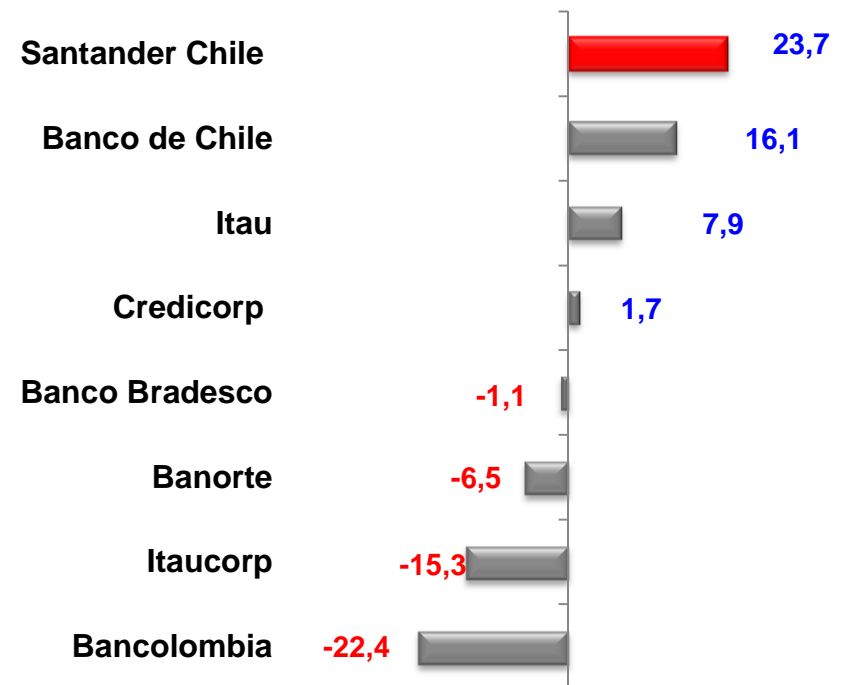
Dividendos por acción

\$/acción



Retorno total con dividendos

Retorno total con dividendo, 12/31/14 - 12/31/16, %¹



Dividend yield = 5,3% en 2016

Agenda

- **Se espera un crecimiento de la economía en 2017-18. Sistema financiera con crecimiento relativamente estable y tendencias estables de riesgos**
 - **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**

Perspectiva

Santander Chile mantiene buenas perspectivas

- **BSAC: mayor contribución de Clientes impulsando rentabilidad, en línea con estrategia**
 - **Contribución neta de segmentos crece 25,6% A/A en 12M16**
 - **Préstamos crecen 7,5%, liderado por segmentos con la mayor rentabilidad ajustada por riesgo**
 - **Depósitos crecen 5,9% A/A y mejora el costo de fondos**
 - **Ganamos cuota en casi todos los productos de colocaciones y depósitos**
 - **NII de Clientes acumulado en el año crece 7,0% A/A**
 - **Lealtad y satisfacción de clientes sigue aumentando**
 - **Calidad de cartera sigue mejorando: cobertura sube a 145% / Morosidad en 2,1% / costo del crédito disminuye a 1,3% con perspectivas favorables**
 - **Crecimiento de costos bajo control: crece 3,9% A/A en 2016. Planes de optimización de sucursales en curso**
 - **ROE alcanzó 17,1% en 2016**

ROE de 17%-18 es la meta para 2017