

Análisis Razonado

30 junio 2026

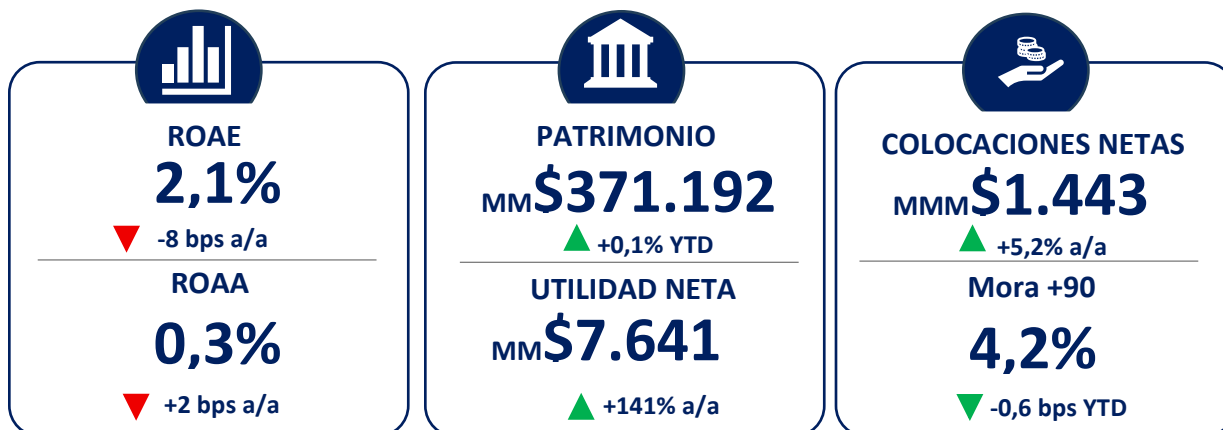


CONTENIDO

I.	Resumen Ejecutivo	3
II.	Análisis de Resultados Consolidados.....	4
III.	Principales Indicadores.....	8
IV.	Análisis de resultado por línea de negocio.....	10
V.	Calidad de cartera por línea de negocio.....	12
VI.	Balance	15
VII.	Estado de Flujo de Efectivo	18
VIII.	Análisis de Riesgo	19

I. RESUMEN EJECUTIVO

INDICADORES CLAVE AL PRIMER SEMESTRE 2026



La utilidad neta acumulada al cierre de junio de 2026 alcanzó \$7.641 millones, un aumento de 140,5% a/a (jun 2025: \$3.177 millones), explicado por el sólido desempeño operacional reflejado en una ganancia bruta de \$53.621 millones (+19,3% a/a), impulsada por la incorporación de Tanner Banco Digital (operando desde el 20 de octubre de 2025) y el buen desempeño de la División Automotriz, efecto parcialmente compensado por mayores gastos de administración asociados a la puesta en marcha del Banco.

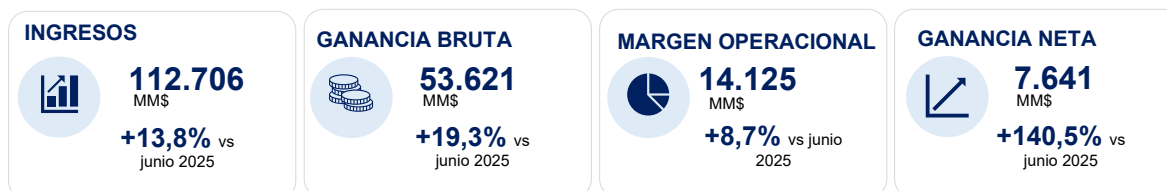
Las colocaciones netas consolidadas totalizaron \$1.442.691 millones al cierre de junio de 2026 (+5,2% YTD), impulsadas principalmente por Tanner Banco Digital, cuya cartera neta se cuadruplicó en el semestre (de \$133.385 a \$573.828 millones, +330,2% YTD). Esto compensó la contracción en las divisiones de Empresas, que cayó 42,4% YTD, a \$455.826 millones, producto del traspaso progresivo de originación hacia el Banco, sin implicar una contracción real del negocio. La cartera automotriz se mantuvo relativamente estable (\$405.843 millones, -6,3% YTD).

En calidad de cartera, la mora consolidada mejoró: la mora >30 días bajó de 7,0% a 6,9% y la >90 días de 4,3% a 4,2%. Sin embargo, las divisiones tradicionales muestran deterioro: Automotriz subió de 11,47% a 13,20% en mora >30d y Créditos subió de 2,13% a 3,72% en mora >90d (+159 pb). Este patrón refleja la recomposición del portafolio: la nueva originación se concentra en el Banco (con mora prácticamente nula, 0,08%), diluyendo a nivel consolidado el deterioro que se acumula en la cartera remanente de mayor antigüedad.

Financieramente, Tanner cerró junio 2026 con una Razón de Liquidez de 0,8x y un nivel de endeudamiento de 6,08x, reflejando el mayor uso de fondeo corriente asociado al crecimiento de Tanner Banco Digital.

II. ANÁLISIS DE RESULTADOS CONSOLIDADOS

A continuación, se presentan los resultados consolidados de Tanner Servicios Financieros S.A. y filiales. Todas las cifras están expresadas en millones de pesos chilenos (\$) y de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera NIIF (IFRS).



Estado de Resultados Consolidado MM\$	jun-2026	jun-2025	Δ%	Δ\$
Ingresos de actividades ordinarias	112.706	99.031	13,8%	13.675
Costo de ventas	(59.085)	(54.101)	-9,2%	-4.984
GANANCIA BRUTA	53.621	44.930	19,3%	8.691
Gastos de administración	(40.658)	(32.173)	-26,4%	-8.485
Otras ganancias (pérdidas)	1.161	238	387,0%	923
MARGEN OPERACIONAL	14.125	12.995	8,7%	1.129
Pérdidas por deterioro	(12.097)	(15.224)	20,5%	3.127
Participación en las pérdidas de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	-	1.623	-	-1.623
Costos financieros	(216)	(189)	-14,4%	-27
Diferencias de cambio	3.458	(200)	-	3.658
Resultado por unidades de reajuste	42	1	2815,1%	-
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTO	5.312	(993)	-	6.304
(Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias	2.329	4.169	-44,1%	-1.840
GANANCIA (PÉRDIDA)	7.641	3.177	140,5%	4.464

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

PRINCIPALES VARIACIONES

La Utilidad Neta acumulada al cierre de junio de 2026 aumentó 140,5% a/a (+\$4.464 millones), totalizando \$7.641 millones, versus \$3.177 millones obtenidos en el mismo período de 2025. Este resultado se explica principalmente por el sólido desempeño operacional de la Compañía, reflejado en una ganancia bruta de \$53.621 millones, lo que representa un incremento de \$8.691 millones (+19,3% a/a), impulsado por mayores ingresos de actividades ordinarias (+13,8% a/a) y un menor crecimiento en costos de venta (-9,2% a/a). Asimismo, el margen operacional alcanzó \$14.125 millones, creciendo 8,7% a/a (+\$1.129 millones), apoyado además por menores pérdidas por deterioro y mayores otras ganancias registradas durante el período. Por su parte, la ganancia antes de impuestos alcanzó \$5.312 millones, mejorando en \$6.304 millones respecto al mismo período del año anterior.

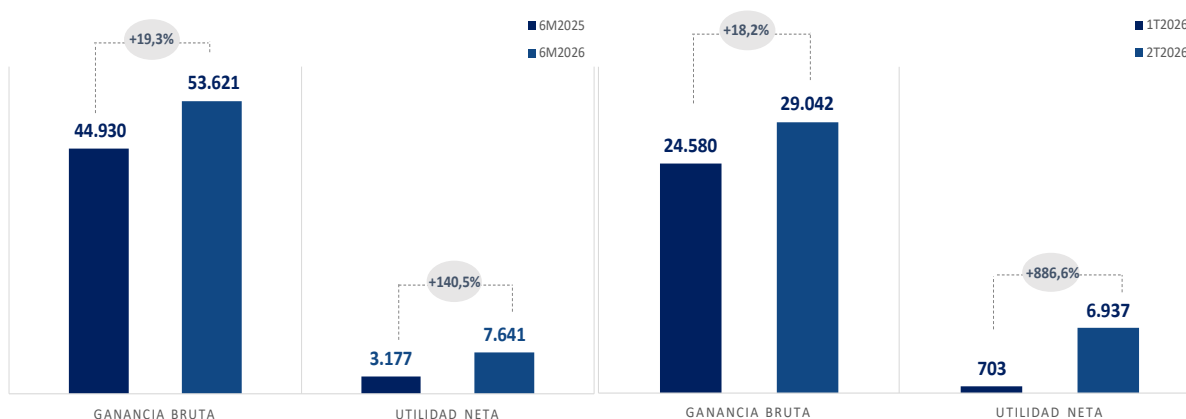


Gráfico 1: Evolución de la Ganancia Bruta y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado

Los ingresos por actividades ordinarias consolidados alcanzaron \$112.706 millones al 30 de junio de 2026, registrando un crecimiento de 13,8% (+\$13.675 millones) respecto de los \$99.031 millones obtenidos en el mismo período del año anterior. Esta evolución se explica principalmente por la incorporación del Negocio Bancario, que aportó \$19.508 millones de ingresos durante el período (versus \$1.376 millones en jun-2025), y por el sólido desempeño de la División Automotriz, cuyos ingresos aumentaron 35,8% a/a, alcanzando \$41.345 millones. Lo anterior fue parcialmente compensado por menores ingresos en la División Empresas (-31,9% a/a, a \$25.696 millones) y en la División Finanzas (-11,3% a/a, a \$26.158 millones), reflejando una menor actividad y menores saldos promedios en determinados productos financieros. En consecuencia, la composición de los ingresos muestra una mayor diversificación respecto de períodos anteriores, con una creciente contribución de los negocios bancario y automotriz.

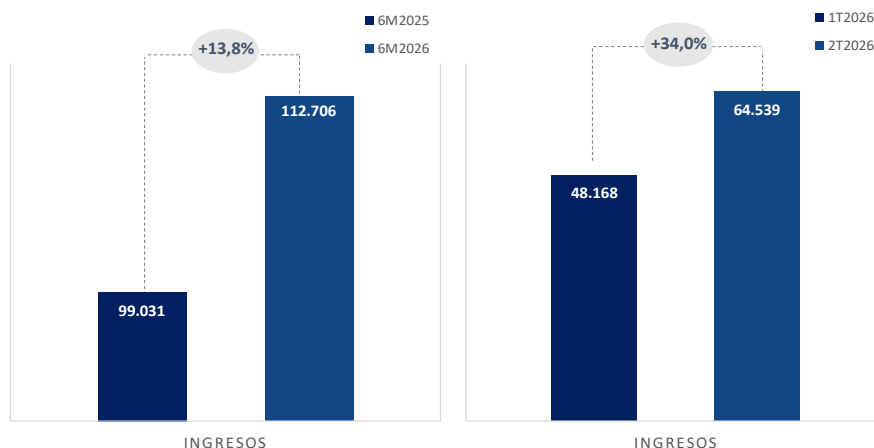


Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

Por su parte, el costo de ventas consolidado totalizó \$59.085 millones, aumentando 9,2% (+\$4.984 millones) respecto de los \$54.101 millones registrados en junio de 2025. Este incremento se explica principalmente por el mayor costo asociado al crecimiento de la División Automotriz (+29,9% a/a) y por la incorporación del Negocio Bancario, cuyo costo de ventas pasó de prácticamente cero a \$7.560 millones en el período. Este efecto fue parcialmente compensado por una reducción de 8,1% a/a en los costos de la División Finanzas, impulsada por menores costos de financiamiento asociados a una menor exposición a activos financieros y a mejores condiciones de fondeo. Como resultado, y pese al mayor costo de ventas, el crecimiento de los ingresos permitió que la ganancia bruta consolidada aumentara desde \$44.930 millones a \$53.621 millones, equivalente a un crecimiento de 19,3% anual. Lo anterior evidencia una mejora en la eficiencia operativa y en la capacidad de generación de margen de la Compañía durante el período, apalancada principalmente en el desempeño de la División Automotriz y en la nueva contribución del Negocio Bancario.

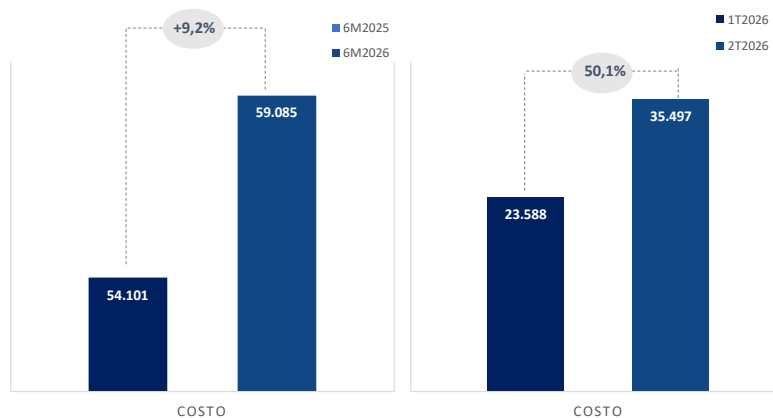


Gráfico 3: Evolución de los Costos de venta

Los gastos de administración alcanzaron \$40.658 millones a junio de 2026, frente a \$32.173 millones a junio de 2025, un aumento de +\$8.485 millones (+26,4% a/a), explicado principalmente por:

- Mayores gastos generales de administración (+\$4.927 millones, +38,8% a/a), impulsados por otros gastos generales de administración, mayores gastos de informática y comunicaciones, y mayor depreciación y amortización (+59,5% a/a).
- Mayores gastos de personal (+\$3.558 millones, +18,3% a/a), explicados principalmente por remuneraciones (+20,7% a/a) y por el bono de gestión (+55,0% a/a).

En relación con la comparación trimestral, los gastos de administración del 2T26 (\$21.655 millones) aumentaron +14,0% t/t respecto al 1T26 (\$19.003 millones), y crecieron +32,7% a/a respecto al 2T25 (\$16.314 millones).

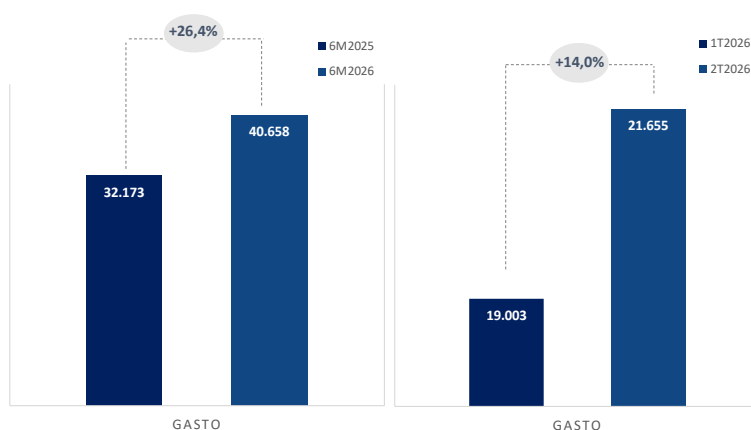


Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración

III. PRINCIPALES INDICADORES

Indicador			jun-26	dic-25
Liquidez y Solvencia	Razón de Liquidez	Activos corrientes/Pasivos corrientes	0,8	1,1
	Razón de Endeudamiento de Corto Plazo	Pasivos corrientes/Patrimonio	5,41	3,89
	Liquidez Inmediata	Efectivo y equivalente al efectivo/Pasivos corrientes	0,05	0,07
	Razón de Endeudamiento	Pasivos/Patrimonio	6,08	5,00
	Capitalización	Patrimonio/Activos	14,1%	16,7%
	Razón de Endeudamiento Total	Pasivos/Activos	0,9	0,8
	Proporción Deuda Corto Plazo	Total pasivos corrientes/Total pasivos	88,9%	77,8%
	Proporción Deuda Largo Plazo	Total pasivos no corrientes/Total pasivos	11,1%	22,2%
	Deuda Bancaria Corto Plazo	Pasivos bancarios corriente/Pasivos corrientes	21,1%	17,7%
	Deuda Bancaria Largo Plazo	Pasivos bancarios no corrientes/Pasivos no corrientes	12,7%	36,1%
	Capital de Trabajo (MM\$)	Activos corrientes - Pasivos corrientes	- 468.341	75.906

Tabla 2: Principales Indicadores de Balance

Indicador			jun-26	dic-25
Rentabilidad	Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio	Utilidad neta LTM/Patrimonio promedio	2,1%	2,8%
	Rentabilidad sobre Activo Promedio	Utilidad neta LTM/Activo Promedio	0,3%	0,5%
	Margen Bruto	Margen Bruto (*)/Ingresos por actividades ordinarias	36,8%	28,9%
	Margen Operacional	Margen Operacional/Ingresos por actividades ordinarias	12,5%	16,6%
	Margen de Utilidad	Utilidad neta/Ingresos por actividades ordinarias	6,8%	5,1%
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	97,9%	118,4%

(*) Margen bruto considera deterioro

Tabla 3: Principales Indicadores de Rentabilidad

Indicador			jun-26	dic-25
Calidad de Activos	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	7,17%	7,32%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	4,37%	4,28%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	16,61%	15,82%
	Cartera Morosa	Saldo insoluto moroso/(Stock de colocaciones + Provisiones)	11,4%	13,8%
		Saldo insoluto moroso/Patrimonio	46,1%	51,0%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	3,2%	3,1%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	26,2%	22,7%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	72,8%	73,0%

Tabla 4: Principales Indicadores de Calidad de la Cartera

Al 30 de junio de 2026, Tanner presenta un deterioro en sus indicadores de liquidez y solvencia respecto al cierre de diciembre de 2025, pese a que tanto el activo como el patrimonio de la Compañía crecieron durante el período. Los pasivos totales aumentaron \$402.617 millones (+21,7% YTD), totalizando \$2.256.589 millones, en un ritmo significativamente superior al del activo, que creció \$402.902 millones (+18,1% YTD), hasta alcanzar \$2.627.781 millones. El patrimonio, por su parte, se mantuvo prácticamente estable, con un leve incremento de \$285 millones (+0,08% YTD), totalizando \$371.192 millones.

Este mayor crecimiento relativo de los pasivos frente al activo y al patrimonio explica el deterioro observado en los principales indicadores de solvencia: la Razón de Liquidez cayó de 1,1 a 0,8 veces, y el Capital de Trabajo pasó de un saldo positivo de \$75.906 millones a un déficit de \$468.341 millones. En la misma línea, la Razón de Endeudamiento aumentó de 5,00 a 6,08 veces, la Razón de Endeudamiento Total pasó de 0,8 a 0,9 veces, y la Capitalización (Patrimonio/Activos) se redujo de 16,7% a 14,1%.

Por el lado de la estructura de deuda, la Proporción de Deuda de Corto Plazo aumentó de 77,8% a 88,9% del total de pasivos, y la Deuda Bancaria de Corto Plazo sobre pasivos corrientes subió de 17,7% a 21,1%, evidenciando una mayor concentración de obligaciones de corto plazo, en línea con el crecimiento de Tanner Banco Digital.

A nivel de rentabilidad, la Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio (ROAE) disminuyó de 2,8% a 2,1% y la Rentabilidad sobre Activo Promedio (ROAA) bajó de 0,5% a 0,3%. No obstante, los márgenes muestran una mejora relevante en el margen bruto: el Margen Bruto subió de 28,9% a 36,8%, mientras que el Margen Operacional se redujo de 16,6% a 12,5%. El Margen de Utilidad, en cambio, subió de 5,1% a 6,8%, y la Eficiencia del Gasto (GAV/Margen Bruto) mejoró de 118,4% a 97,9%.

En términos de calidad de cartera, los indicadores muestran un comportamiento mixto. Mientras la mora sobre 30 días registró una leve mejora, disminuyendo desde 7,3% a 7,2%, la mora sobre 90 días aumentó marginalmente de 4,3% a 4,4%, en línea con el mayor deterioro observado en la cartera de mayor antigüedad (Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio subió de 15,8% a 16,6%). No obstante, los indicadores de cartera morosa evidencian una evolución favorable, con una reducción tanto sobre el stock de colocaciones más provisiones (13,8% a 11,4%) como sobre patrimonio (51,0% a 46,1%).

Por su parte, las provisiones se mantuvieron relativamente estables respecto del tamaño de la cartera (3,1% a 3,2% sobre stock más provisiones), observándose una mejora en la cobertura de la cartera morosa (22,7% a 26,2%), mientras que la cobertura sobre mora mayor a 90 días permaneció prácticamente sin cambios (73,0% vs. 72,8%).

IV. ANÁLISIS DE RESULTADO POR LÍNEA DE NEGOCIO

Los ingresos por actividades ordinarias consolidados alcanzaron \$112.706 millones al 30 de junio de 2026, registrando un crecimiento de 13,8% (+\$13.675 millones) respecto de los \$99.031 millones obtenidos en el mismo período del año anterior. Esta evolución se explica principalmente por la incorporación del Negocio Bancario, que aportó \$21.258 millones de ingresos durante el período (versus \$1.376 millones en jun-2025), un incremento de \$19.882 millones (+1.444,5% a/a), y por el sólido desempeño de la División Automotriz, cuyos ingresos aumentaron 30,1% a/a (+\$9.157 millones), alcanzando \$39.595 millones. Lo anterior fue parcialmente compensado por menores ingresos en la División Empresas (-31,9% a/a, a \$25.696 millones) y en la División Finanzas (-11,3% a/a, a \$26.158 millones), reflejando una menor actividad y menores saldos promedios en determinados productos financieros. En consecuencia, la composición de los ingresos muestra una mayor diversificación respecto de períodos anteriores, con una creciente contribución de los negocios bancario y automotriz.

Línea de Negocio		01-01-2026 al 30-06-2026 MM\$	01-01-2025 al 30-06-2025 MM\$	Δ \$	Δ %
DIVISIÓN EMPRESAS	Ingresos	25.696	37.718	(12.023)	-31,9%
	Costos	(1.280)	(1.050)	(229)	-21,8%
	Margen Bruto	24.416	36.668	(12.252)	-33,4%
DIVISIÓN AUTOMOTRIZ	Ingresos	39.595	30.438	9.157	30,1%
	Costos	(5.152)	(3.965)	(1.187)	-29,9%
	Margen Bruto	34.443	26.473	7.970	30,1%
DIVISIÓN FINANZAS	Ingresos	26.158	29.499	(3.341)	-11,3%
	Costos	(45.094)	(49.083)	3.990	8,1%
	Margen Bruto	(18.936)	(19.585)	649	3,3%
NEGOCIO BANCARIO	Ingresos	21.258	1.376	19.882	1444,5%
	Costos	(7.560)	(2)	(7.557)	-
	Margen Bruto	13.699	1.374	12.325	897,0%
	Ingresos	112.706	99.031	13.675	13,8%
	Costos	(59.085)	(54.101)	(4.984)	-9,2%
	Margen Bruto	53.621	44.930	8.691	19,3%

Tabla 5: Margen Bruto por Negocio

DIVISIÓN EMPRESAS ¹

La contracción del margen responde casi en su totalidad a la caída de ingresos del producto Factoring, que retrocedió \$12.131 millones (-61,0% a/a), explicando por sí solo prácticamente la totalidad de la baja de \$12.023 millones (-31,9% a/a) en los ingresos de la división. Créditos se mantuvo prácticamente estable (-\$358 millones, -2,4% a/a) y Leasing incluso creció (+\$466 millones, +17,7% a/a), sin lograr compensar la caída de Factoring. En tanto, los costos compuestos casi en su totalidad por costo de financiamiento aumentaron \$229 millones (+21,8% a/a), de \$1.050 a \$1.280 millones.

¹ División Empresas: considera los productos Factoring, Leasing y Crédito Corporativo.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ

Los ingresos crecieron \$9.157 millones (+30,1% a/a), impulsados principalmente por el mayor margen financiero de la cartera Automotriz (+\$8.357 millones, +22,0% a/a), alcanzando \$46.263 millones, efecto que fue parcialmente contrarrestado por una caída de \$85 millones (-26,8% a/a) en Otros Resultados Operacionales.

Los costos, por su parte, aumentaron \$1.187 millones (+29,9% a/a). Si bien el costo de financiamiento disminuyó \$960 millones (-25,2% a/a), este efecto favorable fue más que compensado por el fuerte incremento en Otros Costos Operacionales (+\$987 millones) y por la aparición de Costos en Inversiones y Filiales por \$1.160 millones, categoría que no registraba costos en junio de 2025.

DIVISIÓN FINANZAS

Si bien el margen bruto de la división se mantiene negativo, mejoró \$649 millones (+3,3% a/a) respecto a junio de 2025, pasando de -\$19.585 millones a -\$18.936 millones. Los ingresos de la división disminuyeron \$3.341 millones (-11,3% a/a), de \$29.499 a \$26.158 millones, explicados por una caída de \$8.252 millones (-34,1% a/a) en el Resultado de Tesorería (de \$24.189 a \$15.937 millones), parcialmente compensada por un aumento de \$4.911 millones (+92,5% a/a) en el Resultado de Inversiones y Filiales (de \$5.310 a \$10.221 millones). Por el lado de los costos, la disminución de \$3.990 millones (-8,1% a/a) se explica principalmente por la eliminación de \$3.103 millones en Otros Costos Operacionales y por una leve baja de \$1.171 millones (-2,8% a/a) en el costo de financiamiento, efectos parcialmente contrarrestados por la aparición de Costos en Inversiones y Filiales por \$245 millones y un leve aumento de \$40 millones en Costos de Tesorería.

NEGOCIO BANCARIO

Los ingresos del Banco pasaron de \$1.376 millones a \$21.258 millones (+\$19.882 millones, +1.444,5% a/a), impulsados principalmente por el Margen Financiero (\$11.082 millones) y el Resultado de Tesorería (\$7.980 millones).

Los costos, en tanto, pasaron de \$2 millones a \$7.560 millones, reflejo de la mayor escala operativa y explicado casi en su totalidad por el costo de financiamiento (\$7.556 millones).

Como resultado, el margen bruto del Negocio Bancario alcanzó \$13.699 millones, un incremento de \$12.325 millones (+897,0% a/a) respecto a junio de 2025 (\$1.374 millones). Este desempeño se enmarca en el rápido crecimiento del Banco desde su apertura en octubre de 2025: su cartera bruta pasó de \$134.117 millones a \$577.440 millones entre diciembre de 2025 y junio de 2026 (+330,2%), consolidándose como el segmento de mayor crecimiento relativo de la compañía.

V. CALIDAD DE CARTERA POR LÍNEA DE NEGOCIO

División Empresas	jun-2026	dic-2025	Var. (bps)
Cartera Morosa			
Cartera morosa / (Stock de colocaciones + Provisiones)	13,4%	13,1%	26
Provisiones			
Stock de Provisiones / (Stock de colocaciones + Provisiones)	3,3%	2,3%	101
Stock de provisiones / Cartera morosa	24,9%	17,6%	725
Stock de provisiones / Saldo insoluto moroso >90 días	60,8%	61,7%	(92)
Provisiones y Castigos			
Provisiones y castigos / (Stock de colocaciones + Provisiones)	5,2%	3,9%	129
Mora sobre 30 días			
Saldo insoluto moroso >30 días / (Stock de colocaciones + Provisiones)	8,6%	4,9%	372
Mora sobre 90 días			
Saldo insoluto moroso >90 días / (Stock de colocaciones + Provisiones)	5,5%	3,7%	172
Saldo insoluto moroso >90 días / Patrimonio	6,7%	8,0%	(133)
Cartera Renegociada			
Cartera renegociada / (Stock de colocaciones + Provisiones)	17,6%	11,4%	622
Cartera renegociada / Patrimonio	21,6%	24,4%	(285)

Factoring	jun-2026	dic-2025	Var. (bps)
Cartera Morosa			
Cartera morosa / (Stock de colocaciones + Provisiones)	26,0%	13,8%	1.214
Provisiones			
Stock de Provisiones / (Stock de colocaciones + Provisiones)	2,1%	4,3%	-221
Stock de provisiones / Cartera morosa	41,1%	31,0%	1.005
Stock de provisiones / Saldo insoluto moroso >90 días	81,4%	66,3%	1.515
Provisiones y Castigos			
Provisiones y castigos / (Stock de colocaciones + Provisiones)	16,8%	6,7%	1.011
Mora sobre 30 días			
Saldo insoluto moroso >30 días / (Stock de colocaciones + Provisiones)	16,5%	7,4%	911
Mora sobre 90 días			
Saldo insoluto moroso >90 días / (Stock de colocaciones + Provisiones)	13,1%	6,5%	661
Saldo insoluto moroso >90 días / Patrimonio	2,8%	4,7%	(194)
Cartera Renegociada			
Cartera renegociada / (Stock de colocaciones + Provisiones)	27,1%	7,9%	1.924
Cartera renegociada / Patrimonio	5,7%	5,7%	1

Leasing	jun-2026	dic-2025	Var. (bps)
Cartera Morosa			
Cartera morosa / (Stock de colocaciones + Provisiones)	18,4%	15,1%	332
Provisiones			
Stock de Provisiones / (Stock de colocaciones + Provisiones)	0,5%	0,7%	-25
Stock de provisiones / Cartera morosa	2,6%	4,9%	(227)
Stock de provisiones / Saldo insoluto moroso >90 días	9,7%	19,4%	(968)
Provisiones y Castigos			
Provisiones y castigos / (Stock de colocaciones + Provisiones)	0,6%	1,0%	(36)
Mora sobre 30 días			
Saldo insoluto moroso >30 días / (Stock de colocaciones + Provisiones)	6,3%	7,9%	(164)
Mora sobre 90 días			
Saldo insoluto moroso >90 días / (Stock de colocaciones + Provisiones)	5,0%	3,8%	119
Saldo insoluto moroso >90 días / Patrimonio	0,9%	0,7%	15
Cartera Renegociada			
Cartera renegociada / (Stock de colocaciones + Provisiones)	5,1%	5,6%	(55)
Cartera renegociada / Patrimonio	0,9%	1,1%	(20)

Créditos	jun-2026	dic-2025	Var. (bps)
Cartera Morosa			
Cartera morosa / (Stock de colocaciones + Provisiones)	9,1%	12,4%	(323)
Provisiones			
Stock de Provisiones / (Stock de colocaciones + Provisiones)	2,1%	1,4%	69
Stock de provisiones / Cartera morosa	22,8%	11,3%	1.153
Stock de provisiones / Saldo insoluto moroso >90 días	57,2%	66,3%	(904)
Provisiones y Castigos			
Provisiones y castigos / (Stock de colocaciones + Provisiones)	3,2%	2,7%	52
Mora sobre 30 días			
Saldo insoluto moroso >30 días / (Stock de colocaciones + Provisiones)	7,2%	3,0%	418
Mora sobre 90 días			
Saldo insoluto moroso >90 días / (Stock de colocaciones + Provisiones)	3,6%	2,1%	154
Saldo insoluto moroso >90 días / Patrimonio	3,1%	2,6%	46
Cartera Renegociada			
Cartera renegociada / (Stock de colocaciones + Provisiones)	17,8%	14,3%	355
Cartera renegociada / Patrimonio	15,0%	17,6%	(266)

División Automotriz	jun-2026	dic-2025	Var. (bps)
Cartera Morosa			
Cartera morosa / (Stock de colocaciones + Provisiones)	19,9%	16,9%	303
Provisiones			
Stock de Provisiones / (Stock de colocaciones + Provisiones)	5,6%	5,4%	16
Stock de provisiones / Cartera morosa	27,8%	31,9%	(406)
Stock de provisiones / Saldo insoluto moroso >90 días	78,2%	88,3%	(1.011)
Provisiones y Castigos			
Provisiones y castigos / (Stock de colocaciones + Provisiones)	8,3%	11,7%	(334)
Mora sobre 30 días			
Saldo insoluto moroso >30 días / (Stock de colocaciones + Provisiones)	12,5%	10,9%	162
Mora sobre 90 días			
Saldo insoluto moroso >90 días / (Stock de colocaciones + Provisiones)	7,1%	6,1%	99
Saldo insoluto moroso >90 días / Patrimonio	8,7%	8,0%	74
Cartera Renegociada			
Cartera renegociada / (Stock de colocaciones + Provisiones)	4,8%	4,9%	(16)
Cartera renegociada / Patrimonio	5,9%	6,4%	(58)

Negocio Bancario	jun-2026	dic-2025	Var. (bps)
Cartera Morosa			
Cartera morosa / (Stock de colocaciones + Provisiones)	2,4%	0,0%	238
Provisiones			
Stock de Provisiones / (Stock de colocaciones + Provisiones)	0,6%	0,5%	8
Stock de provisiones / Cartera morosa	26,1%	14486,3%	(1.446.021)
Stock de provisiones / Saldo insoluto moroso >90 días	0,0%	0,0%	-
Provisiones y Castigos			
Provisiones y castigos / (Stock de colocaciones + Provisiones)	0,6%	0,5%	8
Mora sobre 30 días			
Saldo insoluto moroso >30 días / (Stock de colocaciones + Provisiones)	0,1%	0,0%	7
Mora sobre 90 días			
Saldo insoluto moroso >90 días / (Stock de colocaciones + Provisiones)	0,0%	0,0%	-
Saldo insoluto moroso >90 días / Patrimonio	0,0%	0,0%	-
Cartera Renegociada			
Cartera renegociada / (Stock de colocaciones + Provisiones)	0,0%	0,0%	-
Cartera renegociada / Patrimonio	0,0%	0,0%	-

Tabla 6: Principales Indicadores por Línea de Negocio

En términos generales, la evolución de la calidad de cartera entre junio de 2026 y diciembre de 2025 muestra un comportamiento heterogéneo entre divisiones: mientras División Empresas evidencia una mejora conjunta en cobertura y calidad de cartera, División Automotriz muestra señales mixtas, con deterioro en mora pero menor cartera renegociada y Negocio Bancario, por tratarse de un negocio en etapa temprana, presenta variaciones que responden principalmente a un efecto de base y no a un cambio sustantivo en su perfil de riesgo.

DIVISIÓN EMPRESAS ²

Se observa un fortalecimiento importante de la cobertura, con el stock de provisiones sobre cartera morosa aumentando de 17,6% a 24,9% (+725 pb), pese a un leve aumento de la cartera morosa (13,1% a 13,4%, +26 pb), lo que sugiere un criterio de provisionamiento más conservador. Al mismo tiempo, la mora >90 días sobre patrimonio disminuye de 8,0% a 6,7% (-133 pb) y la cartera renegociada sobre patrimonio cae de 24,4% a 21,6% (-285 pb), aun cuando esta última crece en términos relativos a la cartera total (11,4% a 17,6%). En conjunto, la división muestra una mejora en la calidad de cartera y una mayor cobertura.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ

La cobertura de provisiones sobre cartera morosa presenta un deterioro, bajando de 31,9% a 27,8% (-406 pb). Consistente con esto, la mora >90 días sobre patrimonio aumenta de 8,0% a 8,7% (+74 pb), evidenciando un empeoramiento en la calidad de cartera. La leve caída de la cartera renegociada sobre patrimonio (6,4% a 5,9%, -58 pb) no alcanza a compensar este deterioro, por lo que la división requiere mayor seguimiento en los próximos períodos.

NEGOCIO BANCARIO

El negocio bancario mantiene niveles prácticamente nulos de mora >90 días y cartera renegociada sobre patrimonio (0,0%), sin variaciones relevantes. El indicador de stock de provisiones sobre cartera morosa presenta una variación extraordinaria por el bajo nivel de cartera morosa del período base, por lo que no resulta representativo analizar el cambio de -1.446.021 pb de manera aislada.

² División Empresas: considera los productos Factoring, Leasing y Crédito Corporativo.

VI. BALANCE

Activos MM\$	jun-2026	dic-2025	Δ%	Δ\$
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	106.436	97.472	9,2%	8.964
Otros activos financieros corrientes	687.169	522.834	31,4%	164.335
Otros activos no financieros, corrientes	11.394	10.309	10,5%	1.085
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar, corriente	646.291	800.139	-19,2%	(153.848)
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corriente	29.781	29.717	0,2%	64
Activos por impuestos corrientes	20.999	18.595	12,9%	2.404
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	36.656	38.334	-4,4%	(1.678)
Total Activos Corrientes	1.538.727	1.517.400	1,4%	21.326
Activos No Corrientes				
Otros activos financieros no corrientes	236.522	82.148	187,9%	154.374
Otros activos no financieros no corrientes	7.626	14.356	-46,9%	(6.730)
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar, no corrientes	765.740	539.401	42,0%	226.340
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corriente	878	1.728	-49,2%	(850)
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	4.410	-	-	4.410
Activos intangibles distintos de la plusvalía	15.262	15.325	-0,4%	(64)
Plusvalía	1.640	1.640	0,0%	-
Propiedades, planta y equipo	3.427	4.040	-15,2%	(613)
Propiedades de inversión	-	-	-	-
Activos por impuestos diferidos	53.548	48.840	9,6%	4.708
Total Activos No Corrientes	1.089.054	707.479	53,9%	381.576
Total Activos	2.627.781	2.224.879	18,1%	402.902
Pasivos y Patrimonio MM\$	jun-2026	dic-2025	Δ%	Δ\$
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	1.583.786	1.185.679	33,6%	398.106
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	407.177	237.626	71,4%	169.551
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corriente	12.417	12.312	0,9%	105
Pasivos por impuestos corrientes	1.091	1.557	-29,9%	(465)
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	2.596	4.320	-39,9%	(1.724)
Otros pasivos no financieros corrientes				
Total Pasivos Corrientes	2.007.067	1.441.494	39,2%	565.573
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros no corrientes	141.882	411.482	-65,5%	(269.600)
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes	106.944	-	-	106.944
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	696	996	-30,1%	(300)
Total Pasivos No Corrientes	249.522	412.478	-39,5%	(162.956)
Total Pasivos	2.256.589	1.853.972	21,7%	402.617
Patrimonio	371.192	370.907	0,1%	285
Total Patrimonio y Pasivos	2.627.781	2.224.879	18,1%	402.902

Tabla 7: Balance Consolidado

a) Colocaciones Netas³

Las colocaciones brutas a junio de 2026 alcanzaron \$1.487.570 millones (+\$71.184 millones, +5,0% YTD), frente a los \$1.416.385 millones registrados a diciembre de 2025. El stock de provisiones, por su parte, se ubicó en \$44.879 millones, una disminución de \$521 millones (1,1%) respecto al cierre del ejercicio anterior. Como resultado, las colocaciones netas consolidadas alcanzaron \$1.442.690 millones, un aumento de 5,2% YTD (+\$71.706 millones) respecto de los \$1.370.985 millones registrados a diciembre de 2025.

El crecimiento de la cartera consolidada responde a una recomposición estratégica del portafolio: a medida que Tanner Banco Digital consolida su operación, la nueva originación se canaliza hacia la entidad bancaria regulada, lo que reduce naturalmente el stock de la División Empresas (Factoring, Créditos y Leasing). Esta dinámica no refleja una contracción real del negocio, sino un cambio en la composición de la cartera hacia el negocio bancario, cuyo crecimiento más que compensa dicha reducción. En efecto, la cartera bruta del Banco pasó de \$134.117 millones a \$577.440 millones entre diciembre de 2025 y junio de 2026, más que cuadruplicándose en el semestre.

La composición de la cartera muestra un cambio relevante en su estructura: al cierre de junio 2026, el Negocio Bancario se consolida como el segmento de mayor peso dentro de las colocaciones netas, representando un 39,8% del total, reflejo del acelerado crecimiento de Tanner Banco Digital desde su apertura en octubre de 2025. Le siguen Automotriz y Créditos, con una participación de 28,1% y 22,8%, respectivamente, negocios que continúan siendo estratégicos para la compañía pese a la recomposición del portafolio hacia el negocio bancario regulado.

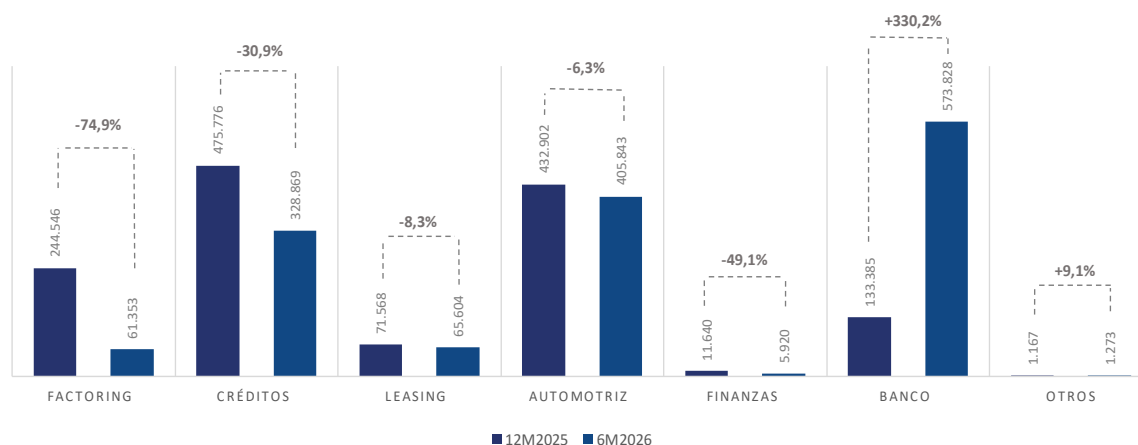


Gráfico 10: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

³ Colocaciones brutas menos provisiones.

b) Fuentes de Financiamiento

Al 30 de junio de 2026, los pasivos financieros de la Compañía totalizaban \$1.725.668 millones, aumentando en \$128.506 millones (+8,0% YTD) respecto de los \$1.597.162 millones registrados al cierre de 2025. Esta variación se explica principalmente por el incremento de otras obligaciones financieras, que alcanzaron \$503.005 millones, equivalente a un aumento de \$136.897 millones (+37,4% YTD). En menor medida, también contribuyó el aumento de los bonos, que totalizaron \$401.288 millones, consolidando su relevancia dentro de la estructura de deuda de la Compañía. Estos efectos fueron parcialmente compensados por una disminución en los efectos de comercio (EECC), que alcanzaron \$396.853 millones. Como resultado, las otras obligaciones financieras se posicionan como la principal fuente de financiamiento, representando el 29,1% del total de pasivos financieros, seguidas por créditos (24,6%), bonos (23,3%) y efectos de comercio (23,0%).

Sin embargo, la variación observada no refleja una recomposición hacia instrumentos de mayor plazo, sino todo lo contrario. Las dos partidas que explican el aumento de los pasivos financieros muestran, al desagregarlas, una fuerte concentración en el corto plazo: el 99,7% de las otras obligaciones financieras corresponde a saldos corrientes, y dentro de los bonos —cuyo monto total se mantuvo relativamente estable— el componente no corriente cayó de \$258.633 a \$122.495 millones mientras el corriente se duplicó, de \$128.912 a \$278.793 millones. La caída de los efectos de comercio, instrumento de corto plazo por definición, no alcanza a compensar este efecto. Como resultado, los pasivos corrientes aumentaron de \$1.185.679 a \$1.583.786 millones (+33,6% YTD) y los no corrientes cayeron de \$411.482 a \$141.882 millones (-65,5% YTD), elevando la proporción de deuda corriente de 74,2% a 88,9% del total. Esto evidencia una mayor concentración del financiamiento en el corto plazo, lo que incrementa el riesgo de refinanciamiento de la Compañía en los próximos doce meses.

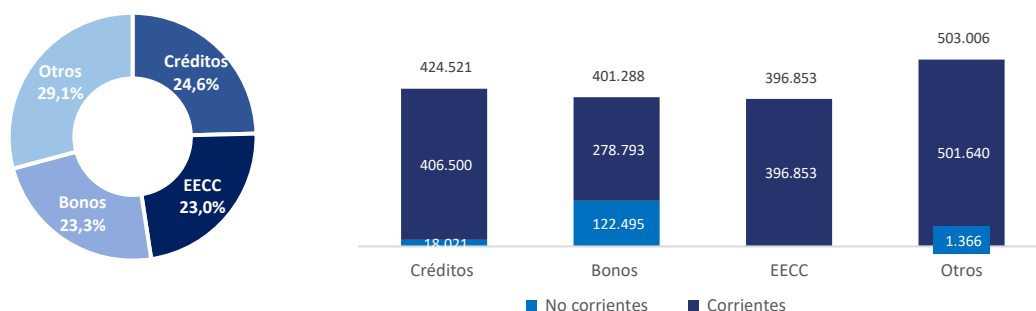


Gráfico 11: Composición de las Fuentes de Financiamiento

VII. ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

MM\$	30-06-2026	30-06-2025	Δ \$
Flujos de actividades de la Operación	505.895	33.037	472.858
Flujos de actividades de la Inversión	-390.997	-77.900	-313.097
Flujos de actividades de Financiamiento	-105.504	84.453	-189.957
Flujo neto de efectivo y equivalente antes de tasa de cambio	9.394	39.589	-30.196
Efectivo de la variación en las tasas de cambio	-430	-442	12
Efectivo y equivalentes al principio del periodo	97.472	19.445	78.027
Efectivo y equivalente al final del periodo	106.436	58.593	47.844

Tabla 8: Flujo de Efectivo

Durante el primer semestre de 2026, los flujos de efectivo provenientes de las actividades de operación totalizaron \$505.895 millones, muy por sobre los \$33.037 millones registrados a junio de 2025. Esta variación se explica principalmente por una fuerte disminución de los pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios (de \$2.073.312 millones a \$770.534 millones, -62,8% a/a), asociada a un menor volumen de operaciones, efecto que fue solo parcialmente contrarrestado por menores cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios (de \$2.139.373 millones a \$1.729.901 millones, -19,1% a/a) y por un fuerte aumento en otros pagos por actividades de operación (de \$10.760 millones a \$424.071 millones).

Los flujos de efectivo utilizados en actividades de inversión totalizaron -\$390.997 millones a junio de 2026, frente a -\$77.900 millones registrados a junio de 2025. Esta mayor salida de caja (+\$313.097 millones) obedece principalmente al efecto neto de la compra y venta de instrumentos de deuda y patrimonio de otras entidades, cuyo saldo neto pasó de -\$68.334 millones a -\$375.025 millones, reflejando una mayor inversión neta en instrumentos financieros durante el período.

Los flujos utilizados en actividades de financiamiento totalizaron -\$105.504 millones a junio de 2026, revirtiendo el flujo positivo de +\$84.453 millones registrado a junio de 2025. Esta variación de -\$189.957 millones se explica principalmente por una combinación de menores importes procedentes de préstamos (de \$2.397.054 millones a \$1.532.834 millones) y menores reembolsos de préstamos (de \$2.281.781 millones a \$1.612.497 millones), cuyo efecto neto conjunto fue desfavorable en \$194.936 millones, parcialmente compensado por menores intereses pagados (de \$29.384 millones a \$23.086 millones).

Finalmente, el efectivo y equivalentes al efectivo al 30 de junio de 2026 alcanzaron \$106.436 millones, aumentando \$47.844 millones (+81,6%) respecto a los \$58.593 millones registrados al mismo período de 2025, explicado principalmente por un saldo inicial de caja significativamente mayor al comienzo de 2026 (\$97.472 millones) frente al de 2025 (\$19.445 millones), pese a que el incremento neto de efectivo generado durante el propio período 2026 (\$8.964 millones) fue inferior al de 2025 (\$39.148 millones).

VIII. ANÁLISIS DE RIESGO

a. Riesgo de Crédito

Es la posibilidad o probabilidad de pérdida económica y/o financiera que enfrenta la Sociedad, como riesgo inherente a la actividad que desarrolla, en la alternativa que un cliente o contraparte en un instrumento financiero no cumpla con sus obligaciones contractuales.

Este riesgo es administrado por líneas de negocio o productos, a través de políticas crediticias específicas y en función del análisis previo sobre ingresos esperados de los clientes, la información financiera disponible y su historial de pago, junto con otros antecedentes comerciales, si los hubiera. También se consideran las expectativas del entorno macroeconómico y las propias del sector en que opera tanto el cliente (como caso general) como el deudor, en el caso del factoring.

Un aspecto relevante y complementario en la evaluación del riesgo de crédito es la calidad y suficiencia de las garantías exigidas. En este ámbito, la política de Tanner ha sido contar con garantías que constituyan una segunda fuente de pago de las obligaciones de los clientes, reforzando la protección frente a eventuales incumplimientos.

El detalle cuantitativo de estas garantías se presenta en la Nota 27 “Cauciones obtenidas de terceros” de los estados financieros consolidados.

FACTORING

En el caso de factoring, la mayoría de las líneas son con responsabilidad del cedente frente a la insolvencia del deudor cedido. Para cada cliente existe un contrato marco que respalda las posteriores operaciones.

LEASING

Las operaciones de leasing se respaldan con el bien objeto del arrendamiento. A estos bienes se les contrata pólizas de seguros para cubrir la siniestralidad que les haga perder su valor.

CRÉDITOS

Para el caso de los créditos a empresas dependiendo de las circunstancias, se exigen hipotecas y/o prendas de acciones u otros bienes. Sin embargo, existe la posibilidad de definir un aval que responda por el crédito, el que generalmente corresponde a alguno de los socios de la empresa deudora.

AUTOMOTRIZ

Los créditos automotrices se garantizan por los bienes asociados al financiamiento, complementariamente al análisis crediticio sobre el perfil del cliente. Existen dos tipos de garantías en este caso: reales (prendas

de vehículos) y personales (fianzas y co-deudorías solidarias). Adicionalmente, la mayor parte de las operaciones cuenta con seguro de desgravamen, el cual indemniza el saldo insoluto de la deuda ante el fallecimiento del deudor.

Adicionalmente, Tanner efectúa un proceso de seguimiento de la calidad crediticia cuyo objetivo es lograr una temprana identificación de posibles cambios en la capacidad de pago de las contrapartes, y recuperar los créditos que hayan incurrido en atraso o mora, permitiendo a la Sociedad evaluar la pérdida potencial resultante de los riesgos y tomar acciones correctivas.

Política de provisión de deterioro de deudores comerciales

La Norma Internacional de Información Financiera 9 “NIIF 9”, o “IFRS 9” por sus siglas en inglés (International Financial Reporting Standards), establece las directrices para el reconocimiento de pérdidas crediticias originadas por los activos financieros de una entidad. Esta norma, estipula que se deben reconocer las pérdidas crediticias esperadas de forma que consideren los siguientes 3 aspectos:

- Un importe de probabilidad ponderada, no sesgado, la cual se determina mediante la evaluación de un rango de resultados posibles.
- El valor temporal del dinero.
- La información razonable y sustentable que está disponible sin costo o esfuerzo desproporcionado en la fecha de presentación sobre sucesos pasados, condiciones actuales y pronósticos de condiciones económicas futuras.

El enfoque establecido por NIIF 9 propone un modelo que reconoce tres estados, determinados por la siguiente definición:

- Etapa 1: Activos con bajo riesgo de deterioro o incumplimiento.
- Etapa 2: Activos con aumento significativo en el riesgo de incumplimiento.
- Etapa 3: Activos incumplidos.

Para los activos clasificados en Etapa 1, se requiere estimar las pérdidas crediticias esperadas por incumplimientos que ocurran en los próximos 12 meses (ponderando por la probabilidad de que ocurran dichos incumplimientos), mientras que para Etapa 2 se requiere estimar las pérdidas crediticias esperadas por toda la vida remanente del activo. En el caso de activos incumplidos (clasificados en Etapa 3), se define el parámetro de probabilidad de incumplimiento (PD) igual a 1, por lo que la variable relevante para estimar las pérdidas crediticias es la tasa de recuperación (o su complemento, la pérdida esperada dado el incumplimiento).

Si bien la Norma permite que las entidades determinen los criterios para transitar de un Etapa a otra, existen presunciones refutables estipuladas, a las cuales se acoge el modelo descrito en el presente documento:

- Etapa 1 a Etapa 2: Activos con más de 30 días mora.
- Etapa 2 a Etapa 3: Activos con 90 o más días mora.

Si bien la Norma permite que las entidades determinen los criterios para transitar de un Etapa a otra, existen presunciones refutables estipuladas, a las cuales se acoge el modelo descrito en el presente documento:

- Etapa 1 a Etapa 2: Activos con más de 30 días mora.
- Etapa 2 a Etapa 3: Activos con 90 o más días mora.

Los requisitos normativos incorporados a los modelos de deterioro son:

- Perfil de riesgo para cada producto.
- Probabilidad de incumplimiento 12 meses y por toda la vida del activo.
- Pérdida dado el incumplimiento durante toda la vida del activo.
- Tasas de prepagos totales.
- Exposición al crédito al momento del incumplimiento.
- Ajuste de la probabilidad de incumplimiento al ciclo económico (“forward looking”).

Los perfiles se modelaron por una segmentación de negocio asociado a distintos comportamientos de riesgo, salvo en el caso del producto automotriz, para el cual se utilizó una regresión logística para la construcción de un “scorecard”. Se definió los 90 días de morosidad como marca de default.

La construcción de curvas estructurales de probabilidad de incumplimiento a 12 meses y por toda la vida del activo, fue realizada utilizando curvas empíricas. En los casos en que se necesitó extrapolar, esta se realizó por variaciones de curvas históricas.

El componente de pérdida dado el incumplimiento se calculó con tasas empíricas de recuperación futura, asumiendo uniformidad en los flujos y descontando por la tasa efectiva de cada operación. Para una mayor precisión, esta se segmentó por cartera.

Para la modelación del ajuste “forward looking” se elaboraron modelos cuya variable respuesta fue el incumplimiento de la cartera Tanner, empleando distintas variables regresoras macroeconómicas.

Se genera un modelo de regresión lineal para cada uno de los segmentos más relevantes de la compañía Crédito Automotriz, Leasing, Créditos y Factoring, cada uno con sus variables y betas específicos.

Una vez obtenido el modelo se proyecta PD en base a expectativas macroeconómicas y se aplica el % de corrección, explicado más adelante.

Para aplicar el ajuste por concepto “Forward Looking” (FWL) a las curvas de probabilidad de incumplimiento (PD) de cada segmento y subsegmento, se utiliza la siguiente metodología:

- Factor FwL global: Se contrasta el promedio histórico de la PD de 12 meses, con la PD de 12 meses ajustado por FwL de la cartera global.
- Factor FwL perfil: Se contrasta la PD de 12 meses estimada para cada subsegmento de la cartera con la PD de 12 meses histórica de la cartera global.
- Finalmente, la curva de PD FwL de cada perfil o subsegmento corresponde al producto entre cada valor de la curva de PD estimada para el perfil y el ponderador: $(1 + \text{Factor FwL global} \times \text{Factor FwL Perfil})$

A diciembre de 2025 se actualizaron los factores PD y LGD considerando el último comportamiento observado de la cartera, lo que generó una disminución de provisiones por MM\$ 101. Adicionalmente, la actualización del impacto de las variables macroeconómicas, en base a sus proyecciones a diciembre de 2025, implicó una reducción adicional de provisiones por MM\$ 6. Finalmente, el cambio en el proceso de mitigación asociado al valor del bien en leasing generó una disminución de provisiones por MM\$ 214,6. En conjunto, estos efectos resultaron en un impacto neto de disminución de provisiones por MM\$ 322.

FACTORING

Para el cálculo de provisiones del negocio factoring se perfilan los clientes según cuatro subsegmentos de riesgo, los cuales tienen probabilidades de incumplimiento definidas que son utilizadas para determinar el monto a provisionar. Los subsegmentos mencionados son:

- I. Subsegmento Facturas
- II. Subsegmento Reconocimientos de Deuda
- III. Subsegmento Cheques
- IV. Subsegmento Otros

LEASING

El cálculo de provisiones para el negocio Leasing considera cinco perfiles segmentados por subproducto y perfiles de riesgo. Las variables más influyentes son:

- I. Días de mora actual.
- II. Subproducto (Inmobiliario o Producto Vendor y Maquinaria o Vehículo).
- III. Renegociación.
- IV. Cuotas pendientes.

CRÉDITOS

El cálculo de provisiones para el negocio créditos considera ocho perfiles de riesgo con variables de comportamiento interno. Las variables más influyentes son:

- I. Días de mora actual.
- II. Cuotas pendientes.
- III. Marca de Renegociación.

AUTOMOTRIZ

El cálculo de provisiones para el negocio automotriz considera una segmentación por canal de venta y score de comportamiento. Las segmentaciones corresponden a:

- AMICAR.
- DEALER, DIRECTO Y OTROS.
- RENEGOCIADOS.

FINANZAS

El cálculo de provisiones para el negocio de intermediación considera ocho perfiles de riesgo con variables de comportamiento interno. Las variables más influyentes son:

- días de mora actual
- Renegociación.

Forward Looking

Cada año, se analizan posibles cambios poblacionales y macroeconómicos asociados, por ejemplo, a modificaciones en la política de riesgo, creación de nuevos productos e indicadores del mercado y se actualizan las calibraciones de las curvas de probabilidad de incumplimiento que finalmente impactan los factores de provisión.

Mitigación de exposición por cobertura de garantías y/o seguros

Para todas las operaciones garantizadas por un bien inmueble, seguro u otro activo, se le asigna un valor objetivo a la garantía, siempre basándose en una tasación independiente y solo pudiendo ser más conservador que ésta.

Cuando se trate de garantías generales, éstas se usan para mitigar la exposición del cliente en base a la participación de sus colocaciones.

Provisión de clientes de Altos Montos:

Se define la categoría de Clientes de Altos Montos, con el fin de realizar un análisis más exhaustivo a los clientes clasificados en esta categoría.

División Empresas y Automotriz: Se clasificarán como Clientes de Altos Montos, a los clientes que, al momento de la aplicación de las provisiones, mantengan una deuda superior a CL\$ 2.000 millones con la Compañía y/o sus filiales, ya sea de forma individual, o agregada con su grupo económico, si perteneciere a alguno.

Tanner Corredores de Bolsa: Se clasificarán en la categoría de Clientes de Altos Montos, los clientes que, al momento de aplicación de las provisiones, mantengan una deuda superior a CL\$ 500 millones.

Se clasifican los clientes Altos Montos como Deteriorados, cuando cumplan con alguno de los siguientes criterios:

- i. Operaciones con Tanner en mora > 90 días que representen al menos un 15% de su línea con TSF y filiales para clientes normales.
- ii. Operaciones con Tanner en mora > 60 días que representen al menos un 15% de su línea con TSF y filiales para clientes previamente deteriorados y curados.
- iii. Causas en reorganización o liquidación judicial, del deudor o de una de las empresas pertenecientes al mismo grupo económico que sea considerada por el Comité de Crédito respectivo como una de las fuentes relevantes de ingresos de ese deudor, de acuerdo con lo estipulado en la Ley N° 20.720 sobre Reorganización y Liquidación de Empresas.

Se clasifican los clientes Altos Montos con Alertas de Deterioro, cuando presenten:

- a. Causas judiciales.
- b. Tres (3) o más eventos de morosidades externas que representen más del 15% de la línea aprobada del cliente con TSF y filiales o sumen más de CLP\$ 200 millones.
- c. Sea refinanciado con una condonación de más del 10% del valor presente de la deuda

Los clientes Altos Montos que no estén identificados como Deteriorados y que no presenten alertas, se provisionan aplicando los modelos de pérdida esperada estadísticos detallados anteriormente. Por otro lado, los clientes Altos Montos Deteriorados o que presenten alertas son analizados de forma individual por el Comité de Crédito, quien se pronuncia respecto de su solvencia y la de sus mitigantes, determinando así el riesgo esperado de cada uno.

Política de Castigos

Tanner Servicios Financieros S.A. mantiene la siguiente política de castigos financieros:

Operaciones sin mitigantes:

- i. Factoring: operaciones son castigadas al cumplir 366 días de mora.
- ii. Automotriz: operaciones son castigadas al cumplir 366 días de mora.
- iii. Créditos: operaciones son castigadas al cumplir 541 días de mora.
- iv. Leasing mobiliario: operaciones son castigadas al cumplir 541 días de mora.
- v. Leasing inmobiliario y Vendor: operaciones son castigadas al cumplir 901 días de mora.
- vi. Cuentas por cobrar TCB:
 - a. Con título que las respalden: al cumplir 366 días de mora.
 - b. Sin título que las respalden: al cumplir 31 días de mora.

Operaciones con mitigantes inmobiliarios (hipotecas y bienes en leasing inmobiliarios):

- i. Serán castigadas al cumplir 901 días de mora.
- ii. La porción descubierta, será provisionada al 100% al cumplir los criterios de las operaciones sin mitigantes.

A continuación, se presentan las carteras de colocaciones, el monto de provisiones y el índice de provisión al 30 de junio de 2026 y 31 de diciembre 2025:

Concepto	30.06.2026			
	Cartera Bruta M\$	Provisiones M\$	Cartera Neta M\$	Índice de Provisión
División empresas	440.295	(15.128)	425.167	3,44%
Factoring	69.680	(8.327)	61.353	11,95%
Créditos	304.689	(6.479)	298.210	2,13%
Leasing	65.926	(322)	65.604	0,49%
División Automotriz	431.196	(25.352)	405.843	5,88%
División Finanzas	6.707	(787)	5.920	11,73%
Banco Tanner Digital	577.440	(3.612)	573.828	0,63%
Deudores Varios	1.273	-	1.273	0,00%
Totales	1.456.910	(44.879)	1.412.032	3,08%

Concepto	31.12.2025			
	Cartera Bruta M\$	Provisiones M\$	Cartera Neta M\$	Índice de Provisión
División empresas	778.839	(18.394)	760.445	2,36%
Factoring	256.035	(11.488)	244.546	4,49%
Créditos	450.698	(6.368)	444.330	1,41%
Leasing	72.106	(538)	71.568	0,75%
División Automotriz	459.088	(26.186)	432.902	5,70%
División Finanzas	11.729	(88)	11.640	0,75%
Banco Tanner Digital	134.117	(732)	133.385	0,55%
Deudores Varios	1.167	-	1.167	0,00%
Totales	1.384.940	(45.400)	1.339.540	3,28%

Tabla 9: Cartera de Colocaciones, Provisiones e Índice de Riesgo

La variación de provisiones responde a lo siguiente:

FACTORING

El monto de provisiones de la cartera de factoring registró una disminución de MM3.161, pasando de MM\$11.488 en diciembre de 2025 a MM\$8.327 en junio de 2026. Esta disminución se explica principalmente por el efecto de que un alto porcentaje de los clientes ya está operando en TBD.

CREDITOS

El stock de provisiones de la cartera de Créditos aumentó en \$111 millones, pasando de \$6.368 millones en diciembre de 2025 a \$6.479 millones en junio de 2026. Esta variación responde a dos efectos de sentido contrario: por un lado, el deterioro de la mora mayor a 90 días producto de operaciones puntuales, que se incrementó en aproximadamente \$1.713 millones en el período, presionó al alza el requerimiento de provisiones; por otro, la disminución del stock total de colocaciones brutas, principalmente explicada por una menor cartera de clientes al día, redujo la base sobre la cual se constituyen provisiones de \$146 millones. Dado que la caída de stock se concentró en segmentos de bajo riesgo (con tasas de provisión reducidas), su efecto compensatorio fue acotado, por lo que predominó el impacto del mayor deterioro en la mora, resultando en un aumento neto de \$111 millones en el período.

LEASING

El monto de provisiones de la cartera de Leasing registró una disminución de MM\$216, pasando de MM\$538 al cierre de diciembre de 2025 a MM\$322 al cierre de junio de 2026. Esta variación se explica principalmente por el ajuste en la metodología de mitigación de los bienes en leasing, que pasó de un factor fijo por tipo de bien a un valor real ajustado por depreciación según vida útil, siendo este nuevo método más representativo de la mitigación efectiva sobre las exposiciones.

AUTOMOTRIZ

El stock de provisiones de la División Automotriz disminuyó en \$834 millones, pasando de \$26.186 millones en diciembre de 2025 a \$25.352 millones en junio de 2026. Esta variación refleja la interacción de dos efectos contrapuestos. Por una parte, el deterioro de la mora mayor a 90 días, que aumentó en aproximadamente \$2.463 millones durante el período, ejerció presión al alza sobre los requerimientos de provisiones. Por otra, la significativa reducción del stock de colocaciones brutas, desde \$459.088 millones a \$431.196 millones (–\$27.892 millones), disminuyó la base sobre la cual se constituyen dichas provisiones. A diferencia de lo observado en la cartera de Créditos, en la División Automotriz predominó el efecto de la contracción de la cartera bruta por sobre el deterioro de los indicadores de mora, lo que se tradujo en una disminución neta de \$834 millones en el stock de provisiones al cierre del período.

RENEGOCIADOS

Las operaciones de crédito que son identificadas como renegociadas, son aquellas operaciones deterioradas – fundamentalmente con mora a más de 90 días, situaciones de reorganización societaria o similares – que han sido reestructuradas modificando el plazo, tasa o cualquier otra condición de crédito relevante. Las renegociaciones siempre cuentan con el consentimiento expreso del deudor y su correspondiente documentación de crédito de respaldo. Una vez que las operaciones ingresan a la cartera renegociada solo pueden salir de la misma una vez cumplido con el período de cura.

Para considerar curado (remediado) un cliente de la cartera renegociada, independiente de su origen el cliente debe cumplir lo siguiente:

- a) Ninguna obligación del deudor con la Compañía presenta un retraso superior a 30 días corridos.
- b) El deudor no ha recibido nuevos refinanciamientos para cubrir sus obligaciones vigentes.
- c) Al menos uno de los pagos realizados corresponde a amortización de capital.
- d) En el caso de créditos con pagos parciales en períodos inferiores a seis meses, el deudor debe haber efectuado al menos dos pagos.
- e) En el caso de créditos con pagos mensuales, el deudor debe haber pagado al menos cuatro cuotas consecutivas.
- f) El deudor no registra deudas directas impagas en Equifax, salvo por montos considerados inmateriales.

En las operaciones de factoring, crédito y leasing una adecuada renegociación debe buscar mejorar la posición acreedora de la Compañía en términos de garantías, compromiso de abono previo y plazo, además de analizar y validar la capacidad de pago que sustenta la renegociación y estructurar los pagos de acuerdo con ésta.

Para los créditos automotrices existe una política para renegociar casos de clientes que se encuentren con cuotas atrasadas. Todas las solicitudes de renegociación son revisadas y aprobadas por el Área de Riesgos y deben cumplir en general con las siguientes condiciones: (a) el cliente debe tener al menos un 25% de las cuotas pagadas; existen excepciones en base a campañas puntuales aprobadas por Directorio, siempre manteniendo al menos una exigencia del 10% pagado, (b) debe pagar una cuota del crédito actual, y (c) debe acreditar fuente de ingresos. Para el producto automotriz, por regla general, sólo se puede renegociar una vez.

Para efectos de la estimación del deterioro y el cálculo de provisiones, cada perfil de riesgo del segmento renegociado incorpora una “Probabilidad de Default” para toda la vida del crédito, siendo estas mayores comparado con los otros segmentos asociados a cada producto.

La siguiente tabla muestra el valor libro por líneas de negocio y el porcentaje sobre el total de la cartera, cuyos términos han sido renegociados:

30-06-2026					
Concepto	Cartera total MM\$	Renegociada MM\$	Provisión MM\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
División Empresas	440.295	80.074	(15.128)	18,19%	5,50%
Factoring	69.680	21.160	(8.327)	30,37%	1,45%
Crédito	304.689	55.536	(6.479)	18,23%	3,81%
Leasing	65.926	3.377	(322)	5,12%	0,23%
División Automotriz	431.196	21.727	(25.352)	5,04%	1,49%
División Finanzas	6.707	-	(787)	0,00%	0,00%
Tanner Banco Digital	577.440	-	(3.612)	0,00%	0,00%
Deudores Varios	1.273	-	-	-	-
Total	1.456.910	101.801	(44.879)		6,99%

31-12-2025					
Concepto	Cartera total MM\$	Renegociada MM\$	Provisión MM\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
División Empresas	778.839	90.567	(18.394)	11,63%	6,54%
Factoring	256.035	21.094	(11.488)	8,24%	1,52%
Crédito	450.698	65.370	(6.368)	14,50%	4,72%
Leasing	72.106	4.103	(538)	5,69%	0,30%
División Automotriz	459.088	23.866	(26.186)	5,20%	1,72%
División Finanzas	11.729	-	(88)	0,00%	0,00%
Tanner Banco Digital	134.117	-	(732)	0,00%	0,00%
Deudores Varios	1.167	-	-	-	-
Total	1.384.940	114.433	(45.400)		8,26%

Tabla 10: Cartera de Colocaciones, Renegociados

b. Riesgo de Liquidez

Se define como el riesgo de que Tanner no pueda cumplir oportunamente sus obligaciones sin incurrir en pérdidas significativas o afectar el normal desarrollo de sus operaciones de colocación. Este riesgo se origina principalmente por descalces de flujos, cuando los egresos asociados al pago de pasivos superan los ingresos provenientes de inversiones o colocaciones. Asimismo, el incumplimiento o retraso de los clientes en el pago de sus obligaciones podría generar necesidades adicionales de liquidez para la Sociedad. Las principales fuentes de financiamiento de Tanner Servicios Financieros S.A. corresponden a bonos locales e internacionales, con calendarios de pago definidos; líneas de crédito bancarias no garantizadas, principalmente de corto plazo y renovadas regularmente; y, complementariamente, efectos de comercio.

Tanner cuenta con un sistema de gestión diaria de caja que considera la proyección de los vencimientos y flujos de activos y pasivos, con el propósito de anticipar eventuales necesidades de liquidez. En las sesiones del Comité de Activos y Pasivos se revisan estas proyecciones y se definen las acciones correspondientes, considerando las necesidades de la Compañía y las condiciones de mercado.

La Compañía administra el riesgo de liquidez a nivel consolidado. Sus principales fuentes de liquidez corresponden a los flujos de efectivo provenientes de sus actividades operacionales, principalmente de la recaudación, y a una cartera de activos líquidos de alta calidad, compuesta principalmente por instrumentos emitidos por el Banco Central de Chile, la Tesorería General de la República e instituciones bancarias locales.

Al 30 de junio 2026, la Compañía mantiene efectivo y equivalente al efectivo consolidado por un monto de MM\$ 106.4356 (MM\$ 97.472 al 31 de diciembre de 2025), y una cartera de activos financieros (líquidos) equivalente a MM\$ 601.850 (MM\$ 379.910 al 31 de diciembre de 2025). Esta cartera está compuesta en aproximadamente un 38% por instrumentos públicos, emitidos por el Gobierno de Chile y el Tesoro de los Estados Unidos, mientras que el 62% restante corresponde a instrumentos privados. Del total de estos activos, MM\$248.269 se encuentran destinados a garantizar obligaciones de corto plazo.

La filial indirecta Tanner Corredores de Bolsa S.A. está sujeta al cumplimiento de indicadores normativos de liquidez, correspondientes al índice de liquidez general y al índice de liquidez por intermediación. Durante el período, la filial ha cumplido permanentemente con ambos indicadores, de acuerdo con las exigencias establecidas por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF).

c. Riesgo de Mercado

El riesgo de mercado corresponde a la exposición de la Compañía a variaciones en factores de mercado, tales como precios, tasas de interés, tipos de cambio y unidades de reajustabilidad, entre otros, que pueden afectar el valor de sus operaciones financieras.

Al 30 de junio de 2026, la Compañía mantiene un descalce en moneda extranjera que, ante una variación adversa de 1% en la paridad USD/CLP, generaría una pérdida de MM\$21, en comparación con una pérdida de MM\$18 al 31 de diciembre de 2025.

Por otra parte, la Compañía mantiene una cartera de instrumentos de renta fija de los mercados local e internacional por MM\$1.056.678 al 30 de junio de 2026 (MM\$543.269 al 31 de diciembre de 2025). La cartera presenta una sensibilidad DV01 de MM\$364 al 30 de junio de 2026 (MM\$211 al 31 de diciembre de 2025), correspondiente a la variación estimada de su valor ante un movimiento de un punto base en las tasas de interés. Asimismo, de acuerdo con la metodología de VaR histórico, la exposición de la cartera alcanza MM\$2.666 al 30 de junio de 2026.

El VaR histórico estima la pérdida máxima esperada de una cartera en un horizonte de 1 día y un nivel de confianza del 99%, usando datos reales de mercado sin asumir distribuciones teóricas. Su importancia radica en reflejar condiciones y correlaciones observadas, facilitando la gestión de riesgos y la toma de decisiones basadas en escenarios pasados, incluyendo crisis y periodos de alta volatilidad.

El siguiente cuadro muestra la sensibilidad del portafolio de bonos, en base porcentual, ante movimientos paralelos en las estructuras de tasas de interés a que está afecta el portafolio.

Sensibilidad del portafolio 30.06.2026 Delta Rasas (Puntos básicos)	25	50	75	100	125	150	175	200
Variación neta portafolio ante aument de tasas	-0,86%	-1,72%	-2,58%	-3,45%	-4,31%	-5,17%	-6,03%	-6,89%

Tabla 11: Sensibilidad a Variaciones en la Tasa de Interés

La Compañía mantiene una cartera de instrumentos derivados de negociación y de cobertura, utilizados para gestionar exposiciones a tasas de interés y moneda asociadas principalmente a pasivos financieros. Debido a su estructura de vencimientos de corto plazo, la cartera de derivados de negociación presenta una exposición acotada al riesgo de tasa de interés y un bajo impacto potencial en resultados. Por su parte, los derivados de cobertura compensan una parte significativa de las exposiciones asociadas a pasivos denominados en moneda extranjera y a tasa variable, reduciendo su potencial impacto en resultados.

Las contrapartes de la cartera de derivados corresponden principalmente a bancos locales y extranjeros que cuentan con clasificaciones crediticias internacionales. Asimismo, la Sociedad ajusta el valor de los derivados para incorporar el riesgo de crédito de contraparte y el riesgo de crédito propio, mediante los ajustes CVA y DVA, respectivamente. Al 30 de junio de 2026, los ajustes reconocidos por ambos conceptos ascienden, en conjunto, a MM\$3.

La cartera de derivados de negociación y cobertura al 30 de junio de 2026 es la siguiente:

Exposición	30-06-2026											
	Derivados de Negociación						Derivados de Cobertura					
	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	EUR M\$	GBP M\$	CHF M\$	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	EUR M\$	GBP M\$	CHF M\$
Hasta 1 año	(139.966.450)	87.694.444	53.360.214	16.437	-	-	43.907.699	(48.478.885)	-	-	-	-
1 año a 3 años	-	38.218	-	-	-	-	181.402.876	(179.778.605)	-	-	-	-
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	19.208.757	(17.404.705)	-	-	-	-
Total	(139.966.450)	87.732.662	53.360.214	16.437	-	-	244.519.332	(245.662.195)	-	-	-	-

Nota: Tabla muestra la exposición en valor presente de la cartera de instrumentos derivados de negociación y cobertura, de acuerdo a las monedas contratadas y plazos de vigencia. Los montos se presentan convertidos a MCLP y en valores absolutos.

Sens. +1pb	30-06-2026											
	Derivados de Negociación						Derivados de Cobertura					
	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	EUR M\$	GBP M\$	CHF M\$	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	EUR M\$	GBP M\$	CHF M\$
Hasta 1 año	10.477	9.109	(871)	(0)	-	-	(2.916)	(8.531)	-	-	-	-
1 año a 3 años	-	-	-	-	-	-	(39.137)	9.867	-	-	-	-
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	(20.978)	7.371	-	-	-	-
Total	10.477	9.109	(871)	(0)	-	-	(63.031)	8.707	-	-	-	-

Nota: Tabla muestra la potencial pérdida o utilidad, expresada en MCLP, a la que están expuestas las carteras de instrumentos derivados de negociación y cobertura frente al alza de 1pb en las tasas de valoración, de acuerdo con las monedas contratadas y plazos de vigencia a la fecha de referencia.

Tabla 12: Exposición y Sensibilidad por Moneda

Para mayor detalle respecto de este apartado, refiérase a la Nota 4 y Nota 10 de los Estados Financieros de la Compañía al 30 de junio de 2026.

**AVISO LEGAL**

Este documento está dirigido exclusivamente a la persona o entidad a la que ha sido expresamente enviado y contiene información privilegiada, cuya divulgación, reproducción, copia o resumen, de cualquier manera, por cualquier medio o mecanismo, está prohibida sin el previo consentimiento por escrito de Tanner Servicios Financieros S.A.

Se comparte este documento con fines meramente informativos y de ninguna manera constituye una oferta o solicitud de negocios. Toda la información contenida, incluyendo hechos, opiniones y citas, puede haber sido resumida y está sujeta a cambios desde la fecha de su redacción, sin previo aviso.

Este documento ha sido elaborado utilizando fuentes que Tanner Servicios Financieros S.A. considera fiables, aunque no garantiza su exactitud o integridad y no se responsabiliza por las posibles pérdidas que pudieran derivarse de su uso. Tanner Servicios Financieros S.A. se reserva el derecho de corregir cualquier error que pudiera aparecer en este documento sin previo aviso.