



Análisis Razonado

Junio 2025





Índice

I.	Resumen Ejecutivo	2
II.	Análisis de Resultados Consolidados	3
III.	Principales Indicadores.....	6
IV.	Análisis de Resultados por Línea de Negocio	8
V.	Calidad de la Cartera por Línea de Negocio.....	13
VI.	Balance	16
VII.	Estado de Flujo de Efectivo	19
VIII.	Análisis de Riesgo	20



I. Resumen Ejecutivo



❖ ROAE*:

6M25: 1,74% / 6M24: 0,73%

❖ ROAA**:

6M25: 0,33% / 6M24: 0,15%

❖ Patrimonio:

6M25: MM\$363.488 / Δ: 1,4% YTD

❖ Utilidad Neta:

6M25: MM\$3.177 / 6M24: MM\$1.090

Δ: 191,5% a/a

2T25: MM\$882 / 2T24: MM-\$232

Δ: 479,9% a/a

❖ Colocaciones Netas

6M25: MM\$1.195.398 / Δ: -7,0% YTD

❖ Mora Mayor a 90 Días

6M25: 4,34% / 6M24: 4,28%

La utilidad neta acumulada al primer semestre alcanzó \$3.177 millones, lo que representa un crecimiento del 191,5% vs. el 1S2024. Este resultado refleja principalmente (i) una gestión financiera eficiente basada en un balance estructurado y apoyada con una posición larga en UF, (ii) una disminución significativa en las pérdidas por riesgo de crédito gracias a la mejor *performance* del portafolio de la División Automotriz y (iii) un estricto control de los Gastos de Administración controlados.

Las colocaciones netas consolidadas totalizaron \$1.195.398¹ millones a junio 2025, lo que representa una disminución de \$89.826 millones (-7,0% YTD). Este cambio responde principalmente a la División Empresas cuyas colocaciones alcanzaron un stock de \$732.325 millones (-\$79.325 millones / -9,8% YTD) afectadas por una por una contracción en Factoring (-\$165.513 millones / -40,5% YTD) llegando a \$243.010 millones. Por su parte, la División Automotriz registró colocaciones netas en el período por \$447.804 millones, lo que significa una disminución de \$19.318 millones (-4,1% YTD) explicada por mayores exigencias en admisión.

En cuanto a la calidad de cartera, la mora mayor a 30 días se situó en 7,56% (vs. 7,32% en dic-24), un alza de 23 pbs, mientras que la mora mayor a 90 días alcanzó un 4,34% (vs. 4,28% en dic-24). Este incremento refleja principalmente el aumento de la mora en Factoring (+ 65 pbs hasta 4,87%) producto de los menores niveles de stock.

Cabe destacar que la gestión de recupero y los menores niveles de castigo han permitido mitigar el impacto en provisiones y sostener la solidez de la cartera.

Desde el punto de vista financiero, Tanner cerró junio 2025 con un índice de liquidez de 1,25x (dic-24: 1,34x), y un *leverage* de 4,59x (dic-24: 4,46x), manteniendo niveles prudentes de solvencia y apalancamiento.

* ROAE: *Return on average equity* – Retorno LTM sobre el patrimonio promedio.

** ROAA: *Return on average assets* – Retorno LTM sobre los activos promedio.

¹ Incluye colocaciones con partes relacionadas a Junio 2025 por \$ 130.622 millones, distribuidos entre la División Empresas (\$31.735 millones); y Automotriz (\$98.887 millones), asociados a Nissan Tanner Financial Services SpA.

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).

ESTADOS CONSOLIDADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN MM\$	01-01-2025 30-06-2025	01-01-2024 30-06-2024	Δ \$
Ganancia			
Ingresos de actividades ordinarias	99.031	105.132	(6.101)
Costo de ventas	(54.101)	(55.750)	(1.650)
Ganancia Bruta	44.930	49.382	(4.452)
Gastos de administración	(32.173)	(31.849)	(324)
Otras ganancias (pérdidas)	238	266	(28)
Margen operacional	12.995	17.799	(4.803)
Pérdidas por deterioro	(15.224)	(19.239)	4.015
Participación en las pérdidas de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	1.623	(201)	1.825
Costos financieros	(189)	(257)	68
Diferencias de cambio	(200)	177	(377)
Resultado por unidades de reajuste	1	2	(1)
Ganancia (pérdida) antes de Impuesto	(993)	(1.720)	727
Ingreso (Gasto) por impuesto a las ganancias	4.169	2.809	1.360
Utilidad Neta	3.177	1.090	2.087
Utilidad (Pérdida) atribuible a:			
Propietarios de la controladora	3.165	1.093	2.072
Participaciones no controladoras	11	(3)	14
Resultado del período	3.177	1.090	2.087

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

La **utilidad neta de la Compañía acumulada al cierre de junio de 2025 aumenta un 191,5% a/a** (↑\$2.087 millones), totalizando \$3.177 millones, versus \$1.090 millones correspondiente a lo obtenido en el mismo período del año 2024, mientras que en el 2T25 el aumento fue de 480,0% a/a (↑\$ 1.114 millones) La **ganancia bruta**, por su parte, **llega a \$44.930 millones** (↓\$4.452 millones / - 9,0% a/a) y en 2T25 alcanza \$21.744 millones (↓\$1.368 millones / -5,9% a/a).

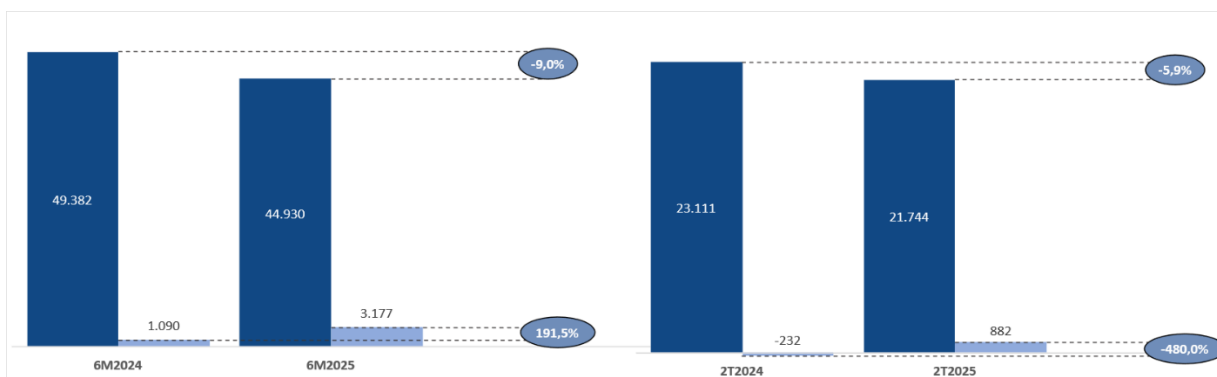


Gráfico 1: Evolución del Ganancia Bruta y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado

Los **ingresos por actividades ordinarias consolidados totalizan \$99.031 millones al 30 de junio de 2025, disminuyendo 5,8% a/a**(↓\$6.101 millones), Los costos de venta disminuyen un 3,0% (↓\$1. 650 millones) generando un margen bruto por -\$4.452 una caída del 9% respecto al año anterior por, otra parte los otros movimientos relevantes son: (i) pérdida por deterioro (6M25: ↓\$4.015 millones / -20,9% a/a), ii) Diferencia de cambio (6M25 ↓\$377 millones / -212,8% a/a), iii) Impuesto a las ganancias (6M25: ↑\$1.360 millones / 48,4% a/a) y (iv) Ingresos por VP (6M25: ↑\$1.825 millones / -905,7% a/a). entre los ítems más relevantes.

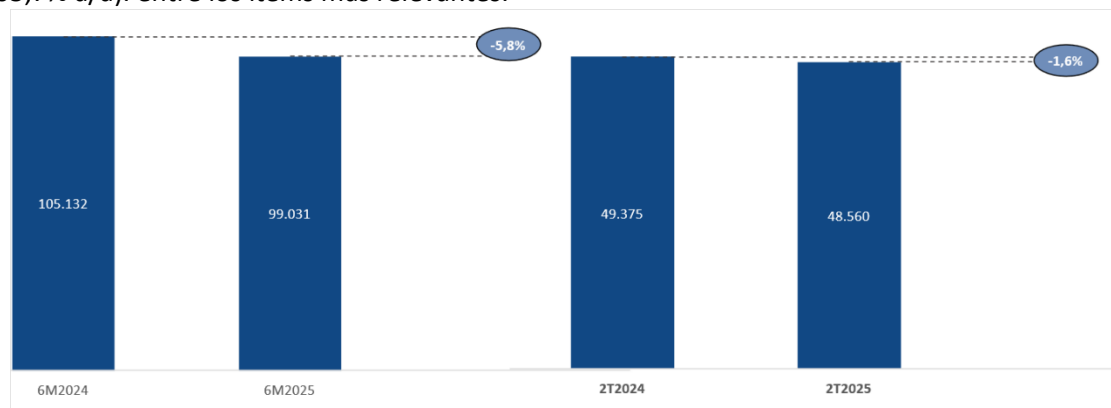


Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

El **costo de ventas consolidado al cierre de junio de 2025 totaliza \$54.101 millones, disminuyendo 3,0% a/a** (↓\$1.650 millones), **y \$26.817 millones, aumentando 2,1% (↑\$553 millones) en 2T25**, (i) pérdida por deterioro (6M25: ↑\$682 millones / -8,0% a/a), ii) Diferencia de cambio (6M25 \$3.068 millones / -544,2% a/a), iii) Impuesto a las ganancias (6M25: ↑\$605 millones / 31,8% a/a) y (iv) Ingresos por VP (6M25: ↑\$340 millones / 112,9% a/a), los ítems más relevantes.

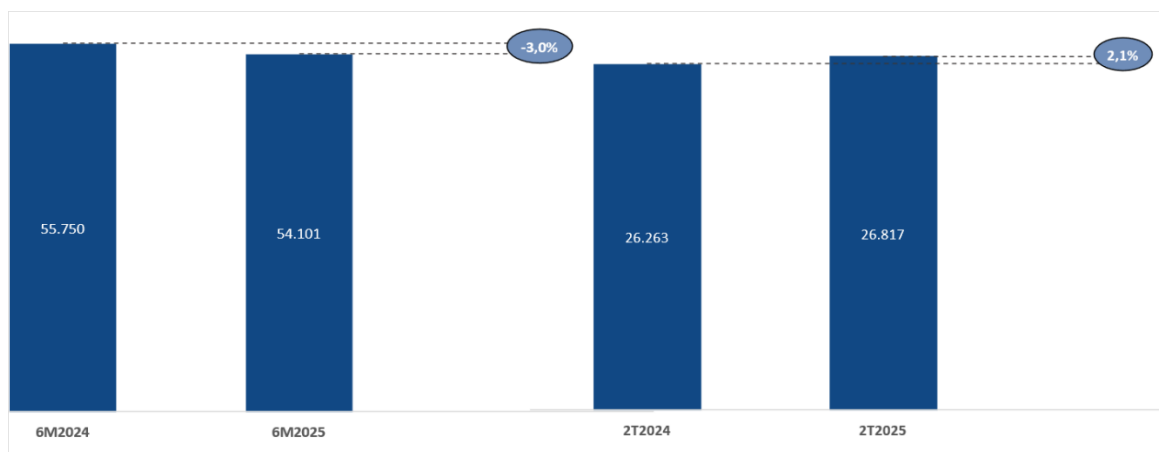


Gráfico 3: Evolución del Costo de Ventas

Los **gastos de administración (incluyendo depreciación)** alcanzan **\$32.173 millones a junio de 2025** y **M\$31.849 millones en junio 2024**, aumentando M\$324 (+1,0%) y en **2T2025** fue **M\$16.314** disminuyendo -0,8% (M\$132) a/a, respectivamente, los gastos se encuentran estables respecto al trimestre anterior.

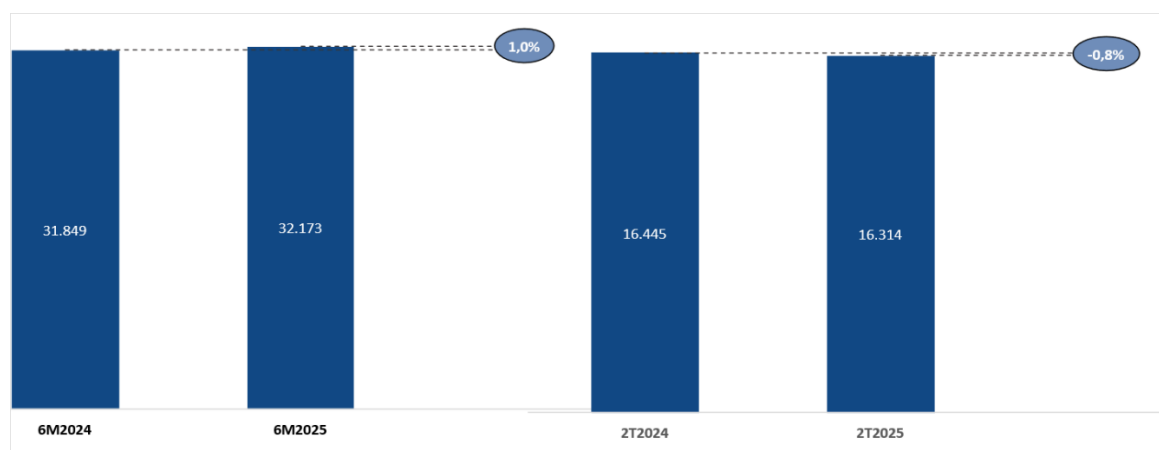


Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración

III. Principales Indicadores

	Indicador	Definición	Unidad	30/06/2025	31/12/2024
Liquidez y Solvencia	Razón de Liquidez	<i>Activos corrientes/Pasivos corrientes</i>	veces	1,25	1,34
	Razón de Endeudamiento de Corto Plazo	<i>Pasivos corrientes/Patrimonio</i>	veces	3,30	3,16
	Liquidez Inmediata	<i>Efectivo y equivalente al efectivo/Pasivos corrientes</i>	veces	0,05	0,02
	Coefficiente de Financiamiento Estable	<i>(Pasivos no corrientes + Patrimonio) / (Activos Corrientes)</i>	veces	1,55	1,86
	Razón de Endeudamiento	<i>Pasivos/Patrimonio</i>	veces	4,59	4,46
	Capitalización	<i>Patrimonio/Activos</i>	%	17,9%	18,3%
	Razón de Endeudamiento Total	<i>Pasivos/Activos</i>	veces	0,8	0,8
	Proporción Deuda Corto Plazo	<i>Total pasivos corrientes/Total pasivos</i>	%	71,9%	70,9%
	Proporción Deuda Largo Plazo	<i>Total pasivos no corrientes/Total pasivos</i>	%	28,1%	29,1%
	Deuda Bancaria Corto Plazo	<i>Pasivos bancarios corriente/ Pasivos corrientes</i>	%	21,5%	36,0%
	Deuda Bancaria Largo Plazo	<i>Pasivos bancarios no corrientes/Pasivos no corrientes</i>	%	32,9%	37,6%
	Capital de Trabajo	<i>Activos corrientes - Pasivos corrientes</i>	MM\$	294.090	380.723
	Cobertura de Gastos Financieros	<i>(Utilidad antes de impuesto + Gastos financieros) /Gastos financieros</i>	veces	1,0	1,1

	Indicador	Definición	Unidad	30/06/2025	31/12/2024
Calidad de Activos	Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	7,56%	7,32%
	Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	4,34%	4,28%
		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	14,7%	15,82%
	Cartera Morosa	<i>Saldo insoluto moroso/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	14,0%	13,77%
		<i>Saldo insoluto moroso/Patrimonio</i>	%	47,6%	50,97%
	Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	3,3%	3,12%
		<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	23,3%	22,65%
		<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	75,3%	72,99%
	Castigos	<i>Castigos (LTM)/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	-4,2%	-4,14%
	Provisiones y Castigos	<i>Provisiones y castigos anualizados/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	3,8%	3,39%
	Cartera Renegociada	<i>Cartera Renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	10,5%	11,11%

Tabla 2: Principales Indicadores de Balance

	Indicador	Definición	Unidad	30/06/2025	31/12/2024
Rentabilidad	Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio	<i>Utilidad neta LTM/Patrimonio promedio</i>	%	1,7%	1,2%
	Rentabilidad sobre Activo Promedio	<i>Utilidad neta LTM/Activo Promedio</i>	%	0,3%	0,2%
	Margen Bruto	<i>Margen Bruto (*)/Ingresos por actividades ordinarias</i>	%	37,9%	27,6%
	Margen Operacional	<i>Margen Operacional/Ingresos por actividades ordinarias</i>	%	13,1%	15,3%
	Margen de Utilidad	<i>Utilidad neta/Ingresos por actividades ordinarias</i>	%	3,2%	2,0%
	Utilidad por Acción	<i>Utilidad neta/número de acciones</i>	M\$	2.463	3.250
	Eficiencia del gasto	<i>GAV/Margen bruto (*)</i>	%	85,7%	108,0%

(*) Margen bruto considera deterioro.

Tabla 3: Principales Indicadores de Rentabilidad

Al 30 de junio de 2025 Tanner mantiene una posición de liquidez y solvencia sana, reflejo de su solidez financiera y de su capacidad para cumplir compromisos tanto inmediatos como de largo plazo. A nivel general, los pasivos totales se mantienen con una leve alza de \$67.722 millones (4,2% YTD) con respecto al cierre de diciembre de 2024, totalizando \$1.667.242 millones, mientras que por el lado del activo el aumento fue de 3,71% (\$72.704 millones), alcanzando \$2.030.731 millones. Así, el patrimonio muestra un aumento de \$4.982 millones (+1,39% YTD), totalizando \$363.488 millones.



La mora > 30 días aumentó 23 pbs y la mora mayor a 90 subió 6 pbs en el semestre. Este desempeño se explica principalmente por un alza en la mora de Factoring de 155 pbs, que alcanzó 4,86% (vs. 3,32% en dic-24) y producto de un incremento en la mora de Leasing de 190 pbs (vs. 1,58% en dic-24).

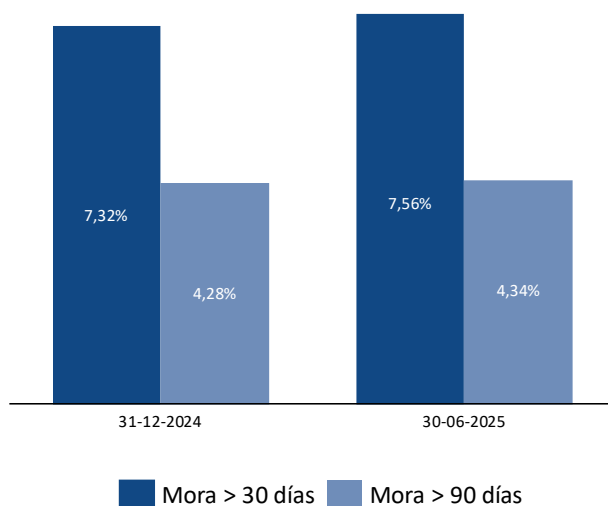


Gráfico 5: Evolución de la Mora a Nivel Consolidado

IV. Análisis de Resultados por Línea de Negocio

Tanner opera a través de tres divisiones: Empresas², Automotriz³ y Finanzas⁴. Al cierre de junio de 2025, estas áreas aportaron el 42,4%, 36,1% y 21,5% del margen bruto consolidado, respectivamente. Durante el segundo trimestre de 2025, su contribución fue de 51,4%, 45,4% y 3,2%, en el mismo orden.

Línea de Negocio		01.01.2025 al 30.06.2025 MM\$	01.01.2024 al 30.06.2024 MM\$	Δ \$	Δ %	01.04.2025 al 30.06.2025 MM\$	01.04.2024 al 30.06.2024 MM\$	Δ \$	Δ %
DIVISIÓN EMPRESAS									
	INGRESOS	41.375	57.260	(15.885)	-27,7%	19.987	26.475	(6.488)	-24,5%
	COSTOS	22.326	31.008	(8.682)	-28,0%	8.816	15.836	(7.020)	-44,3%
	MARGEN BRUTO	19.049	26.252	(7.203)	-27,4%	11.171	10.639	532	5,0%
i. FACTORING									
	INGRESOS	21.560	35.083	(13.523)	-38,5%	9.838	15.891	(6.053)	-38,1%
	COSTOS	10.140	17.519	(7.379)	-42,1%	3.564	8.597	(5.033)	-58,5%
	MARGEN BRUTO	11.420	17.564	(6.144)	-35,0%	6.274	7.294	(1.020)	-14,0%
ii. LEASING									
	INGRESOS	2.792	2.610	182	7,0%	1.392	1.316	76	5,8%
	COSTOS	1.507	973	534	54,9%	591	514	77	15,0%
	MARGEN BRUTO	1.285	1.637	(352)	-21,5%	801	802	(1)	-0,1%
iii. CRÉDITO									
	INGRESOS	17.023	19.567	(2.544)	-13,0%	8.757	9.268	(511)	-5,5%
	COSTOS	10.679	12.516	(1.837)	-14,7%	4.661	6.725	(2.064)	-30,7%
	MARGEN BRUTO	6.344	7.051	(707)	-10,0%	4.096	2.543	1.553	61,1%
DIVISIÓN AUTOMOTRIZ									
	INGRESOS	34.840	45.306	(10.466)	-23,1%	17.382	21.770	(4.388)	-20,2%
	COSTOS	18.617	23.652	(5.035)	-21,3%	7.508	11.040	(3.532)	-32,0%
	MARGEN BRUTO	16.223	21.654	(5.431)	-25,1%	9.874	10.730	(856)	-8,0%
DIVISIÓN FINANZAS									
	INGRESOS	22.038	26.470	(4.432)	-16,7%	1.396	11.020	(9.624)	-87,3%
	COSTOS	12.380	24.994	(12.614)	-50,5%	697	9.277	(8.580)	-92,5%
	MARGEN BRUTO	9.658	1.476	8.182	554,3%	699	1.743	(1.044)	-59,9%
AJUSTES ENTRE SEGMENTOS									
	INGRESOS	(778)	23.903	(24.681)	-103,3%	(9.795)	9.890	(19.685)	-199,0%
	COSTOS	778	(23.903)	24.681	-103%	9.795	(9.890)	19.685	199%
	MARGEN BRUTO	44.930	49.382	(4.452)	-9,0%	21.744	23.112	(1.368)	-5,9%

Tabla 4: Margen Bruto por Negocio.

Al cierre de junio 2025, el **margen bruto consolidado alcanza \$44.930 millones** (↓\$4.452 millones / -9,0% a/a), a raíz de una disminución de los ingresos (↓\$6.102 millones / -5,8% a/a), mayor al de los costos (↓\$1.650 millones / -3,0% a/a). En el 2T25 el margen bruto llega a \$21.744 millones (↓\$1.368 millones / -5,9% a/a), a raíz de una disminución de los ingresos (↓\$815 millones / -1,7% a/a) y un aumento de los costos (↑\$554 millones / +2,1% a/a).

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

³ División Automotriz: considera operaciones de Crédito Automotriz y Tanner Corredora de Seguros Ltda.

⁴ División Finanzas: considera a Tesorería de Tanner Servicios Financieros y los negocios de intermediación financiera de Tanner Corredores de Bolsa S.A.

Por División/producto, el margen bruto se descompone como sigue:

DIVISIÓN EMPRESAS



6M25: \$19.049 millones, con una disminución de 27,4% a/a (↓\$7.203 millones), a raíz de una disminución en los ingresos (↓\$15.885 millones / -27,7% a/a), mayor a la disminución de los costos (↓\$ 8.682 millones / -28,0% a/a). Esto debido a cambios estratégicos en el perfil de clientes y composición de productos.

2T25: \$11.171 millones, con un aumento de 5,0% a/a (↑\$532 millones), a raíz de una disminución en los costos (↓\$7.020 millones / -44,3% a/a), mayor al de los ingresos (↓\$ 6.488 millones / -24,5% a/a).

i. FACTORING



6M25: \$11.420 millones, con una disminución de 35% a/a (↓\$6.144 millones), a raíz de una disminución en los ingresos (↓\$13.523 millones / -38,5% a/a), mayor al de los costos (↓\$ 7.379 millones / -42,1% a/a). Explicado por caída de \$30.000 app en stock punta, los cuales han migrado principalmente a créditos.

2T25: \$6.274 millones, con una disminución de 14% a/a (↓\$1.020 millones), a raíz de una disminución en los ingresos (↓\$6.053 millones / -38,1% a/a), mayor al de los costos (↓\$ 5.033 millones / -58,5% a/a).

ii. LEASING



6M25: \$1.285 millones, con una disminución de 21,5% a/a (↓\$352 millones), a raíz de un aumento en los ingresos (↑\$182 millones / +7,0% a/a), menor a de los costos (↑\$ 534 millones / +54,9% a/a). El stock crece en +\$20.000 millones principalmente por compras de carteras inmobiliarias.

2T25: \$801 millones, con una disminución de 0,1% a/a (↓\$1 millones), a raíz de un aumento en los ingresos (↑\$76 millones / +5,8% a/a), menor al de los costos ↑\$ 77 millones / +15,0% a/a).

iii. CRÉDITO



6M25: \$6.344 millones, con una disminución de 10% a/a (↓\$707millones), a raíz de una baja en los ingresos (↑\$2.544 millones / -13,0% a/a), mayor al de los costos (↓\$ 1.837 millones / -14,7% a/a). Stock crece +\$80.000 millones consistente con la estrategia comercial desplegada.

2T25: \$4.096 millones, con un aumento de 61,1% a/a (↑\$1.553 millones), a raíz de una disminución en los ingresos (↓\$511 millones / -5,5% a/a), menor a la de los costos (↓\$ 2.064 millones / -30,7% a/a).



DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



6M25: \$16.223 millones, con una disminución de -25,1% a/a (↓\$5.431 millones), a raíz de una baja en los ingresos (↓\$10.466 millones / -23,1% a/a) mayor a la de costos (↓\$ 5.035 millones / -21,3% a/a). Esto principalmente por la disminución del stock promedio. La estrategia comercial definida es de menor crecimiento con mayor rentabilidad dado el apetito de riesgo actual.

2T25: \$9.874 millones, con una disminución de 8,0% a/a (↓\$856 millones), a raíz de una disminución en los ingresos (↓\$4.388 millones / -20,2% a/a), mayor al de los costos (↓\$ 3.532 millones / -32,0% a/a).

DIVISIÓN FINANZAS



6M25: \$9.658 millones, con un aumento de 554,3% a/a (↑\$8.182 millones), a raíz de una disminución en los ingresos (↓\$4.432 millones / -16,7% a/a), menor a la disminución en los costos (↓\$ 12.614 millones / -50,5% a/a). Lo anterior, explicado por menores niveles de inflación y tasas en las carteras de inversión marginalmente inferiores en comparación al mismo período anterior.

2T25: \$699 millones, con una disminución de 59,9% a/a (↓\$1.044 millones), a raíz de una disminución en los ingresos (↓\$9.624 millones / -87,3% a/a), mayor al de los costos (↓\$ 8.580 millones / -92,5% a/a).

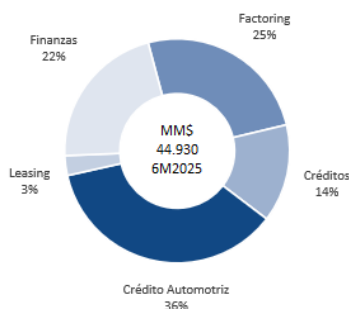


Gráfico 6: Distribución del Margen Bruto por Negocio

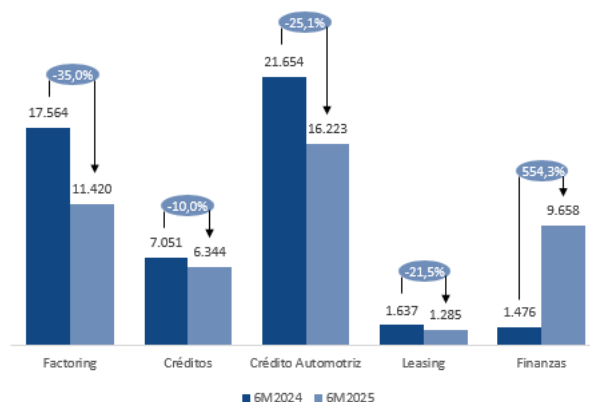


Gráfico 7: Margen Bruto

Acumulado hasta junio 2025, los **ingresos consolidados totalizaron \$99.031 millones** (↓\$6.102 millones), con una reducción de 5,8% a/a explicado por ingresos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



6M25: \$41.375 millones (↓\$15.885 millones / -27,7% a/a);

2T25: \$19.987 millones (↓\$ 6.488 millones / -24,5% a/a).

Razón principal: Menores ingresos del negocio de factoring, debido a migración de clientes a producto crédito. Factoring representa el 54,8% de los ingresos de la División.

i. FACTORING



6M25: \$21.560 millones (↓\$13.523 millones / -38,5% a/a);

2T25: \$9.938 millones (↓\$6.053 millones / -38,1% a/a).

Razón principal: Menores ingresos debido a la baja en stock promedio y spread por cambio en la cartera de clientes.

ii. LEASING



6M25: \$2.792 millones (↑\$182 millones / +7,0% a/a);

2T25: \$1.392 millones (↑\$76 millones / +5,8% a/a).

Razón principal: Aumento en los ingresos dado por un aumento en el stock promedio de colocaciones, debido a compras de carteras.

iii. CRÉDITO



6M25: \$17.023 millones (↑\$2.544 millones / -13,0% a/a);

2T25: \$8.757 millones (↓\$511 millones / -5,5% a/a).

Razón principal: Variación en los ingresos debido a cambio de perfil de clientes y migración de la cartera, impactando al alza en stock promedio y baja en spread.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



6M25: \$34.840 millones (↓\$10.466 millones / -23,1% a/a);

2T25: \$17.382 millones (↓\$4.388 millones / -20,2% a/a).

Razón principal: Disminución en los ingresos principalmente por una disminución en el stock promedio durante el semestre.


**DIVISIÓN
FINANZAS**


6M25: \$22.038 millones (↓\$4.432 millones / -16,7% a/a);

2T25: \$1.396 millones (↓\$9.624 millones / -87,3% a/a).

Razón principal: Por un menor reajuste, debido a una menor inflación en comparación al período anterior.

Los costos consolidados a junio 2025 totalizan \$54.101 millones, contrayéndose en \$1.650 millones (-9,0% a/a), producto de:

**DIVISIÓN
EMPRESAS**


6M25: \$22.326 millones (↓\$ 8.682 millones / -28,0% a/a);

2T25: \$8.816 millones (↓\$7.020 millones / -44,3% a/a),

Razón principal: Menores costos asociados a intereses, producto de una reducción en el costo de financiamiento de la División.

i. FACTORING


6M25: \$10.140 millones (↓\$ 7.379 millones / -42,1% a/a);

2T25: \$3.564 millones (↓\$ 5.033 millones / -58,5% a/a).

Razón principal: Menores costos asociados a intereses, producto de la reducción del stock promedio y el spread.

ii. LEASING


6M25: \$1.507 millones (↑\$534 millones / +54,9% a/a);

2T25: \$591 millones (↑\$77 millones / +15,0% a/a)

Razón principal: Menores costos, que responden al mayor stock promedio del negocio.

iii. CRÉDITO


6M25: \$10.679 millones (↓\$1.837 millones / -14,7% a/a);

2T25: \$4.661 millones (↓\$2.064 millones / -30,7% a/a)

Razón principal: Mayor costo por intereses, asociado a migración de la cartera desde Factoring a Crédito.

**DIVISIÓN
AUTOMOTRIZ**


6M25: \$18.617 millones (↓\$5.035 millones / -21,3% a/a);

2T25: \$7.508 millones (↓\$3.532 millones / -32,0% a/a)

Razón principal: Menores costos por intereses, que responde a la baja en el stock promedio de la División.

**DIVISIÓN
FINANZAS**


6M25: \$12.380 millones (↓ \$12.614 millones / -50,5% a/a);

2T25: \$697 millones (↓\$8.580 millones / -92,5% a/a)

Razón principal: Menores costos asociados a pagos de intereses cobrados en el mercado.

Tanner
Empresas

Tanner
Automotriz

Tabla 5: Principales Indicadores por Línea de Negocio

**DIVISIÓN
EMPRESAS**


La mora mayor a 30 días aumenta 75 pbs respecto a los niveles al cierre de 2024. A su vez, la mora mayor a 90 días aumenta en 53 pbs, esto se debe principalmente al aumento de la mora de Leasing.

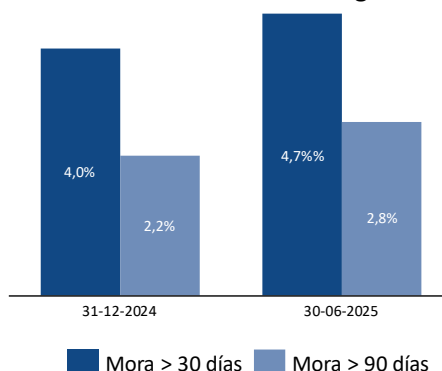


Gráfico 8: Evolución de la Mora de la División Empresas

i. FACTORING


La mora mayor a 30 días aumenta 351 pbs respecto al cierre de 2024, a su vez la mora mayor a 90 días aumenta 155 pbs.

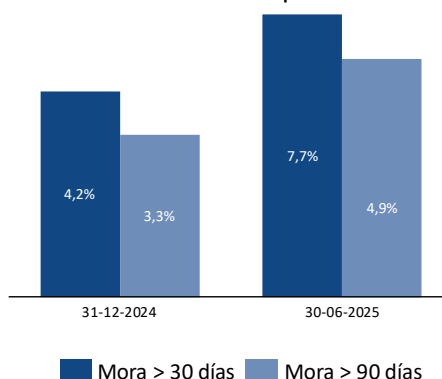


Gráfico 9: Evolución de la Mora del Negocio de Factoring

ii. LEASING


La mora mayor a 90 días aumenta 190 pbs en comparación al cierre de 2024, por otro lado, la mora mayor a 30 días disminuye 949 pbs.

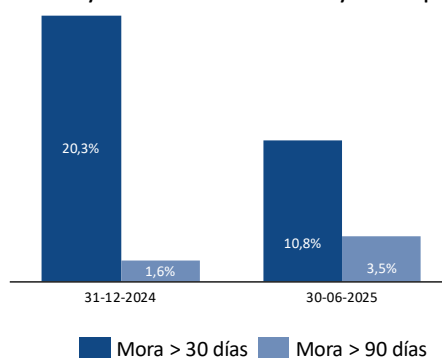


Gráfico 10: Evolución de la Mora del Negocio de Leasing

iii. CRÉDITO



La mora mayor a 30 días aumenta 52 pbs respecto al cierre de 2024, por su parte, la mora mayor a 90 días aumenta 34 pbs. Cabe señalar que esta mora está compuesta principalmente por créditos con garantías reales.

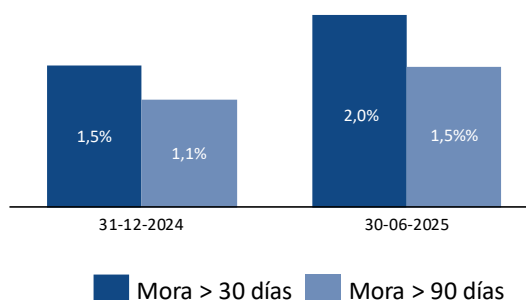


Gráfico 11: Evolución de la Mora del Negocio de Créditos

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



La mora mayor a 30 días disminuye 73 pbs respecto del cierre de 2024. La mora mayor a 90 disminuye 78 pbs, como consecuencia principalmente de la disminución del stock de colocaciones y mejor gestión de cobranza.

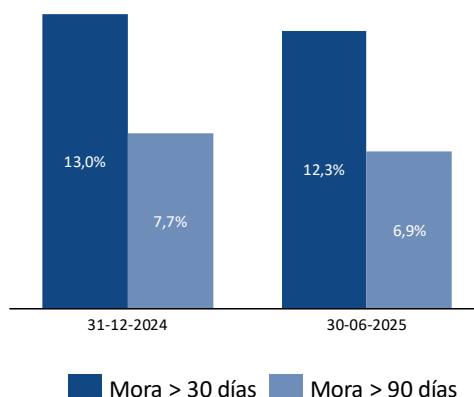


Gráfico 12: Evolución de la Mora de la División Automotriz

DIVISIÓN FINANZAS



A la fecha la División no tiene clientes en mora, situación que se mantiene desde el cierre 2024.

VI. Balance

Activos (MM\$)	30/06/2025	31/12/2024	Δ \$	Δ %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	58.593	19.445	39.148	201,3%
Otros activos financieros corrientes	563.785	448.029	115.756	25,8%
Otros activos no financieros corrientes	8.905	12.672	(3.768)	-29,7%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto, corrientes	743.798	886.736	(142.938)	-16,1%
Cuentas por cobrar entidades relacionadas	63.987	107.030	(43.043)	-40,2%
Activos por impuestos corrientes	14.780	8.040	6.741	83,8%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	39.177	32.670	6.507	19,9%
Total Activos Corrientes	1.493.025	1.514.622	(21.597)	-1,4%
Activos No Corrientes				
Otros activos financieros no corrientes	54.014	61.465	(7.452)	-12,1%
Otros activos no financieros no corrientes	17.840	17.596	244	1,4%
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes	320.978	229.179	91.798	40,1%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas no corriente	66.635	62.279	4.357	7,0%
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	14.213	12.590	1.623	12,9%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	10.899	9.120	1.779	19,5%
Plusvalía	1.640	1.640	-	0,0%
Propiedades, planta y equipo	4.672	5.584	(912)	-16,3%
Activos por impuestos diferidos	46.816	43.953	2.863	6,5%
Total Activos No Corrientes	537.706	443.405	94.301	21,3%
Total Activos	2.030.731	1.958.027	72.704	3,7%
Pasivos (MM\$)	30/06/2025	31/12/2024	Δ \$	Δ %
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	1.117.783	1.027.077	90.705	8,8%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	64.557	53.041	11.517	21,7%
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corriente	13.386	49.319	(35.934)	-72,9%
Pasivos por impuestos corrientes	929	2.845	(1.916)	-67,4%
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	2.281	1.617	664	41,0%
Total Pasivos Corrientes	1.198.935	1.133.899	65.036	5,7%
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros no corrientes	467.196	464.547	2.649	0,6%
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	1.111	1.073	38	3,5%
Total Pasivos No Corrientes	468.307	465.621	2.686	0,6%
Total Pasivos	1.667.242	1.599.520	67.722	4,2%
Patrimonio	363.488	358.507	4.982	1,4%
Total Pasivos Más Patrimonio	2.030.731	1.958.027	72.704	3,7%

Tabla 6: Balance Consolidado

a) Colocaciones Netas⁵

Las **colocaciones brutas a junio de 2025 alcanzaron los \$ 1.235.740⁶ millones** (↓\$90.880 millones / -6,8% YTD) versus \$1.326.620 millones a diciembre de 2024, mientras el stock de provisiones fue de \$ 40.344 millones, con una disminución de \$1.051 millones (-2,54% YTD). Así, las **colocaciones netas consolidadas registran \$1.195.398 millones, disminuyendo en -7,0% YTD** (↓\$89.828 millones), respecto de los \$1.285.225 millones a diciembre de 2024. La disminución del stock respecto de trimestres anteriores responde a la estrategia de resguardar la calidad de la cartera, lo que implicó un menor volumen de nuevos negocios. Este efecto obedece a cambios en la composición del mix de productos y clientes hacia un perfil más bancarizado, junto con mayores exigencias de garantías, reducción de plazos y una política orientada a disminuir la concentración

Stock neto por División al 30 de junio de 2025:

1. **División Empresas: \$732.504 millones** | -9,8% YTD | ↓ \$79.325 millones;
 - a. **Factoring: \$243.010 millones** | -40,5% YTD | ↓ \$165.513 millones;
 - b. **Crédito: \$420.533 millones** | +18,5% YTD | ↑ \$65.780 millones.
 - c. **Leasing: \$68.800 millones** | +41,7% YTD | ↑ \$20.247 millones;
2. **División Automotriz: \$447.804 millones** | -4,1% YTD | ↓ \$19.318 millones.
3. **División Finanzas: \$ 15.118 millones** | +180,7% YTD | ↑ \$9.733 millones.
4. **Deudores Varios: \$ 132 millones** | -85,1% YTD | ↓ \$756 millones.

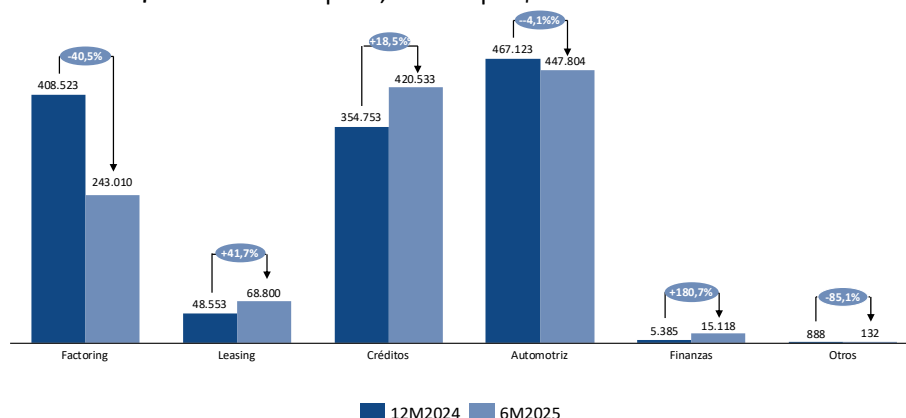


Gráfico 13: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

La composición de la cartera se mantiene con una mayor concentración en los negocios estratégicos para la compañía, como son Crédito y Crédito Automotriz, que al cierre del segundo trimestre de 2025 representan el 35% y 37% de las colocaciones netas, respectivamente.

⁵ Colocaciones brutas menos provisiones.

⁶ Incluye colocaciones con partes relacionadas por \$ 130.622 millones, distribuidos entre la División Empresas (\$31.735 millones); y Automotriz (\$98.887 millones), asociados a Nissan Tanner Financial Services SpA.

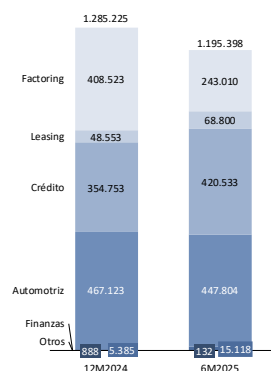


Gráfico 14: Composición de la Cartera de Colocaciones Netas

b) Fuentes de Financiamiento

Al 30 de junio de 2025, los pasivos financieros de la Compañía totalizaban \$1.667.242 millones, versus \$1.599.520 millones al cierre del 2024 (\$67.722 millones / 4,2% YTD), lo que se explica por la disminución asociada a las obligaciones con bancos e instituciones financieras (↓\$151.000 millones / -63% YTD) y efectos de comercio (↑\$120.803 millones / +140,0% YTD) y otras obligaciones financieras que corresponden principalmente a pactos y repos (↑\$87.490 millones / +129,3% YTD).

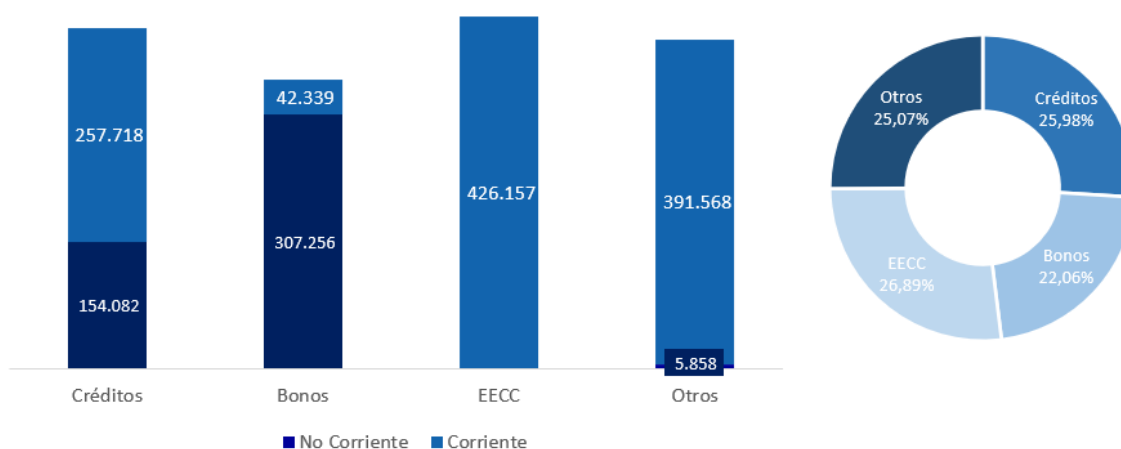


Gráfico 15: Composición de las Fuentes de Financiamiento

VII. Estado de Flujo de Efectivo

MM\$	30/06/2025	30/06/2024	Δ \$
Flujos de actividades de la Operación	33.037	204.482	(171.445)
Flujos de actividades de Inversión	(77.900)	(284.590)	206.690
Flujos de actividades de Financiamiento	84.453	89.020	(4.567)
Efecto de la variación en las tasas de cambio	(442)	(61)	(381)
Flujo del período	39.148	8.851	30.297
Efectivo y equivalentes al principio del período	19.445	27.338	(7.893)
Efectivo y equivalente al final del período	58.593	36.189	22.404

Tabla 7: Flujo de Efectivo

Durante el año 2025, los flujos asociados a las **actividades de operación totalizaron +\$33.037 millones** versus +\$204.482 millones registrados a junio del 2024, producto, de la baja en los stocks de factoring, proveniente de menores recaudaciones respecto al período anterior.

Los **flujos por actividades de inversión totalizaron -\$77.900 millones a junio de 2025**, lo que representa una mejora de \$206.680 millones frente a los -\$284.590 millones registrados en igual período de 2024. Esta variación obedece principalmente a un menor dinamismo en las transacciones de compra y venta de instrumentos de renta fija.

Los flujos resultantes de **actividades de financiamiento totalizan +\$84.453 millones**, versus +\$89.020 millones con respecto a junio de 2024, producto del incremento en los pagos de obligaciones financieras con bancos e instituciones financieras.

Finalmente, el **efectivo y equivalentes al efectivo al 30 de junio de 2025 alcanzaron \$58.593 millones**, aumentando \$22.404 millones con respecto al mismo período del año anterior.

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.

FINANZAS

En cuanto a los deudores del segmento Finanzas, estos corresponden principalmente a la filial Tanner Corredores de Bolsa S.A. y se clasifican en su balance individual como deudores por intermediación. Las provisiones asociadas a este tipo de deudores se determinan conforme a un modelo de pérdida esperada de acuerdo con lo que establece la NIIF 9.

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.

Los requisitos normativos incorporados a los modelos de deterioro son:

- a) Perfil de riesgo para cada producto.
- b) Probabilidad de incumplimiento 12 meses y por toda la vida del activo.
- c) Pérdida dado el incumplimiento durante toda la vida del activo.
- d) Tasas de prepagos totales.
- e) Exposición al crédito al momento del incumplimiento.
- f) 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: $(1 + \text{Factor FWL global} \times \text{Factor FWL Perfil})$

Al 31 de diciembre de 2024, se realizó una actualización de los factores PD, LGD y de prepagos basada en el comportamiento más reciente de las carteras de Tanner, lo que generó un incremento de provisiones por MM\$ 3.241. Adicionalmente, se ajustó el impacto de las variables macroeconómicas, y con base en las proyecciones para diciembre de 2025, se obtuvo una reducción

de provisiones por MM\$ 3.492. Como resultado, el impacto neto fue una liberación de provisiones por MM\$ 250.

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: (i) días de mora actual; (ii) 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 2025 y 31 de diciembre 2024:

Concepto	30-06-2025			
	Cartera Bruta MM\$	Provisiones MM\$	Cartera Neta MM\$	Índice de Provisión
División Empresas	747.528	(15.184)	732.344	2,03%
Factoring	249.965	(6.955)	243.010	2,78%
Crédito	427.922	(7.388)	420.534	1,73%
Leasing	69.641	(841)	68.800	1,21%
División Automotriz	472.962	(25.158)	447.804	5,32%
División Finanzas	15.118	-	15.118	0,00%
Deudores Varios	132	-	132	0,00%
Total	1.235.740	(40.342)	1.195.398	3,26%

Concepto	31-12-2024			
	Cartera Bruta MM\$	Provisiones MM\$	Cartera Neta MM\$	Índice de Provisión
División Empresas	825.784	(13.955)	811.829	1,69%
Factoring	414.936	(6.413)	408.523	1,55%
Crédito	361.300	(6.547)	354.753	1,81%
Leasing	49.548	(995)	48.553	2,01%
División Automotriz	494.562	(27.440)	467.122	5,55%
División Finanzas	5.386	-	5.386	0,00%
Deudores Varios	888	-	888	0,00%
Total	1.326.619	(41.395)	1.285.225	3,12%

Tabla 8: 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 aumentó en MM\$ 542, pasando de MM\$ 6.413 en diciembre 2024 a MM\$ 6.955 en junio 2025 impulsado principalmente por el deterioro de casos puntuales de la cartera de altos montos y mitigado en parte por la baja de stocks estacional.

CRÉDITOS



El monto de provisiones de la cartera de créditos aumentó en MM\$ 841, pasando de MM\$ 6.547 en diciembre 2024 a MM\$ 7.388 en junio 2025. Esto se encuentra impulsado por aumento de stock de casi un 22% respecto de diciembre producto del cambio de mix de cara a la apertura de Tanner Banco Digital y sumado al deterioro de casos puntuales en algunos tramos de mora.

LEASING



El monto de provisiones de la cartera de leasing disminuyó en MM\$ 154, pasando de MM\$ 995 en diciembre 2024 a MM\$ 841 en junio 2025. Esto se encuentra impulsado por la caída en mora de etapas iniciales de mora mitigado en parte por el aumento de Stock generado en parte por la compra de cartera a terceros. Adicionalmente es relevante mencionar la adquisición

de la Leasing de Marubeni, cuyo monto ascendió a MM\$ 14.308, con un impacto en provisiones de MM\$ 157.

AUTOMOTRIZ



Las provisiones asociadas a la Cartera Automotriz disminuyeron en MM\$2.282, pasando de MM\$27.440 en diciembre de 2024 a MM\$25.158 en junio de 2025. Esta variación se explica principalmente por la reducción en el stock de clientes morosos, que descendió de MM\$95.478 a MM\$76.365 en la cartera Tanner Automotriz, efecto impulsado por la implementación de una estrategia de admisión más estricta, lo que generó una liberación de provisiones por MM\$5.550. No obstante, dicha liberación fue parcialmente compensada por la constitución de provisiones derivadas de la adquisición de la cartera automotriz de Marubeni, cuyo monto ascendió a MM\$48.450, con un impacto en provisiones de MM\$3.402. De esta forma, el efecto neto registrado corresponde a la disminución total señalada.

FINANZAS



Al 30 de junio de 2025, Tanner no presenta cambios significativos en importe en libros bruto de los instrumentos financieros que hayan contribuido a cambios en las correcciones de valor por pérdidas. La naturaleza de los negocios y la baja concentración en términos de deudores en cada una de las líneas de negocio, determinan que no existan préstamos de altos montos que contribuyan significativamente a la provisión.

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.

Para el caso de las provisiones de renegociados, éstas se calculan en base al modelo de “pérdida esperada” para cada producto, donde las principales variables a considerar son la mora y la nueva condición del crédito. Los clientes renegociados se clasifican según un modelo independiente calibrado con su pérdida esperada específica. Para efectos de presentación, aquellos clientes renegociados marcados como curados han sido excluidos de esta cartera por M\$ 6.049.564 al 30 de junio 2025 (M\$ 8.232.347 al 31 de diciembre de 2024).

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:

Concepto	30-06-2025				
	Cartera total MM\$	Renegociada MM\$	Provisión MM\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
División Empresas	747.528	125.994	(15.184)	16,86%	10,20%
Factoring	249.965	37.400	(6.955)	14,96%	3,03%
Crédito	428.922	64.938	(7.388)	15,14%	5,25%
Leasing	69.641	23.656	(841)	33,97%	1,91%
División Automotriz	472.962	3.514	(25.158)	0,74%	0,28%
División Finanzas	15.118	-	-	-%	-%
Deudores Varios	132	-	-	-%	-%
Total	1.235.740	129.508	(40.343)		10,48%

Concepto	31-12-2024				
	Cartera total MM\$	Renegociada MM\$	Provisión MM\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
División Empresas	825.784	121.591	(13.955)	14,72%	9,17%
Factoring	414.936	54.768	(6.413)	13,20%	4,13%
Crédito	361.300	58.833	(6.547)	16,28%	4,43%
Leasing	49.548	7.990	(995)	16,13%	0,60%
División Automotriz	494.562	25.736	(27.440)	5,20%	1,94%
División Finanzas	5.386	-	-	0,00%	-%
Deudores Varios	888	-	-	-	-%
Total	1.326.619	147.327	(41.395)		11,11%

Tabla 9: Cartera de Colocaciones, Renegociados



b. Riesgo de Liquidez

Se define como la imposibilidad de Tanner para dar cumplimiento a sus obligaciones sin incurrir en grandes pérdidas o verse impedida de continuar con su operación normal de colocaciones con sus clientes. Su origen es el descalce de flujos, que ocurre cuando los flujos de efectivo de pagos por pasivo son mayores que la recepción de flujos de efectivo provenientes de las inversiones o colocaciones. El incumplimiento de los clientes en el pago oportuno de sus obligaciones podría generar riesgos de liquidez para la Sociedad. Las principales fuentes de financiamiento de Tanner Servicios Financieros S.A. son bonos (locales e internacionales) que tienen un calendario de pago definido, las líneas de crédito bancarias no garantizadas, principalmente de corto plazo y que son renovadas en forma regular y en paralelo efectos de comercio.

Tanner cuenta con un sistema de manejo de flujo de caja diario que conlleva realizar una simulación de todos los vencimientos de activos y pasivos, de manera de anticipar necesidades de caja. En la reunión del Comité de Activos y Pasivos se revisan y definen acciones en función de las proyecciones de la Compañía y las condiciones de mercado.

La Compañía administra el riesgo de liquidez a nivel consolidado, siendo la principal fuente de liquidez los flujos de efectivo provenientes de sus actividades operacionales (recaudación) y 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 y e Instituciones Bancarias de la plaza.

Al 30 de junio 2025, Tanner mantiene efectivo disponible consolidado equivalente a MM\$ 58.593 (vs. MM\$ 19.445 al 31 de diciembre de 2024), y una cartera de líquidos equivalente a MM\$ 409.764 (vs. MM\$ 362.958 al 31 de diciembre de 2024). Compuesta de instrumentos públicos (gobierno chileno y tesoro americano) en una proporción cercana al 44%, la proporción restante de un 56% corresponde a instrumentos privados. De estos activos líquidos MM\$276.655 se encuentran garantizando obligaciones de corto plazo.

La filial indirecta Tanner Corredores de Bolsa S.A. está sujeta a indicadores de liquidez de carácter normativo denominados: índice liquidez general e índice de liquidez por intermediación. En concordancia con las exigencias impartidas por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), la filial ha dado cumplimiento permanente a los indicadores mencionados.

c. Riesgo de Mercado

Riesgo de mercado corresponde a la exposición a la variabilidad de factores de mercado, como precio, tasa de interés, monedas, reajustabilidad, entre otras, afectando el valor de las operaciones financieras de la Compañía.

Tanner mantiene un descalce de operaciones reajustables en UF tal que ante un aumento de la inflación de 1%, se genera una utilidad de MM\$ 2.605, al 30 de junio 2025, y MM\$ 2.057, al 31 de diciembre de 2024.

A su vez, la Compañía mantiene un descalce en operaciones en moneda tal que una devaluación de 1% de la paridad USD-CLP, provoca una pérdida de MM\$ 9,51 al 30 de junio de 2025, y una pérdida de MM\$ 1,07 al 31 de diciembre de 2024.

Por otra parte, Tanner mantiene una cartera de instrumentos de renta fija del mercado local e internacional, por un monto de MM\$ 521.631 (vs. MM\$ 450.214 al 31 de diciembre de 2024), con una sensibilidad DV01 de MM\$ 211 (vs. MM\$ 177 al 31 de diciembre de 2024), los cuales, según metodología de VaR histórico, generan una exposición de MM\$ 1.927 al 30 de junio de 2025.

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 30.06.2025								
Delta Tasas (Puntos básicos)	25	50	75	100	125	150	175	200
Variación Neta Portafolio Ante Disminución de Tasa	(1,01%)	(2,02%)	(3,04%)	(4,05%)	(5,06%)	(6,07%)	(7,08%)	(8,10%)
Variación Neta Portafolio Ante Aumento de Tasa	1,01%	2,02%	3,04%	4,05%	5,06%	6,07%	7,08%	8,10%

Tabla 10: Sensibilidad a Variaciones en la Tasa de Interés

La Compañía mantiene una cartera de instrumentos derivados de negociación y cobertura utilizados para mitigar riesgos de tasa y moneda de pasivos financieros. La cartera de derivados de negociación, dada su estructura de vencimientos muy a corto plazo, posee riesgo de tasa de interés con bajo impacto en resultados. Por otro lado, los derivados de cobertura cubren gran parte de aquellos pasivos estructurados en moneda extranjera y a tasa variable, manteniendo una exposición de riesgo bastante acotada y con bajo impacto en resultados en este tipo de operaciones.

Las contrapartes de la cartera de derivados corresponden principalmente a bancos de la plaza y extranjeros con adecuado rating internacional. La Sociedad ajusta el valor de los derivados por riesgo de crédito y débito de contraparte (CVA-DVA), los que suman MM\$14 al 30 de junio de 2025 (MM\$ 19 al 31 de diciembre de 2024).



La cartera de derivados de negociación y cobertura al 30 de junio de 2025 es la siguiente:

Exposición	30-06-2025											
	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	21.758	(164.090.260)	166.900.727	(3.175.951)	(195.250)	-	52.647.559	(52.654.722)	-	-	-	-
1 año a 3 años	-	530	-	-	-	-	73.311.500	(82.744.487)	-	-	-	-
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	85.177.447	(75.198.321)	-	-	-	-
Total	21.758	(164.089.730)	166.900.727	(3.175.951)	(195.250)	-	211.136.506	(210.597.530)	-	-	-	-
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 v en valores absolutos.												
Sens. +1pb	30-06-2025											
	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	(240)	1.755	(1.532)	-	-	-	(2.765)	(10.227)	-	-	-	-
1 año a 3 años	-	-	-	-	-	-	(14.365)	(4.672)	-	-	-	-
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	(28.296)	25.290	-	-	-	-
Total	(240)	1.755	(1.532)	-	-	-	(45.426)	10.391	-	-	-	-
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 11: 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 2025.



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.