

Análisis Razonado

Al 30 de septiembre de 2025

Índice

I. Resumen ejecutivo

Página 2

II. Análisis de resultados consolidados

Páginas 3

III. Principales indicadores

Páginas 5

IV. Análisis de resultados por línea de negocios

Páginas 7

V. Calidad de la cartera por línea de negocios

Páginas 11

VI. Balance

Páginas 15

VII. Estado de flujo de efectivo

Páginas 18

VIII. Análisis de riesgo

Páginas 19

I. Resumen Ejecutivo

❖ ROAE*:

9M25: 1,1% / 9M24: 1,4%

❖ ROAA**:

9M25: 0,2% / 9M24: 0,3%

❖ Patrimonio:

9M25: MM\$366.671 / Δ: +2,3% YTD

❖ Utilidad Neta:

9M25: MM\$2.994 / 9M24: MM\$3.211

Δ: -6,7% a/a

3T25: -MM\$182/ 3T24: MM\$2.121

❖ Colocaciones Netas

9M25: MM\$1.213.305 / Δ: -5,6% YTD

❖ Mora Mayor a 90 Días

9M25: 4,29% / 9M24: 4,28%

La utilidad neta acumulada al cierre del tercer trimestre alcanzó \$2.994 millones, lo que representa una disminución del 6,7% vs. Al cierre del tercer trimestre 2024. Este resultado se asocia a un entorno macroeconómico desafiante junto con la puesta en marcha de **Tanner Banco Digital**. Este resultado es compensado por una gestión financiera eficiente basada en un balance estructurado y apoyada con una posición larga en UF y una disminución significativa en las pérdidas por riesgo de crédito gracias a la mejor *performance* del portafolio de la División Automotriz.

Las colocaciones netas consolidadas totalizaron \$1.213.305¹ millones a septiembre 2025, lo que representa una disminución de \$71.866 millones (-5,6% YTD). Este cambio responde principalmente a la División Empresas cuyas colocaciones alcanzaron un stock de \$762.701 millones (-\$49.128 millones / -6,1% YTD) afectadas por una por una contracción en Factoring (-\$181.327 millones / -44,4% YTD) llegando a \$227.196 millones. Por su parte, la División Automotriz registró colocaciones netas en el período por \$418.128 millones, lo que significa una disminución de \$48.995 millones (-10,5% YTD) explicada por mayores exigencias en admisión.

En cuanto a la calidad de cartera, la mora mayor a 30 días se situó en 6,76% (vs. 7,32% en dic-24), una disminución de 59 pbs, mientras que la mora mayor a 90 días alcanzó un 4,29% (vs. 4,28% en dic-24) estable en el periodo. Esta variación refleja principalmente una disminución en de la mora en la división automotriz (-91 pbs vs acumulado a septiembre 2024), compensado por un aumento de la mora en Empresas (+140 pbs hasta 3,65%).

Desde el punto de vista financiero, Tanner cerró septiembre 2025 con un índice de liquidez de 1,25x (dic-24: 1,34x), y un *leverage* de 4,70x (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 septiembre 2025 por \$ 119.452 millones, distribuidos entre la División Empresas (\$32.392 millones); y Automotriz (\$87.065 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 30-09-2025	01-01-2024 30-09-2024	Δ%	Δ\$
Ganancia				
Ingresos de actividades ordinarias	147.382	149.592	-1,5%	-2.210
Costo de ventas	-80.187	-76.322	5,1%	-3.865
Ganancia Bruta	67.195	73.271	-8,3%	-6.075
Gastos de administración	-47.282	-45.637	3,6%	-1.645
Otras ganancias (pérdidas)	516	279	84,8%	237
Margen operacional	20.430	27.913	-26,8%	-7.483
Pérdidas por deterioro	-25.564	-28.842	-11,4%	3.278
Participación en las pérdidas de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	2.484	181		2.302
Costos financieros	-285	-470	-39,4%	185
Diferencias de cambio	-117	-110	5,9%	-6
Resultado por unidades de reajuste	2	3	-34,0%	-1
Ganancia (pérdida) antes de Impuesto	-3.050	-1.325	130,3%	-1.726
Ingreso (Gasto) por impuesto a las ganancias	6.044	4.535	33,3%	1.509
Utilidad Neta	2.994	3.211	-6,7%	-216
Utilidad (Pérdida) atribuible a:				
Propietarios de la controladora	2.973	3.207	-7,3%	-235
Participaciones no controladoras	22	3	558,8%	18
Resultado del período	2.994	3.211	-6,7%	-216

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

La utilidad neta de la Compañía acumulada al cierre de septiembre de 2025 disminuye un 6,7% a/a (-\$216 millones), totalizando \$2.994 millones, versus \$3.211 millones correspondiente a lo obtenido en el mismo período del año 2024, mientras que en el 3T25 el resultado totalizó -182 millones versus \$2.121 millones al 3T24. Por su parte, la ganancia bruta alcanza \$67.195 millones (-\$6.075 millones / -8,3% a/a) mientras que en el 3T25 alcanza \$22.265 millones (-\$1.624 millones / -6,8% a/a).

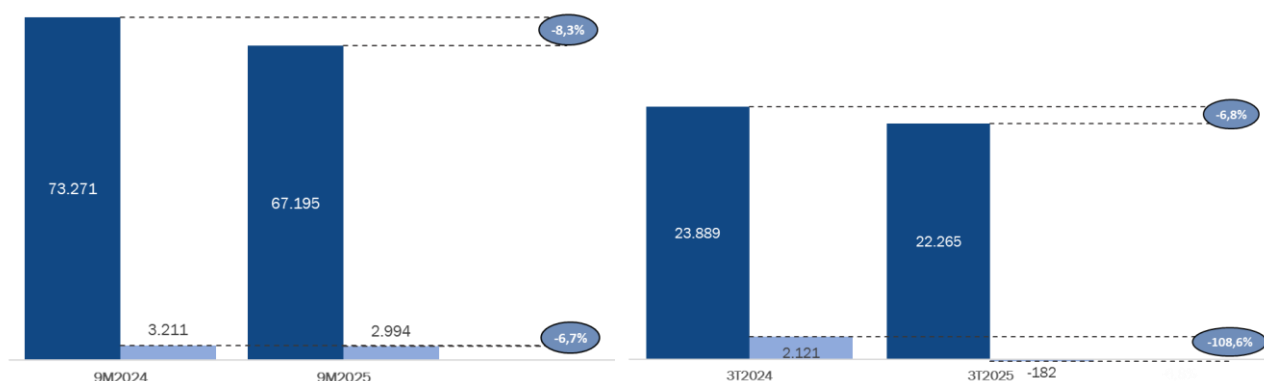


Gráfico 1: Evolución del Ganancia Bruta y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado

Los ingresos por actividades ordinarias consolidados totalizan **\$147.382 millones al 30 de septiembre de 2025**, disminuyendo **1,5% a/a** (-\$2.210 millones). En relación al mismo trimestre del año anterior, los ingresos aumentan un **8,8% a/a** (+\$3.891 millones). La variación anual se debe principalmente a mayores ingresos por reajustes que totalizaron \$9.734 millones (+266,0% a/a) y mayores ingresos por intereses que totalizaron \$94.682 millones (+1,6% a/a).

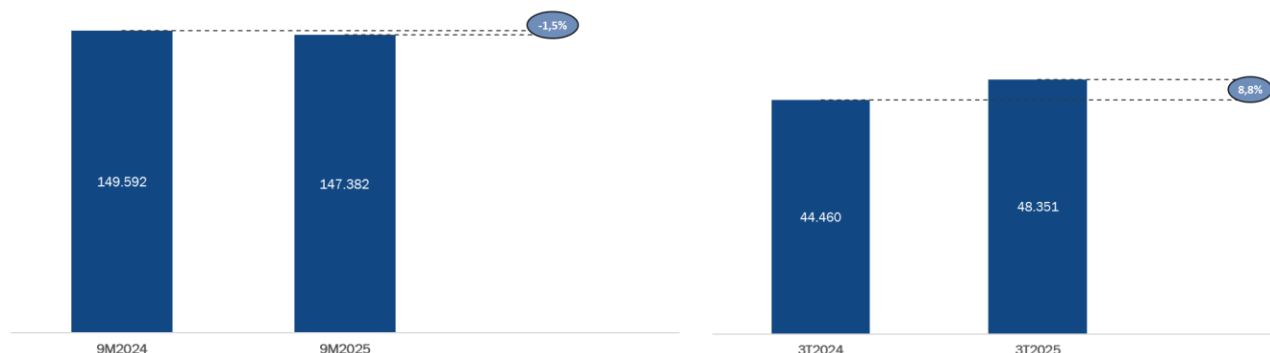


Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

El costo de ventas consolidado al cierre de septiembre de 2025 totaliza **\$80.187 millones**, aumentando **5,1% a/a** (+\$3.865 millones), y **\$26.086 millones**, aumentando **26,8%** (+\$5.515 millones) en **3T25**. Respecto a la variación anual, se ven mayores costos de ventas asociados a costos por intereses, en línea con los mayores ingresos por el mismo concepto.

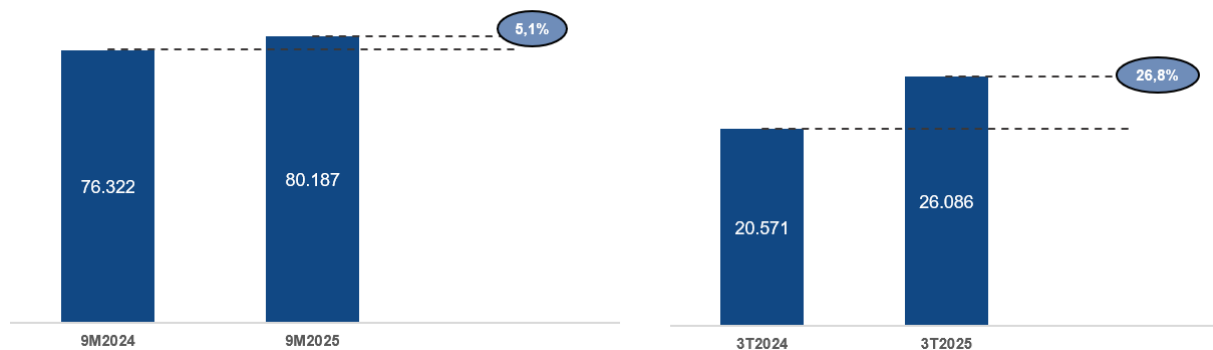


Gráfico 3: Evolución del Costo de Ventas

Los gastos de administración (incluyendo depreciación) alcanzan **\$47.282 millones a septiembre de 2025** y **\$45.637 millones a septiembre 2024**, aumentando \$1.645 (+1,0%). En **3T2025** los gastos de administración totalizaron **\$15.109 millones**, aumentando **9,6%** (\$1.321 millones) a/a, respectivamente.

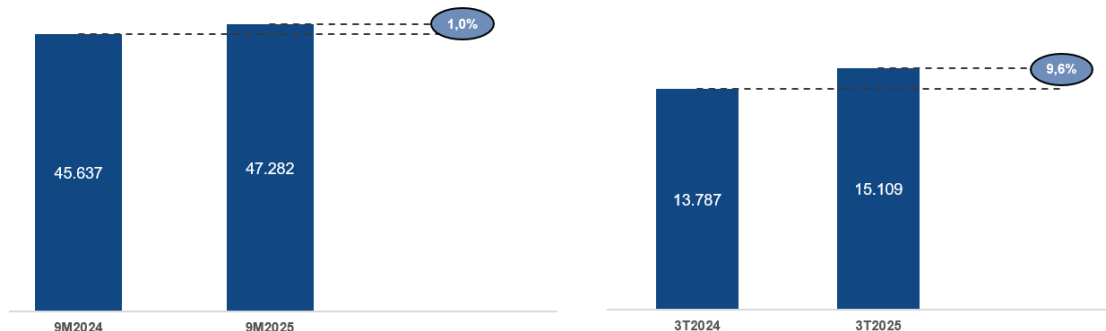


Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración

III. Principales Indicadores

Indicador			30-09-2025	31-12-2024
Liquidez y Solvencia	Razón de Liquidez	$\text{Activos corrientes} / \text{Pasivos corrientes}$	1,25	1,34
	Razón de Endeudamiento de Corto Plazo	$\text{Pasivos corrientes} / \text{Patrimonio}$	3,37	3,16
	Liquidez Inmediata	$\text{Efectivo y equivalente al efectivo} / \text{Pasivos corrientes}$	0,02	0,02
	Coefficiente de Financiamiento Estable	$(\text{Pasivos no corrientes} + \text{Patrimonio}) / (\text{Activos Corrientes})$	1,58	1,86
	Razón de Endeudamiento	$\text{Pasivos} / \text{Patrimonio}$	4,70	4,46
	Capitalización	$\text{Patrimonio} / \text{Activos}$	17,6%	18,3%
	Razón de Endeudamiento Total	$\text{Pasivos} / \text{Activos}$	0,8	0,8
	Proporción Deuda Corto Plazo	$\text{Total pasivos corrientes} / \text{Total pasivos}$	71,7%	70,9%
	Proporción Deuda Largo Plazo	$\text{Total pasivos no corrientes} / \text{Total pasivos}$	28,3%	29,1%
	Deuda Bancaria Corto Plazo	$\text{Pasivos bancarios corrientes} / \text{Pasivos corrientes}$	19,8%	36,0%
	Deuda Bancaria Largo Plazo	$\text{Pasivos bancarios no corrientes} / \text{Pasivos no corrientes}$	32,7%	37,6%
	Capital de Trabajo (MM\$)	$\text{Activos corrientes} - \text{Pasivos corrientes}$	313.170	380.723
	Cobertura de Gastos Financieros	$(\text{Utilidad antes de impuesto} + \text{Gastos financieros}) / \text{Gastos financieros}$	1,0	1,1

Indicador			30-09-2025	31-12-2024
Calidad de Activos	Mora sobre 30 días	$\text{Saldo insoluto moroso} > 30 \text{ días} / (\text{Stock de colocaciones} + \text{Provisiones})$	6,73%	7,32%
	Mora sobre 90 días	$\text{Saldo insoluto moroso} > 90 \text{ días} / (\text{Stock de colocaciones} + \text{Provisiones})$	4,29%	4,28%
		$\text{Saldo insoluto moroso} > 90 \text{ días} / \text{Patrimonio}$	16,08%	15,82%
	Cartera Morosa	$\text{Saldo insoluto moroso} / (\text{Stock de colocaciones} + \text{Provisiones})$	11,1%	13,8%
		$\text{Saldo insoluto moroso} / \text{Patrimonio}$	41,6%	51,0%
	Provisiones	$\text{Stock de provisiones} / (\text{Stock de colocaciones} + \text{Provisiones})$	3,0%	3,1%
		$\text{Stock de provisiones} / \text{Cartera morosa}$	27,1%	22,7%
		$\text{Stock de provisiones} / \text{Saldo insoluto moroso} > 90 \text{ días}$	70,1%	73,0%
	Castigos	$\text{Castigos (LTM)} / (\text{Stock de colocaciones} + \text{Provisiones})$	1,6%	-4,1%
	Provisiones y Castigos	$\text{Provisiones y castigos anualizados} / (\text{Stock de colocaciones} + \text{Provisiones})$	3,5%	3,4%
	Cartera Renegociada	$\text{Cartera Renegociada} / (\text{Stock de colocaciones} + \text{Provisiones})$	8,1%	11,1%

Tabla 2: Principales Indicadores de Balance

		Indicador	30-09-2025	31-12-2024
Rentabilidad	Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio	Utilidad neta LTM/Patrimonio promedio	1,11%	1,16%
	Rentabilidad sobre Activo Promedio	Utilidad neta LTM/Activo Promedio	0,21%	0,23%
	Margen Bruto	Margen Bruto (*)/Ingresos por actividades ordinarias	28,3%	27,6%
	Margen Operacional	Margen Operacional/Ingresos por actividades ordinarias	13,9%	15,3%
	Margen de Utilidad	Utilidad neta/Ingresos por actividades ordinarias	2,1%	2,0%
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	77,2%	108,0%

(*) Margen bruto considera deterioro.

Tabla 3: Principales Indicadores de Rentabilidad

Al 30 de septiembre 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 un alza de \$122.050 millones (13,4% YTD) con respecto al cierre de diciembre de 2024, totalizando \$1.721.570 millones, mientras que por el lado del activo el aumento fue de 6,7% (\$130.241 millones), alcanzando \$2.088.268 millones. Así, el patrimonio muestra un aumento de \$8.192 millones (+2,3% YTD), totalizando \$366.698 millones.

La mora > 30 días disminuyó 59 pbs y la mora mayor a 90 subió 2 pbs a septiembre 2025. Este desempeño se explica principalmente por un alza en la mora en productos de división empresas que aumentó en 140 bps, alcanzando 3,65% (vs. 2,25% en dic-24) lo que fue compensado por una disminución en división automotriz por 91 bps llegando a 6,80% (vs. 7,71% a dic-24).

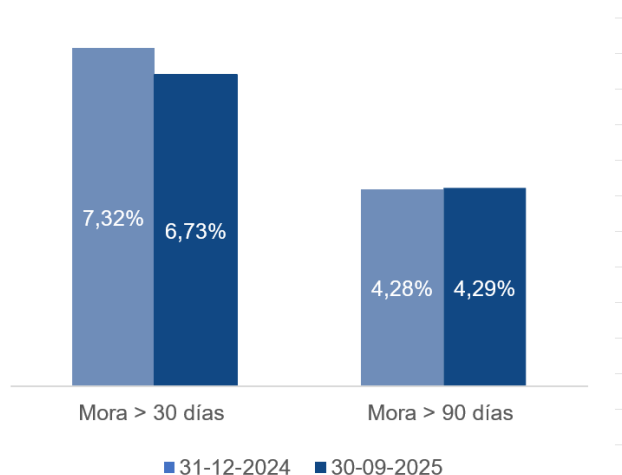


Gráfico 5: Evolución de la Mora Consolidada

IV. Análisis de Resultados por Línea de Negocio

Tanner opera a través de tres divisiones: Empresas², Automotriz³ y Finanzas⁴. Al cierre de septiembre de 2025, estas áreas aportaron el 40,2%, 39,6% y 20,1% del margen bruto consolidado, respectivamente. Durante el tercer trimestre de 2025, su contribución fue de 35,8%, 46,8% y 17,4%, en el mismo orden.

Línea de Negocio		01-01-2025 al 30-09-2025 MM\$	01-01-2024 al 30-09-2024 MM\$	Δ \$	Δ %	01-07-2025 al 30-09-2025 MM\$	01-07-2024 al 30-09-2024 MM\$	Δ \$	Δ %
DIVISIÓN EMPRESAS	Ingresos	60.571	81.678	(21.107)	-25,8%	19.196	24.417	(5.222)	-21,4%
	Costos	33.581	44.111	(10.530)	-23,9%	11.255	13.545	(2.290)	-16,9%
	Margen Bruto	26.990	37.566	(10.577)	-28,2%	7.941	10.873	(2.932)	-27,0%
i. Factoring	Ingresos	29.241	49.492	(20.251)	-40,9%	7.681	14.408	(6.728)	-46,7%
	Costos	15.610	24.919	(9.309)	-37,4%	5.470	7.325	(1.855)	-25,3%
	Margen Bruto	13.631	24.572	(10.942)	-44,5%	2.211	7.083	(4.872)	-68,8%
ii. Leasing	Ingresos	4.406	4.011	395	9,9%	1.614	1.401	213	15,2%
	Costos	2.217	1.651	567	34,3%	710	616	94	15,3%
	Margen Bruto	2.189	2.360	(171)	-7,3%	903	785	119	15,1%
iii. Crédito	Ingresos	26.924	28.175	(1.252)	-4,4%	9.901	8.608	1.293	15,0%
	Costos	15.754	17.541	(1.788)	-10,2%	5.075	5.603	(529)	-9,4%
	Margen Bruto	11.170	10.634	536	5,0%	4.827	3.005	1.821	60,6%
DIVISIÓN AUTOMOTRIZ	Ingresos	54.355	66.386	(12.031)	-18,1%	19.515	21.081	(1.565)	-7,4%
	Costos	27.696	36.031	(8.335)	-23,1%	9.079	11.198	(2.119)	-18,9%
	Margen Bruto	26.659	30.355	(3.696)	-12,2%	10.436	9.883	553	5,6%
DIVISIÓN FINANZAS	Ingresos	30.869	36.254	(5.385)	-14,9%	8.831	9.044	(213)	-2,4%
	Costos	17.323	30.905	(13.582)	-43,9%	4.943	5.911	(968)	-16,4%
	Margen Bruto	13.546	5.349	8.197	153,3%	3.888	3.133	755	24,1%
Ajustes entre Segmentos	Ingresos	(1.587)	34.726	(36.313)	-104,6%	(809)	10.082	(10.892)	-
	Costos	1.587	(34.726)	36.313	-105%	809	(10.082)	10.892	-
 Tanner Servicios Financieros	Ingresos	147.382	149.592	(2.210)	-1,5%	48.351	44.460	3.891	8,8%
	Costos	80.187	76.322	3.865	5,1%	26.086	20.571	5.515	26,8%
	Margen Bruto	67.195	73.271	(6.075)	-8,3%	22.265	23.889	(1.624)	-6,8%

Tabla 4: Margen Bruto por Negocio.

Acumulado a septiembre 2025, los **ingresos consolidados totalizaron \$147.382 millones** (-\$2.210 millones), con una reducción de 1,5% a/a. En relación a los costos consolidados **septiembre 2025 totalizan \$80.187 millones**, aumentando en \$3.865 millones (+5,1% a/a), considerando así un margen bruto consolidado que alcanza \$67.195 millones (-\$6.075 millones / -8,3% a/a),

En relación al 3T25, el margen bruto llega a \$22.265 millones (-\$1.624 millones / -6,8% a/a), con un aumento de los ingresos que totalizó \$48.351 millones (+\$3.891 millones / +8,8% a/a) compensado por un aumento de los costos que alcanzó \$26.086 millones (+\$5.515 millones / +26,8%).

Por División y producto, los ingresos, costos y margen bruto se descomponen de la siguiente manera:

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.

DIVISIÓN EMPRESAS

9M25: Margen Bruto por \$26.990 millones, con una disminución de 28,2% a/a (-\$10.577 millones). Esta variación se explica por una caída en los ingresos (-\$21.107 millones; -25,8% a/a), superior a la reducción de los costos (-\$10.530 millones; -23,9% a/a). El desempeño refleja los cambios estratégicos en el perfil de clientes y en la composición de productos.

3T25: Margen bruto por \$7.941 millones, con una disminución de 27,0% a/a (-\$2.932 millones), con un total de ingresos de \$19.196, un 21,4% menor al mismo periodo del año anterior, compensando por una disminución de costos, que totalizó \$11.255 millones (-\$2.290 millones / -16,9% a/a).

i. Factoring

9M25: margen bruto por \$13.631 millones, con una disminución de 44,5% a/a (-\$10.942 millones), producto de menores ingresos que alcanzaron \$29.241 millones (-\$20.251 millones / -40,9% a/a), junto con menores costos que totalizaron \$15.610 millones (-\$9.309 millones / -37,5% a/a). Esta variación se explica principalmente por una disminución del volumen de colocaciones en el periodo, los cuales han migrado principalmente a créditos.

3T25: margen bruto por \$2.211 millones, con una disminución de 68,8% a/a (-\$4.872 millones), con una disminución en los ingresos totalizando \$7.681 (-\$6.728 millones / -46,7% a/a), junto con menores costos (-\$1.855 millones / -25,3% a/a).

ii. Leasing

9M25: margen bruto alcanza \$2.189 millones, con una disminución de 7,3% a/a (-\$171 millones), con un aumento en los ingresos que totalizó \$4.406 (+\$395 millones / +9,9% a/a), compensado por mayores costos, que fueron de \$2.217 (+\$534 millones / +34,3% a/a). El stock de colocaciones crece principalmente por compras de carteras inmobiliarias.

3T25: margen bruto llega a \$903 millones, por sobre el nivel del mismo periodo del año pasado (+\$119 millones / +15,1 a/a) con un aumento en ingresos que totalizó \$1.614 millones (+\$213 millones / +15,2% a/a) y mayores costos (+\$94 millones / +15,3).

iii. Crédito

9M25: margen bruto totalizó en \$11.224 millones, con un aumento de 5,5% a/a (+\$590 millones), producto de una disminución de los costos de venta que totalizaron \$15.754 millones durante el periodo (-\$1.788 millones / -10,2% a/a) levemente compensado por una disminución en los ingresos que totalizaron \$26.978 millones (-\$1.198 millones / -4,3% a/a). Junto con esto, stock de colocaciones de crédito crece consistente con la estrategia comercial lo que se ve compensado por un menor margen financiero.

3T25: margen bruto por \$4.880 millones, con un aumento de 62,4 a/a (+\$1.875 millones), con un aumento de los ingresos que alcanzan \$9.955 millones (+\$1.246

millones / +15,6% a/a), y menores costos de \$5.075 millones (-\$529 millones / -9,4% a/a).

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ

9M25: margen bruto alcanza \$26.659 millones, con una disminución de -12,2% a/a (-\$3.696 millones), a raíz de una baja en los ingresos (-\$12.031 millones / -18,1% a/a) mayor a la de costos (-\$ 8.335 millones / -23,1% 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.

3T25: el margen bruto de la división automotriz en el tercer trimestre totaliza \$10.436 millones, con un aumento de 5,6% a/a (+\$553 millones), producto de una disminución en los costos que totalizaron \$9.079 millones (-\$2.119 millones / -18,9% a/a), compensado en parte por una disminución de los ingresos que totalizó \$8.831 millones (-\$213 millones / -2,4% a/a).

DIVISIÓN FINANZAS

9M25: margen bruto llega a \$13.546 millones, con un aumento de 153,3% a/a (+\$8.197 millones), producto de menores costos de venta que totalizaron \$17.323 millones (-\$13.582 millones / -43,9% a/a), compensado por menores ingresos que alcanzan \$30.869 millones (-\$5.385 / -14,9% a/a). Lo anterior, se explica por una gestión financiera eficiente basada en un balance estructurado y apoyada con una posición larga en UF.

3T25: durante el tercer trimestre del 2025, el margen bruto de la división finanzas totalizó \$3,888 millones, con un aumento de 80,6% a/a (+\$775 millones), a raíz de una disminución en los ingresos (-\$213 millones / -2,4% a/a), menor al de los costos (-\$ 968 millones / -16,4% a/a).

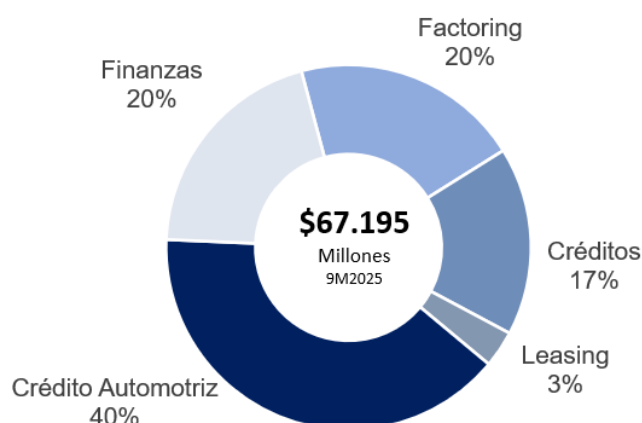


Gráfico 6: Distribución del Margen Bruto por Negocio

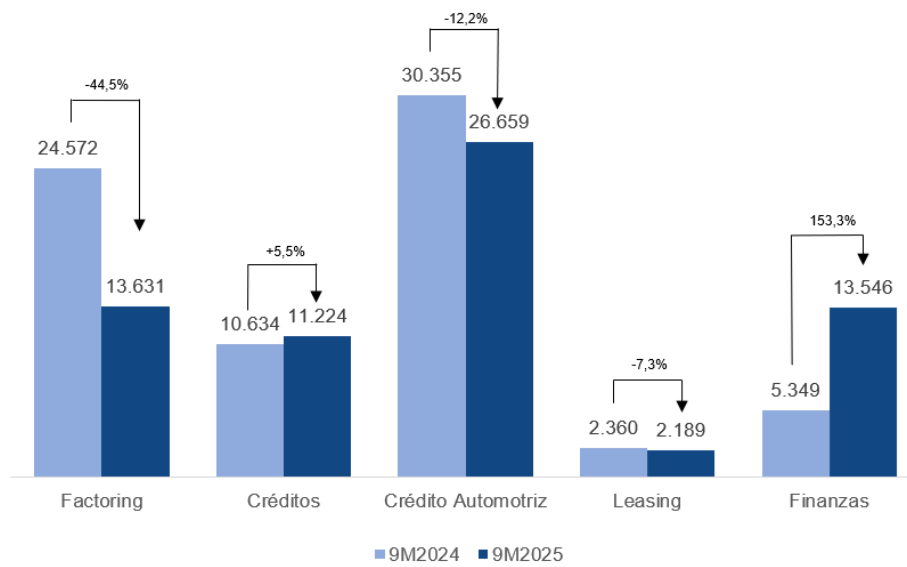


Gráfico 7: Margen Bruto

V. Calidad de la Cartera por Línea de Negocio

DIVISIÓN EMPRESAS		Indicador	30-09-2025	31-12-2024
Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)		8,6%	10,4%
	Cartera morosa/Patrimonio		18,2%	23,9%
Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)		2,2%	1,7%
	Stock de provisiones/Cartera morosa		25,9%	16,3%
	Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días		60,9%	75,2%
Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)		2,4%	1,8%
Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)		4,83%	3,97%
Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)		3,65%	2,25%
	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio		7,8%	5,2%
Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)		11,5%	14,7%
	Cartera renegociada/Patrimonio		24,5%	33,9%
i. Factoring				
Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)		15,9%	10,9%
	Cartera morosa/Patrimonio		10,3%	12,6%
Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)		4,5%	1,5%
	Stock de provisiones/Cartera morosa		28,1%	14,2%
	Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días		67,6%	46,6%
Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)		5,8%	1,7%
Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)		8,58%	4,21%
Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)		6,62%	3,32%
	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio		4,3%	3,8%
Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)		8,7%	13,2%
	Cartera renegociada/Patrimonio		5,6%	15,3%
ii. Leasing				
Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)		19,1%	35,9%
	Cartera morosa/Patrimonio		3,8%	5,0%
Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)		1,3%	2,0%
	Stock de provisiones/Cartera morosa		6,6%	5,6%
	Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días		25,2%	127,2%
Provisiones y castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)		0,0%	1,1%
Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)		9,11%	20,31%
Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)		5,01%	1,58%
	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio		1,0%	0,2%
Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)		4,4%	16,1%
	Cartera renegociada/Patrimonio		0,9%	2,2%
iii. Crédito				
Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)		3,2%	6,3%
	Cartera morosa/Patrimonio		4,1%	6,3%
Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)		1,2%	1,8%
	Stock de provisiones/Cartera morosa		38,0%	28,9%
	Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días		63,5%	163,0%
Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)		1,1%	1,9%
Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)		2,28%	1,46%
Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)		1,93%	1,11%
	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio		2,5%	1,1%
Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)		14,0%	16,3%
	Cartera renegociada/Patrimonio		18,0%	16,4%

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ		Indicador	30-09-2025	31-12-2024
Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)		19,2%	19,3%
	Cartera morosa/Patrimonio		23,2%	26,6%
Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)		5,4%	5,5%
	Stock de provisiones/Cartera morosa		28,3%	28,7%
	Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días		79,9%	71,9%
Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)		6,4%	6,2%
Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)		12,28%	13,01%
Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)		6,80%	7,71%
	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio		8,2%	10,6%
Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)		4,9%	5,2%
	Cartera renegociada/Patrimonio		5,9%	7,2%

DIVISIÓN FINANZAS		Indicador	30-09-2025	31-12-2024
Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)		2,4%	29,8%
	Cartera morosa/Patrimonio		0,2%	0,4%
Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)		0,0%	0,0%
	Stock de provisiones/Cartera morosa		0,1%	0,0%
	Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días		0,1%	7,4%
Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)		0,0%	0,0%
Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)		1,75%	0,07%
Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)		1,38%	0,06%
	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio		0,1%	0,0%
Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)		0,0%	0,0%
	Cartera renegociada/Patrimonio		0,0%	0,0%

Tabla 5: Principales Indicadores por Línea de Negocio

DIVISIÓN EMPRESAS

La mora mayor a 30 días aumenta 86 pbs respecto a los niveles al cierre de 2024. A su vez, la mora mayor a 90 días aumenta en 140 pbs, esto se debe principalmente al aumento de la mora de Leasing.

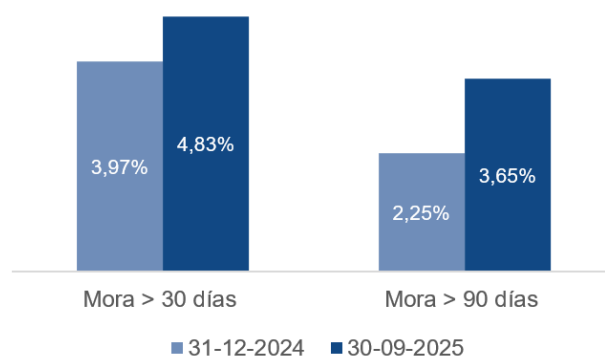


Gráfico 8: Evolución de la Mora de la División Empresas

I. Factoring

La mora mayor a 30 días aumenta 437 pbs respecto al cierre de 2024, a su vez la mora mayor a 90 días aumenta 330 pbs.

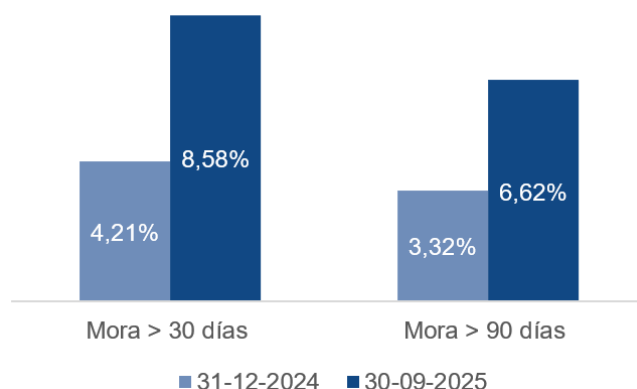


Gráfico 9: Evolución de la Mora del Negocio de Factoring

ii. Leasing

La mora mayor a 90 días aumenta 343 pbs en comparación al cierre de 2024, por otro lado, la mora mayor a 30 días disminuye 1.119 pbs.

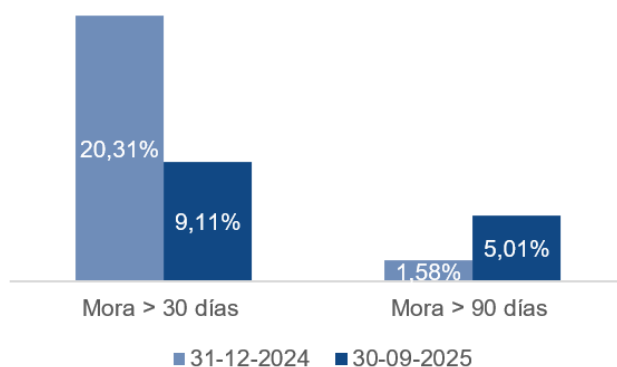


Gráfico 10: Evolución de la Mora del Negocio de Leasing

iii. Crédito

La mora mayor a 30 días aumenta 82 pbs respecto al cierre de 2024, por su parte, la mora mayor a 90 días aumenta 82 pbs. Cabe señalar que esta mora está compuesta principalmente por créditos con garantías reales.

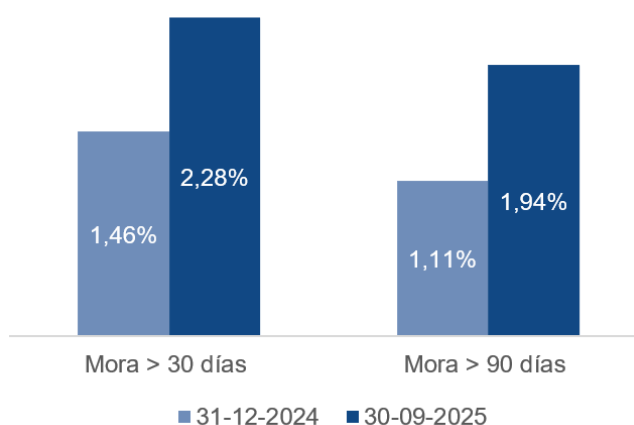


Gráfico 11: Evolución de la Mora del Negocio de Créditos

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ

La mora mayor a 30 días disminuye 105 pbs respecto del cierre de 2024. La mora mayor a 90 disminuye 109 pbs, como consecuencia principalmente de la disminución del stock de colocaciones y mejor gestión de cobranza.

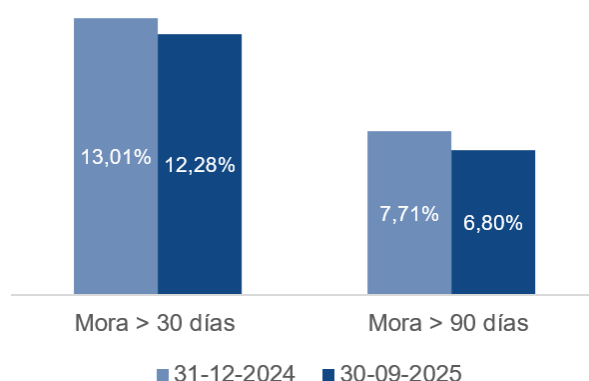


Gráfico 12: Evolución de la Mora de la División Automotriz

DIVISIÓN FINANZAS

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

VI. Balance

Activos (MM\$)	30-09-2025	31-12-2024	Δ\$	Δ%
ACTIVOS CORRIENTES:				
Efectivo y equivalente al efectivo	29.165	19.445	9.719	50,0%
Otros activos financieros corrientes	601.762	448.029	153.733	34,3%
Otros activos no financieros, corrientes	10.412	12.672	-2.260	-17,8%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	777.856	886.736	-108.880	-12,3%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corriente	74.685	107.030	-32.345	-30,2%
Activos por impuestos corrientes	15.984	8.040	7.945	98,8%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	38.428	32.670	5.759	17,6%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	1.548.293	1.514.622	33.671	2,2%
ACTIVOS NO CORRIENTES:				
Otros activos financieros no corrientes	79.080	61.465	17.615	28,7%
Otros activos no financieros no corrientes	19.105	17.596	1.508	8,6%
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes	315.992	229.179	86.812	37,9%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corriente participación	44.772	62.279	-17.507	-28,1%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	15.073	12.590	2.484	19,7%
Plusvalía	12.224	9.120	3.105	34,0%
Propiedades, planta y equipo	1.640	1.640	-	-
Propiedades, planta y equipo	4.330	5.584	-1.254	-22,5%
Activos por impuestos diferidos	47.721	43.953	3.769	8,6%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	539.936	443.405	96.532	21,8%
TOTAL ACTIVOS	2.088.229	1.958.027	130.202	6,6%
Patrimonio Neto y Pasivos (MM\$)	30-09-2025	31-12-2024	Δ\$	Δ%
PASIVOS CORRIENTES:				
Otros pasivos financieros corrientes	1.126.453	1.027.077	99.376	9,7%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	94.008	53.041	40.968	77,2%
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corriente	13.290	49.319	-36.029	-73,1%
Pasivos por impuestos corrientes	276	2.845	-2.569	-90,3%
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	1.137	1.617	-480	-29,7%
Otros pasivos no financieros corrientes	-	-	-	-
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	1.235.165	1.133.899	101.265	8,9%
PASIVOS NO CORRIENTES:				
Otros pasivos financieros no corrientes	485.294	464.547	20.746	4,5%
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	1.100	1.073	26	2,5%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	486.393	465.621	20.773	4,5%
TOTAL PASIVOS	1.721.558	1.599.520	122.038	13,4%
PATRIMONIO:				
Capital emitido	215.158	214.867	291	0,1%
Ganancias (pérdidas) acumuladas	150.970	149.725	1.245	0,8%
Otras reservas	159	-6.421	6.580	-102,5%
Total patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	366.287	358.171	8.116	2,3%
Participaciones no controladoras	384	336	48	14,3%
TOTAL PATRIMONIO	366.671	358.507	8.164	2,3%
TOTAL PATRIMONIO Y PASIVOS	2.088.229	1.958.027	130.202	6,6%

Tabla 6: Balance Consolidado

a) Colocaciones Netas ⁵

Las **colocaciones brutas a septiembre de 2025 alcanzaron los \$ 1.254.644⁶ millones** (-\$71.922 millones / -5,4% YTD) versus \$1.326.620 millones a diciembre de 2024, mientras el stock de provisiones fue de \$ 41.338 millones, con una disminución de \$56 millones. Las **colocaciones netas consolidadas registran \$1.213.305 millones, disminuyendo en 5,6% YTD** (-\$71.866 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 septiembre de 2025:

1. **División Empresas: \$762.701 millones** | -6,1% YTD | -\$49.128 millones;
 - a. **Factoring: \$227.196 millones** | -44,4% YTD | -\$181.237 millones;
 - b. **Crédito: \$464.188 millones** | +30,8% YTD | +\$109.327 millones.
 - c. **Leasing: \$71.317 millones** | +46,9% YTD | +\$22.764 millones;
- **División Automotriz: \$418.128 millones** | -10,5% YTD | -\$48.995 millones.
- **División Finanzas: \$ 32.223 millones** | +\$26.838 millones YTD.
- **Deudores Varios: \$ 252 millones** | -71,6% YTD | -\$636 millones.

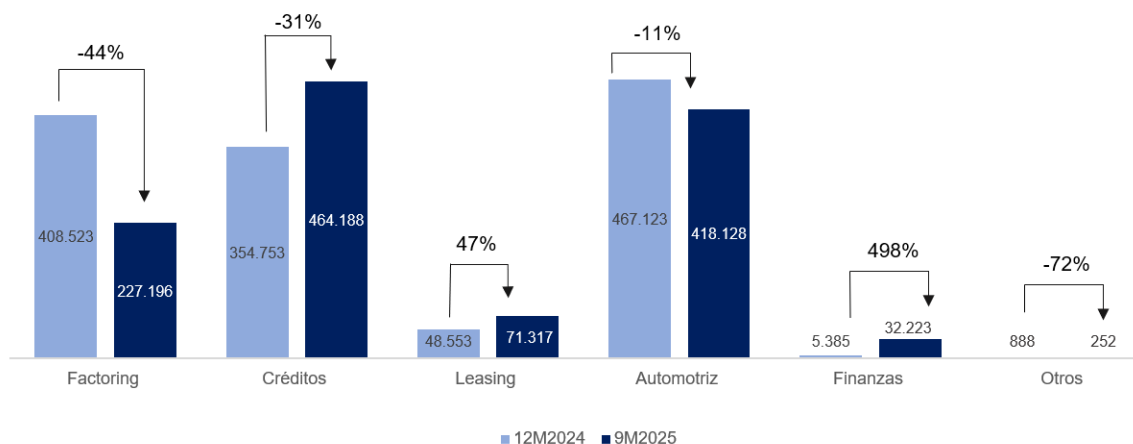


Gráfico 13: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

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 septiembre de 2025 representan el 38% y 35% de las colocaciones netas, respectivamente.

⁵ Colocaciones brutas menos provisiones.

⁶ Incluye colocaciones con partes relacionadas por \$ 119.457 millones, distribuidos entre la División Empresas (\$32.392 millones); y Automotriz (\$87.065 millones), asociados a Nissan Tanner Financial Services SpA.

b) Fuentes de Financiamiento

Al 30 de septiembre de 2025, **los pasivos financieros de la Compañía totalizaban \$1.611.747 millones**, versus \$1.491.625 millones al cierre del 2024 (+\$120.122 millones / +8,1% YTD), lo que se explica por el aumento de efectos de comercio por \$79.160 millones (+25,9% YTD) y bonos por 91.276 millones (+31,1% YTD) junto con otras obligaciones financieras. Estos efectos fueron compensados con menores obligaciones con bancos e instituciones financieras por un total de \$180.783 millones (-31,0% YTD)

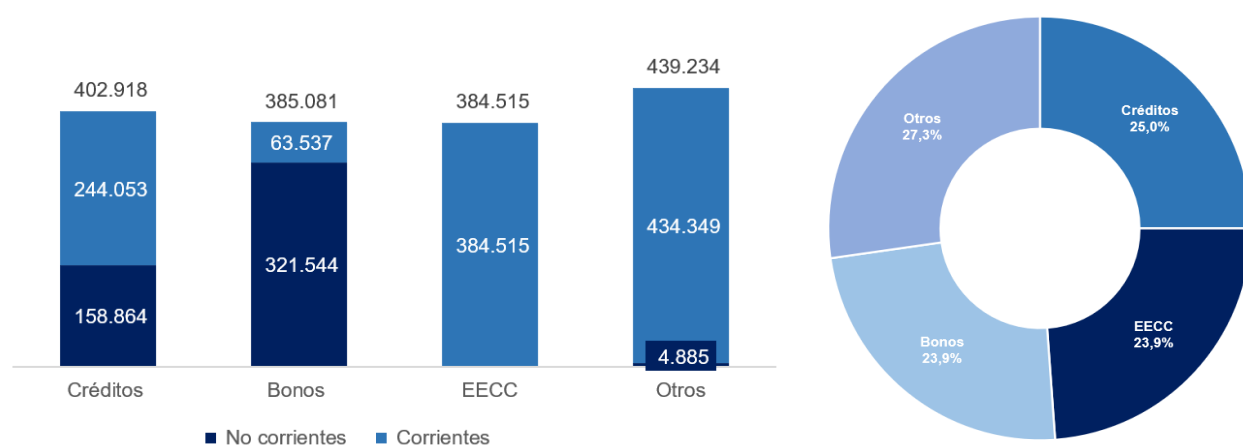


Gráfico 14: Composición de las Fuentes de Financiamiento

VII. Estado de Flujo de Efectivo

MM\$	30.09.2025	30.09.2024	Δ \$
Flujos de actividades de la Operación	86.888	146.003	(59.115)
Flujos de actividades de Inversión	(7.205)	(370.678)	363.474
Flujos de actividades de Financiamiento	-69.572	221.761	-291.333
Flujo neto de efectivo y equivalente antes de tasa de cambio	10.111	-2.914	13.025
Efecto de la variación en las tasas de cambio	(392)	(462)	70
Efectivo y equivalentes al principio del período	19.445	27.338	-7.893
Efectivo y equivalente al final del período	29.165	23.962	5.203

Tabla 7: Flujo de Efectivo

Durante el año 2025, los flujos asociados a las **actividades de operación totalizaron +\$86.888 millones** versus +\$146.003 millones registrados a septiembre 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 -\$7.205 millones a septiembre de 2025** vs los -\$370.678 millones registrados en el mismo periodo del 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 -\$69.572 millones**, versus +221.761 millones con respecto a septiembre 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 septiembre de 2025 alcanzaron \$29.165 millones**, aumentando \$5.203 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.

CRÉDTIOS

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.

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 prepago 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 septiembre de 2025 y 31 de diciembre 2024:

MM\$	30.09.2025			
	Cartera Bruta	Provisiones	Cartera Neta	Índice de Provisión
División empresas	747.631	(17.321)	730.309	2,32%
Factoring	237.839	(10.642)	227.196	4,47%
Crédito	437.564	(5.769)	431.796	1,32%
Leasing	72.227	(910)	71.317	1,26%
División Automotriz	355.081	(24.017)	331.063	6,76%
División Finanzas	32.223	(0)	32.223	0,00%
Deudores Varios	252	-	252	0,00%
Totales	1.135.187	(41.339)	1.093.848	3,64%

MM\$	31.12.2024			
	Cartera Bruta	Provisiones	Cartera Neta	Índice de Provisión
División empresas	788.832	(13.955)	774.877	1,77%
Factoring	414.936	(6.413)	408.523	1,55%
Crédito	324.348	(6.547)	317.801	2,02%
Leasing	49.548	(995)	48.553	2,01%
División Automotriz	362.205	(27.440)	334.765	7,58%
División Finanzas	5.386	(0)	5.385	0,00%
Deudores Varios	888	-	888	0,00%
Totales	1.157.311	(41.395)	1.115.916	3,58%

(*) No incluye colocaciones con partes relacionadas por \$ 119.511 millones, distribuidos entre la División Empresas (\$32.426 millones); y Automotriz (\$87.085 millones), asociados a Nissan Tanner Financial Services SpA.

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 \$4.229 millones, pasando de \$6.413 millones en diciembre 2024 a \$10.642 millones en septiembre 2025. Este incremento se debe principalmente a dos factores: en primer lugar, por un mayor deterioro en clientes con mora sobre 90 días, que elevó las provisiones en \$1.855 millones, y en segundo lugar por la actualización de los modelos de provisiones IFRS 9, que aportó \$2.434 millones adicionales. Este efecto fue parcialmente compensado por una menor exposición en cartera al día, que implicó una liberación de \$320 millones.

CREDITOS

El monto de provisiones de la cartera de créditos disminuyó en MM\$ 778, pasando de MM\$ 6.547 en diciembre 2024 a \$5.769 millones en septiembre 2025. La baja responde principalmente a la actualización del modelo IFRS 9, que incorporó nuevas variables para reflejar de mejor manera el riesgo del segmento, generando una liberación de MM\$ 3.151. Este efecto fue parcialmente compensado por el aumento de colocaciones y un leve deterioro en la mora, que implicaron constituir MM\$ 2.439. En conjunto, la recalibración permitió ajustar las provisiones al nivel de riesgo vigente.

LEASING

El monto de provisiones de la cartera de leasing disminuyó en \$85 millones, pasando de MM\$ 995 en diciembre 2024 a \$910 millones en septiembre 2025. Esta reducción se explica principalmente por una menor mora en las etapas iniciales, efecto que fue

parcialmente compensado por el mayor stock asociado a la compra de cartera a terceros. Adicionalmente, la adquisición de la cartera de Leasing de Marubeni —por MM\$ 14.308— aportó MM\$ 76 en provisiones.

AUTOMOTRIZ

Las provisiones asociadas a la Cartera Automotriz disminuyeron en \$3.422 millones, pasando de MM\$27.440 en diciembre de 2024 a MM\$24.017 en septiembre de 2025. Esta baja responde principalmente a la mejora en los indicadores de mora, especialmente en la mora 90+, cuyo stock se redujo de MM\$ 38.150 a MM\$ 30.064, generando una menor necesidad de provisiones por MM\$ 3.364. La mejora refleja el impacto positivo de los ajustes en los modelos de admisión y de la estrategia de colocación, que contribuyeron a una cartera de mejor calidad.

FINANZAS

Al 30 de septiembre 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 inmatrimoniales.

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 renegociados marcados como curados han sido excluidos de esta cartera por M\$5.971.016 al 30 de septiembre de 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:

MM\$	30.09.2025				
	Cartera total M\$	Renegociada M\$	Provisión M\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera
División Empresas	747.631	89.793	(17.321)	12,01%	7,91%
Factoring	237.839	20.580	(10.642)	8,65%	1,81%
Crédito	437.564	66.006	(5.769)	15,08%	5,81%
Leasing	72.227	3.208	(910)	4,44%	0,28%
Operaciones Automotriz	355.081	21.771	(24.017)	6,13%	1,92%
División Finanzas	32.223	-	(0)	0,00%	0,00%
Deudores Varios	252	-	-	-	-
Total	1.135.187	111.564	(41.339)		9,83%

MM\$	31.12.2024				
	Cartera total M\$	Renegociada M\$	Provisión M\$	Renegociada por producto	Renegociada por total de la
División Empresas	788.832	121.591	(13.955)	15,41%	10,71%
Deudores Operaciones de Factoring	414.936	54.768	(6.413)	13,20%	4,73%
Operaciones de Crédito	324.348	58.833	(6.547)	18,14%	5,08%
Leasing	49.548	7.990	(995)	16,13%	0,69%
Operaciones Automotriz	362.205	25.736	(27.440)	7,11%	2,22%
División Finanzas	5.386	-	(0)	0,00%	0,00%
Deudores Varios	888	-	-	-	-
Total	1.157.311	147.327	(41.395)		12,73%

(*) No incluye colocaciones con partes relacionadas por \$ 119.511 millones, distribuidos entre la División Empresas (\$32.426 millones); y Automotriz (\$87.085 millones), asociados a Nissan Tanner Financial Services SpA.

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 septiembre 2025, la Compañía mantiene efectivo disponible consolidado equivalente a MM\$ 29.165 (MM\$ 19.142 al 31 de diciembre de 2024), y una cartera de líquidos equivalente a MM\$ 372.877 (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\$256.697 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\$ 1.946, al 30 de septiembre 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\$ 15,05 al 30 de septiembre de 2025, y una pérdida de MM\$ 1,07 al 31 de diciembre de 2024.

Por otra parte, la Compañía mantiene una cartera de instrumentos de renta fija del mercado local e internacional, por un monto de MM\$582.192 (MM\$ 450.214 al 31 de diciembre de 2024), con una sensibilidad DV01 de 226 millones de pesos (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 septiembre 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 30.09.3025								
Delta Tasas (Puntos básicos)	25	50	75	100	125	150	175	200
Variación neta portafolio ante aumento de tasa	-1,02%	-2,04%	-3,07%	-4,09%	-5,11%	-6,13%	-7,15%	-8,18%

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\$5.5 al 30 de septiembre de 2025 (MM\$ 19 al 31 de diciembre de 2024).

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

Exposición	30.09.2025											
	Derivados de Negociación (M\$)						Derivados de Cobertura (M\$)					
	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	EUR M\$	GBP M\$	CHF M\$	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	EUR M\$	GBP M\$	CHF M\$
Menor a 1 año	-39.406.266	-53.282.170	96.248.090	-3.154.719	-394.838	-	33.857.512	-36.450.716	-	-	-	-
1 año a 3 años	-	-	-	-	-	-	75.434.808	-86.195.868	-	-	-	-
Totales	-39.406.266	-53.282.170	96.248.090	-3.154.719	-394.838	-	234.470.525	-234.480.623	-	-	-	-

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

Sens. +1pb	30.09.2025											
	Derivados de Negociación (M\$)						Derivados de Cobertura (M\$)					
	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	EUR M\$	GBP M\$	CHF M\$	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	EUR M\$	GBP M\$	CHF M\$
Menor a 1 año	1.098	-81	-971	-	-1	-	-2.014	-9.697	-	-	-	-
1 año a 3 años	-	-	-	-	-	-	-12.939	-13.217	-	-	-	-
mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	-54.789	32.597	-	-	-	-
Totales	1.098	-81	-971	-	-1	-	-69.742	9.683	-	-	-	-

Nota: Tabla muestra la potencial pérdida o utilidad, expresada en MC LP, 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 septiembre 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.