

Análisis Razonado

Al 31 de diciembre de 2025

Índice

- I. Resumen ejecutivo**
Página 2
- II. Análisis de resultados consolidados**
Páginas 3
- III. Principales indicadores**
Páginas 6
- IV. Análisis de resultados por línea de negocios**
Páginas 8
- V. Calidad de la cartera por línea de negocios**
Páginas 12
- VI. Balance**
Páginas 17
- VII. Estado de flujo de efectivo**
Páginas 20
- VIII. Análisis de riesgo**
Páginas 21

I. Resumen Ejecutivo

○ ROAE*:

12M25: 2,8% / 12M24: 1,2%

○ ROAA**:

12M25: 0,5% / 12M24: 0,2%

○ Patrimonio:

12M25: MM\$372.634 / Δ: +3,9% YTD

○ Utilidad Neta:

12M25: MM\$10.259 / 12M24: MM\$4.192

Δ: +144,7% a/a

4T25: +MM\$7.265/ 4T24: MM\$982

○ Colocaciones Netas

12M25: MM\$1.370.985 / Δ: +6,7% YTD

○ Mora Mayor a 90 Días

12M25: 4,30% / 12M24: 4,28%

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

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

La utilidad neta acumulada al cierre de diciembre de 2025 alcanzó \$10.259 millones, lo que representa un incremento de 144,7% en comparación con diciembre de 2024. Este resultado se explica, principalmente, por el mejor desempeño del segmento automotriz, impulsado por la adquisición del 100% de NTFS, hoy Tanner Financial Services, junto con una gestión financiera eficiente, basada en un balance adecuadamente estructurado, una posición larga en UF y una disminución significativa de las pérdidas por riesgo de crédito, asociada a una mejora en la performance del portafolio automotriz.

Este efecto positivo fue parcialmente compensado por mayores gastos operacionales vinculados a la puesta en marcha de Tanner Banco Digital, cuyas operaciones comenzaron el 20 de octubre de 2025.

Las colocaciones netas consolidadas totalizaron \$1.370.985¹ millones al cierre de diciembre de 2025, registrando un aumento de \$85.761 millones (+6,7% YTD). Este incremento del stock se explica principalmente por la apertura de Tanner Banco Digital, proceso que implicó una recomposición en el mix de productos y clientes, orientándose hacia un perfil más bancarizado y consistente con la etapa inicial de desarrollo del Banco. Como resultado de este proceso, se observa una disminución en las colocaciones de factoring, la cual fue parcialmente compensada por un mayor crecimiento en créditos, en línea con la estrategia definida y el foco en una cartera de mejor perfil de riesgo.

En cuanto a la calidad de la cartera, la mora mayor a 30 días se situó en 6,96% (vs. 7,32% a diciembre de 2024), registrando una disminución de 36 puntos base, mientras que la mora mayor a 90 días alcanzó un 4,30% (vs. 4,28% a diciembre de 2024), manteniéndose estable en el período. Esta evolución se explica principalmente por una disminución relevante de la mora en la División Automotriz (-125 puntos base en mora mayor a 90 días respecto de diciembre de 2024), compensada por un aumento en la mora del segmento Empresas (+143 puntos base en igual comparación).

Desde el punto de vista financiero, Tanner cerró diciembre de 2025 con un índice de liquidez de 1,05x (dic-24: 1,34x) y un nivel de apalancamiento de 4,98x (dic-24: 4,46x), manteniendo indicadores consistentes con una posición prudente de solvencia y una estructura financiera alineada con su estrategia y etapa de desarrollo.

¹ Incluye colocaciones con partes relacionadas a diciembre 2025 por \$ 31.445 millones, consideradas en la División Empresas.

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 31-12-2025	01-01-2024 31-12-2024	△%	△\$
Ganancia				
Ingresos de actividades ordinarias	202.470	205.878	-1,7%	-3.408
Costo de ventas	-109.727	-113.299	-3,2%	3.571
Ganancia Bruta	92.742	92.579	0,2%	163
Gastos de administración	-69.325	-61.354	13,0%	-7.971
Otras ganancias (pérdidas)	10.120	270	3643,6%	9.850
Margen operacional	33.537	31.495	6,5%	2.042
Pérdidas por deterioro	-34.173	-35.759	-4,4%	1.586
Participación en las pérdidas de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	2.913	712		2.200
Costos financieros	-381	-627	-39,3%	246
Diferencias de cambio	-412	981	-142,1%	-1.393
Resultado por unidades de reajuste	4	9	-52,6%	-5
Ganancia (pérdida) antes de Impuesto	1.488	-3.189	-146,7%	4.676
Ingreso (Gasto) por impuesto a las ganancias	8.771	7.381	18,8%	1.390
Utilidad Neta	10.259	4.192	144,7%	6.067
Utilidad (Pérdida) atribuible a:				
Propietarios de la controladora	10.244	4.183	144,9%	6.061
Participaciones no controladoras	15	9	69,5%	6
Resultado del período	10.259	4.192	144,7%	6.067

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

La utilidad neta de la Compañía acumulada al cierre de diciembre de 2025 aumenta **144,7% a/a** (+\$6.067 millones), totalizando \$10.259 millones, versus \$4.192 millones correspondiente a lo obtenido en el mismo período del año 2024, mientras que en el 4T25 el resultado totalizó \$7.265 millones versus \$982 millones al 4T24. Por su parte, la ganancia bruta alcanza \$92.742 millones (+\$163 millones / 0,2% a/a) mientras que en el 4T25 alcanza \$25.547 millones (+\$6.239 millones / +32,2% a/a).

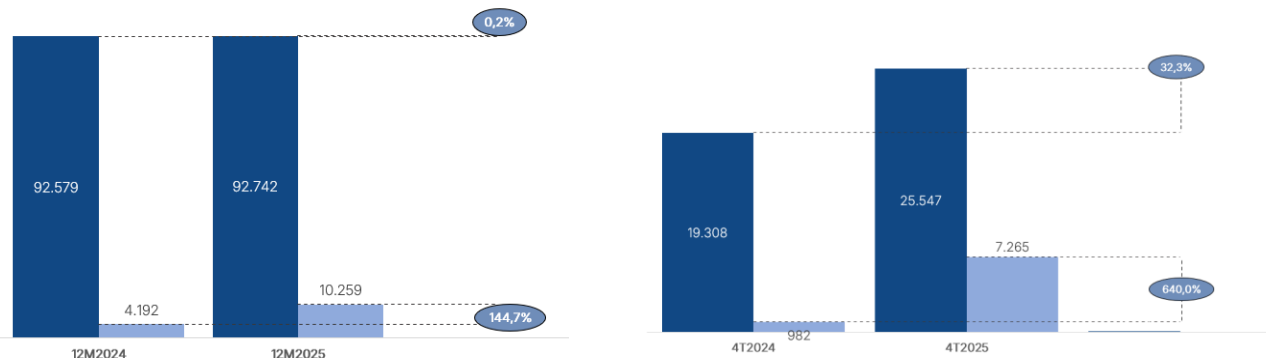


Gráfico 1: Evolución del Ganancia Bruta y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado

Los ingresos por actividades ordinarias consolidados totalizan \$202.470 millones al 31 de diciembre de 2025, disminuyendo 1,7% a/a (-\$2.947 millones). En relación al mismo trimestre del año anterior, los ingresos disminuyeron un 2,1% a/a (-\$1.198 millones). La variación anual se debe principalmente a menores ingresos asociados a Factoring y Automotriz, compensado por mayores ingresos en créditos y la apertura del Negocio Bancario.

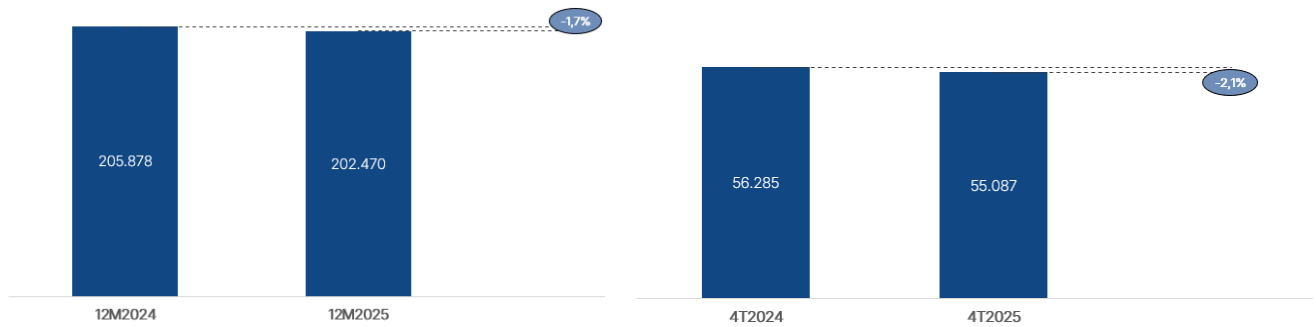


Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

El costo de ventas consolidado al cierre de diciembre de 2025 totaliza \$109.727 millones, disminuyendo 3,2% a/a (+\$3.571 millones), y \$29.540 millones, disminuyendo 20,1% (-

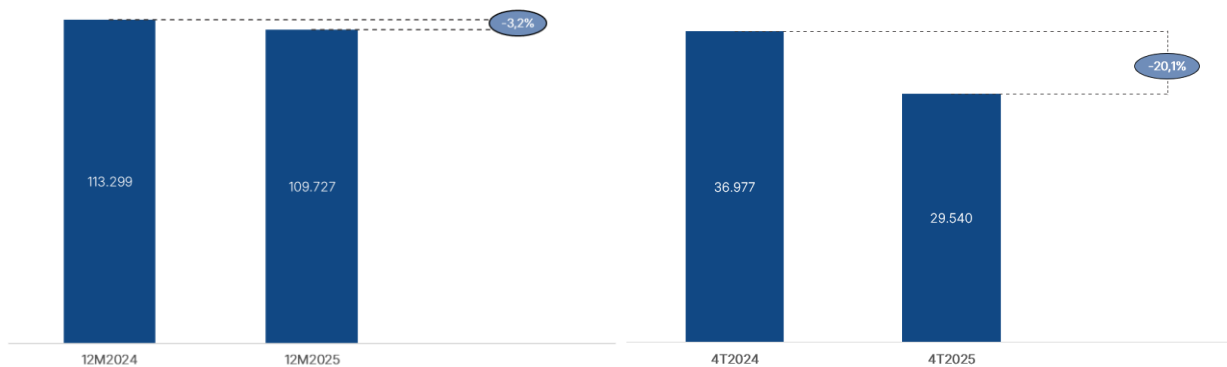


Gráfico 3: Evolución del Costo de Ventas

\$7.437 millones) en 4T25. Respecto a la variación anual, se ven menores costos de ventas asociados a costos por intereses, en línea con los mayores ingresos por el mismo concepto.

Los gastos de administración² alcanzan \$69.325 millones a diciembre de 2025 y \$61.354 millones a diciembre 2024, aumentando \$7.971 (+13,0% a/a). En 4T2025 los gastos de administración totalizaron \$22.044 millones, aumentando 40,1% (\$6.326 millones) a/a, respectivamente.

² Incluye depreciación

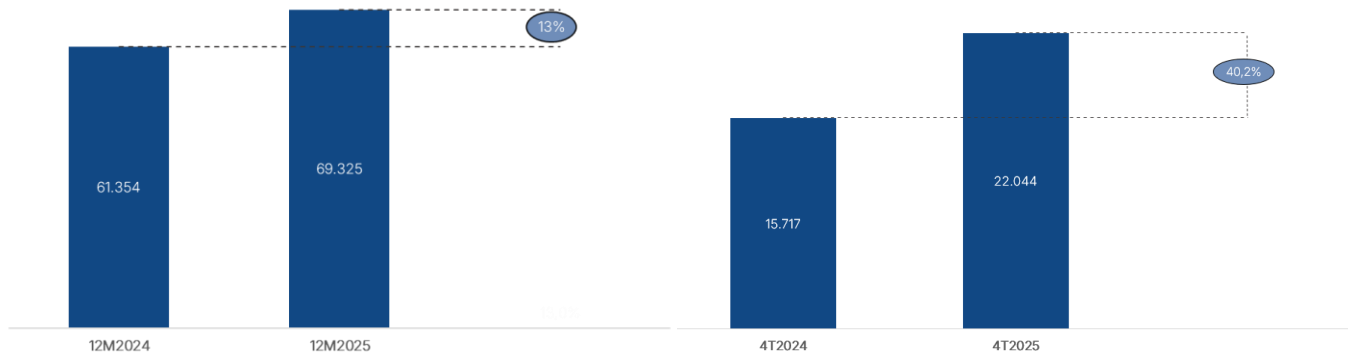


Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración

III. Principales Indicadores

Indicador			31-12-2025	31-12-2024
Liquidez y Solvencia	Razón de Liquidez	<i>Activos corrientes/Pasivos corrientes</i>	1,05	1,34
	Razón de Endeudamiento de Corto Plazo	<i>Pasivos corrientes/Patrimonio</i>	3,87	3,16
	Liquidez Inmediata	<i>Efectivo y equivalente al efectivo/Pasivos corrientes</i>	0,07	0,02
	Razón de Endeudamiento	<i>Pasivos/Patrimonio</i>	4,98	4,46
	Capitalización	<i>Patrimonio/Activos</i>	16,7%	18,3%
	Razón de Endeudamiento Total	<i>Pasivos/Activos</i>	0,8	0,8
	Proporción Deuda Corto Plazo	<i>Total pasivos corrientes/Total pasivos</i>	77,8%	70,9%
	Proporción Deuda Largo Plazo	<i>Total pasivos no corrientes/Total pasivos</i>	22,2%	29,1%
	Deuda Bancaria Corto Plazo	<i>Pasivos bancarios corriente/ Pasivos corrientes</i>	18,8%	36,0%
	Deuda Bancaria Largo Plazo	<i>Pasivos bancarios no corrientes/Pasivos no corrientes</i>	36,0%	37,6%
	Capital de Trabajo (MM\$)	<i>Activos corrientes - Pasivos corrientes</i>	75.906	380.723

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

Tabla 2: Principales Indicadores de Balance

Indicador			31-12-2025	31-12-2024
Rentabilidad	Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio	<i>Utilidad neta L TM/Patrimonio promedio</i>	2,81%	1,16%
	Rentabilidad sobre Activo Promedio	<i>Utilidad neta L TM/Activo Promedio</i>	0,50%	0,23%
	Margen Bruto	<i>Margen Bruto (*)/Ingresos por actividades ordinarias</i>	29,1%	27,6%
	Margen Operacional	<i>Margen Operacional/Ingresos por actividades ordinarias</i>	16,8%	15,3%
	Margen de Utilidad	<i>Utilidad neta/Ingresos por actividades ordinarias</i>	5,1%	2,0%
	Eficiencia del gasto	<i>GAV/Margen bruto (*)</i>	117,4%	108,0%

(*) Margen bruto considera deterioro.

Tabla 3: Principales Indicadores de Rentabilidad

Al 31 de diciembre 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 \$254.452 millones (15,9% YTD) con respecto al cierre de diciembre de 2024, totalizando \$1.853.972 millones, mientras que por el lado del activo el aumento fue de 14,5% (\$281.168 millones), alcanzando \$2.226.606 millones. Así, el patrimonio muestra un aumento de \$14.127 millones (+3,9% YTD), totalizando \$372.634 millones.

La mora > 30 días disminuyó 36 pbs y la mora mayor a 90 subió 2 pbs a diciembre 2025. Este desempeño se explica principalmente por un alza en la mora en productos de división empresas que aumentó en 143 pbs, alcanzando 3,68% (vs. 2,25% en dic-24) lo que fue compensado por una disminución en división automotriz por 125 pbs llegando a 6,46% (vs. 7,71% a dic-24).

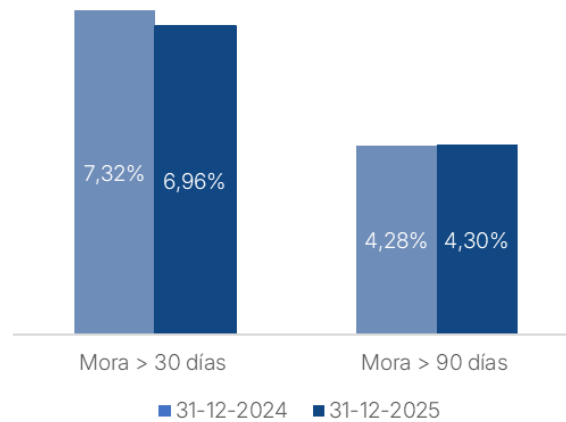


Gráfico 5: Evolución de la Mora Consolidada

IV. Análisis de Resultados por Línea de Negocio

Tanner opera a través de tres divisiones: Empresas³, Automotriz⁴ y Finanzas⁵ y el Negocio Bancario⁶. Al cierre de diciembre de 2025, estas áreas aportaron el 39,7%, 39,9%, 16,8% y 3,6% del margen bruto consolidado, respectivamente. Durante el cuarto trimestre de 2025, su contribución fue de 35,1%, 36,4%, 16,7% y 11,8% en el mismo orden.

Línea de Negocio		01-01-2025 al 31-12-2025 MM\$	01-01-2024 al 31-12-2024 MM\$	Δ \$	Δ %	01-10-2025 al 31-12-2025 MM\$	01-10-2024 al 31-12-2024 MM\$	Δ \$	Δ %
DIVISIÓN EMPRESAS	Ingresos	81.936	106.675	(24.739)	-23,2%	21.312	24.997	(3.685)	-14,7%
	Costos	44.897	58.062	(13.165)	-22,7%	11.316	13.951	(2.634)	-18,9%
	Margen Bruto	37.039	48.613	(11.574)	-23,8%	9.996	11.047	(1.051)	-9,5%
i. Factoring	Ingresos	36.720	63.836	(27.117)	-42,5%	7.479	14.345	(6.866)	-47,9%
	Costos	17.469	32.140	(14.670)	-45,6%	1.859	7.220	(5.361)	-74,3%
	Margen Bruto	19.251	31.697	(12.446)	-39,3%	5.620	7.124	(1.504)	-21,1%
ii. Leasing	Ingresos	5.957	5.601	356	6,4%	1.551	1.591	(40)	-2,5%
	Costos	3.281	2.404	877	36,5%	1.064	754	310	41,1%
	Margen Bruto	2.676	3.197	(521)	-16,3%	487	837	(350)	-41,8%
iii. Crédito	Ingresos	39.259	37.237	2.022	5,4%	12.282	9.062	3.220	35,5%
	Costos	24.147	23.518	629	2,7%	8.394	5.977	2.417	40,4%
	Margen Bruto	15.112	13.719	1.393	10,2%	3.888	3.085	803	26,0%
DIVISIÓN AUTOMOTRIZ	Ingresos	74.035	86.815	(12.780)	-14,7%	19.680	20.429	(749)	-3,7%
	Costos	36.865	47.283	(10.418)	-22,0%	9.169	11.252	(2.083)	-18,5%
	Margen Bruto	37.170	39.532	(2.362)	-6,0%	10.511	9.177	1.334	14,5%
DIVISIÓN FINANZAS	Ingresos	37.051	51.599	(14.547)	-28,2%	6.182	15.344	(9.162)	-59,7%
	Costos	21.411	48.271	(26.860)	-55,6%	4.088	17.366	(13.277)	-76,5%
	Margen Bruto	15.640	3.328	12.312	370,0%	2.094	(2.021)	4.115	-203,6%
NEGOCIO BANCARIO	Ingresos	4.095	1.106	2.989	270,4%	4.095	1.106	2.989	270,4%
	Costos	1.202	-	1.202	-	1.202	-	1.202	-
	Margen Bruto	2.893	1.106	1.787	161,6%	2.893	1.106	1.787	161,6%
Ajustes entre Segmentos	Ingresos	(5.352)	40.316	(45.669)	-	3.765	5.591	(1.826)	-
	Costos	5.352	(40.316)	45.669	-113%	3.765	(10.082)	13.847	-137,3%
	Margen Bruto	0	0	0	0%	0	0	0	0%
Tanner Servicios Financieros	Ingresos	202.470	205.878	(3.408)	-1,7%	55.034	56.285	(1.252)	-2,2%
	Costos	109.727	113.299	(3.571)	-3,2%	29.540	32.485	(2.945)	-9,1%
	Margen Bruto	92.742	92.579	163	0,2%	25.493	23.800	1.693	7,1%

Tabla 4: Margen Bruto por Negocio

Acumulado a diciembre 2025, los ingresos consolidados totalizaron \$202.470 millones (-\$3.408 millones), con una reducción de 1,7% a/a. En relación a los costos consolidados a diciembre 2025 totalizan \$109.727 millones, disminuyendo en \$3.571 millones (-3,2% a/a), considerando así un margen bruto consolidado que alcanza \$92.742 millones (-+\$163 millones / +0,2% a/a),

En relación al 4T25, el margen bruto llega a \$25.493 millones (+1.693 millones / +7,1% a/a), con menores costos de ventas, que alcanzaron \$29.540 millones (-\$2.945 millones

³ División Empresas: considera los productos Factoring, Leasing y Crédito Corporativo.

⁴ División Automotriz: considera operaciones de Crédito Automotriz y Tanner Corredora de Seguros Ltda.

⁵ División Finanzas: considera a Tesorería de Tanner Servicios Financieros y los negocios de intermediación financiera de Tanner Corredores de Bolsa S.A.

⁶ Negocio Bancario: Corresponde a las actividades de intermediación financiera desarrolladas por el Banco, comprendiendo la captación de depósitos y otros pasivos financieros, la colocación de créditos comerciales y otras operaciones bancarias, así como la gestión de inversiones financieras y servicios asociados, en conformidad con la regulación aplicable y bajo la supervisión de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), y de acuerdo con las políticas internas de gestión de riesgos.

/ -9,1% a/a) en parte compensado por una disminución en ingresos que totalizó \$55.034 millones (-\$1.252 millones / -2,2% a/a), principalmente por el negocio de Factoring.

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

DIVISIÓN EMPRESAS

12M25: Margen Bruto por \$37.039 millones, con una disminución de 23,8% a/a (-\$11.574 millones). Esta variación se explica por una caída en los ingresos (-\$24.739 millones; -23,2% a/a), y a su vez a una disminución de los costos (\$13.165 millones; -22,7% a/a) que no compensa la caída de los ingresos. El desempeño refleja los cambios estratégicos en el perfil de clientes y en la composición de productos.

4T25: Margen bruto por \$9.996 millones, con una disminución de 9,5% a/a (-\$1.051 millones), con un total de ingresos de \$21.312, un 14,7% menor al mismo periodo del año anterior, compensando por una disminución de costos, que totalizó \$11.316 millones (-\$2.634 millones / -18,9% a/a).

i. Factoring

12M25: margen bruto por \$19.251 millones, con una disminución de 39,3% a/a (-\$12.446 millones), producto de menores ingresos que alcanzaron \$36.720 millones (-\$27.117 millones / -42,5% a/a), junto con menores costos que totalizaron \$17.469 millones (-\$ 14.670 millones / -45,6% a/a). Esta variación se explica principalmente por una disminución del volumen de colocaciones en el periodo, los cuales han migrado principalmente a créditos.

4T25: El margen bruto alcanzó \$5.260 millones, registrando una disminución de 21,1% a/a (-\$1.504 millones), explicada principalmente por una caída relevante en los ingresos, los cuales totalizaron \$7.479 millones, con una disminución de 47,9% a/a (-\$6.866 millones). Esta baja fue parcialmente compensada por una reducción en los costos, que disminuyeron en 74,3% a/a (-\$5.361 millones); sin embargo, dicho efecto no fue suficiente para compensar la menor generación de ingresos durante el período.

ii. Leasing

12M25: margen bruto alcanza \$2.676 millones, con una disminución de 16,3% a/a (-\$521 millones), con un aumento en los ingresos que totalizó \$5.957 (+\$356 millones / +6,4% a/a), compensado por mayores costos, que fueron de \$3.281 (+\$877 millones / +36,5% a/a). El stock de colocaciones crece principalmente por compras de carteras inmobiliarias.

4T25: margen bruto llega a \$487 millones, por debajo el nivel del mismo periodo del año pasado (-\$350 millones / -41,8 a/a). Los ingresos se mantuvieron estables en el

periodo, totalizando \$1.551 millones (-\$40 millones / -2,5% a/a) y mayores costos (+\$310 millones / +41,1% a/a).

iii. Crédito

12M25: margen bruto totalizó en \$15.112 millones, con un aumento de 10,2% a/a (+\$1.393 millones), producto de un aumento de los ingresos que totalizaron \$39.259 millones (\$2.022 millones / +5,4% a/a) durante el periodo, levemente compensado por un aumento en los costos que alcanzaron \$24.147 millones (+629 millones / 2,7%). Junto con esto, stock de colocaciones de crédito crece consistente con la estrategia comercial lo que se ve compensado por un menor margen financiero.

4T25: margen bruto por \$3.888 millones, con un aumento de 26,0% a/a (+\$803 millones), con un aumento de los ingresos que alcanzan \$12.282 millones (+\$3.220 millones / +35,5% a/a), y mayores costos que totalizaron \$8.394 millones (+\$2.417 millones / +40,4% a/a).

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ

12M25: El margen bruto alcanzó \$37.170 millones, registrando una disminución de 6,0% a/a (-\$2.362 millones), explicada por una baja en los ingresos de 14,7% a/a (-\$12.779 millones) y un aumento de costos de 13,4% a/a (+\$6.349 millones). Este comportamiento responde principalmente a la disminución del stock promedio durante el periodo.

Si bien en diciembre se concretó la adquisición del 100% de NTFS, observándose un aumento en el volumen de colocaciones, dicho crecimiento no compensa en su totalidad el efecto de una estrategia orientada a fortalecer la calidad de la cartera del negocio automotriz, con énfasis en perfiles de menor riesgo, lo que ha implicado una reducción de los niveles de mora y una alineación del crecimiento del negocio con un perfil de riesgo más conservador.

4T25: el margen bruto de la división automotriz en el cuarto trimestre totaliza \$10.510 millones, con un aumento de +14,5% a/a (por +\$13.344 millones), principalmente producto de una disminución en los costos que totalizaron \$9.168 millones (-\$2.082 millones / -18,5% a/a) en línea con una gestión más eficiente del negocio.

DIVISIÓN FINANZAS

12M25: El margen bruto llega a \$15.640 millones, con un aumento de 470% a/a (+\$12.312 millones), producto principalmente de un aumento de otros ingresos que totalizan \$12.097 millones con un aumento de \$ 9.461 millones + 459% a/a y en menor medida al incremento de los reajustes que alanzaron \$10.713 millones (+\$2.517 millones 130% a/a), compensado parcialmente por menores ingresos por intereses por -\$1.297 millones (-4% a/a). Lo anterior, se explica por una gestión financiera eficiente basada en un balance

estructurado, mayor volumen y riesgo de la cartera de inversiones y apoyada con una posición larga en UF.

4T25: Durante el cuarto trimestre del 2025, el margen bruto de la división finanzas totalizó \$2.094 millones, con un aumento de \$4.115 millones con respecto al mismo trimestre del año anterior, debido a que la disminución en los costos (-\$13.277 millones), superó a la disminución de los ingresos en \$4.088 millones (-\$ 9.162 millones).

NEGOCIO BANCARIO

12M25: Durante el período, el Banco registró un margen bruto de \$2.893 millones, con ingresos brutos por \$4.095 millones y costos asociados por \$1.202 millones. Este desempeño se explica en el contexto del inicio de las operaciones bancarias durante el último trimestre de 2025, período en el cual el Banco comenzó gradualmente el desarrollo de su actividad comercial.

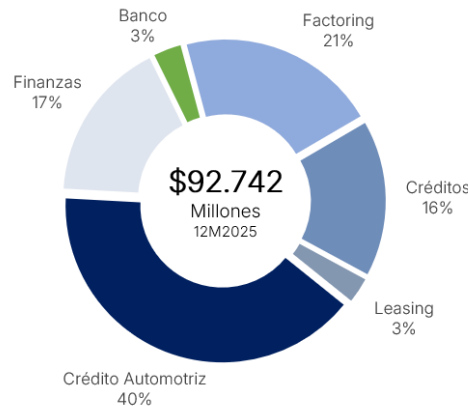


Gráfico 6: Distribución del Margen Bruto por Negocio

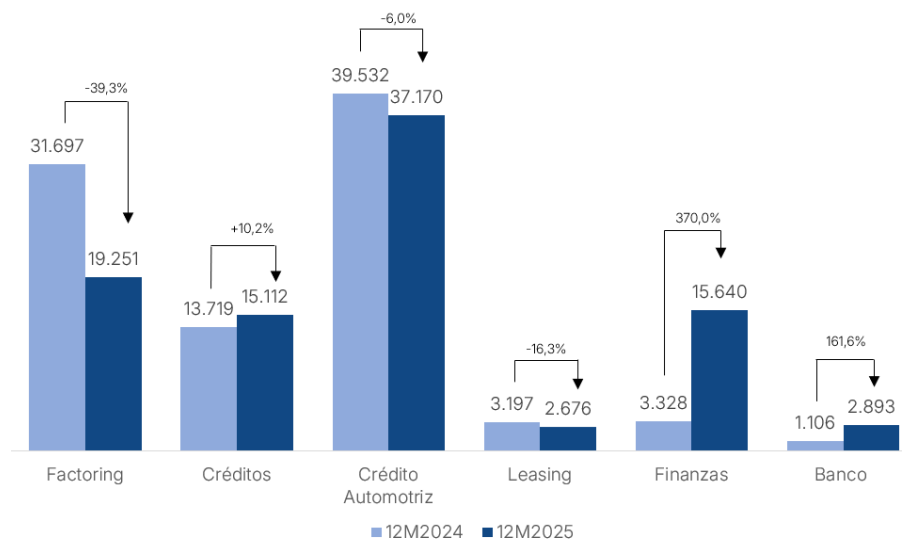


Gráfico 7: Margen Bruto

V. Calidad de la Cartera por Línea de Negocio

DIVISIÓN EMPRESAS		Indicador	31-12-2025	31-12-2024
Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)		12,9%	10,4%
	Cartera morosa/Patrimonio		28,0%	23,9%
Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)		2,3%	1,7%
	Stock de provisiones/Cartera morosa		17,6%	16,3%
	Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días		61,7%	75,2%
Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)		2,1%	1,8%
Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)		4,85%	3,97%
Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)		3,68%	2,25%
	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio		8,0%	5,2%
Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)		11,2%	14,7%
	Cartera renegociada/Patrimonio		24,3%	33,9%
i. Factoring				
Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)		14,5%	10,9%
	Cartera morosa/Patrimonio		9,9%	12,6%
Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)		4,5%	1,5%
	Stock de provisiones/Cartera morosa		31,0%	14,2%
	Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días		66,0%	46,6%
Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)		4,5%	1,7%
Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)		7,75%	4,21%
Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)		6,80%	3,32%
	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio		4,7%	3,8%
Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)		8,2%	13,2%
	Cartera renegociada/Patrimonio		5,7%	15,3%
ii. Leasing				
Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)		15,2%	35,9%
	Cartera morosa/Patrimonio		2,9%	5,0%
Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)		0,7%	2,0%
	Stock de provisiones/Cartera morosa		4,9%	5,6%
	Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días		19,4%	127,2%
Provisiones y castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)		-0,4%	1,1%
Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)		7,97%	20,31%
Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)		3,85%	1,58%
	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio		0,7%	0,2%
Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)		5,7%	16,1%
	Cartera renegociada/Patrimonio		1,1%	2,2%
iii. Crédito				
Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)		11,7%	6,3%
	Cartera morosa/Patrimonio		15,2%	6,3%
Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)		1,3%	1,8%
	Stock de provisiones/Cartera morosa		11,3%	28,9%
	Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días		66,3%	163,0%
Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)		1,2%	1,9%
Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)		2,84%	1,46%
Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)		1,99%	1,11%
	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio		2,6%	1,1%
Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)		13,6%	16,3%
	Cartera renegociada/Patrimonio		17,5%	16,4%

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ		Indicador	31-12-2025	31-12-2024
Cartera Morosa		<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	17,9%	19,3%
		<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	22,0%	26,6%
Provisiones		<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	5,7%	5,5%
		<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	31,9%	28,7%
		<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	88,3%	71,9%
Provisiones y Castigos		<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	6,1%	6,2%
Mora sobre 30 días		<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	11,47%	13,01%
Mora sobre 90 días		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	6,46%	7,71%
		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	8,0%	10,6%
Cartera Renegociada		<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	5,2%	5,2%
		<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	6,4%	7,2%

DIVISIÓN FINANZAS		Indicador	31-12-2025	31-12-2024
Cartera Morosa		<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	42,6%	29,8%
		<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	1,3%	0,4%
Provisiones		<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	0,8%	0,0%
		<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	1,8%	0,0%
		<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	152400,0%	7,4%
Provisiones y Castigos		<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	0,8%	0,0%
Mora sobre 30 días		<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	37,61%	0,07%
Mora sobre 90 días		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	0,00%	0,06%
		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	0,0%	0,0%
Cartera Renegociada		<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	0,0%	0,0%
		<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	0,0%	0,0%

NEGOCIO BANCARIO		Indicador	31-12-2025	31-12-2024
Cartera Morosa		<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	0,5%	-
		<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	14486,3%	-
Provisiones		<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	0,0%	-
		<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	0,8%	-
		<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	37,6%	-
Provisiones y Castigos		<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	0,0%	-
Mora sobre 30 días		<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	0,00%	-
Mora sobre 90 días		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	0,00%	-
		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	0,0%	-
Cartera Renegociada		<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	0,0%	-
		<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	0,0%	-

Tabla 5: Principales Indicadores por Línea de Negocio

DIVISIÓN EMPRESAS

La mora mayor a 30 días aumenta 88 pbs respecto a los niveles al cierre de 2024. A su vez, la mora mayor a 90 días aumenta en 143 pbs,

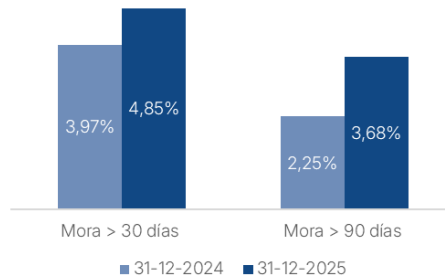


Gráfico 8: Evolución de la Mora de la División Empresas

I. Factoring

La mora mayor a 30 días aumenta 355 pbs respecto al cierre de 2024, a su vez la mora mayor a 90 días aumenta 348 pbs.

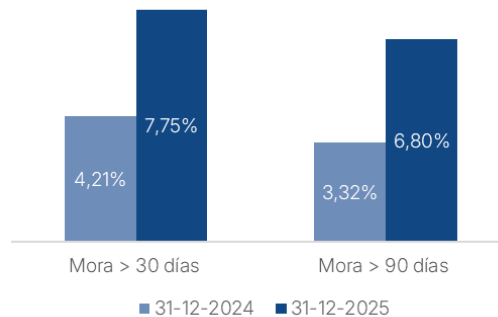


Gráfico 9: Evolución de la Mora del Negocio de Factoring

ii. Leasing

La mora mayor a 90 días aumenta 227 pbs en comparación al cierre de 2024, por otro lado, la mora mayor a 30 días disminuye 1.234 pbs.

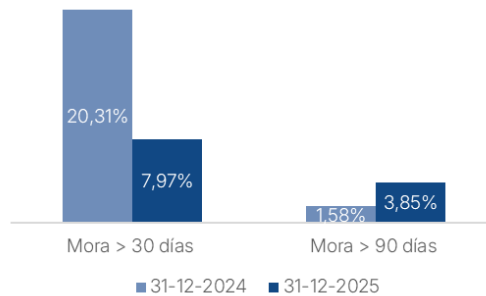


Gráfico 10: Evolución de la Mora del Negocio de Leasing

iii. Crédito

La mora mayor a 30 días aumenta 138 pbs respecto al cierre de 2024, por su parte, la mora mayor a 90 días aumenta 88 pbs. Cabe señalar que esta mora está compuesta principalmente por créditos con garantías reales.

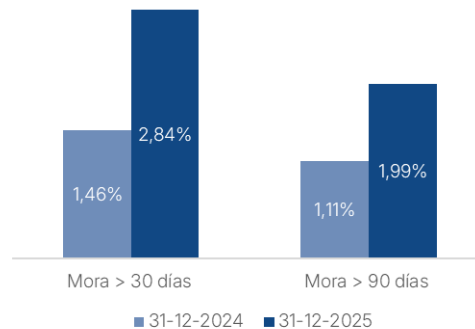


Gráfico 11: Evolución de la Mora del Negocio de Créditos

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ

La mora mayor a 30 días disminuye 154 pbs respecto del cierre de 2024. La mora mayor a 90 disminuye 125 pbs, como consecuencia principalmente de la disminución del stock de colocaciones y mejor gestión de cobranza.

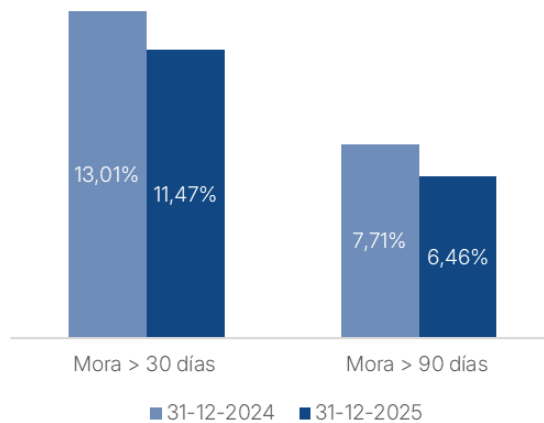


Gráfico 12: Evolución de la Mora de la División Automotriz

DIVISIÓN FINANZAS

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

NEGOCIO BANCARIO

A la fecha, el negocio bancario cuenta con 48 días de operación, por lo que no registra clientes con mora superior a 90 días. Asimismo, los clientes con mora superior a 30 días representan un porcentaje no significativo, consistente con la etapa inicial de operación del Banco.

VI. Balance

Activos (MM\$)	31-12-2025	31-12-2024	△\$	△%
ACTIVOS CORRIENTES:				
Efectivo y equivalente al efectivo	97.472	19.445	78.027	401,3%
Otros activos financieros corrientes	522.834	448.029	74.805	16,7%
Otros activos no financieros, corrientes	10.309	12.672	-2.363	-18,6%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	800.139	886.736	-86.597	-9,8%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corriente	29.717	107.030	-77.313	-72,2%
Activos por impuestos corrientes	18.595	8.040	10.555	131,3%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	38.334	32.670	5.664	17,3%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	1.517.400	1.514.622	2.778	0,2%
ACTIVOS NO CORRIENTES:				
Otros activos financieros no corrientes	82.148	61.465	20.683	33,6%
Otros activos no financieros no corrientes	14.356	17.596	-3.240	-18,4%
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes	539.401	229.179	310.221	135,4%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corriente participación	1.728	62.279	-60.550	-97,2%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	-	12.590	-12.590	-100,0%
Plusvalía	17.691	9.120	8.571	94,0%
Propiedades, planta y equipo	1.640	1.640	-	-
Activos por impuestos diferidos	4.040	5.584	-1.543	-27,6%
Activos por impuestos diferidos	48.201	43.953	4.248	9,7%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	709.205	443.405	265.801	59,9%
TOTAL ACTIVOS	2.226.606	1.958.027	268.579	13,7%
Patrimonio Neto y Pasivos (MM\$)	31-12-2025	31-12-2024	△\$	△%
PASIVOS CORRIENTES:				
Otros pasivos financieros corrientes	1.185.679	1.027.077	158.602	15,4%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	237.626	53.041	184.585	348,0%
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corriente	12.312	49.319	-37.007	-75,0%
Pasivos por impuestos corrientes	1.557	2.845	-1.288	-45,3%
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	4.320	1.617	2.703	167,1%
Otros pasivos no financieros corrientes	-	-	-	-
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	1.441.494	1.133.899	307.595	27,1%
PASIVOS NO CORRIENTES:				
Otros pasivos financieros no corrientes	411.482	464.547	-53.065	-11,4%
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	996	1.073	-77	-7,2%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	412.478	465.621	-53.143	-11,4%
TOTAL PASIVOS	1.853.972	1.599.520	254.452	15,7%
PATRIMONIO:				
Capital emitido	215.158	214.867	291	0,1%
Ganancias (pérdidas) acumuladas	156.060	149.725	6.335	4,2%
Otras reservas	997	-6.421	7.417	-115,5%
Total patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	372.214	358.171	14.043	3,9%
Participaciones no controladoras	419	336	83	24,8%
TOTAL PATRIMONIO	372.634	358.507	14.127	3,9%
TOTAL PATRIMONIO Y PASIVOS	2.226.606	1.958.027	268.579	13,7%

Tabla 6: Balance Consolidado

a) Colocaciones Netas⁷

Las colocaciones brutas a diciembre de 2025 alcanzaron los \$ 1.416.385⁸ millones (+\$89.765 millones / +6,8% YTD) versus \$1.326.620 millones a diciembre de 2024, mientras el stock de provisiones fue de \$ 45.400 millones, con un aumento de \$4.005 millones. Las colocaciones netas consolidadas registran **\$1.370.985 millones, aumentando en 6,7% YTD** (+\$85.761 millones), respecto de los \$1.285.225 millones a diciembre de 2024. El aumento de stock debido al mismo periodo del año anterior responde principalmente a la apertura del negocio bancario junto con un cambio 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/ Negocio al 31 de diciembre de 2025:

- División Empresas: **\$791.890 millones** | -2,5% YTD | -\$19.938 millones;
 - a. Factoring: **\$244.546 millones** | -40,1% YTD | -\$163.977 millones;
 - b. Crédito: **\$475.776 millones** | +34,1% YTD | +\$121.023 millones.
 - c. Leasing: **\$71.568 millones** | +47,4% YTD | +\$23.015 millones;
- División Automotriz: **\$432.902 millones** | -7,3% YTD | -\$34.220 millones.
- División Finanzas: **\$ 11.640 millones** | +\$6.255 millones YTD.
- Deudores Varios: **\$ 1.167 millones** | +31,64 YTD | +\$279 millones.
- Negocio Bancario: **\$133.385 millones**

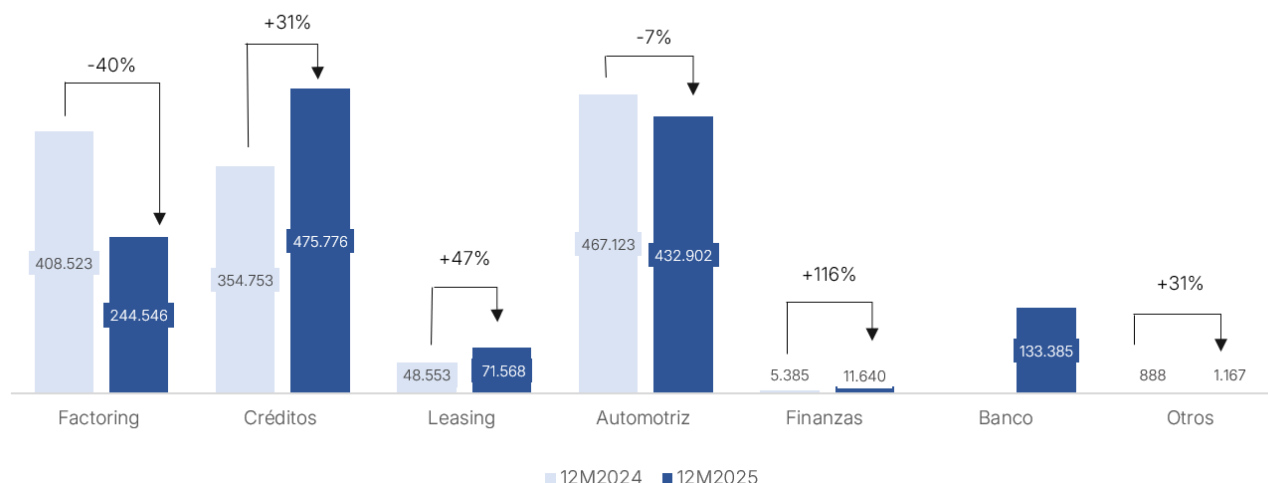


Gráfico 13: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

⁷ Colocaciones brutas menos provisiones.

⁸ Incluye colocaciones con partes relacionadas a diciembre 2025 por \$ 31.445 millones, consideradas en la División Empresas.

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 diciembre de 2025 representan el 34,7% y 31,6% de las colocaciones netas, respectivamente. En relación a Tanner Banco Digital, a la fecha corresponde al 9,7% de las colocaciones netas totales.

b) Fuentes de Financiamiento

Al 31 de diciembre de 2025, los pasivos financieros de la Compañía totalizaban **\$1.597.161 millones**, versus \$1.491.625 millones al cierre del 2024 (+\$105.537 millones / +7,1% YTD), lo que se explica por el aumento de efectos de comercio que totalizaron 421.909 millones (+38,2% YTD) y bonos por 387.545 millones (+31,9% YTD) junto con otras obligaciones financieras. Estos efectos fueron compensados con menores obligaciones con bancos e instituciones financieras que alcanzaron 419.229 millones (-28,2% YTD)

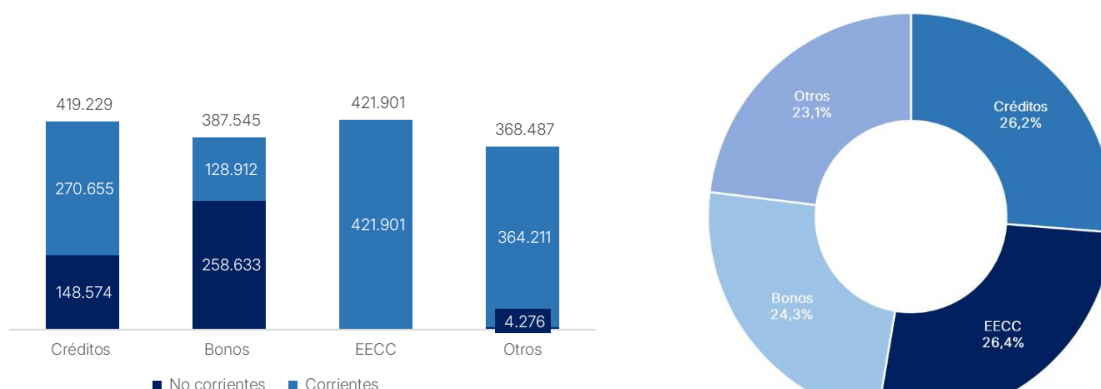


Gráfico 14: Composición de las Fuentes de Financiamiento

VII. Estado de Flujo de Efectivo

MM\$	31-12-2025	31-12-2024	Δ \$
Flujos de actividades de la Operación	147.621	50.404	97.218
Flujos de actividades de la Inversión	98.175	-314.609	412.784
Flujos de actividades de Financiamiento	-167.012	255.524	-422.536
Flujo neto de efectivo y equivalente antes de tasa de cambio	78.784	-8.681	87.465
Efectivo de la variación en las tasas de cambio	-757	788	-1.545
Efectivo y equivalentes al principio del periodo	19.445	27.338	-7.893
Efectivo y equivalente al final del periodo	97.472	19.445	78.027

Tabla 7: Flujo de Efectivo

Durante el año 2025, los flujos asociados a las **actividades de operación totalizaron +\$147.621 millones** versus +\$50.404 millones registrados a diciembre 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 +\$98.175 millones a diciembre de 2025** vs los -\$314.609 millones registrados a diciembre 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 -\$167.012 millones**, versus +255.524 millones con respecto a diciembre de 2024, producto del incremento en los pagos de obligaciones financieras con bancos e instituciones financieras.

Finalmente, el **efectivo y equivalentes al efectivo al 31 de diciembre de 2025 alcanzaron \$97.472 millones**, aumentando \$78.027 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.

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: $(1 + \text{Factor FWL global} \times \text{Factor FWL Perfil})$

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

FACTORING

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

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

LEASING

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

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

CRÉDITOS

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

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

AUTOMOTRIZ

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

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

FINANZAS

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

- días de mora actual
- Renegociación.

Forward Looking

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

Mitigación de exposición por cobertura de garantías y/o seguros

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

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

Provisión de clientes de Altos Montos:

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

- División Empresas y Automotriz: Se clasificarán como Clientes de Altos Montos, a los clientes que, al momento de la aplicación de las provisiones, mantengan una deuda superior a CL\$ 2.000 millones con la Compañía y/o sus filiales, ya sea de forma individual, o agregada con su grupo económico, si perteneciere a alguno.
- Tanner Corredores de Bolsa: Se clasificarán en la categoría de Clientes de Altos Montos, los clientes que, al momento de aplicación de las provisiones, mantengan una deuda superior a CL\$ 500 millones.

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

- 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 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre 2024:

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

Concepto	31.12.2024			
	Cartera Bruta M\$	Provisiones M\$	Cartera Neta M\$	Índice de Provisión
División empresas	788.832	(13.955)	774.877	1,77%
Factoring	414.936	(6.413)	408.523	1,55%
Créditos	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%
Banco Tanner Digital	-	-	-	0,00%
Deudores Varios	888	-	888	0,00%
Totales	1.157.311	(41.395)	1.115.916	3,58%

Tabla 8: Cartera de Colocaciones, Provisiones e Índice de Riesgo

(*) No incluye colocaciones con partes relacionadas por \$ 31.445 millones, consideradas en la División Empresas

La variación de provisiones responde a lo siguiente:

FACTORING

El monto de provisiones de la cartera de factoring registró un aumento de MM\$ 5.075, pasando de MM\$ 6.413 en diciembre de 2024 a MM\$ 11.488 en diciembre de 2025. Este incremento se explica principalmente por dos factores. En primer lugar, el mayor deterioro observado en el tramo de mora +90, impulsado por casos individuales de clientes específicos, que generaron un aumento del stock de mora 90+ en MM\$ 3.650 con un impacto asociado en provisiones de MM\$ 1.571. En segundo término, la recalibración de los modelos de provisiones NIIF 9 produjo una constitución adicional de MM\$ 3.663, derivada de la actualización de los niveles de riesgo reflejados en los parámetros de PD y LGD, los cuales fueron ajustados para incorporar información más

reciente del comportamiento crediticio de la cartera. Este efecto fue parcialmente compensado por una disminución en el stock de colocaciones, lo que generó una liberación de provisiones de MM\$ 159.

CREDITOS

El monto de provisiones de la cartera de créditos comerciales registró una disminución de MM\$ 178, pasando de MM\$6.547 en diciembre de 2024 a MM\$ 6.368 en diciembre de 2025. Esta variación se explica principalmente por la recalibración del modelo de provisiones NIIF 9, la cual generó una liberación de provisiones por MM\$ 4.478. Dicha recalibración incorporó nuevas variables que permiten capturar el tamaño de las empresas como factor diferenciador en el comportamiento crediticio, mejorando así la capacidad explicativa del modelo y corrigiendo un sobre provisionamiento identificado en el segmento. Este efecto de liberación fue compensado por el aumento de colocaciones y un leve deterioro en indicadores de mora, cuyo impacto conjunto representó una constitución de provisiones por MM\$ 4.300. En términos netos, la recalibración permitió alinear las provisiones al nivel de riesgo actual de la cartera, fortaleciendo la consistencia metodológica y la eficiencia del modelo.

LEASING

El monto de provisiones de la cartera de Leasing registró una disminución de MM\$ 460, pasando de MM\$ 995 al cierre de diciembre de 2024 a MM\$ 537 al cierre de diciembre de 2025. Esta variación se explica por dos efectos principales. Por una parte, se observó una reducción de la mora en etapas iniciales, efecto que fue parcialmente compensado por el aumento del stock de colocaciones derivado de la compra de cartera a terceros generando un impacto neto cercano a los - MM\$ 140. No obstante, la disminución se explica principalmente por el cambio en la metodología de mitigación de deuda asociada a los bienes en Leasing, en función de su vida útil, junto con la recalibración del modelo de provisiones incorporando el comportamiento más reciente de la cartera, cuyo efecto conjunto generó una liberación de provisiones por MM\$ 322.

AUTOMOTRIZ

El monto de provisiones de la cartera Automotriz registró una disminución de MM\$ 1.254. Esta variación se explica en primer lugar, por la mora mayor a 90 días por MM\$ 8.582, lo que se tradujo en una liberación de provisiones por MM\$ 3.340. En segundo término, se observó una disminución del stock total de la cartera de aproximadamente MM\$ 20.000, lo que contribuyó de manera relevante al diferencial restante en la reducción de provisiones. Adicionalmente, se debe considerar el efecto de la incorporación de la nueva filial Tanner Financial Services SpA, cuyo impacto en provisiones ascendió a MM\$ 3.221. Por último, los modelos de provisiones fueron recalibrados incorporando el comportamiento más reciente de la cartera; sin embargo, el impacto de este ajuste fue acotado, generando una liberación adicional de provisiones por MM\$ 47.

FINANZAS

Al 31 de diciembre 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 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\$ 7.686.249 al 31 de diciembre de 2025, el total de renegociado asciende a M\$122.119.289 (M\$8.232.347 al 31 de diciembre de 2024, el total de renegociado asciende a M\$155.559.410).

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	31-12-2025				
	Cartera total MM\$	Renegociada MM\$	Provisión MM\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
División Empresas	780.237	90.567	(18.394)	11,61%	6,54%
Factoring	256.035	21.094	(11.488)	8,24%	1,52%
Crédito	452.096	65.370	(6.368)	14,46%	4,72%
Leasing	72.106	4.103	(538)	5,69%	0,30%
División Automotriz	457.690	23.866	(26.186)	5,21%	1,72%
División Finanzas	11.729	-	-	0,00%	0,00%
Tanner Banco Digital	134.117	-	(732)	0,00%	0,00%
Deudores Varios	1.167	-	-	-	-
Total	1.384.940	114.433	(45.400)		8,26%

Concepto	31-12-2024				
	Cartera total MM\$	Renegociada MM\$	Provisión MM\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
División Empresas	788.832	121.591	(13.955)	15,41%	10,51%
Factoring	414.936	54.768	(6.413)	13,20%	4,73%
Crédito	324.348	58.833	(6.547)	18,14%	5,08%
Leasing	49.548	7.990	(995)	16,13%	0,69%
División Automotriz	362.205	25.736	(27.440)	7,11%	2,22%
División Finanzas	5.386	-	-	0,00%	0,00%
Deudores Varios	888	-	-	-	-
Total	1.157.311	147.327	(41.395)		12,73%

Tabla 9: Cartera de Colocaciones, Renegociados

(*) No incluye colocaciones con partes relacionadas por \$ 31.445 millones, consideradas en la División Empresas

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 31 de diciembre 2025, la Compañía mantiene efectivo y equivalente al efectivo consolidado por un monto de MM\$ 97.472 (MM\$ 19.142 al 31 de diciembre de 2024), y una cartera de líquidos equivalente a MM\$ 379.910 (MM\$ 362.958 al 31 de diciembre de 2024). Compuesta de instrumentos públicos (gobierno chileno y tesoro americano) en una proporción cercana al 45%, la proporción restante de un 55% corresponde a instrumentos privados. De estos activos líquidos, MM\$238.212 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.

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\$ 17,65 al 31 de diciembre 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 543.269 millones de pesos (MM\$ 450.214 al 31 de diciembre de 2024), con una sensibilidad DV01 de 211 millones de pesos (MM\$ 177 al 31 de diciembre de 2024), los cuales, según metodología de VaR histórico, generan una exposición de 1.596 millones de pesos al 31 de diciembre 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 31.12.2025 Delta Rasas (Puntos básicos)	25	50	75	100	125	150	175	200
Variación neta portafolio ante aument de tasas	-0,97%	-1,94%	-2,91%	-3,88%	-4,85%	-5,82%	-6,79%	-7,76%

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\$5.4 al 31 de diciembre de 2025 (MM\$ 19 al 31 de diciembre de 2024).

La cartera de derivados de negociación y cobertura al 31 de diciembre de 2025 es la siguiente:

Exposición	31-12-2025											
	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	39.712.861	39.045.992	76.745.949	46.859	2.181	-	72.982.241	70.891.725	-	-	-	-
1 año a 3 años	-	-	-	-	-	-	136.379.059	139.555.662	-	-	-	-
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	39.723.027	36.559.359	-	-	-	-
Total	39.712.861	39.045.992	76.745.949	46.859	2.181	-	249.064.327	247.008.746	-	-	-	-

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	31-12-2025											
	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	109	529	(623)	(0)	-	-	(4.518)	11.180	-	-	-	-
1 año a 3 años	-	-	-	-	-	-	(35.419)	7.379	-	-	-	-
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	(27.804)	13.073	-	-	-	-
Total	109	529	(623)	(0)	-	-	(67.741)	31.632	-	-	-	-

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 31 de diciembre 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.