

Junta Ordinaria de Accionistas

Milton Maluhy
Gerente General



Itaú Corpbanca

27 DE MARZO DE 2018



Agenda

1. **Visión general del negocio**
2. Resultados 2017
3. Próximos pasos - 2018

Cronología del proceso de integración de Itaú CorpBanca



2017: Transición | Finalización de la migración y segmentación de clientes minoristas



Transición

- Finalización de la migración y segmentación de clientes minoristas en Chile
- Lanzamiento de iniciativas digitales
- Reevaluando el crecimiento comercial en el segmento minorista
- Introducción de la marca Itaú en el mercado minorista colombiano



Ejecutamos la **migración** de clientes minoristas



Segmentación de clientes finalizada



104 **sucursales** revisadas

58 sucursales **migradas**

23 sucursales **cerradas**



2017: Transición | Lanzamiento de iniciativas digitales



Transición

- Finalización de la migración y segmentación de clientes minoristas en Chile
- Lanzamiento de iniciativas digitales
- Reanudando el crecimiento comercial en el segmento minorista
- Introducción de la marca Itaú en el mercado minorista colombiano

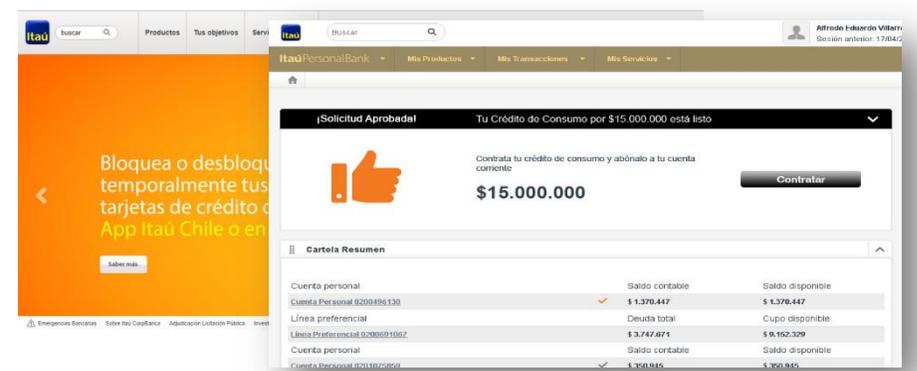
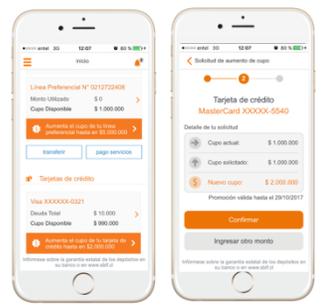
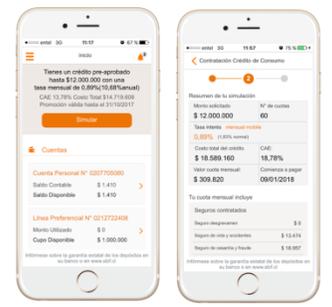
Construyendo un banco digital desde adentro

+20 **equipos multidisciplinares** totalmente dedicados que están mirando las **oportunidades de cambio** y que están **repensando** todos los procesos del banco **con disciplina y foco**.



Entregas.

50 lanzamientos durante el año, **mejorando** la funcionalidad, la interfaz de usuario y las ofertas a través de nuestros **canales digitales**.

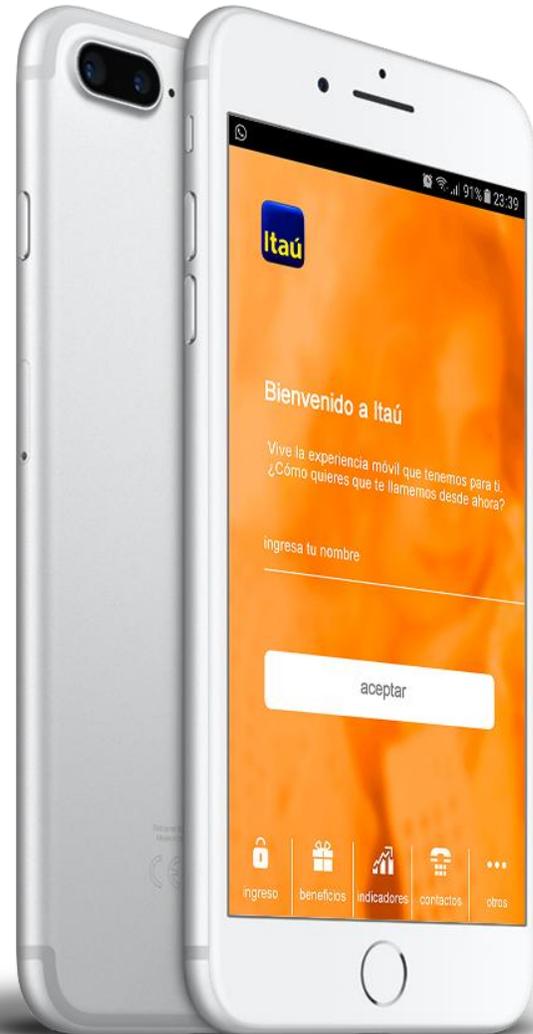


2017: Transición | Lanzamiento de iniciativas digitales



Transición

- Finalización de la migración y segmentación de clientes minoristas en Chile
- Lanzamiento de iniciativas digitales
- Reorientando el crecimiento comercial en el segmento minorista
- Introducción de la marca Itaú en el mercado minorista colombiano



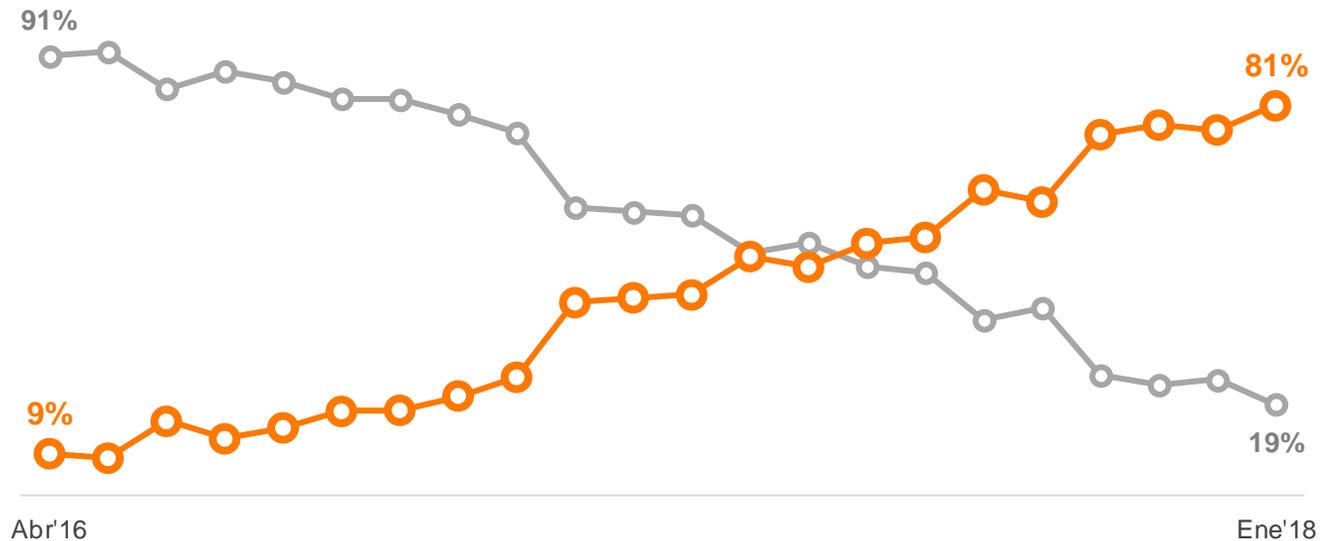
Mayor adopción de nuestra App

50%

más CLIENTES que en 2017

Transacciones crecientes

ventas de créditos de consumo en cuotas



—●— Ventas a través de Canales Tradicionales —●— Ventas a través de Canales Digitales (Internet + App)



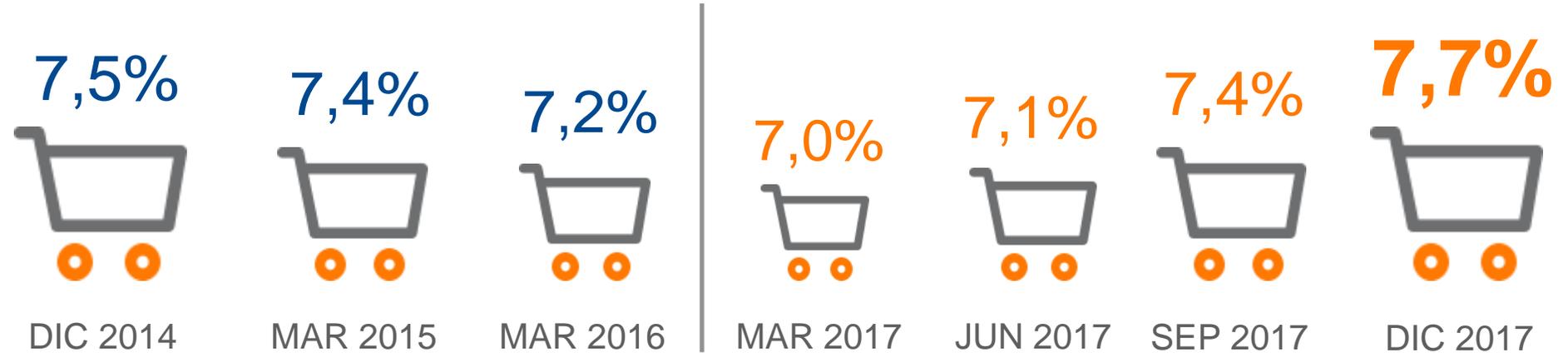
2017: Transición | Reanudando el crecimiento comercial en el segmento minorista



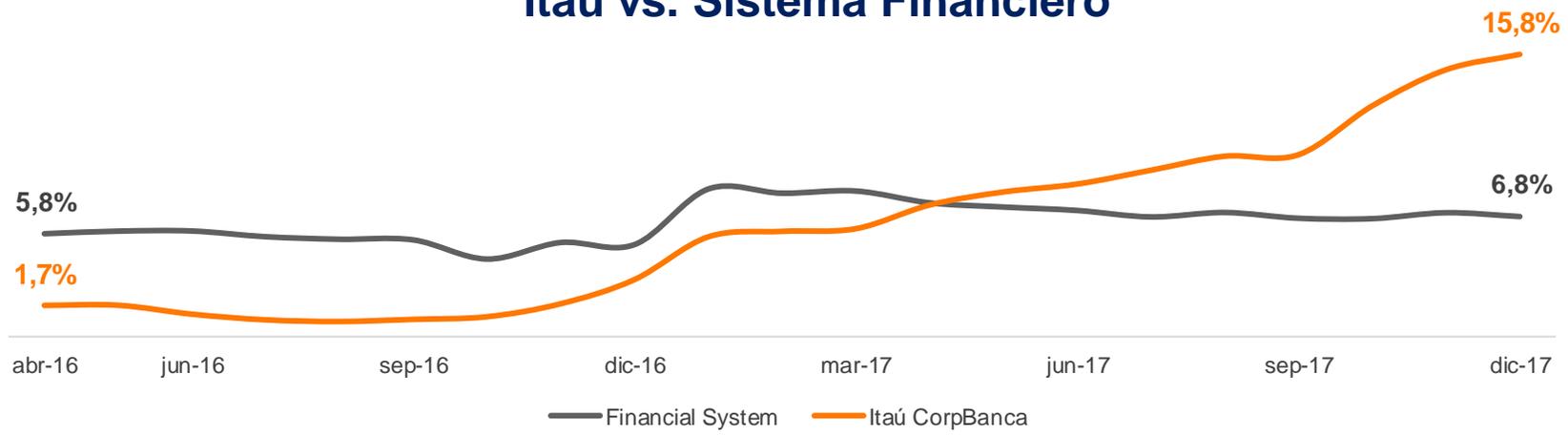
Transición

- Finalización de la migración y segmentación de clientes minoristas en Chile
- Lanzamiento de iniciativas digitales
- Reanudando el crecimiento comercial en el segmento minorista
- Introducción de la marca Itaú en el mercado minorista colombiano

Participación de mercado en créditos de consumo en cuotas



Crecimiento en 12-meses de créditos de consumo en cuotas: Itaú vs. Sistema Financiero

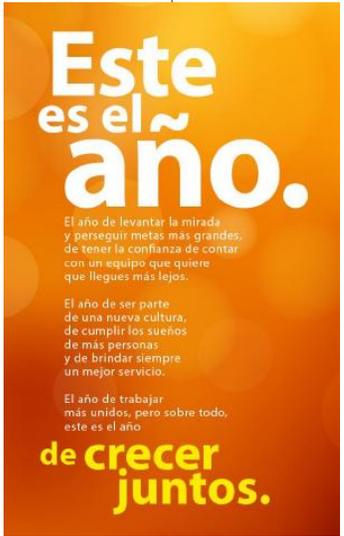


2017: Transición | Introducción de la marca Itaú en el mercado minorista colombiano



Transición

- Finalización de la migración y segmentación de clientes minoristas en Chile
- Lanzamiento de iniciativas digitales
- Reanudando el crecimiento comercial en el segmento minorista
- Introducción de la marca Itaú en el mercado minorista colombiano



Campaña interna



Introducción de la marca



Lanzamiento de la campaña "Queremos Conocer"



Final del año "Gracias por recibirnos"

Terminamos 2017 con el **54%** de los clientes y el **74%** de las sucursales de Itaú CorpBanca Colombia migradas.

A fines del **1T'18** tenemos el **100% de clientes y sucursales** bajo la **marca Itaú** y bajo un único sistema bancario.



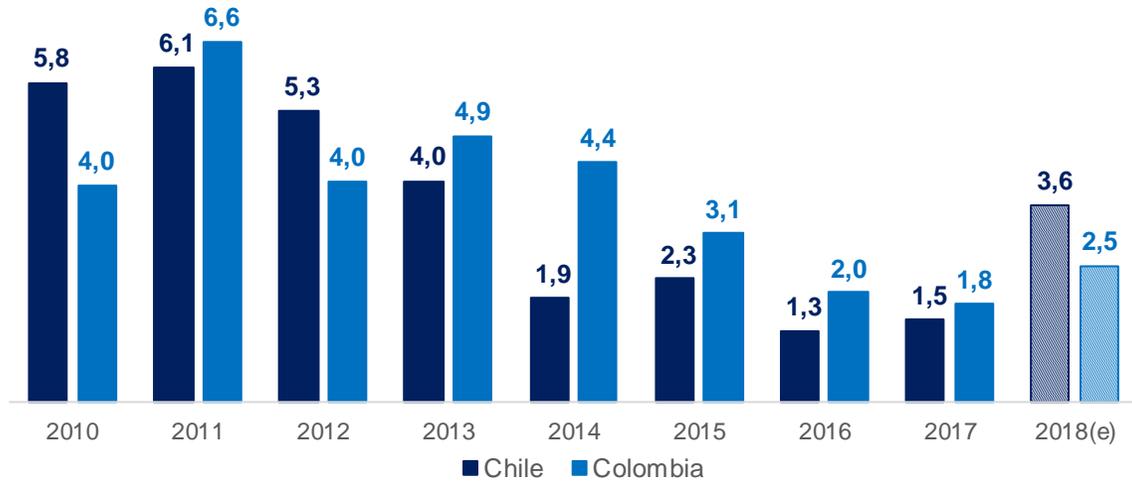


Agenda

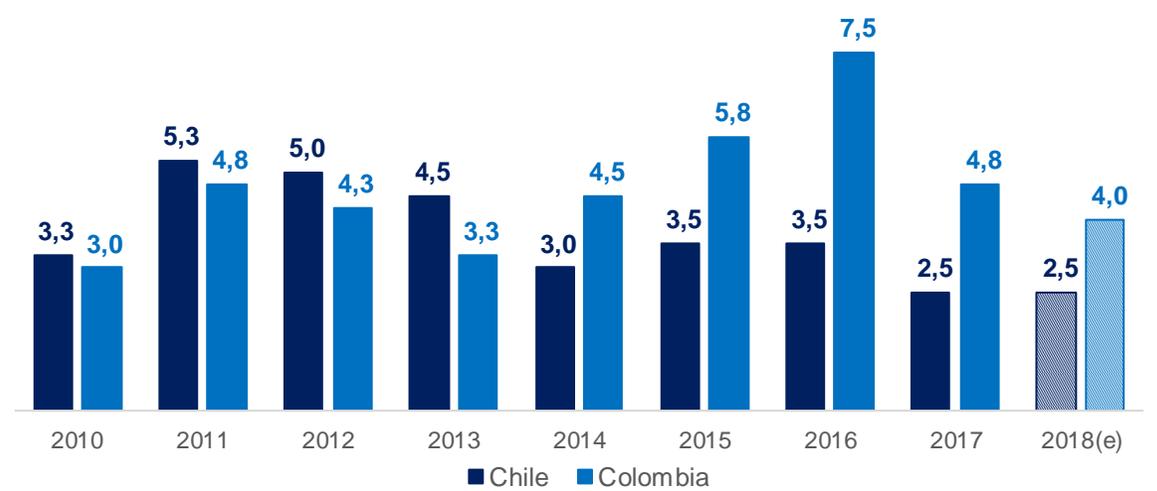
1. Visión general del negocio
- 2. Resultados 2017**
3. Próximos pasos - 2018

Contexto Macroeconómico

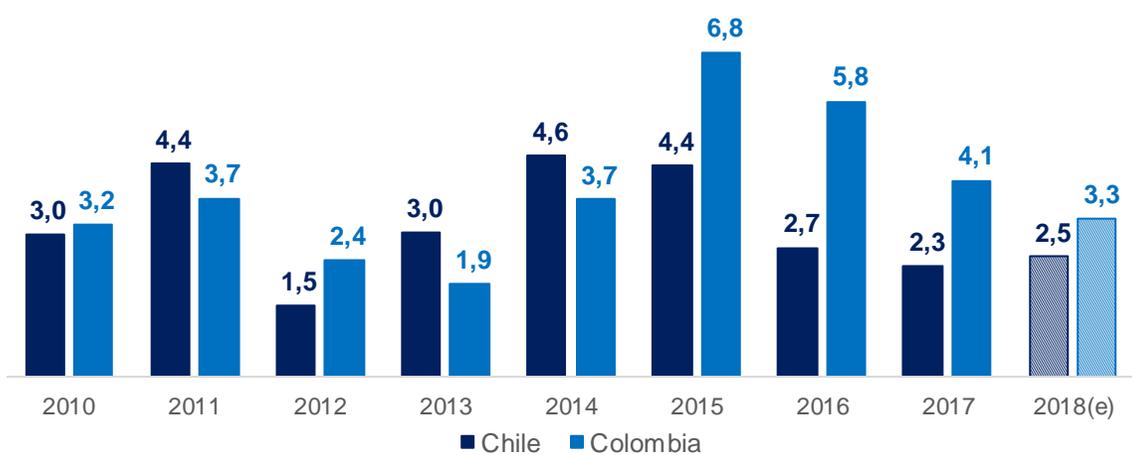
Crecimiento PIB (%)



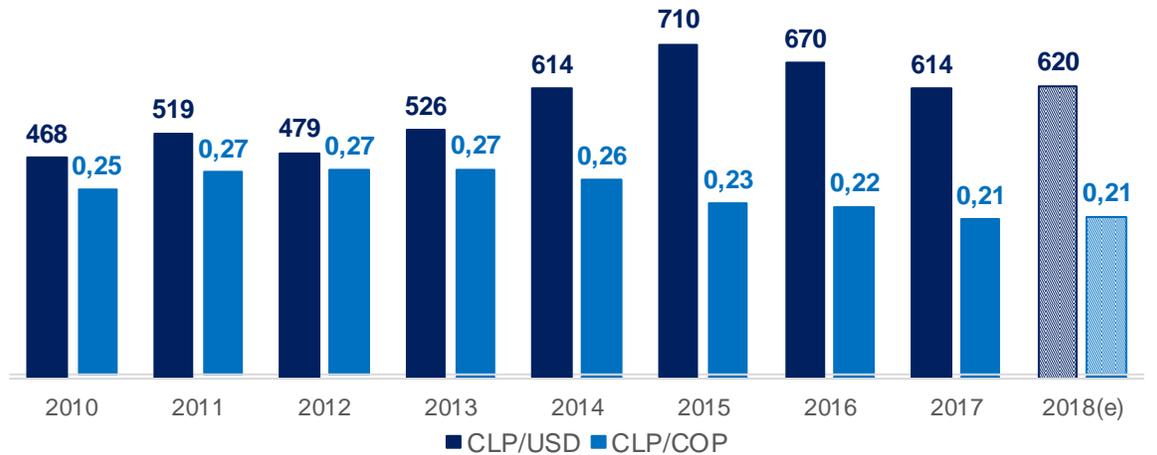
Tasas de interés (EOP) - %



Inflación (IPC) - %



Tasas de cambio – CLP/USD & CLP/COP



Resultados consolidados 2017

Utilidad gerencial recurrente

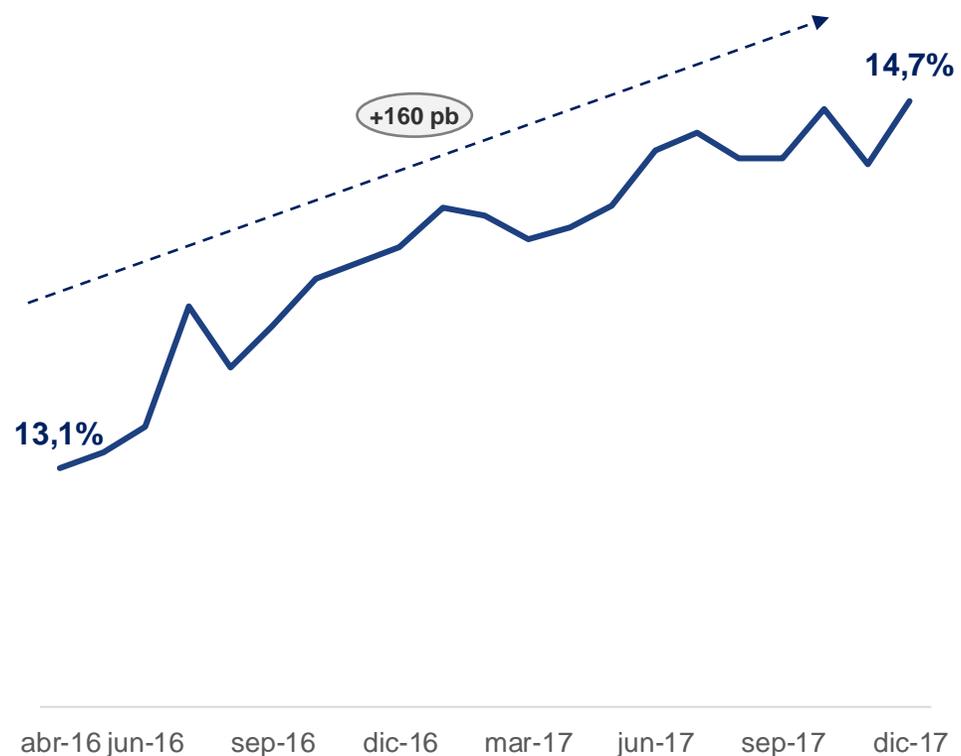
<i>En miles de millones de pesos</i>				
Ingresos Netos	728,2	322,7	1.026,8	(20,1)
Costo de Crédito	(228,4)	(139,3)	(367,7)	(104,7)
Gastos Operacionales	(418,8)	(201,3)	(620,0)	
Impuesto a la Renta	1,5	12,9	20,6	(9,5) – Reforma tributaria US
Otros ¹	0,3	(16,5)	1,8	
Utilidad Atribuible a los Tenedores Patrimoniales	83,0	(21,5)	61,5	(95,2) – Impacto total

Top 3 Provisiones de Mayorista

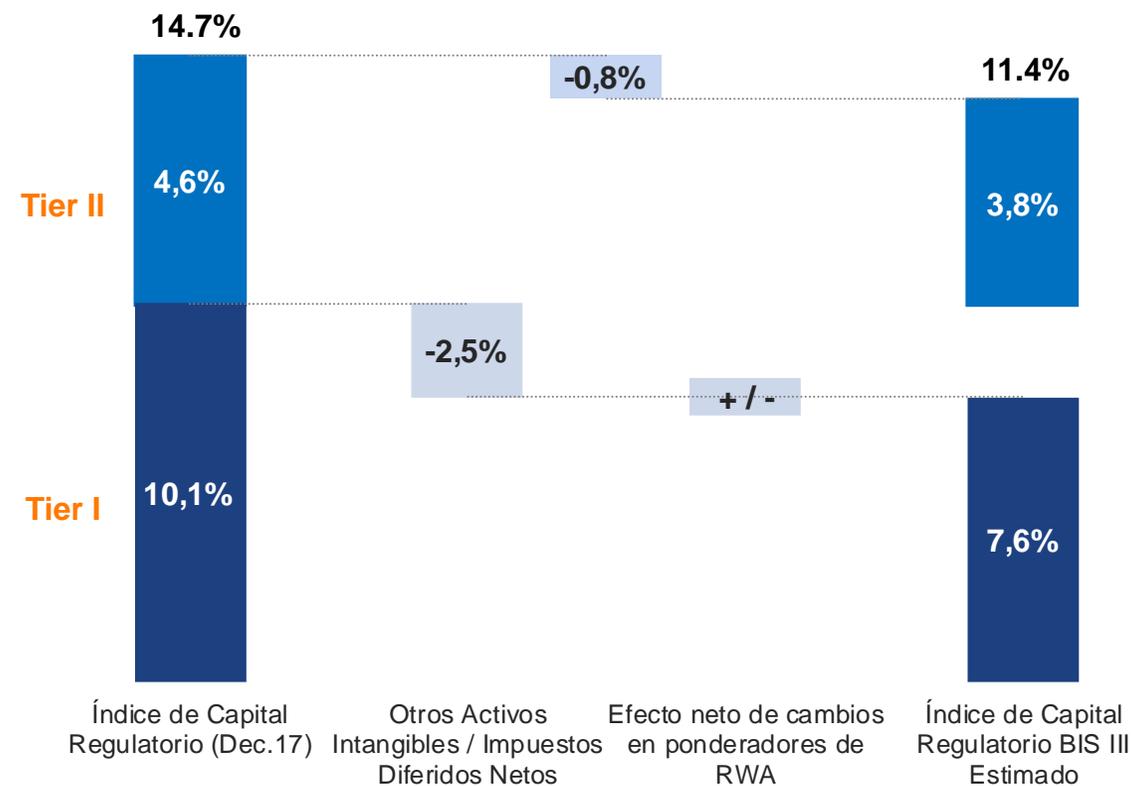
1 – “Otros” incluye resultados de inversiones en sociedades e interés minoritario. Para Colombia también incluye los resultados financieros reclasificados desde Chile a Colombia relacionados con el costo de las posiciones en derivados usadas para la cobertura de la inversión y de los efectos tributarios relacionados.

Ratio de Capital Regulatorio – Ley General de Bancos (LGB)

Evolución del ratio de capital regulatorio (LGB)



Ratio de capital BIS III estimados (nueva LGB)





Agenda

1. Visión general del negocio
2. Resultados 2017
- 3. Próximos pasos - 2018**

Próximos Pasos

Chile

- Enfoque total en la satisfacción del cliente
- Foco en resultados crecientes y sostenibles
- Completar la integración tecnológica y avanzar en la agenda digital
- Fortalecer nuestra cultura en toda la organización

Colombia

- Completar la migración de sucursales y clientes
- Completar la integración tecnológica
- Implementar estrategias comerciales de minorista y de mayorista
- Fortalecer nuestra cultura en toda la organización

Información Financiera

La información financiera incluida en esta presentación se basa en nuestro modelo de gestión que ajustamos por (i) eventos no recurrentes, (ii) la amortización de intangibles originados en combinación de negocios, y (iii) el efecto tributario de la cobertura de nuestra inversión en Colombia.

Al mismo tiempo, ajustamos el estado de resultados gerencial con reclasificaciones adicionales de líneas de P & L para proporcionar una mejor claridad de nuestro desempeño. Por favor refiérase a las páginas 9 y 10 de nuestro Informe trimestral de resultados para más detalles disponible en el siguiente link: itau.cl/relacion-con-inversionistas.

Junta Ordinaria de Accionistas

Milton Maluhy
Gerente General



Itaú Corpbanca

27 DE MARZO DE 2018