

Junta Ordinaria de Accionistas

Resultados 2016

Milton Maluhy
Chief Executive Officer



Itaú Corpbanca

27 de marzo de 2017



Agenda

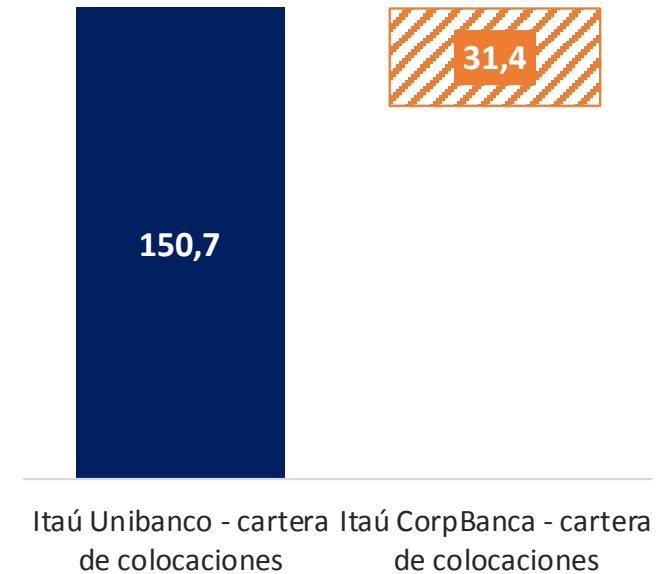
- 1. Nuevo Gobierno Corporativo**
2. Modelo de Negocios y Proceso de Integración
3. Resultados 2016
4. Próximos pasos

Itaú Corpbanca es la plataforma de expansión para Itaú Unibanco en la región Andina



Itaú Corpbanca representa el 21% de las colocaciones consolidadas de Itaú Unibanco¹

Colocaciones a Dic.2016
(US\$ miles de millones)¹



1- Considera las colocaciones consolidadas de Itaú Unibanco e Itaú CorpBanca reportadas en sus respectivos 4Q'16 MD&As y tipos de cambio de R\$3,2591 / US\$ y Ch\$669,81 / US\$ al 31.12.2016, respectivamente.

2- Al 31 de diciembre de 2016, Itaú Unibanco tenía un 35,71% de participación en el capital social de Itaú CorpBanca, pero, como accionista controlador, consolida integralmente los Estados Financieros de Itaú CorpBanca.

Diseño de una estructura corporativa para reforzar la integración y alineamiento



Directorio Chile
Presidente
Jorge Andrés Saieh Guzmán

Ricardo Villela Marino	João Lucas Duchene
Eduardo Mazzilli de Vassimon	Fernando Concha Ureta
Boris Buvinic Guerovich	Jorge Selume Zaror
Andrés Bucher Cepeda	Fernando Aguad Dagach
Pedro Samhan Escandar	Gustavo Arriagada Morales

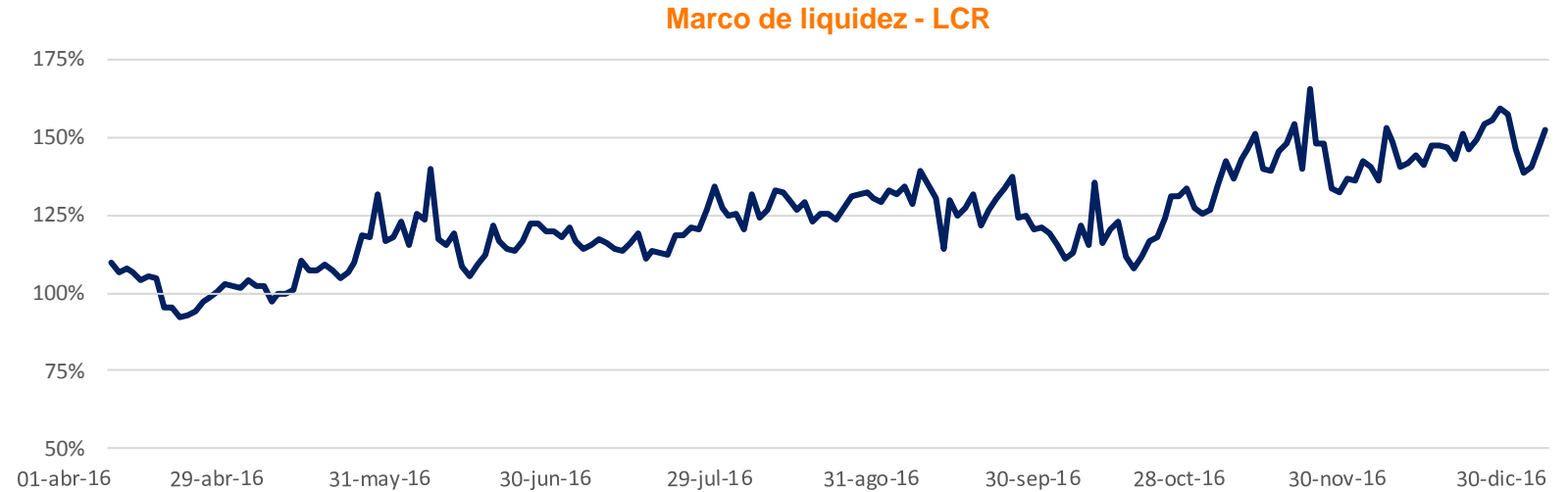
Junta Directiva Colombia
Presidente
Milton Maluhy

Roberto Brigard Holguín	Juan Echeverría González
Luis Fernando Martínez Lema	Gabriel Moura
Carmiña Ferro Iriarte	Rogério Braga
Rafael Pardo Soto	Mónica Aparicio Smith

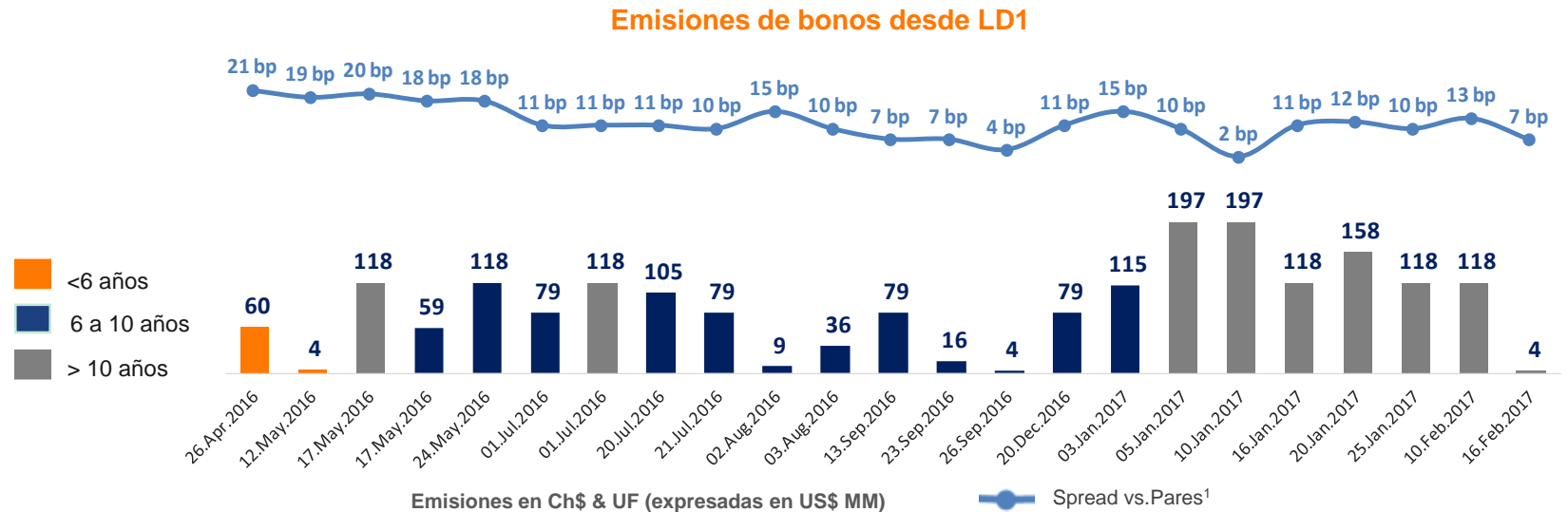
- Reporte matricial al CEO Colombia y funcional a ITCB
- Reporte funcional al CEO Colombia y matricial a ITCB para coordinación de temas específicos

Sólidos niveles de liquidez y aproximación al spread de los pares en emisión de bonos

- **Liquidez:** altos estándares de liquidez son un *driver* importante en la gestión del balance, tanto en Chile como en Colombia.



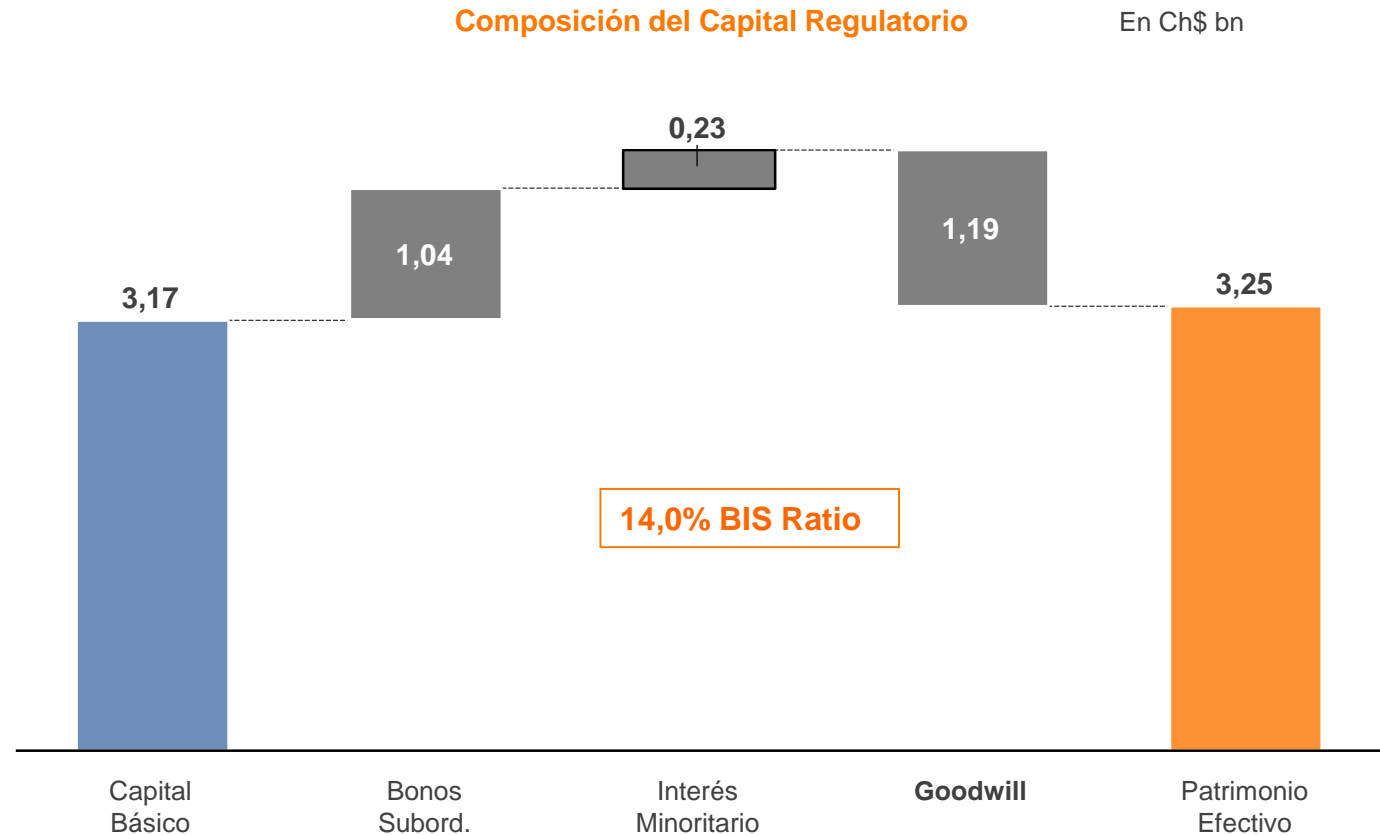
- Colocación exitosa de bonos en Chile por US\$2.000 millones desde LD1, de los cuales US\$1.000 millones fueron colocados durante los primeros 2 meses de 2017.
- Nuestro **costo de fondo** ha ido convergiendo hacia el *peer group* desde el LD1.



1 – Promedio de los top 2 pares en Chile. Datos al 1 de marzo de 2017.

Niveles de capitalización nos permiten crecer de manera competitiva

- **Capital:** hemos alcanzado niveles adecuados de capital para sustentar un crecimiento competitivo del balance
- Nuestra inversión en Colombia está 100% cubierta en términos de **riesgo de conversión**
- **Nivel mínimo de capital:** mayor entre 120% del mínimo regulatorio (p.e. 12%) y el promedio de los 3 mayores pares (13,6% a Dic 16)





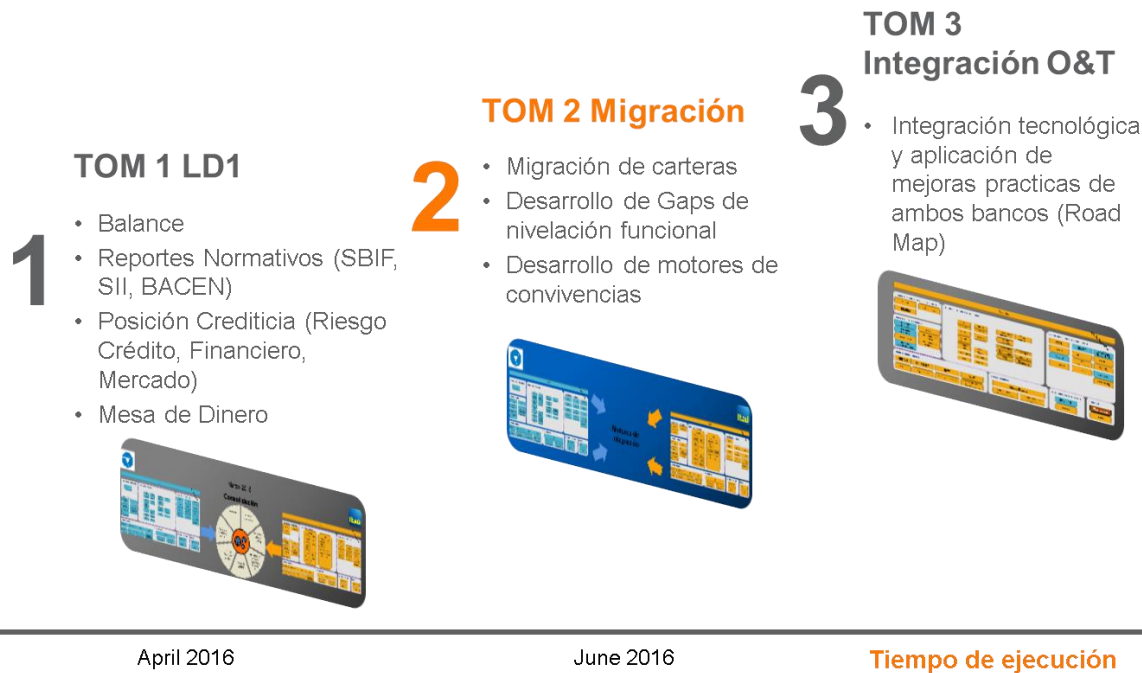
Agenda

1. Nuevo Gobierno Corporativo
- 2. Modelo de Negocios y Proceso de Integración**
3. Resultados 2016
4. Próximos pasos

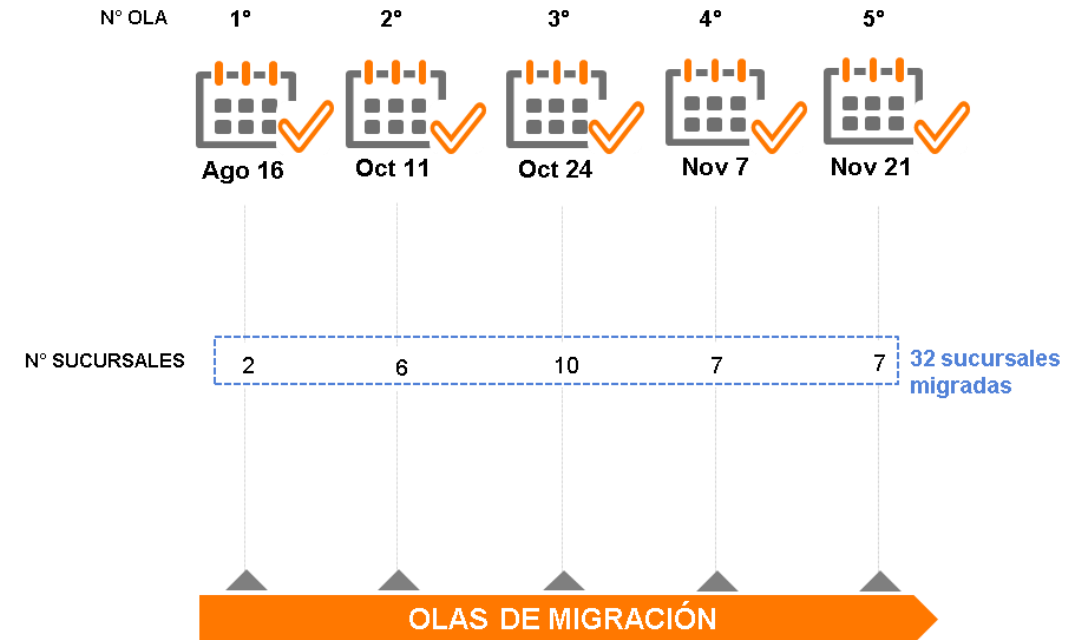
En *track* con la migración de sucursales y la optimización de la plataforma tecnológica

Proceso de Integración

Nivel de Sinergias



Calendario de Migración



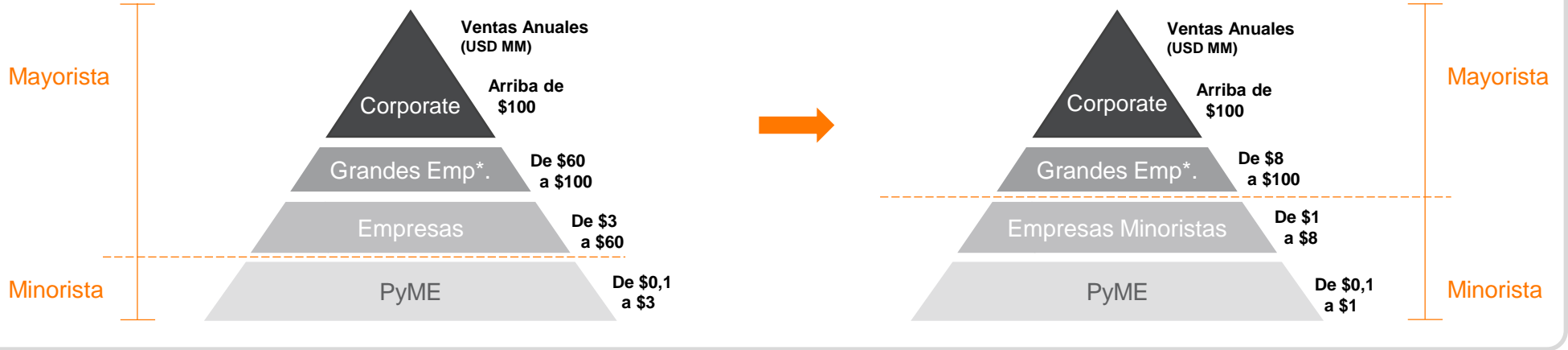
TOM = Target Operating Model

Escala actual permite una mejor segmentación de la base de clientes

Antes

Después

Empresas



Personas



*Incluye el segmento Inmobiliario

Modelos probados de Franquicia y de Banca Digital están siendo implementados

Franquiciador

Franquicia, Productos, Canales



Información de mercado y ventas



Franquiciado

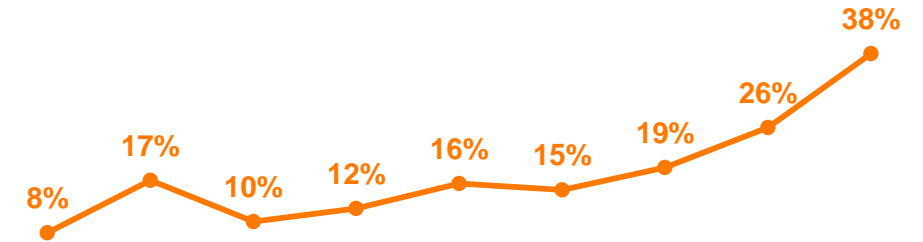
Banca Minorista



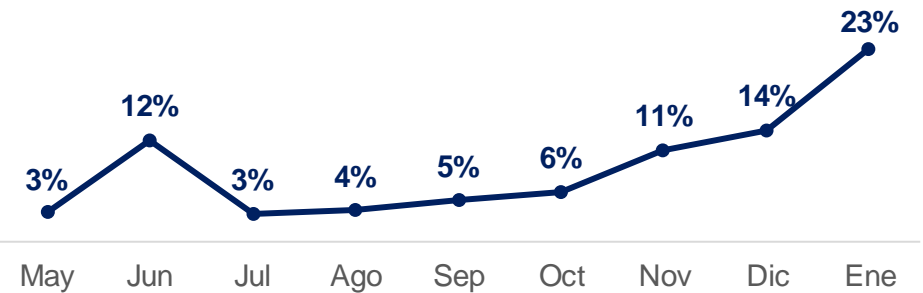
Banca Digital

Cuota de ventas por canales digitales / total ventas minoristas

ventas



\$ ventas



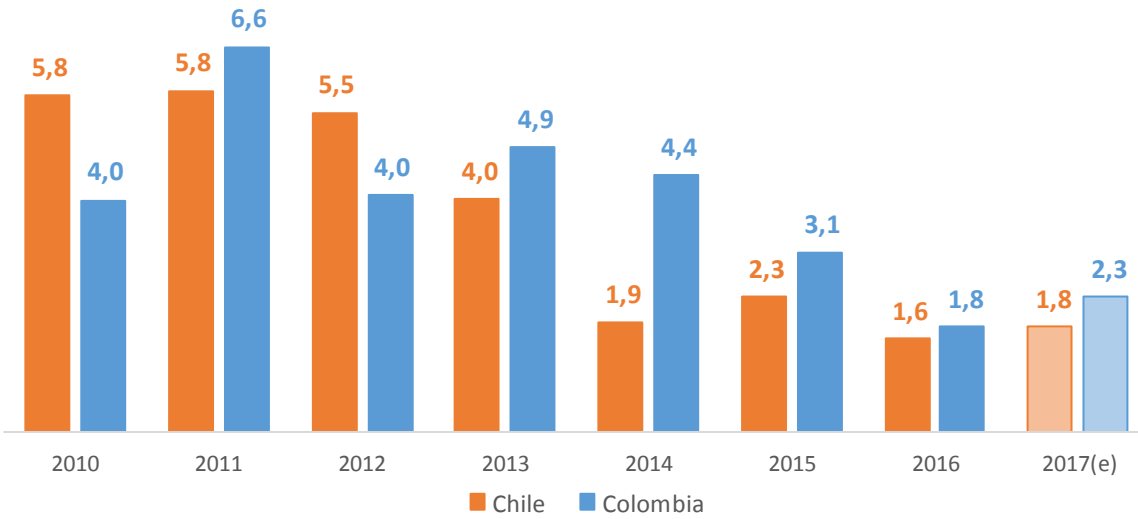


Agenda

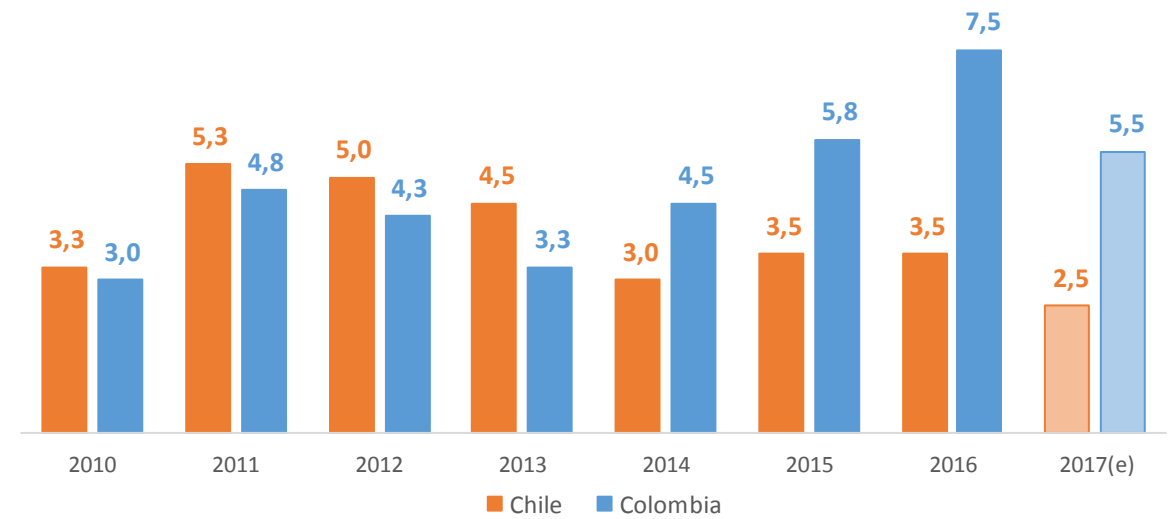
1. Nuevo Gobierno Corporativo
2. Modelo de Negocios y Proceso de Integración
- 3. Resultados 2016**
4. Próximos pasos

Contexto Macroeconómico

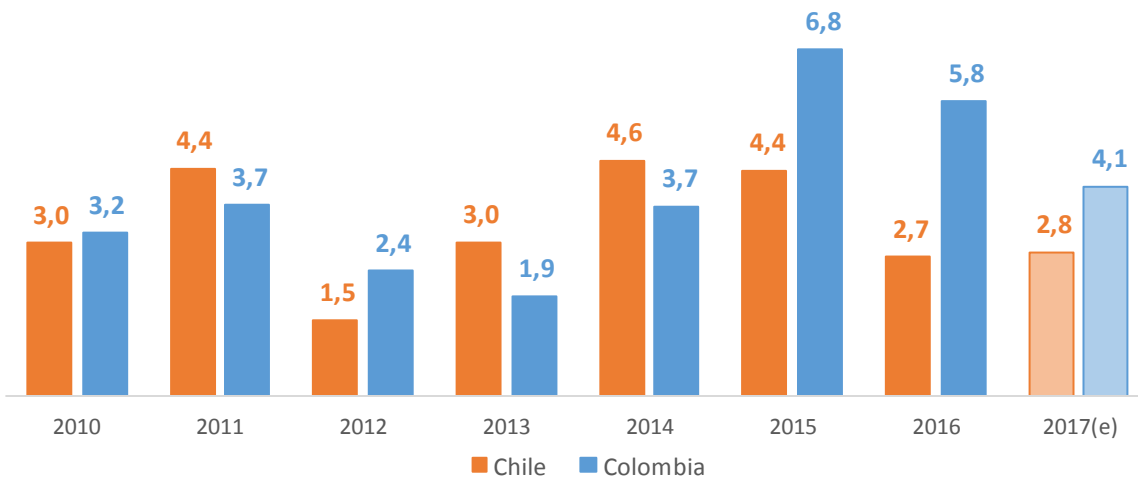
Crecimiento del PIB (%)



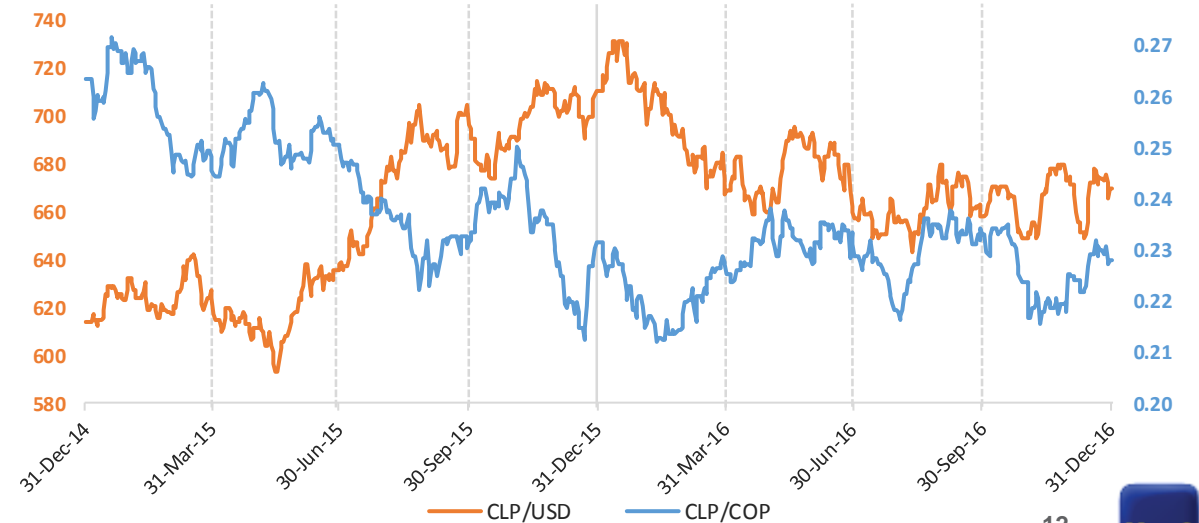
Tasas de interés (EOP) - %



Inflación (IPC) - %



Tipos de Cambio – CLP/USD y CLP/COP



Resultado Neto Recurrente Gerencial (Reconciliación)

en millones de pesos chilenos

	4Q'16	3Q'16	4Q'15	2016	2015
Utilidad Atribuible a Tenedores Patrimoniales (Contable)	-51.862	19.239	37.705	2.059	104.336
<i>(+) Efectos de consolidación Pro Forma</i>	-	-	43.139	-25.939	202.319
Utilidad Atribuible a Tenedores Patrimoniales (Pro Forma)	-51.862	19.239	80.844	-23.880	306.655
<i>(-) Eventos No Recurrentes</i>	2.351	11.609	17.769	62.710	43.596
Utilidad Recurrente Atribuible a Tenedores Patrimoniales (Gerencial)	-49.511	30.848	98.613	38.830	350.251

Resultado Neto Recurrente Gerencial – Chile y Colombia



en millones de pesos chilenos

	4Q'16	3Q'16	4Q'15	2016	2015
Utilidad Atribuible a Tenedores Patrimoniales (Contable)	-50.065	29.975	37.705	11.941	104.336
(+) Efectos de consolidación Pro Forma	-	-	34.761	-26.677	156.210
Utilidad Atribuible a Tenedores Patrimoniales (Pro Forma)	-50.065	29.975	72.466	-14.736	260.546
(-) Eventos No Recurrentes	17.936	9.640	16.883	73.512	39.912
(-) Costos de hedge por Colombia	6.751	5.325	2.591	19.659	8.927
Utilidad Recurrente Atribuible a Tenedores Patrimoniales (Gerencial)	-25.377	44.940	91.940	78.435	309.385



en millones de pesos chilenos

	4Q'16	3Q'16	4Q'15	2016	2015
Utilidad Atribuible a Tenedores Patrimoniales (Contable)	-1.797	-10.736	-	-9.882	-
(+) Efectos de consolidación Pro Forma	-	-	8.377	738	46.109
Utilidad Atribuible a Tenedores Patrimoniales (Pro Forma)	-1.797	-10.736	8.377	-9.144	46.109
(-) Eventos No Recurrentes	-15.585	1.969	887	-10.802	3.684
(+) Costos de hedge por Colombia	-6.751	-5.325	-2.591	-19.659	-8.927
Utilidad Recurrente Atribuible a Tenedores Patrimoniales (Gerencial)	-24.134	-14.092	6.673	-39.605	40.866

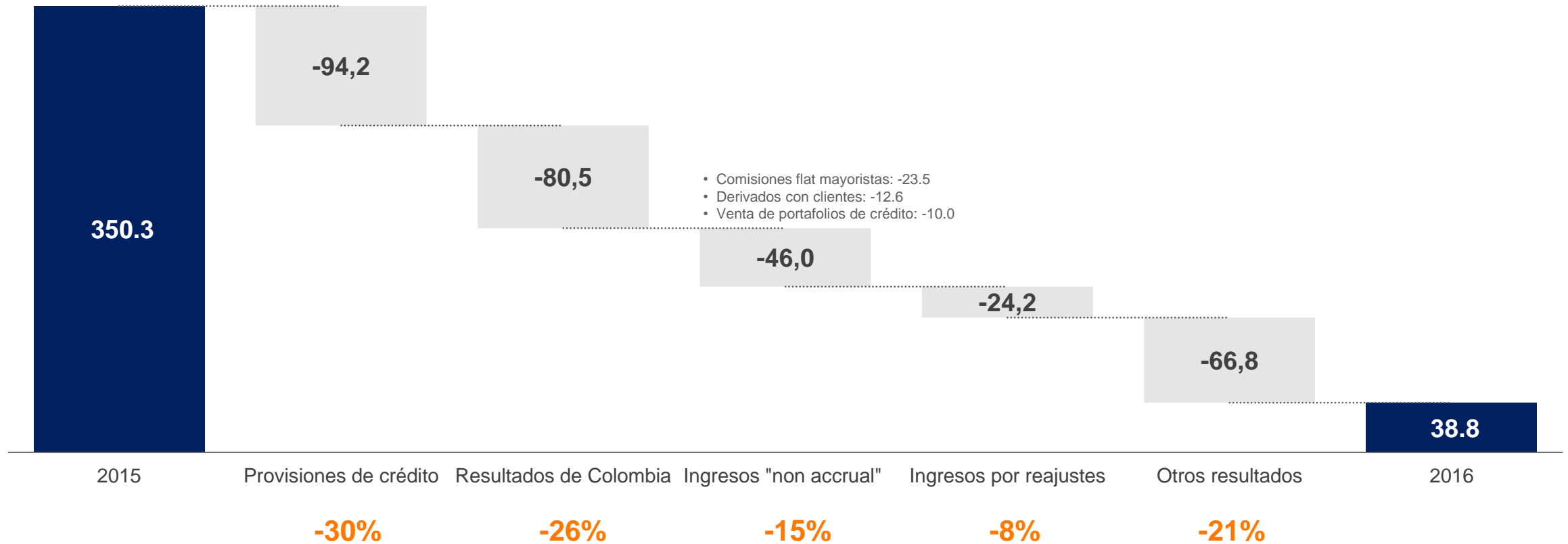
Reclasificaciones gerenciales:

- (a) **Costo de la cobertura de inversión:** costo carry de los derivados utilizados para la cobertura económica de la inversión en Colombia contabilizada en Chile.
- (b) **Costo de la cobertura fiscal:** costo de la estructura de derivado utilizada para la cobertura fiscal de la inversión en Colombia contabilizada en Chile.

Resultados: Principales componentes de cambio – 2016 vs 2015

Resultado Neto Recurrente Gerencial - Consolidado 

En Ch\$ MMM





Agenda

1. Nuevo Gobierno Corporativo
2. Modelo de Negocios y Proceso de Integración
3. Resultados 4Q'16 y 2016
- 4. Próximos pasos**

Chile

- Completar migración de sucursales y segmentación de clientes (Dic.2017)
- Enfoque en ingresos y satisfacción de clientes
- Enfoque en estrategia digital
- Implementación de sinergias

Colombia

- Introducción de la marca Itaú (Jun.2017)
- Completar integración de sistemas (Jun.2018)
- Redefinir modelos de negocio para las bancas mayorista y minorista

Junta Ordinaria de Accionistas

Resultados 2016

Milton Maluhy
Chief Executive Officer



Itaú Corpbanca

27 de marzo de 2017