Itaú Chile

Informe Financiero de **Comentarios de la Gerencia**

Tercer trimestre 2026

Tabla de **Contenidos**

Destacados del Periodo 4

Consideraciones Generales 6

Acerca de Itaú 7
Nuestro Poder de Transformación 12
Nuestra Estrategia 13
Proceso de Materialidad 17
Propuesta de Valor 18
Gestión de Riesgos 20
Gestión de Capital 28
Contexto Macroeconómico 30
Entorno y Posición Competitiva 32

Resumen Ejecutivo 36

Forecast 2026 43

Estado de resultado y situación financiera / Análisis 44

Resultados gerenciales | Composición por país 45
Resultados gerenciales | Composición de Chile 48
Resultados gerenciales | Composición de Colombia 56
Estado de situación financiera Consolidado 65

Información Adicional 71

Este Informe Financiero de Comentarios de la Gerencia de Banco Itaú Chile y filiales, correspondiente al ejercicio terminado el 30 de septiembre de 2026, ha sido preparado de conformidad con los requerimientos del IFRS Practice Statement 1 Management Commentary emitido por el IASB en junio de 2025, vigente desde el 23 de junio de 2025.

El presente documento fue aprobado por el Directorio en sesión de fecha 28 de octubre de 2026.

Para facilitar la lectura y análisis de esta información, cabe mencionar que los montos en dólares (US$) de este informe han sido convertidos al peso nominal chileno (Ch$) a nuestro tipo de cambio de $974,65 por dólar, al 30 de septiembre de 2026. Los datos de la industria aquí contenidos se han obtenido de la información proporcionada por la Comisión para el Mercado Financiero (en adelante "CMF") y la Superintendencia Financiera de Colombia (en adelante "SFC").

Algunas cifras incluidas en este informe trimestral referido a los tres meses finalizados al 30 de septiembre de 2026 y 2025, y al 30 de junio de 2026, se han redondeado para efectos de facilitar su presentación. Las cifras porcentuales incluidas en este informe trimestral no se han calculado en todos los casos sobre la base de dichas cifras redondeadas, sino que consideran los montos antes del redondeo. Por esta razón, los montos porcentuales de este informe trimestral pueden variar, levemente, respecto de los obtenidos al realizar los mismos cálculos utilizando las cifras de nuestros estados financieros consolidados y nuestra información gerencial. Algunos otros montos que aparecen en este informe trimestral pueden no sumar lo mismo, debido al redondeo.

Tal como se presenta en este Informe Financiero Comentarios de la Gerencia, el término "billón" significa "millón de millones" (1.000.000.000.000).

Destacados del **Periodo**

Destacados del periodo

Avance de los ingresos en Chile, acompañada de una favorable evolución del riesgo y la eficiencia

Durante el tercer trimestre de 2026, el Resultado Recurrente Neto consolidado alcanzó Ch$115,4 mil millones, aumentando 5,9% respecto del trimestre anterior y 4,5% frente al 3T25. La evolución del trimestre estuvo impulsada principalmente por

- Recuperación de la generación de ingresos en Chile, donde el Producto Bancario aumentó 5,7% y el Margen Financiero Gerencial 7,2% respecto del 2T26. Destacó especialmente la recuperación del Margen Financiero con Mercado, que pasó desde una pérdida de Ch$2,4 mil millones en el segundo trimestre a un resultado positivo de Ch$10,3 mil millones, apoyado por un mejor desempeño de Banking y Market Making.
- El Margen Financiero con Clientes mantuvo una evolución positiva, creciendo 2,1% respecto del trimestre anterior, apoyado principalmente por mayores volúmenes de colocaciones.
- El Costo de crédito disminuyó nuevamente durante el trimestre, alcanzando su menor nivel del año en Chile, reflejando el favorable comportamiento de las carteras Minorista y Corporate.
- Los gastos administrativos disminuyeron 2,4% respecto del trimestre anterior, contribuyendo a una mejora de la eficiencia y apoyando un RoTE de 14,3% en Chile.

A nivel consolidado, esta evolución fue parcialmente compensada por la menor contribución de Colombia, principalmente como consecuencia del menor perímetro del negocio tras la cesión de la banca minorista.

Crecimiento sostenido de la actividad en Chile, parcialmente compensado por la cesión de cartera minorista en Colombia

La actividad comercial en Chile mantuvo una trayectoria favorable durante el trimestre, con las colocaciones creciendo 3,1% respecto del 2T26 y 10,4% en doce meses, nuevamente por sobre la evolución de la industria, lo que nos permitió continuar ganando cuota de mercado. El crecimiento fue transversal a las principales carteras: las colocaciones comerciales aumentaron 10,0% interanual, vivienda 13,4% y consumo 3,1%, reflejando una expansión diversificada y manteniendo una originación disciplinada.

En materia de fondeo, la operación en Chile continuó mostrando una evolución favorable, con crecimiento tanto en saldos vista como en depósitos a plazo, reforzando la base de depósitos y acompañando los avances en principalidad. Los saldos vista crecieron cerca de 8% interanual, mientras que los depósitos a plazo aumentaron aproximadamente 18%, contribuyendo a sostener una estructura de fondeo diversificada y una mayor vinculación con nuestros clientes.

Cierre de la Transacción de Banca Minorista en Colombia

En julio de 2026, Banco Itaú Colombia y Banco Itaú Panamá completaron la cesión a Banco de Bogotá y Banco de Bogotá Panamá de los activos, pasivos y contratos asociados al negocio de Banca Minorista, transacción anunciada en diciembre de 2025. La operación se perfeccionó el 31 de julio, dando paso a la transferencia efectiva de los portafolios y clientes a partir del 1 de agosto.

Con el cierre de esta transacción, Itaú Colombia avanzó en la transformación de su modelo de negocio hacia una operación más focalizada y eficiente, profundizando su foco en Corporate & Business Banking, junto con sus capacidades de Tesorería, mercados y filiales especializadas. Este nuevo perímetro busca fortalecer la generación de valor y rentabilidad de la operación, manteniendo a Colombia como un mercado estratégico para el Grupo.

Consideraciones **Generales**

Acerca de Itaú

Somos un banco universal con sede en Chile y estamos presentes en todas las regiones del país. Además, contamos con operaciones en Colombia y Panamá; una sucursal en Nueva York, Estados Unidos; y una oficina de representación en Lima, Perú. Nuestra oferta abarca una amplia gama de productos y servicios financieros para personas, empresas e inversionistas, que ofrecemos a través del banco y sus filiales, combinando una sólida presencia local con capacidades regionales y estándares internacionales de gestión.

Formamos parte del grupo Itaú Unibanco, el Banco privado más grande de Brasil, el mayor en activos de la región y una de las mayores instituciones financieras del continente americano, consolidándose como una de las marcas más valiosas de América Latina. Al cierre del año 2025, Itaú Chile representaba aproximadamente el 12% del portafolio de colocaciones de Itaú Unibanco, cuyas operaciones están presentes en 18 países y presta servicios a más de 70 millones de clientes.

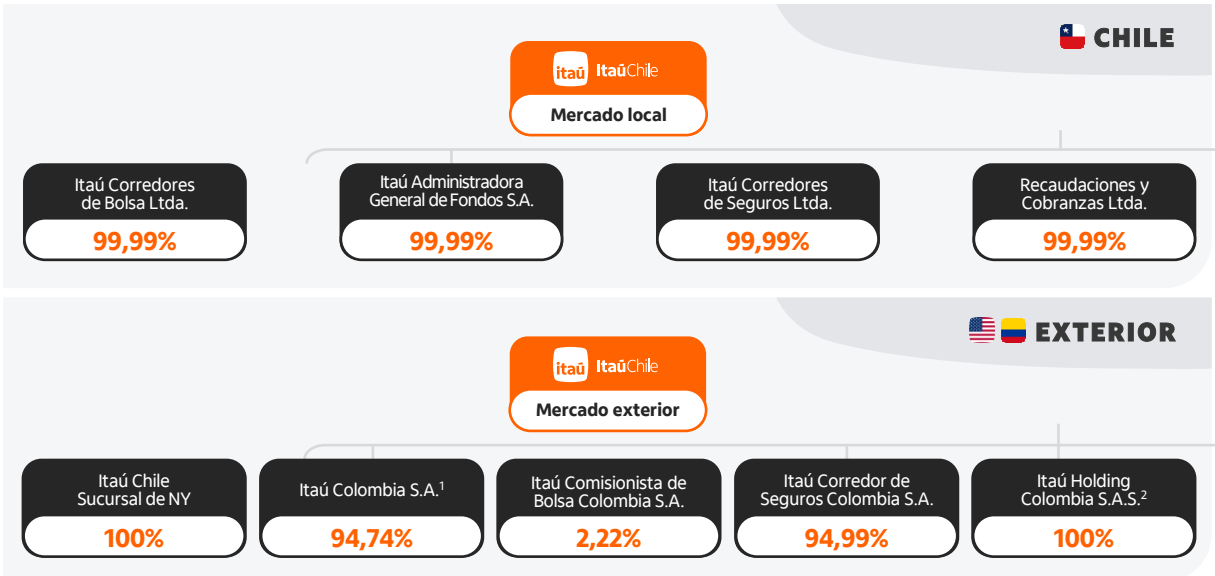
Somos una de las seis instituciones financieras más grandes de Chile, con un *market share* de colocaciones local de cerca de 10% del mercado.

Desde nuestros inicios, hemos construido una cultura donde **innovamos a partir de las necesidades de los clientes, con foco en ser simples, digitales y disruptivos.**

Activos[1] Trillones de Ch$	44,8	7,5	52,3
Colocaciones[1] Trillones de Ch$	26,0	4,1	30,1
Market Share[2]	9,8%	1,7%	
Headcount[1]	4.585	1.255	5.840
Sucursales[1,3]	140	25	165

[1] Cifras a septiembre 2026 [2] Cifras a agosto 2026 [3] Considera 14 sucursales digitales. Sucursales físicas incluyen sucursales integradas

Estructura Societaria



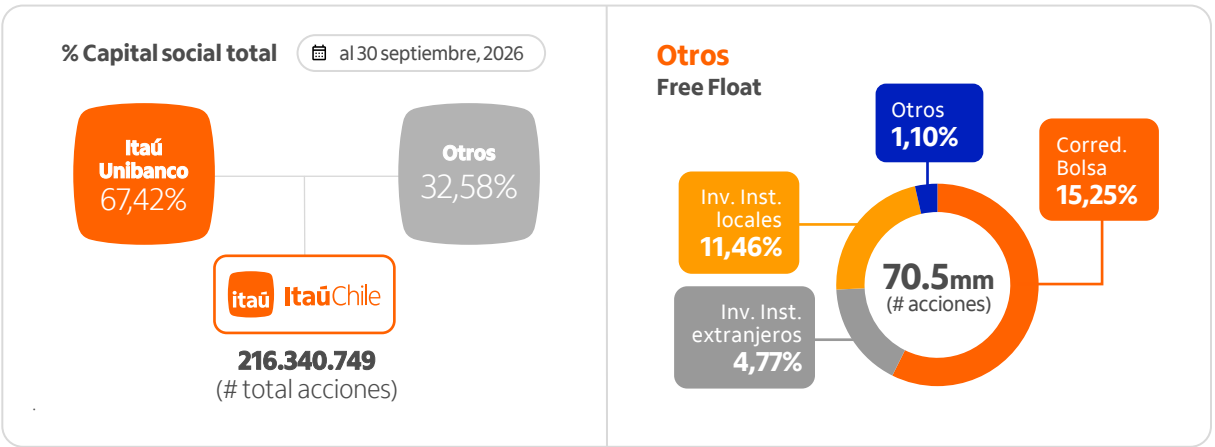
[1] Incluye Itaú Comisionista de Bolsa Colombia S.A. (97,25%), Itaú Fiduciaria Colombia S.A (99,44%) e Itaú Panamá S.A (99,46%)
[2] Incluye Itaú Colombia S.A (4,76%) e Itaú Corredor de Seguros Colombia S.A. (5%).

Acerca de Itaú | Estructura Accionaria

Accionistas

La estructura de propiedad del Banco, al 30 de septiembre de 2026, se conforma por Itaú Unibanco (67,42%) y accionistas minoritarios (32,58%).

Itaú Unibanco es el único accionista controlador del Banco.



Nuestra acción

El capital social de Banco Itaú Chile se compone de 216.340.749 acciones ordinarias negociadas en la Bolsa de Valores de Santiago **(ITAUCL)** y en la Bolsa Electrónica de Chile al 30 de septiembre de 2026.

Capitalización de Mercado

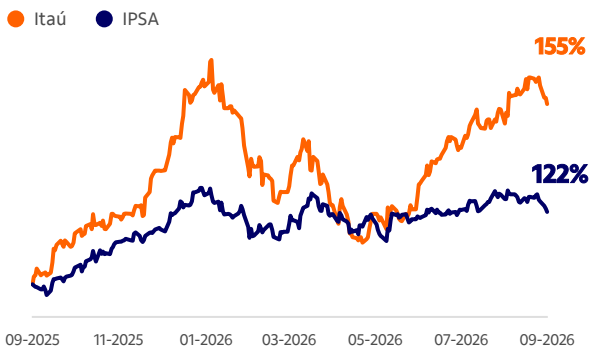
Ch$4.976 mil millones	US$5,11 mil millones

Ratings *Sell-side*

5 Comprar	4 Mantener	0 Vender

Fuente: Bloomberg.

Performance de la acción (últimos 12 meses)



Precio y Volumen | en Ch$	ITAUCL (Acciones ordinarias)
Precio de cierre al 30/09/2026	23.000,00
Precio Máximo en el trimestre	24.200,00
Precio Promedio en el trimestre	22.049,09
Precio Mínimo en el trimestre	19.350,00
Precio de Cierre al 30/06/2026	18.798,00
Precio de Cierre al 30/09/2025	14.800,00
Variación en el 3T'26	22,35%
Variación últimos 12 meses	55,41%
Promedio diario de volumen negociado últimos 12 meses (millones)	5.458,8
Promedio diario de volumen negociado en 3T'26 (millones)	5.344,9

Precio de cierre al último día de negociación de cada período.

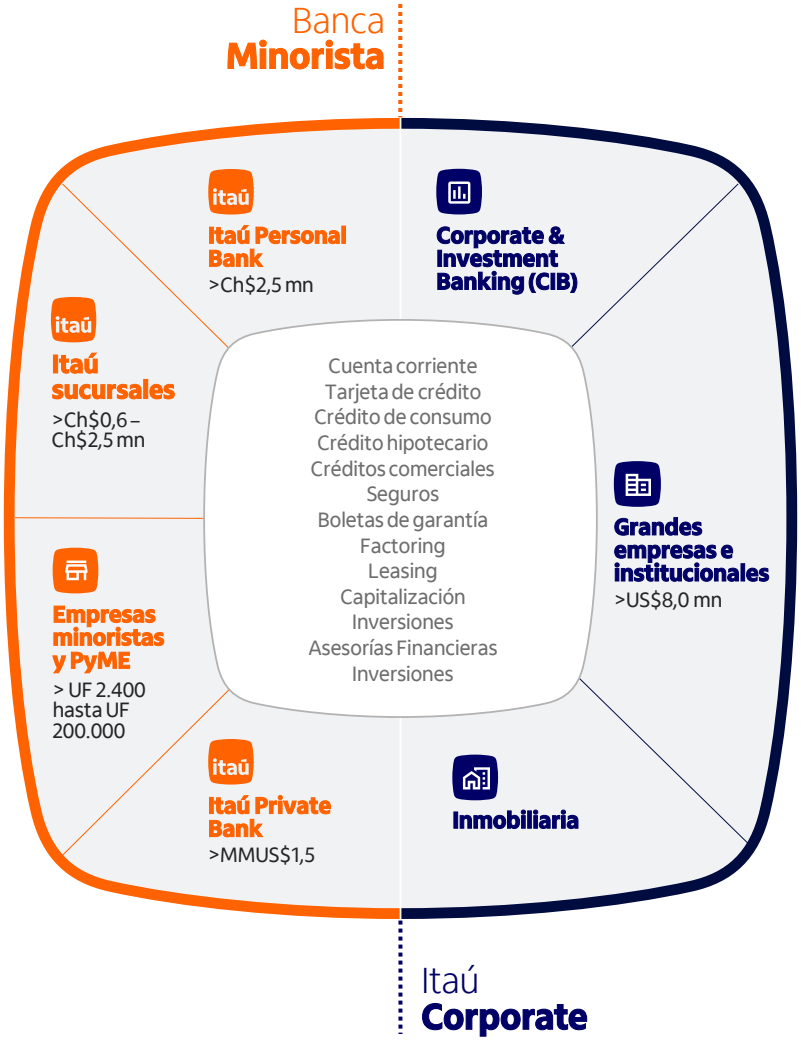
Base de accionistas e índices	3T26	2T26	3T25
Número de acciones en circulación (millones)	216,34	216,34	216,34
Resultado recurrente diluido por acción en el trimestre (Ch$)	533,21	503,51	510,26
Resultado contable diluido por acción en el trimestre (Ch$)	-164,26	510,29	523,31
Valor Libro por acción en el trimestre (Ch$)[1]	20.209,25	20.284,11	19.562,85
Precio[1] / Resultado contable (P/E)	-35,00	9,21	7,07
Precio[1] / Valor Libro (P/B)	1,14	0,93	0,76

Acerca de Itaú | Nuestro Modelo de Negocio

Modelo de segmentación

Buscando optimizar el nivel de servicio, satisfacción y rentabilidad por cliente, Itaú se ha enfocado en la entrega de soluciones financieras que creen valor para sus clientes, reconociendo y adaptándose a las nuevas tendencias y necesidades. Para atender de manera óptima las necesidades de sus clientes, Itaú agrupa sus focos comerciales en 2 grandes unidades: Itaú Corporate y Banca Minorista, en las que se organiza la entrega de soluciones según las necesidades, tipo, tamaño, sector y comportamiento de los clientes.

Itaú ofrece una amplia gama de soluciones financieras que abarcan desde cuentas corrientes digitales y seguros, hasta asesorías económicas y productos de comercio exterior. Proporcionamos servicios de Cash Management, financiamiento, banca de inversión, créditos de consumo, gestión de activos y tesorería. Cada uno de estos instrumentos y servicios está diseñado para satisfacer las necesidades específicas de nuestros clientes, garantizando seguridad, eficiencia y respaldo en todas sus transacciones de recursos.



A través de nuestros segmentos de Banca Minorista e Itaú Corporate **ofrecemos una amplia gama de productos y servicios adaptados a cada perfil de cliente**

Modelo de segmentación | Itaú Corporate

Banca Corporativa y de Inversión (CIB)

Atiende a los grupos económicos más grandes del país. Esta unidad se distingue por la comprensión y el conocimiento del negocio de sus clientes, enfocándose en atenderlos con propuestas de valor adaptadas a sus necesidades, manteniendo una búsqueda constante de la calidad de los servicios prestados y una preocupación real en el uso de criterios Ambientales, Sociales y de Gobernanza (ESG).

Grandes Empresas, Multinacionales e Institucionales

Grandes Empresas, atiende a clientes personas jurídicas y/o grupos económicos, que no operan en las industrias inmobiliaria o de la construcción. Destaca por su presencia nacional desde el centro de negocios de Santiago. En el caso de Multinacionales, el foco está orientado a desarrollar distintas propuestas de valor para las empresas que operan en Latinoamérica; en tanto que, para el caso de Institucionales, la atención está centrada en clientes institucionales financieros y no financieros, focalizándose en financiamiento, productos y servicios no crediticios para sus operaciones diarias. Durante 2025 se lanzó la Vertical Minera, línea especializada de Itaú Corporate orientada a atender integralmente a la industria minera y su cadena de proveedores, mediante una propuesta financiera punta a punta y un modelo de atención dedicado

Inmobiliaria

Atiende a clientes que desarrollan y venden bienes raíces, arriendan edificios comerciales, industriales y residenciales, y empresas de construcción. Gestiona el financiamiento de construcción y venta de proyectos inmobiliarios, junto con el financiamiento de los requerimientos de las empresas constructoras y estructurando soluciones financieras a medida de los requerimientos financieros de compañías que se dedican a la renta inmobiliaria en los sectores de bodegaje, comercio, renta residencial y oficinas, siendo uno de los principales actores del mercado.

Modelo de segmentación | Banca Minorista

Personal Bank

Se especializa en clientes con altos ingresos. Este segmento, cuenta con sucursales, canales móviles y web diferenciados. Nuestro modelo propone atención especializada y personalizada con ejecutivos altamente calificados, con carteras más pequeñas por ejecutivo en relación con el segmento tradicional y sucursales presenciales diferenciadas.

Itaú Sucursales

Está orientada a personas naturales con niveles de ingresos medio-altos. Este segmento ofrece productos de cuenta corriente, tarjeta de débito y crédito, préstamos personales en cuotas, créditos hipotecarios, seguros bancarios, depósitos a plazos y cuentas de ahorro en moneda nacional y extranjera.

Empresas Minoristas y PyMe

Está orientado a clientes persona jurídica de pequeño y mediano tamaño, para los cuales tenemos una amplia gama de productos para este segmento: Créditos comerciales, Créditos con Garantías Estatales, Comex, Leasing, Factoring y Boletas de Garantías. Todo esto apalancado con una atención personalizada de ejecutivos altamente calificados, los cuales se han dispuesto en sucursales desde Arica a Punta Arenas.

Private Bank

Presta servicios a clientes de altos ingresos y alto patrimonio. Cada cliente cuenta con un oficial de enlace que supervisa nuestra relación comercial en todas las líneas de productos. Proporcionamos a cada cliente un servicio de asesoramiento integral y personalizado para gestionar su patrimonio, inversiones y necesidades de estructuración bancaria y crediticia. Además, ofrecemos productos de préstamos a medida y asesores especializados para maximizar las ganancias de nuestros clientes según su perfil de inversión.

Adicionalmente, Banca Minorista contiene el segmento de Banco Condell que atiende a personas de menores ingresos, entregando una oferta focalizada, principalmente, en pólizas de seguros y créditos de consumo.

Considerando que en Itaú actuamos como intermediarios bancarios y financieros, captando fondos en el mercado y trasladándolos a nuestros clientes en forma de préstamos e inversiones, asignando tipos de interés que remuneran los riesgos del negocio y a nuestros proveedores de capital, la segmentación de clientes en base a las unidades Itaú Corporate y Minorista se complementa a través de la Tesorería, unidad que tiene el objetivo de gestionar los riesgos de mercado y liquidez del Banco, así como de optimizar la estructura de fondeo y asignación de precios de transferencia aplicados a los productos gestionados. De esta manera, esta unidad comprende 4 áreas responsables de llevar a cabo estos objetivos:

Tesorería

Mesa de Ventas

A cargo de la distribución de los productos financieros del Banco a sus clientes a través de equipos de personas y canales especializados.

Liquidez

Responsable de garantizar la liquidez del Banco que le permita cumplir eficientemente con sus obligaciones de acuerdo con las políticas y lineamientos internos y externos.

Trading y Market Making

Brinda precios competitivos a la mesa de ventas (modelo de trabajo cooperativo) para vender productos en las distintas unidades comerciales de Itaú. Asimismo, es responsable de gestionar el riesgo de mercado proveniente de la actividad comercial, participando diariamente como creador de mercado interbancario, operando con contrapartes locales y extranjeras.

Gestión de activos y pasivos (ALM)

Encargada de gestionar los riesgos de mercado del balance del Banco, colocar y captar recursos de financiamiento a las distintas áreas del Banco y ejecutar las estrategias del Libro Institucional.

itaú

El modelo de segmentación del Banco se consolida a través de la actividad de filiales, que permiten entregar soluciones financieras integrales a los clientes. Las filiales de Itaú, en Chile, corresponden a:

- **Itaú Corredores de Bolsa Limitada**
- **Itaú Corredores de Seguros S.A.**
- **Recaudaciones y Cobranzas Limitada**
- **Itaú Administradora General de Fondos S.A.**

Acerca de Itaú | Nuestro poder de transformación

Durante los últimos años, hemos impulsado un proceso de transformación integral orientado a establecernos como un Banco simple, ágil, eficiente y centrado en el cliente.

Estamos consolidando los avances alcanzados en los últimos años, impulsando una gestión cada vez más enfocada en entregar soluciones financieras completas, relevantes y de alta calidad para personas y empresas. El compromiso es seguir respondiendo de manera responsable y sostenible a las necesidades de nuestros clientes, fortaleciendo al mismo tiempo la solidez y resiliencia del Banco.

Contamos con atributos que continúan marcando nuestra identidad —marca, presencia, cultura, disciplina financiera y enfoque en sostenibilidad— y que siguen siendo habilitadores esenciales para proyectar nuestro crecimiento. Estos elementos, junto con un modelo operativo que evoluciona hacia una mayor eficiencia y escalabilidad, nos permiten avanzar con una mirada de largo plazo.

Misión

Entregar soluciones financieras integrales, que respondan a las necesidades de las personas y las empresas, para conseguir resultados sustentables.

Visión

Ser el Banco líder en performance sustentable y en satisfacción de clientes.

Propósito

Estimular el poder de transformación de las personas.

La fuerza de la cultura ituber, que promueve la excelencia, la colaboración y la capacidad de desafiar el statu quo, se ha consolidado como un motor clave de nuestra forma de hacer las cosas. Este sello cultural es el que nos permite seguir transformándonos para responder mejor a un entorno competitivo, dinámico, y a las expectativas cambiantes de nuestros clientes. Durante el tercer trimestre de 2026, esto se reflejó en un resultado de 85% de eNPS en Chile y en avances en productividad asociados a la adopción de nuevas herramientas digitales en los equipos comerciales

Valores

→ 01
La ética es innegociable

→ 02
Queremos diversidad e inclusión

- Ser ituber es ser tan diverso como nuestros clientes.
- Ser ituber es estar abierto a diferentes puntos de vista.
- Ser ituber es ser uno mismo y expresarse de forma transparente.

→ 03
Trabajamos para el cliente

- Ser ituber es hacer todo para encantar al cliente.
- Ser ituber es innovar a partir de las necesidades del cliente.
- Ser ituber es hacerlo simple, siempre.

→ 04
Reconocemos que no sabemos todo

- Ser ituber es mirar hacia afuera y aprender todo el tiempo.
- Ser ituber es probar, errar, aprender y mejorar.
- Ser ituber es usar los datos intensamente para aprender y tomar las mejores decisiones.

→ 05
Hacemos elecciones y tomamos decisiones

- Ser ituber es tener el coraje para posicionarse.
- Ser ituber es saber priorizar.
- Ser ituber es saber hacer renuncias.

→ 06
Avanzamos juntos

- Ser ituber es confiar y saber trabajar con autonomía.
- Ser ituber es ayudar y pedir ayuda.
- Ser ituber es ser un solo Itaú.

→ 07
Nos mueve el resultado

- Ser ituber es ser ambiciosos en los objetivos y eficiente en la ejecución.
- Ser ituber es buscar siempre el crecimiento sostenible.
- Ser ituber es generar impacto en la sociedad.

Acerca de Itaú | Nuestra Estrategia

La gestión estratégica del Banco define las prioridades, metas y criterios que orientan la asignación de recursos y la toma de decisiones en el corto, mediano y largo plazo. Estas definiciones se construyen considerando los temas materiales identificados y el marco de apetito por riesgo vigente, que se detallan más adelante, asegurando coherencia entre el entorno, la estrategia y la gestión financiera. De este modo, la estrategia constituye el punto de conexión entre los riesgos relevantes, las oportunidades del negocio y los resultados del período, incorporando una mirada de largo plazo que asegura la sostenibilidad del modelo y su coherencia con los objetivos estratégicos del Banco. Nuestra capacidad de entregar valor a los clientes proviene de la oferta de productos de su interés, pensados en aportar soluciones concretas a sus necesidades en el día a día. Tenemos claridad de que esto solo es posible mediante una comprensión clara de lo que las personas buscan. Combinada con el uso de metodologías digitales eficientes y preparadas para crear y probar soluciones en el tiempo que demanda el cliente.

Para cumplir el objetivo 2030, esta estrategia se estructura en torno a cuatro pilares transformacionales:

Relación con el Cliente

Fortalecer una relación omnicanal, cercana y relevante, fomentando la principalidad y la recurrencia.

Soluciones Financieras Integradas y Diferenciadoras

Ofrecer productos, servicios y asesoría – digital y humana – que aporten valor y acompañen el día a día de clientes personas y empresas.

Eficiencia y Escalabilidad Operativa

Avanzar hacia un modelo operativo más liviano, digital, flexible y sostenible.

Habilitadores Estratégicos

Potenciar las capacidades críticas en tecnología, data, talento, cultura y resiliencia operativa, que permiten viabilizar la estrategia.

Modelo del Banco hacia 2030

Desde 2025 avanzamos en la consolidación de nuestro Plan Estratégico 2030, cuyo propósito es posicionar a Itaú como el principal socio financiero de personas y empresas. Buscamos construir relaciones duraderas y relevantes, entregando experiencias consistentes y soluciones digitales efectivas.

Bajo esta visión, proyectamos un crecimiento que combine rentabilidad y responsabilidad, anticipándonos a las necesidades de nuestros clientes y a las dinámicas del mercado.

> Nuestro objetivo al 2030 es convertirnos en el **Banco líder en experiencia de cliente y en el desarrollo de soluciones digitales de alto valor,** sustentados en un modelo de negocio eficiente, rentable y escalable, capaz de crecer y expandirse de manera sostenible.

Este enfoque apunta a fortalecer nuestra posición competitiva, consolidar nuestro rol en el sistema financiero y desarrollar valor duradero para la organización para todos nuestros grupos de interés.

Como parte del Grupo Itaú Unibanco —una de las principales instituciones financieras de América Latina— contamos con una plataforma robusta que nos permite apalancar capacidades, conocimiento y mejores prácticas. Ello nos facilita acelerar nuestra transformación y avanzar de manera consistente hacia el cumplimiento de nuestras metas estratégicas.

En este contexto, actualizamos la estrategia corporativa de Itaú Chile para responder a los desafíos estructurales del negocio, las demandas regulatorias y sociales, y la evolución del mercado financiero local y global. Nuestra Estrategia 2030 establece un nuevo nivel de ambición para el Banco y define los pilares necesarios para asegurar un crecimiento sostenible, rentable y centrado en el cliente, reafirmando nuestro compromiso con el desarrollo económico y social del país e impulsando iniciativas que fomenten la innovación y el progreso de Chile.

Esta visión implica evolucionar hacia una organización más ágil, eficiente y preparada para escalar, capaz de crecer con sostenibilidad y liderar más allá del resultado financiero. Queremos ser el Banco preferido: relevantes en el día a día, con productos y experiencias que se usen, valoren y recomienden.

El modelo de gestión estratégica traduce esta ambición en objetivos concretos mediante la definición de Objetivos y Resultados Clave (OKR) los que se alinean con los objetivos estratégicos, asegurando coherencia entre la estrategia, la ejecución y los resultados.

Estos pilares estratégicos también se reflejan en Itaú Colombia, donde seguimos avanzando en un proceso de transformación orientado a situar a los clientes en el centro de la operación.

Para asegurar la **coherencia de este proceso en ambos países,** estos pilares se materializan a través de **tres ejes propios que orientan nuestra gestión:**

Banco Ágil

Entregar una experiencia simple y omnicanal, apalancando diversas capacidades Digitales.

Banco Eficiente

Ofrecer una experiencia diferenciada a nuestros clientes, de forma eficiente y acorde a las necesidades del negocio y accionista.

Banco Rentable

Crecer eficientemente, y generar valor a nuestros accionistas de una forma sustentable.

En el marco de la estrategia regional del Grupo Itaú y en coherencia con la Estrategia 2030, durante 2025 Itaú Colombia avanzó en una nueva etapa, anunciando un ajuste estratégico de banca minorista en Colombia y Panamá, concentrando su modelo de negocio en Itaú Corporate, sus filiales Itaú Comisionista de Bolsa e Itaú Fiduciaria, y en Tesorería, manteniendo la oferta de banca privada a través de Itaú Miami.

Este proceso se concretó en julio de 2026 con la cesión de los activos y pasivos del negocio minorista a Banco de Bogotá S.A. y Banco de Bogotá Panamá, una vez obtenidas las aprobaciones regulatorias correspondientes. La operación permite a Itaú contar con un modelo de negocio más enfocado, eficiente y escalable, y reafirma su compromiso de largo plazo con Colombia a través del desarrollo de sus negocios corporativos, institucionales y especializados.

La Estrategia 2030 incorpora de manera transversal elementos de sostenibilidad como habilitador, alineados con los lineamientos regulatorios (NCG N°461 y NCG N°519) y con los estándares internacionales evaluados por el Corporate Sustainability Assessment (CSA). En particular, la estrategia fortalece la resiliencia operativa, la gestión responsable del riesgo, el desarrollo de talento y cultura, la seguridad y uso ético de datos, la digitalización responsable, la eficiencia operacional y un gobierno corporativo sólido, habilitando un crecimiento sostenible y de largo plazo.

La Administración monitorea el avance de la Estrategia 2030 mediante indicadores financieros y no financieros que permiten evaluar la ejecución de cada pilar estratégico. Durante el tercer trimestre de 2026 destacaron en Chile el crecimiento en 12 meses de 8% en saldos vista, 18% en depósitos a plazo, el aumento de 12% en activos bajo administración (AUM), y un 85% de eNPS durante el periodo.

Relación con el Cliente

La satisfacción de nuestros clientes es el pilar de nuestro éxito empresarial, influyendo directamente en nuestra tasa de recomendación y fidelización. En Itaú Chile, durante 2026 fuimos reconocidos por quinto año consecutivo como líderes del mercado en satisfacción de clientes del segmento personas en la encuesta Servitest, conducida por Ipsos; asimismo, dentro del mismo estudio, en la categoría Rentas Altas nos posicionamos por segundo año consecutivo como el banco más recomendado, y en la categoría Pyme obtuvimos, por primera vez en la historia del estudio, el primer lugar como el banco más recomendado. En Itaú Colombia, hemos conseguido una evolución de 12 p.p en el NPS desde el año 2022 hasta septiembre de 2026.

Eficiencia y Escalabilidad Operativa

Durante el tercer trimestre de 2026 continuamos avanzando en la transformación digital y simplificación de nuestros procesos, apalancados en tecnología, capacidades analíticas, inteligencia artificial y omnicanalidad, con el objetivo de mejorar la experiencia de clientes, aumentar la productividad y escalar nuestra operación. En Chile, al cierre del tercer trimestre contábamos con 14 sucursales digitales y una participación significativa de las contrataciones realizada a través de canales digitales. Asimismo, nuestra aplicación se mantuvo como la mejor evaluada por los usuarios en Apple Store y Google Play durante 2023, 2024, 2025 y hasta el cierre del tercer trimestre de 2026. En Colombia, las ventas digitales alcanzaron 69%, mientras que el índice de digitalización de clientes llegó a 54%. Estos avances fueron reconocidos por Latam Marketing Association en Fintech Americas, donde nuestra plataforma ItaúX fue premiada por el uso de datos, inteligencia artificial y omnicanalidad para anticipar las necesidades de los clientes y fortalecer la gestión de nuestros ejecutivos.

Soluciones Financieras Integradas y Diferenciadoras

Durante el período, Itaú Chile avanzó en su estrategia de banca conversacional mediante el lanzamiento de un plug-in disponible en ChatGPT, que permite a las personas acceder de manera simple, rápida y en lenguaje cotidiano a información oficial sobre productos, preguntas frecuentes y beneficios de tarjetas. Esta solución, que no contempla operaciones transaccionales ni requiere credenciales bancarias, representa un nuevo canal de interacción con los clientes y forma parte de una hoja de ruta más amplia de transformación digital e inteligencia artificial, que también incluye Transferencias por Voz. En paralelo, continuamos fortaleciendo una propuesta de valor integral, que combina productos transaccionales, inversiones y asesoría especializada.

Habilitadores Estratégicos

Para lograr nuestras metas en relación con nuestras palancas estratégicas, movilizamos los talentos en el banco y desarrollamos una cultura que propicia el desarrollo y busca incentivar el poder de transformación de las personas. En términos de adopción de la cultura institucional por nuestros itubers, en Itaú Chile tuvimos un 85% de eNPS en la medición del tercer trimestre de 2026. Adicionalmente, hemos sido reconocidos como el mejor lugar para trabajar en Chile por Great Place to Work, además de haber sido reconocidos como la mejor Empresa para Profesionales Mujeres sub-35 en Chile, obteniendo el lugar N°1 en EFY FEM, que destaca a las compañías que más apoyan el crecimiento de sus colaboradoras, sumado a ser reconocidos, por tercer año consecutivo, como uno de los Mejores Lugares para Trabajar para el Talento LGBTI+ 2026 por Pride Connection, Human Rights Campaign y Fundación Iguales.

La Administración ha identificado como key matters para la creación de valor del Banco: (i) la presión competitiva sobre los márgenes en el negocio de colocaciones; (ii) la ejecución del plan de transformación digital como habilitador de eficiencia y crecimiento futuro; y (iii) la gestión del capital bajo el marco de Basilea III plenamente implementado. El análisis que sigue se estructura en torno a estos asuntos clave.

Estrategia de Sustentabilidad

Entre 2023 y 2025, Itaú Chile avanzó en una estrategia de sostenibilidad orientada a fortalecer su madurez ASG, transitando desde una etapa inicial hacia una gestión más integrada y consistente con los desafíos del negocio y las expectativas de sus grupos de interés. Durante este período se sentaron las bases para incorporar progresivamente la sustentabilidad en los procesos del Banco y en la toma de decisiones estratégicas. En estos tres años se robustecieron instancias de gobernanza y coordinación interna, se profundizó el análisis de materialidad y se integraron criterios ambientales, sociales y de gobernanza en la gestión de riesgos y en la planificación estratégica. Paralelamente, se desarrollaron y fortalecieron iniciativas en ámbitos como transición climática, inclusión financiera, diversidad e inclusión, contribución social y ética corporativa, conformando un marco de actuación coherente y alineado con las prioridades del Banco. Los avances logrados durante la estrategia 2023–2025 fueron reconocidos por el mercado y por evaluaciones externas, reflejándose en una mejora sostenida del desempeño en índices y rankings ASG y en un mayor posicionamiento dentro del sistema financiero chileno. Estos resultados validaron el enfoque adoptado y ratificaron la relevancia de la sustentabilidad en la creación de valor de largo plazo.

Nueva estrategia de Sustentabilidad 2026-2030

A partir de estos avances, y en coherencia con la evolución estratégica de Itaú Unibanco, en 2025 Itaú Chile inició la actualización de su enfoque de sustentabilidad para avanzar hacia una estrategia más transversal. Este proceso consideró la realidad y escala del mercado local, sin replicar los compromisos cuantitativos establecidos por el controlador. Al cierre de 2025, la nueva estrategia se estructura en cuatro pilares que organizan y profundizan los temas desarrollados previamente. Durante 2025, avanzamos en la bajada local de esta estrategia mediante un trabajo coordinado con distintas áreas para identificar brechas, priorizar iniciativas y avanzar en el desarrollo de indicadores de gestión. Este proceso integró la sustentabilidad en la planificación financiera y estratégica e incorporó la adecuación al marco regulatorio emergente, en su adecuada inclusión de los estándares IFRS S1 y S2. Las metas cuantitativas asociadas a esta estrategia se definirán a partir de 2026, una vez concluido el proceso de alineamiento interno y validación de los focos prioritarios. No obstante, la nueva etapa ya orienta el fortalecimiento del trabajo con proveedores bajo criterios ASG, la profundización de la diversidad, equidad e inclusión, la ampliación progresiva de las finanzas sostenibles, el acompañamiento a clientes en su transición climática y la consolidación de una gobernanza sólida y coherente con las mejores prácticas del mercado.



Acerca de Itaú | Proceso de materialidad

Enfoque general y proceso

En el Banco contamos con un proceso de materialidad que se actualiza anualmente desde 2022, como parte de nuestro sistema de gestión y de apoyo a la toma de decisiones estratégicas. Durante 2025, este proceso se actualizó incorporando los requerimientos de divulgación establecidos en la NCG N°519, en alineación con los estándares internacionales NIIF S1 y NIIF S2.

El análisis considera tanto los impactos de nuestra actividad sobre la economía, la sociedad y el medioambiente, como los riesgos y oportunidades que estos asuntos representan para el desempeño financiero y la creación de valor de largo plazo del banco, integrando la perspectiva de impacto y la perspectiva financiera del negocio (doble materialidad). Este enfoque se basa en la gestión histórica de temas financieramente relevantes y en su integración con nuestros modelos de riesgos financieros y no financieros, el sistema de Gobierno Corporativo y la planificación estratégica, considerando los impactos sobre clientes, colaboradores, proveedores y comunidades.

El proceso incorporó la visión de la alta administración y de áreas estratégicas del banco, a través de la implementación de 25 entrevistas semiestructuradas a gerencias estratégicas del banco, permitiendo actualizar la priorización de los temas materiales en función del entorno, la estrategia y el modelo de negocio. Como resultado del ejercicio 2025, se redefinió el universo de temas materiales, reduciendo su número de 15 a 13.

Lista de temas materiales

Los temas materiales priorizados fueron revisados por la Gerencia de Sustentabilidad, la Comisión Superior Ejecutiva y aprobados por el Directorio. Para el año 2025, los 13 temas materiales definidos se agrupan en las siguientes dimensiones:

Gobernanza

- **Ciberseguridad y protección de la información:** Aseguramos la continuidad operativa y la protección de datos mediante sistemas avanzados de prevención y defensa.
- **Digitalización y soluciones innovadoras con foco en el cliente:** Transformamos nuestros procesos con soluciones digitales que simplifican y mejoran la experiencia del cliente.
- **Comportamiento ético y conducta en el mercado:** Promovemos una actuación íntegra, garantizando relaciones responsables.
- **Rentabilidad sostenible:** Buscamos un crecimiento rentable a largo plazo mediante eficiencia, innovación y una gestión prudente del riesgo.
- **Integración de factores ambientales, sociales y de gobernanza (ASG) en la gestión financiera y de riesgos:** Integramos riesgos y oportunidades ASG en nuestra gestión de créditos para generar valor y contribuir a la mitigación del cambio climático.

Social

- **Inclusión y educación financiera:** Impulsamos la inclusión y el acceso a herramientas financieras para apoyar a grupos más vulnerables.
- **Cultura organizacional y gestión de talentos:** Fomentamos un ambiente que atrae y desarrolla talentos, fortaleciendo nuestra competitividad.
- **Diversidad, equidad e inclusión:** promovemos un entorno laboral diverso, equitativo e inclusivo que valore y respete a todas las personas.
- **Promoción del desarrollo social:** Contribuimos al progreso del país mediante programas y alianzas que impulsan educación y empleabilidad.
- **Salud integral de colaboradores:** Priorizamos el bienestar integral - físico, emocional, social y financiero - de quienes forman parte del banco.
- **Compromiso con los derechos humanos:** Garantizamos prácticas responsables en toda la cadena de valor para proteger derechos fundamentales y prevenir riesgos.

Medioambiente

- **Transición hacia una economía baja en carbono:** Gestionamos riesgos y oportunidades climáticas impulsando metas y acciones hacia la descarbonización
- **Ecoeficiencia operacional:** Reducimos nuestro consumo de recursos y promovemos prácticas sostenibles en nuestras operaciones.

Acerca de Itaú | Nuestra propuesta de valor

La creación de valor del banco se entiende como el resultado de la interacción entre su estrategia de negocio, los capitales que gestiona, la administración de riesgos y la incorporación progresiva de criterios de sostenibilidad en su operación.

La tabla que se presenta a continuación representa de manera estructurada cómo funciona nuestro negocio: los capitales que utilizamos como inputs, las principales actividades que desarrollamos y los outputs y outcomes que se generan a partir de ellas. Esta representación permite comprender cómo interactúan el capital financiero, humano, intelectual, social y natural en la generación de resultados económicos y no económicos.

Asimismo, facilita una lectura integrada del desempeño bajo una perspectiva de continuidad y generación de valor en el corto, mediano y largo plazo. Si bien el modelo describe la lógica operacional del banco, la estrategia de sostenibilidad aborda de manera específica aquellos factores ambientales, sociales y de gobernanza que pueden influir en esa capacidad de generación de valor en el tiempo, ya sea a través de riesgos, oportunidades o expectativas de los grupos de interés.

En coherencia con los lineamientos definidos por el grupo Itaú, en Chile avanzaremos progresivamente en la implementación local de los pilares de Finanzas Sostenibles, Transición Climática, Diversidad y Desarrollo, y Gobernanza y Conducta. Estos ejes orientan la gestión de materias ASG relevantes para el negocio y complementan la visión descrita en el modelo de creación de valor, contribuyendo a fortalecer su sostenibilidad en el mediano y largo plazo.

CAPITAL Financiero

INPUTS
Ingresos

ACTIVIDADES
Gestión principalidad y fondeo; reprecio; riesgo

OUTPUTS
→ **Colocaciones**

OUTCOMES
→ Resultado
→ Rentabilidad sobre el patrimonio

CAPITAL Industrial

INPUTS
Red y presencia
→ Sucursales, sucursales digitales, oficinas de representación

ACTIVIDADES
Plan de Inversión tecnológica: modernización, digitalización e infraestructura.

OUTPUTS
→ Reclamos; participación vista.
→ Reducción de tiempos de atención y mejora de eficiencia operacional.
→ Mayor disponibilidad operativa y experiencia omnicanal.

OUTCOMES
Contribución directa al liderazgo en personas, rentas altas, empresas y corporaciones.

CAPITAL Intelectual

INPUTS
Plataformas y analítica: ItaúX (omnicanal), CobraIA (segmentación), Rentelligence (estimación de ingresos), SecureWallet (seguridad de pagos).
Alianzas/innovación abierta: Khipu (pagos) y participación en SXSW 2025.

ACTIVIDADES
IA; seguridad; datos; omnicanal.

OUTPUTS
→ Proyectos Transforma.
→ Biometría Colombia.

OUTCOMES
→ Fortalecimiento de seguridad digital.
→ Mayor capacidad de innovación continua.

CAPITAL Humano

INPUTS
Personas.
Capacitación

ACTIVIDADES
→ Programas DEI: iElla, Soy como Soy, ItúVoz.
→ Universidad Itaú.

OUTPUTS
→ eNPS
→ contrataciones.

OUTCOMES
Liderazgo reputacional

CAPITAL Relacional

INPUTS
→ Fundación Itaú.
→ Voluntariado corporativo y acción territorial.
→ Satisfacción de clientes.
→ Educación financiera.

ACTIVIDADES
→ Acción Social.
→ Medición constante de Satisfacción de clientes.
→ Itú: Cuenta Digital.
→ Subsegmento comercial "Banco Condell".
→ ItúEmprendimiento Mujer.

OUTPUTS
Resultados de NPS líder en Chile.

OUTCOMES
→ Personas beneficiadas vía voluntariado corporativo.
→ Satisfacción de clientes

CAPITAL Natural

INPUTS
→ Sistema de Gestión Ambiental certificado ISO 14001.
→ Ser Netzero al 2050

ACTIVIDADES
→ Hoja de ruta de ecoeficiencia operacional.
→ Capacitación ambiental a través de nuestras cápsulas ambientales.

OUTPUTS
→ RAEE gestionados responsablemente.
→ residuos reciclados.
→ capacitación ambiental a itubers.

OUTCOMES
→ Cero sanciones ambientales.
→ Reducción huella de carbono
→ Cumplimiento metas agua

Para más detalle sobre cada uno de los pilares de nuestra propuesta de valor, consultar Memoria Anual Integrada 2025 disponible en https://ir.itau.cl/

Planes de Inversión

El plan de inversiones se gestiona bajo una metodología ágil, lo que permite que sea flexible y se adapte continuamente a las prioridades estratégicas del Banco, enfocadas tanto en el cliente como en las necesidades para desarrollar y evolucionar los distintos negocios con altos niveles de seguridad para nuestros clientes.

Estas inversiones son financiadas directamente por el Banco, y buscan fortalecer sus capacidades digitales y consolidarlo como un habilitador de innovación y de soluciones que generen valor para los clientes.

En este marco, se impulsan iniciativas para aumentar la agilidad y flexibilidad en la entrega de productos y servicios, aprovechando las capacidades que ofrecen las tecnologías emergentes, por lo que su composición puede cambiar y evolucionar a lo largo del año.

Inversiones de Tecnología

→ Productos Digitales Banca Minorista

Desarrollamos soluciones digitales para clientes minoristas, con foco en aumentar la principalidad y el crecimiento. Mejoramos el modelo de atención, transformando la experiencia digital de clientes y ejecutivos mediante tecnologías innovadoras que permiten una oferta de valor diferenciada y personalizada.

→ Productos Digitales Banca Corporate

Fortalecemos nuestras plataformas digitales para empresas, ofreciendo experiencias que sean nuevas y distintivas para potenciar la competitividad de nuestros clientes corporativos.

→ Tesorería Digital

Invertimos en el desarrollo del negocio de tesorería, creando productos digitales que mejoran la experiencia del cliente y fortalecen el uso intensivo de datos para decisiones rentables y con menor riesgo.

→ Evolución Tecnológica

Renovamos infraestructura e impulsamos iniciativas de datos e inteligencia artificial (IA), adoptando tecnologías que nos diferencien en el mercado, aceleren la estrategia de negocio y aumenten la productividad.

→ Otras inversiones

Inversiones en las áreas de apoyo, fortaleciendo nuestras capacidades de riesgo, crédito, finanzas, personas y performance. Estas mejoras buscan optimizar la gestión interna y asegurar una operación más ágil, eficiente y alineada con una experiencia de servicio de excelencia.

Inversiones de Infraestructura

El foco de este año estuvo en modernizar nuestras sucursales, renovando sectores estratégicos orientados a la atención de clientes. Incorporamos un diseño más acogedor y funcional, pensado para ofrecer la mejor experiencia y mantener la calidad de servicio que nos caracteriza, respaldada por infraestructura innovadora.

Recursos destinados a innovación y desarrollo

Como se informó en años anteriores, no clasificamos nuestra inversión bajo un concepto formal de "I+D". No obstante, destinamos recursos específicos para profundizar la modernización tecnológica y fortalecer nuestra capacidad de desarrollar soluciones innovadoras y de alto impacto tales como:

- El desarrollo de modelos de inteligencia artificial y analítica avanzada.
- La automatización y eficiencia operativa.
- Proyectos de seguridad digital e infraestructura tecnológica.
- Innovación abierta con universidades, startups y fintech (incluida la alianza con Khipu).
- Plataformas y capacidades que habilitan la transformación digital del Banco.

Gestión de Riesgos

Modelo de Gestión de Riesgos

Asumir y gestionar riesgos es la esencia de nuestro negocio y una responsabilidad compartida por todos nuestros colaboradores. Nuestro apetito por el riesgo define la naturaleza y el nivel de aquellos que son aceptables, mientras que nuestra cultura organizacional orienta las iniciativas y herramientas de gestión estratégicas para mitigarlos y convertirlos en oportunidades.

La estructura organizacional del Banco para la gestión de riesgos está desarrollada en conformidad con la regulación chilena, normas internacionales obligatorias y voluntarias, así como las iniciativas del grupo Itaú. Además, por mandato del Directorio, seguimos las mejores prácticas y estándares internacionales para construir y operar nuestros sistemas de gestión de riesgo: Control Objectives for Information and Related Technology (COBIT), Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO), Information Technology Infrastructure Library (ITIL), el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI), normas de Basilea y otras relevantes para asegurar una gobernanza robusta y acorde con las normativas vigentes en los países donde operamos.

1° línea de defensa

Áreas de negocios y soporte

Responsables por la identificación, medición, evaluación y gestión de los riesgos que pueden impactar el cumplimiento de sus objetivos estratégicos y operacionales.

2° línea de defensa

Internos, Compliance & AML y Riesgo Operacional

Responsable de apoyar a las áreas de negocio y soporte en la gestión de riesgos financieros y no financieros y adherencia de los procesos a las regulaciones vigentes (interna y externa)

Control de riesgo de crédito

Responsable de apoyar las áreas de negocio y soporte en gestión de riesgos de la cartera mayorista y en el proceso de generación de información y análisis relacionados al riesgo de crédito para la toma de decisiones

Control de Riesgo financiero

Responsable de apoyar a la Gerencia Corporativa de Tesorería y soporte en gestión de riesgos de mercado y liquidez

3° línea de defensa

Auditoría interna

Responsable de evaluar de forma independiente y periódica la adecuación de los procesos y procedimiento de gestión de riesgos, según lo establecido en la política de auditoría interna, y someter los resultados al Comité de Auditoría

Gestión integral de riesgos

La Gerencia Corporativa de Riesgo, que reporta al Gerente General, busca asegurar a través de una gestión integral, una ventaja competitiva para el banco que permita a las áreas de negocios cumplir con sus objetivos en un ambiente de control adecuado y alineado con el apetito de riesgo definido. Entre las funciones que cumple esta administración están:

Gestionar y controlar el riesgo de crédito del banco, participando activamente en todas las etapas del ciclo de crédito.

Definir las políticas y procedimientos en el ámbito de riesgo de crédito del banco.

Definir y desarrollar metodologías de riesgo de crédito y de provisiones consistentes con las normas y lineamientos establecidos por la alta dirección del banco y por los reguladores externos.

Gestionar el riesgo operacional para asegurar la continuidad de negocios, el control de seguridad de la información, así como el seguimiento preventivo, identificación y control de fraudes.

Gestionar los riesgos de ciberseguridad, a través de políticas y procedimientos para asegurar una gestión activa del riesgo cibernético en todas las áreas de operación del banco y sus filiales.

Definir y desarrollar metodologías e iniciativas para el análisis, control y seguimiento del riesgo de lavado de dinero (AML por sus siglas en inglés) en todas las operaciones del banco y sus filiales.

Gestionar y controlar el riesgo de cumplimiento, definiendo políticas, procedimientos, metodologías e iniciativas para asegurar el alineamiento y cumplimiento con las exigencias legales de los mercados donde operamos.

Definir y desarrollar los procesos de análisis, control y seguimiento de la gestión del riesgo de crédito.

Factores de Riesgo

Priorizamos la gestión de riesgos en nuestras operaciones con el objetivo de identificar, evaluar e implementar medidas de control y monitoreo. Nuestro sistema adopta un enfoque preventivo que abarca tanto los riesgos tradicionales en áreas de crédito, financiero y operacional, como los nuevos riesgos no tradicionales, tales como la digitalización de la industria financiera y el cambio climático.

Consideramos los riesgos en nuestra operación, que incluye nuestras actividades y procesos internos, así como en la cartera de créditos e inversiones, que se relaciona directamente con quienes utilizan nuestros productos o servicios, ya sean personas naturales o jurídicas.

El primer paso de la metodología de evaluación de riesgos consiste en identificar aquellos a los que nos encontramos expuestos, a partir de procesos de medición y control de las gerencias gestoras de riesgos.

El proceso de identificación se traduce en un inventario de riesgos que se actualiza anualmente o a medida que se identifique un nuevo riesgo.

Riesgos Financieros

→ **Riesgo de crédito:** Se trata de la posibilidad de pérdida económica, derivada del incumplimiento de las obligaciones asumidas por las contrapartes de un contrato crediticio.

→ **Riesgo de mercado en el libro de negociación:** Se refiere al riesgo actual o futuro para las utilidades o el capital del Banco, debido a fluctuaciones adversas en los factores que afecten las posiciones en el libro de negociación.

→ **Riesgo de mercado del libro de banca:** Se refiere al riesgo actual o futuro para las utilidades o el capital del Banco, debido a fluctuaciones adversas en los factores que afecten las posiciones en el libro de banca.

→ **Riesgo de liquidez:** Se refiere a la posibilidad de que el Banco no pueda cumplir oportunamente con sus obligaciones de pago, o bien cumplirlas mediante un costo excesivo.

Riesgos no Financieros

→ **Riesgo operacional:** Hace referencia a la posibilidad de ocurrencia de pérdidas resultantes de la falla, deficiencia o inadecuación de procesos internos, personas y sistemas, o de eventos externos. Esta definición incluye el riesgo legal asociado a la inadecuación o deficiencia en contratos firmados por Itaú, así como a las sanciones por razón de incumplimiento de disposiciones legales y a las indemnizaciones por daños a terceros derivados de las actividades desarrolladas por la institución.

→ **Riesgo de ciberseguridad:** Se refiere a la posibilidad de que ocurra un evento que afecte la seguridad digital del Banco, vulnerando la confidencialidad, integridad y disponibilidad de los datos, impactando los intereses del Banco y/o sus clientes.

→ **Riesgo de AML & Compliance:** Se define como aquella actividad a la que la organización se encuentra expuesta al incurrir en algún incumplimiento legal, normativo, reglamentario o de cualquier otra directriz que imparten los distintos cuerpos normativos de supervisión prescritos, tanto por la legislación local como la internacional, incluyendo el lavado de activos y el financiamiento del terrorismo, definido como el riesgo de que la organización sea utilizada como medio para ocultar y/o disimular la naturaleza, origen, ubicación, propiedad o control de dinero y/o bienes obtenidos ilegalmente, dándole una apariencia de actividades lícitas. Esto trae consecuencias sociales, económicas, reputacionales, daño a la integridad del sistema financiero y pérdida de prestigio.

→ **Riesgo estratégico:** Se refiere al posible impacto actual o futuro en los ingresos, el capital y la sostenibilidad del modelo de negocio, derivado de decisiones estratégicas inadecuadas o mal ejecutadas, de una gobernanza estratégica insuficiente, o de la incapacidad de anticipar y responder oportunamente a cambios relevantes en el entorno competitivo, regulatorio, tecnológico y macroeconómico, que puedan afectar el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la organización.

→ **Riesgo reputacional:** Se define como el riesgo de impactos económicos negativos actuales o potenciales para el Banco debido a daños en la percepción de la institución por parte de clientes, accionistas, inversionistas y el público en general.

→ **Riesgo de cambio climático:** Consiste en la posibilidad de que los factores asociados al cambio del clima, producido directa o indirectamente por los humanos, puedan impactar de forma relevante en los distintos tipos de riesgos a los cuales está expuesto el Banco, ya sea por los cambios físicos (creciente severidad o frecuencia de clima extremo o eventos climáticos) o de transición (relacionados con el tránsito hacia una economía de bajas emisiones de carbono).

→ **Riesgo de modelamiento:** Es el riesgo de consecuencias adversas, derivadas del diseño, desarrollo, implementación y/o uso de los modelos utilizados para la gestión de riesgos. Puede tener su origen en una especificación inapropiada, estimaciones de parámetros incorrectas, hipótesis y/o suposiciones defectuosas, errores de cálculo, datos inexactos, inapropiados o incompletos, entre otros.

Riesgos Emergentes

Los riesgos emergentes son aquellos con potencial impacto material en el negocio a medio y largo plazo, pero para los que aún no existe suficiente información para su plena evaluación y mitigación, debido al número de factores e impactos que aún no están plenamente identificados. Sus causas pueden originar acontecimientos externos y resultar la aparición de nuevos riesgos o la intensificación de riesgos ya controlados por Itaú Unibanco Holding. La identificación y el seguimiento de riesgos emergentes está garantizada por gobierno de Itaú Unibanco Holding, permitiendo que estos riesgos también sean incorporados a la gestión de riesgos. Para más detalle sobre cada uno de estos riesgos, consultar Memoria Anual Integrada disponible en https://ir.itau.cl/

→ **Riesgo climático de transición de la fijación del precio del carbono:** El riesgo climático se asocia a cambios en los patrones climáticos —como la mayor frecuencia e intensidad de eventos extremos— y a transformaciones en el entorno macroeconómico derivadas de la transición hacia una economía baja en carbono, orientada a limitar el aumento de la temperatura global. A nivel internacional, la regulación en esta materia está más avanzada; por ejemplo, la Unión Europea planea implementar el Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (CBAM) a partir de 2026. En el mediano y largo plazo, estas medidas podrían afectar la economía mediante una desaceleración del crédito y mayores presiones inflacionarias, impactando nuestros negocios tanto directa como indirectamente, incluyendo un eventual aumento en la morosidad. Para mitigar estos riesgos, el Banco monitorea activamente el desarrollo de los mercados de carbono y su fijación de precios, tanto a nivel local como internacional, evaluando sus posibles efectos en sectores intensivos en carbono

.→ **Riesgos geopolíticos globales y macroeconómicos domésticos:** Nuestras operaciones dependen del desempeño de las economías de los países en los que operamos, especialmente en América Latina, así como de la evolución de la economía global. Diversos factores geopolíticos pueden afectar las dinámicas económicas, con impacto en negocios, cadenas de suministro, políticas comerciales y regulaciones, lo que podría derivar en aumentos de precios y mayor volatilidad en mercados financieros, tasas de interés y tipos de cambio. Lo anterior podría traducirse en una desaceleración del crédito y de la actividad económica, mayores niveles de desempleo e inflación, y efectos adversos en nuestros negocios y resultados. Asimismo, este entorno podría afectar la capacidad de pago de nuestros clientes, incrementando la morosidad y el riesgo crediticio.

Para mitigar estos riesgos, realizamos pruebas de estrés sobre escenarios de alto impacto, simulando condiciones económicas y financieras adversas y sus efectos en nuestros resultados a un horizonte de tres años.

→ **Innovaciones en productos y servicios financieros:** La transformación tecnológica y digital por la que viene pasando el sector financiero en los últimos años tiene impacto en el mercado competitivo y regulatorio (cambios como el Open Finance, Banking-as a-Service (BaaS), tokenización, uso de inteligencia artificial, entre otros, hacen imperativo revisar y transformar el modelo de negocios, pasando por nuevos modelos de atención, así como una dinámica más oportuna en la creación de nuevos productos y servicios). La adopción a gran escala y de forma oportuna de una 'innovación tecnológica disruptiva y continua' es fundamental para la sostenibilidad del Banco a mediano y largo plazo y la mantención del crecimiento sostenido de clientes y de margen neto. La falta de conocimiento para actuar en la comercialización, intermediación financiera y/o custodia, podría hacernos menos atractivos dentro de la relación con nuestros clientes actuales y menos competitivos en la búsqueda de nuevos clientes digitales. Además, la ciberseguridad también ha sido un tema relevante cuando nuestros clientes eligen su Banco para relacionarse. Las innovaciones y la transformación digital también se ven como una oportunidad de reducción de costos.

→ **Riesgo cibernético debido a la dependencia de tecnología y terceros:** Los riesgos cibernéticos son eventos que pueden causar pérdida financiera, interrupción, extracción o daño de información contenida en nuestros sistemas, a través de la invasión por individuos malintencionados, la infiltración de "malwares" (como virus informáticos) en nuestros sistemas, la contaminación (intencional o accidental) de nuestras redes y sistemas por terceros con los que intercambiamos información, la explotación de vulnerabilidades, el acceso no autorizado a información confidencial de clientes y/o información propietaria por personas dentro o fuera de la organización, y ataques cibernéticos que resulten en la indisponibilidad de nuestros servicios y comprometan la integridad de la información. En el ejercicio de nuestras actividades estamos potencialmente expuestos a estos eventos que pueden ocasionar, además del impacto financiero, un impacto en nuestra reputación frente a nuestros clientes y el sistema financiero. Adoptamos rigurosos procesos de control orientados a detectar, prevenir, monitorear continuamente y responder a estos riesgos, garantizando así la gestión de riesgos de seguridad y construyendo una base sólida para el futuro.

Gestión de Riesgos | Profundizando en algunos riesgos no financieros

Riesgos climáticos y socioambientales

Gobernanza de riesgos climáticos y socioambientales

El riesgo socioambiental y climático (RSAC) en Itaú Chile se gestiona mediante un marco estructurado que permite identificar, evaluar y mitigar sus impactos, especialmente en riesgo de crédito. Durante 2025, se implementó una metodología para medir los Apetitos Socioambiental y Climático y monitorear la exposición crediticia a clientes personas jurídicas que operan en sectores con mayor sensibilidad a estos riesgos. Además, en línea con el compromiso del Grupo Itaú, se incorporaron directrices para retirar gradualmente el financiamiento al sector del carbón térmico, con horizonte 2030.

El Banco cuenta con una Política de Riesgo Socioambiental y Climático alineada con la NCG N° 519 de la CMF y con los Principios del Ecuador, que integra el cambio climático en la estrategia y establece criterios complementarios al análisis tradicional de riesgo de crédito. El Directorio aprueba esta política y supervisa su implementación.

Descarbonización operacional

En Chile, a nivel operacional, contribuimos a este compromiso a través de nuestro Sistema de Gestión Ambiental y Estrategia de Descarbonización Operacional, que busca reducir en un 42% las emisiones de CO2 en sus tres alcances al 2030, con respecto a la línea base 2021. Asimismo, busca disminuir en un 25% las emisiones por consumo de energía, en un 25% por consumo de agua y en un 25% la generación de residuos sólidos.

Desde 2022, hemos trabajado en la construcción de nuestro Inventario de Emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI), basado en el estándar ISO 14064-1:2019 y en los lineamientos del Protocolo de Gases de Efecto Invernadero (GHG Protocol). Este inventario considera las emisiones:

Alcance 1
Emisiones directas generadas por nuestras operaciones.

Alcance 2
Emisiones indirectas derivadas del consumo de electricidad.

Alcance 3
Otras emisiones indirectas a lo largo de nuestra cadena de valor.

En emisiones de Alcance 1 y 2, alcanzamos un 100% de cumplimiento, con reducciones del 79% y 65% respectivamente, superando ampliamente la meta del 42%. En Alcance 3, estamos en proceso, con una disminución del 27%. En cuanto al uso de agua, cumplimos completamente la meta, reduciendo en un 57% el consumo. En energía, cumplimos la meta con una reducción del 44%, considerando tanto el consumo interno como externo. Finalmente, en residuos, hemos avanzado con una disminución del 15%, aún en camino hacia el objetivo del 25%.

CO_2 Huella de Carbono total

Alcance 1	Alcance 2	Alcance 3
Meta al 2030 -42%	Meta al 2030 -42%	Meta al 2030 -42%

En 2026, obtuvimos por primera vez el Sello de Excelencia de HuellaChile, la máxima distinción otorgada por este programa del Ministerio del Medio Ambiente. Asimismo, obtuvimos por cuarto año consecutivo el Sello de Cuantificación y por tercer año consecutivo el Sello de Reducción, evidenciando una gestión climática consistente y en mejora continua. Estos reconocimientos dan cuenta de los avances sostenidos en la medición, gestión y reducción de nuestra huella de carbono, en línea con metodologías internacionales reconocidas y estándares de referencia para la acción climática.



Corporate Sustainability Assessment (CSA)

S&P Global

En 2025, alcanzamos 81 puntos de un máximo de 100 en el Corporate Sustainability Assessment (CSA) de S&P Global, 11 puntos más que en la evaluación anterior. Este resultado refleja la madurez de nuestra gestión ASG y reafirma nuestro compromiso sostenido con la sostenibilidad, la transparencia y la adopción de mejores prácticas en materias ambientales, sociales y de gobernanza.

Para más información, visite
www.spglobal.com/esg/csa/methodology

Política de Riesgo Socioambiental y Climático

En Itaú Chile, el riesgo socioambiental y climático (RSAC) se gestiona mediante un proceso estructurado que permite identificar, evaluar y mitigar sus impactos, promoviendo decisiones informadas y responsables.

Desde 2024, contamos con una gobernanza climática que define roles y responsabilidades específicas para el análisis del riesgo socioambiental asociado al crédito, tanto desde la perspectiva del cliente ("Visión Cliente") como del producto financiero ("Visión Producto"), especialmente en operaciones con known use of proceeds y garantías inmobiliarias.

Asimismo, contamos con una Política de Riesgo Socioambiental y Climático sustentada en tres ejes principales: integrar el cambio climático en la estrategia del banco; fortalecer las capacidades internas en todos los niveles de la organización; y establecer lineamientos claros en conformidad con la normativa vigente y, en particular, con las Normas de Carácter General NCG N° 461 y NCG N° 519 de la Comisión para el Mercado Financiero.

Esta política incorpora criterios específicos para el análisis socioambiental de clientes, como complemento a las metodologías tradicionales de riesgo de crédito. Además, adherimos a los Principios del Ecuador, lo que contribuye a asegurar que los proyectos financiados se desarrollen con responsabilidad social y ambiental.

El Directorio de Itaú Chile aprueba las políticas relacionadas con riesgos climáticos y ASG, y supervisa su implementación. A su vez, la Gerencia de Sustentabilidad y Asuntos Corporativos presenta al menos una vez al año los avances en esta materia ante el Directorio. Más información se encuentra disponible en la Memoria Integrada Anual de 2025.

Gestión de emisiones financiadas

En 2025, alcanzamos una cobertura de medición del 100% de la cartera de Banca Mayorista. Además, trabajamos junto con el Grupo Itaú para alinearnos con sus metas de reducción en los sectores más intensivos en carbono, aplicando la metodología PCAF (Partnership for Carbon Accounting Financials).

Nuestros datos de emisiones financiadas – en términos de grupo y también por región – están a disposición pública en el ESG Report 2025 de Itaú Unibanco, donde se divulgan los datos para las metodologías de cálculo en función de las siguientes categorías: i) Clase de activos, ii) Sector/industria y iii) País/Región.

Con todo, en Itaú Chile hemos adoptado lineamientos específicos que excluyen gradualmente el financiamiento a actividades intensivas en carbón, priorizando sectores y proyectos en línea con la transición energética. Este enfoque se basa en criterios técnicos y regulatorios, y se implementa mediante procesos robustos de evaluación socioambiental. A través de estos lineamientos no solo mitigamos riesgos reputacionales y regulatorios, sino que también fortalecemos nuestra capacidad de adaptación ante los desafíos del cambio climático, alineándonos con mejores prácticas internacionales.

Financiamiento sostenible de proyectos a gran escala

Itaú Chile incorpora criterios ASG en el financiamiento de proyectos a gran escala, alineándose con los Principios del Ecuador y los estándares del IFC. Un equipo especializado en Riesgo Socioambiental y climático supervisa su implementación, para garantizar el cumplimiento de estándares. En 2025, se revisaron 18 proyectos bajo estos principios, alcanzando una cobertura del 100% en la verificación de cumplimiento de los Principios del Ecuador.

Política de Finanzas Sostenibles

En 2025 publicamos la Política de Finanzas Sostenibles como parte de nuestra contribución al desarrollo de una economía más inclusiva, baja en carbono y resiliente.

Nuestro propósito es acompañar activamente a nuestros clientes en su transición hacia modelos de negocio más sostenibles, entregando herramientas concretas que impulsen prácticas responsables y generen valor a largo plazo. Su diseño consideró los estándares y marcos internacionales y aplica a todos los productos de financiamiento desarrollados por el banco que pueden ser clasificados como ESG.

Política de inversión responsable

La Política integra prácticas de stewardship, con foco en engagement individual y colaborativo con empresas, así como también con Policymakers y otros stakeholders.

A través de su Administradora General de Fondos (AGF), Itaú Chile, se involucra activamente con las empresas en las que invierte, buscando influir en su desempeño ASG mediante el monitoreo de riesgos y la promoción de mejores prácticas.

Participamos en mesas de trabajo y procesos de consulta por parte de instituciones públicas o privadas, orientados al trabajo colaborativo para impulsar el desarrollo de las inversiones responsables en Chile. Adicionalmente, a través de los gremios participamos en la generación de instancias de discusión, elaboración de documentos técnicos y propuestas que aporten a un mercado de capitales más eficiente y sustentable.

Para una visión de nuestro desempeño anual en términos de inversiones responsables, puede consultar nuestro Reporte de Transparencia y Evaluación de PRI 2025 disponible en www.itau.cl.

Ciberseguridad y protección de la información

En Banco Itaú somos plenamente conscientes de nuestra responsabilidad en la protección del patrimonio de nuestros clientes frente a diversas amenazas —como programas maliciosos, spam, estafas de phishing, ataques de red o web, y secuestro de datos— que afectan a la industria bancaria. Por ello, la ciberseguridad y la protección de la información constituyen prioridades estratégicas y desafíos permanentes para nuestra organización. Contamos con áreas especializadas dedicadas a evaluar, fortalecer y actualizar continuamente las medidas de defensa y resguardo que nuestros clientes necesitan y esperan. Paralelamente, trabajamos en consolidar una cultura interna de ciberseguridad mediante diversas instancias de capacitación transversales a toda la compañía.

La gestión del riesgo de ciberseguridad se fundamenta en:

- **Modelo de gestión en ciberseguridad**
- **Modelo de gestión de seguridad de la información**
- **Planes de continuidad y contingencia**
- **Procedimientos de respuesta a incidente**

En Banco Itaú, protegemos la confianza de nuestros clientes, y buscamos mantener el equilibrio entre los intereses del Banco y los organismos reguladores en materias de seguridad de la información y ciberseguridad. Este compromiso se refleja en políticas y procedimientos robustos y el programa de cultura y concientización que garantizan la sensibilización de todos los colaboradores sobre la importancia de la seguridad de la información y la ciberseguridad.

Contamos con una Política de Seguridad de la Información y Ciberseguridad orientada a resguardar la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información, asegurando el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables, con el fin de mantener un nivel de riesgo aceptable.

Gestión de Riesgos Financieros

En Itaú, creemos que la gestión de riesgos es una herramienta esencial para optimizar el uso de los recursos y seleccionar las mejores oportunidades de negocio para maximizar la creación de valor para los accionistas. En este contexto, el apetito por riesgo define la naturaleza y el nivel de riesgos aceptables y la cultura de riesgo guía las actitudes necesarias para manejarlos.

A nivel de Alta Dirección, existe un Comité de Capital y uno de Activos y Pasivos para gestionar la posición de capital y el riesgo financiero del banco, respectivamente. Esto se enmarca de acuerdo con los principios y estándares económicos establecidos por las regulaciones locales y las de Basilea I, II y III. Estos principios y normas se aplican para proporcionar supervisión y gestión de los riesgos inherentes y los principios de capital económico, para revisar la eficacia de las políticas, límites y procedimientos para la gestión y el control de los riesgos inherentes y de capital en todo el Banco, así como para garantizar el cumplimiento de los mismos.

Adoptamos una postura prospectiva en relación con la gestión de capital y el control del riesgo financiero, a través de los procesos internos de evaluación de la suficiencia de capital (ICAAP) y adecuación de liquidez (ILAAP), por los cuales evaluamos la suficiencia de nuestro capital y liquidez para hacer frente a los riesgos incurridos, compuestos por riesgos crediticios, mercado, liquidez, operativos y otros riesgos materiales.

Nuestro proceso de gestión de riesgos incluye:

1. Identificación y medición de riesgos existentes y potenciales en nuestras operaciones.
2. Alineación de políticas institucionales para el control de gestión de riesgos, procedimientos y metodologías de acuerdo con las directrices del Directorio y nuestras estrategias corporativas.
3. Gestión de nuestra cartera buscando ratios de riesgo - retorno óptimos.

Índices de Liquidez

En línea con las prácticas internacionales de gestión de riesgos, utilizamos el Indicador de Liquidez de Corto Plazo (LCR- Liquidity Coverage Ratio) y el Indicador de Liquidez de Largo Plazo (NSFR - Net Stable Funding Ratio) para gestionar el riesgo de liquidez.

La metodología utilizada para estimar el LCR y el NSFR consiste en índices de liquidez propuestos por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea III (BIS III), adoptados por la CMF y el Banco Central de Brasil (BACEN).

Las exigencias regulatorias actuales para los ratios normativos se sitúan en 100% para LCR y NSFR.

Índice de Cobertura de Liquidez (LCR)

En millones de Ch$	3T26	2T26
Activos de Alta Liquidez	3.952.461	4.032.859
Egresos Netos	2.530.549	2.527.548
LCR (%)	**156,2%**	**159,6%**
Activos de Alta Liquidez	6.113.854	4.925.036
Egresos Netos	3.261.492	2.133.633
LCR (%)	**187,5%**	**230,8%**

Índice de Financiamiento Estable Neto (NSFR)

En millones de Ch$	3T26	2T26
Financiamiento Estable Disponible	23.520.462	22.718.551
Financiamiento Estable Requerido	21.632.117	20.821.513
NSFR (%)	**108,7%**	**109,1%**
Financiamiento Estable Disponible	14.369.236	19.732.070
Financiamiento Estable Requerido	11.979.853	16.010.882
NSFR (%)	**119,9%**	**123,2%**

Notas: Las cifras de Colombia se expresan en moneda constante, por lo que todas las cifras de cada uno de los períodos analizados se convirtieron en pesos chilenos a un tipo de cambio único: Ch$0,2933 por COP, al 30 de septiembre de 2026.

En Chile, la disminución en el LCR obedece principalmente a aumento de egresos a 30 días, junto con una menor concentración de ingresos. En tanto que en Colombia, la disminución del LCR es explicado principalmente por menores egresos a 30 días.

Respecto de los niveles de NSFR en Chile, la disminución se explica principalmente por mayor financiamiento requerido, mientras que en Colombia, la disminución del NSFR se explica principalmente por la disminución del financiamiento disponible.

Gestión de Capital

Requerimientos de Capital Mínimo

Mantenemos una posición de capital sólida y alineada con los estándares internacionales. Desde la adopción de Basilea III en la Ley General de Bancos, hemos fortalecido nuestra estructura de capital, incorporando buenas prácticas en temas de gestión de riesgos, autoevaluación de capital y divulgación de información al mercado.

A lo largo de los años, hemos robustecido nuestra posición de solvencia con foco en la disciplina de capital. Actualmente, nuestro ratio de patrimonio efectivo alcanza 16,6%, significativamente por sobre el mínimo regulatorio de 12,0%. Lo anterior implica una holgura de 460 puntos base.

Este desempeño es resultado de una estrategia de gestión de capital disciplinada y proactiva, orientada a preservar resiliencia financiera y anticipar los desafíos regulatorios y de mercado. De esta forma, el Banco cuenta con una estructura de capital robusta que respalda su crecimiento sostenible y refuerza la confianza de clientes e inversionistas.

Índices de solvencia

En millones de Ch$, al final del periodo	3T26	2T26	3T25
Capital básico	**4.372.085**	**4.388.279**	**4.232.242**
Interés no controlador	**3.969**	**4.292**	**3.838**
(—) Goodwill	**-492.512**	**-492.512**	**-492.512**
(—) Otros descuentos de Basilea III	**-312.614**	**-402.260**	**-198.740**
Common Equity Tier1 (CET1)	**3.570.928**	**3.497.799**	**3.544.828**
(+) Tier1 adicional (AT1)	**290.713**	**274.499**	**286.822**
Tier1	**3.861.641**	**3.772.297**	**3.831.650**
(+) Bonos subordinados	**1.219.397**	**1.224.451**	**1.185.059**
(+) Provisiones adicionales	**107.379**	**107.379**	**107.379**
Tier2	**1.326.776**	**1.331.830**	**1.292.438**
Patrimonio efectivo	**5.188.416**	**5.104.127**	**5.124.088**
(+) Riesgo de crédito	**25.107.541**	**24.258.362**	**22.785.924**
(+) Riesgo de mercado	**3.534.213**	**3.408.986**	**3.429.533**
(+) Riesgo operacional	**2.695.325**	**2.677.447**	**2.698.397**
Activos ponderados por riesgo (APR)	**31.337.078**	**30.344.796**	**28.913.855**
Ratios			
CET1	**11,4%**	**11,5%**	**12,3%**
Tier1	**12,3%**	**12,4%**	**13,3%**
Ratio Patrimonio efectivo	**16,6%**	**16,8%**	**17,7%**

Principales variaciones del 3T26

En comparación con el cierre del segundo trimestre, el ratio de solvencia disminuyó en 20 puntos base, desde 16,8% a 16,6%, reflejando principalmente el aumento de los activos ponderados por riesgo asociado al crecimiento del negocio.

Respecto de septiembre 2025, se observa una disminución de 110 puntos base, explicada principalmente por el crecimiento de los activos ponderados por riesgo observado en los últimos doce meses y, en menor medida, por mayores descuentos de capital y un mayor reparto de dividendos.

Política de dividendos

La política de dividendos del Banco busca equilibrar dos objetivos fundamentales: (i) aportar retornos sostenibles a nuestros accionistas, y (ii) mantener una posición de capital sólida, consistente con nuestro apetito de riesgo, el marco regulatorio vigente y las oportunidades de crecimiento del negocio.

Cada año, el Directorio propone a la Junta de Accionistas la distribución de dividendos considerando, entre otros factores:

- La generación de utilidades del ejercicio,
- Las necesidades de capital para apoyar el crecimiento futuro,
- Las condiciones del entorno económico y regulatorio, y
- El cumplimiento del objetivo interno de CET1 más un trigger adicional, lo que para este período se traduce en un ratio de capital de 11,5%

En línea con lo dispuesto por la Ley de Sociedades Anónimas, el Banco mantiene como referencia la distribución de, al menos, el 30% de las utilidades líquidas del ejercicio, salvo que las condiciones de capital, el escenario macroeconómico o las necesidades del negocio recomienden una retención mayor para resguardar la solvencia y asegurar un crecimiento responsable.

Nuestra filosofía es mantener una disciplina de capital que permita sostener retornos competitivos para los accionistas sin comprometer la solidez financiera de largo plazo.

Política de dividendos

En nuestra última Asamblea Anual de Accionistas celebrada el 09 de abril de 2026, los accionistas aprobaron el pago de un dividendo anual correspondiente al ejercicio 2025, por un monto de $1.187,27069 por acción. Este dividendo representó un 60% del Resultado Neto del ejercicio 2025 y fue pagado durante 2026, equivalente a una rentabilidad por dividendo de 5,00%[1]. La siguiente tabla muestra los dividendos por acción distribuidos durante los últimos cinco años

Cargo al año fiscal	Año de pago	Resultado (Ch$ millones)[2]	% Distribuido	Número de acciones	Dividendo por acción (Ch$)
2021	2022	279.765	30%	973.517.871.202	0,08561
2022	2023	433.744	30%	973.517.871.202	0,13366
2023	2024	354.887	30%	216.340.749	492,12204
2024	2025	376.627	30%	216.340.749	522,26905
2025	2026	428.092	60%	216.340.749	1.187,27069

[1] Considera el precio de la acción al cierre de 26/01/2026 (fecha del anuncio de la propuesta de dividendos por el Directorio de Itaú Chile).
[2] Utilidad neta atribuible a los accionistas (Contable)

Contexto Macroeconómico

La actividad económica se mantuvo débil, confirmando una pérdida de dinamismo de la demanda interna y una mayor holgura en el mercado laboral. El consumo privado perdió impulso, mientras que la inversión avanzó por debajo de lo esperado ante retrasos en proyectos privados, debilidad inmobiliaria y menor inversión pública. Hacia adelante, una mayor cartera de proyectos, elevados precios del cobre y una aceleración esperada de la inversión sostienen una perspectiva más favorable para 2027.

La inflación volvió a aumentar, principalmente por factores externos, incluyendo la depreciación del peso y los mayores precios internacionales del petróleo. No obstante, la inflación subyacente se mantiene relativamente contenida, consistente con una demanda interna débil y una brecha de actividad negativa. Bajo este escenario, la inflación cerraría 2026 en 4,7%, mientras que la convergencia hacia la meta de 3,0% se postergaría hasta la segunda parte de 2027.

El peso chileno continúa expuesto a un entorno externo más exigente, marcado por mayores tasas internacionales, precios de energía elevados y una mayor competencia global por capital. Las menores tasas reales locales también mantienen al peso sensible a episodios de aversión al riesgo. En este contexto, esperamos que el USD/CLP finalice 2026 en torno a 930, por sobre los 900 estimados previamente.

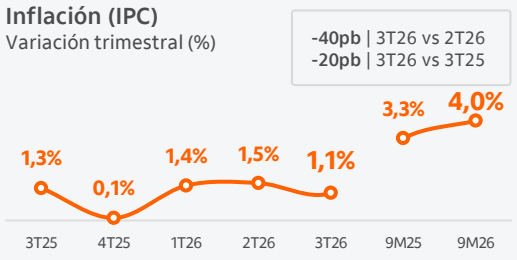
El Banco Central mantendría la TPM en 4,5%, nivel ubicado dentro del rango neutral. Si bien la inflación efectiva aumentó y persisten riesgos al alza, las expectativas continúan ancladas, mientras que la debilidad de la demanda interna, el deterioro del mercado laboral y una brecha de actividad negativa favorecen una postura cautelosa. Esperamos que la TPM se mantenga sin cambios durante 2026 y 2027.

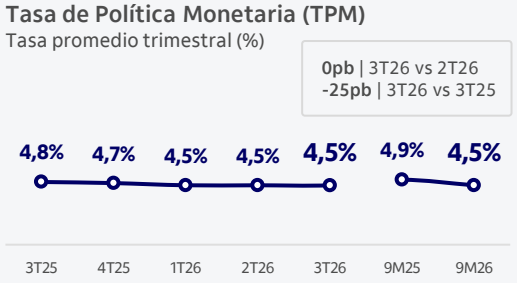
En materia fiscal, el resultado nominal se proyecta en -1,8% del PIB durante 2026, mejorando hacia -1,4% en 2027. La deuda pública bruta alcanzaría 43,5% del PIB en 2026, manteniéndose próxima a esos niveles el próximo año. El escenario continúa condicionado por la necesidad de compatibilizar la consolidación fiscal con medidas orientadas a reactivar el empleo y acelerar la ejecución de inversión pública.

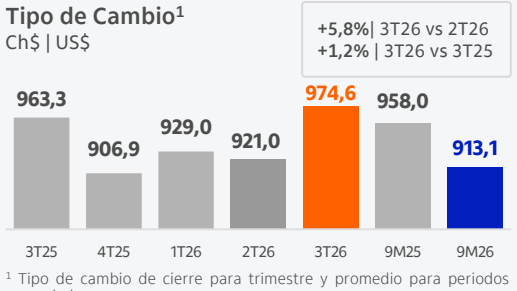
Expectativas

Esperamos que el PIB crezca 0,3% en 2026, afectado por la debilidad de la demanda interna, un mercado laboral más frágil y una inversión menor a la esperada. Para 2027 proyectamos una aceleración a 3,0%, apoyada por una recuperación de la inversión, una sólida cartera de proyectos y elevados precios del cobre.

La inflación cerraría 2026 en 4,7% y convergería a 3,0% en 2027. Bajo este escenario, esperamos que la TPM se mantenga en 4,5% durante el horizonte de proyección. El USD/CLP finalizaría 2026 en torno a 930 y 2027 cerca de 900, mientras que el déficit en cuenta corriente alcanzaría 0,5% y 1,1% del PIB, respectivamente. En el frente fiscal, proyectamos un déficit nominal de 1,8% del PIB en 2026 y 1,4% en 2027.







[1] Tipo de cambio de cierre para trimestre y promedio para periodos acumulados

Contexto Macroeconómico

La actividad económica se mantuvo resiliente, aunque comenzaron a observarse señales de moderación en los principales indicadores. El ISE perdió dinamismo en julio, acompañado por una desaceleración de las ventas minoristas y una contracción de la producción manufacturera, mientras que el terremoto de agosto agregaría presión adicional durante el tercer trimestre. Aun así, la confianza empresarial y del consumidor se mantiene sobre niveles neutrales y los esfuerzos de reconstrucción deberían apoyar la actividad posteriormente.

La inflación volvió a sorprender al alza en agosto. El IPC alcanzó 6,29% interanual, con mayores presiones provenientes de alimentos, energía y servicios. La indexación asociada al salario mínimo y una demanda interna todavía sólida continúan sosteniendo la inflación de servicios, aunque la apreciación del COP entrega una compensación parcial sobre los precios de bienes transables.

BanRep mantendría una postura restrictiva, aunque las condiciones actuales favorecen postergar nuevas alzas en el corto plazo. La apreciación del COP, la estabilidad de las expectativas de inflación de mediano plazo, el impacto transitorio del terremoto sobre la actividad y el esperado ajuste fiscal justifican una mayor cautela. Bajo este escenario, esperamos que la tasa de política alcance 12,5% al cierre de 2026 y descienda gradualmente a 11,0% en 2027.

Las cuentas externas mostraron un deterioro durante el segundo trimestre, con un déficit de cuenta corriente de 3,5% del PIB, explicado principalmente por un mayor déficit comercial. Pese a ello, el COP continúa mostrando un desempeño favorable frente a sus pares, respaldado por primas de riesgo contenidas, flujos de inversión extranjera directa, términos de intercambio favorables y un elevado diferencial de tasas reales.

En materia fiscal, la consolidación se mantiene como el principal foco de atención. El déficit fiscal se proyecta en 7,5% del PIB en 2026 y 8,4% en 2027, mientras que la deuda pública bruta aumentaría desde 62,7% del PIB en 2026 hasta 68,2% en 2027. El Gobierno prepara un ajuste concentrado principalmente en gasto, aunque persisten dudas respecto de su magnitud y capacidad de implementación.

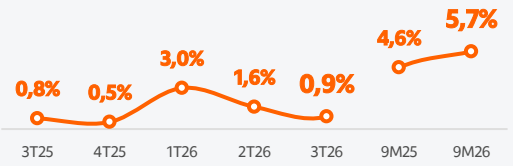
Expectativas

Esperamos que el PIB crezca 2,4% tanto en 2026 como en 2027. La actividad se mantendría apoyada por una demanda interna resiliente, aunque con una moderación gradual y efectos transitorios del terremoto durante el segundo semestre de 2026.

Proyectamos que la inflación cierre 2026 en 7,0% y se modere a 5,6% en 2027. Bajo este escenario, esperamos que BanRep lleve la tasa de política a 12,5% al cierre de 2026 y posteriormente la reduzca a 11,0% en 2027. El USD/COP finalizaría tanto 2026 como 2027 en torno a 3.100, mientras que el déficit en cuenta corriente alcanzaría 2,5% y 3,0% del PIB, respectivamente. En el frente fiscal, proyectamos un déficit nominal de 7,5% del PIB en 2026 y 8,4% en 2027.

Inflación (IPC)
Variación trimestral (%)

-71pb | 3T26 vs 2T26
+14pb | 3T26 vs 3T25



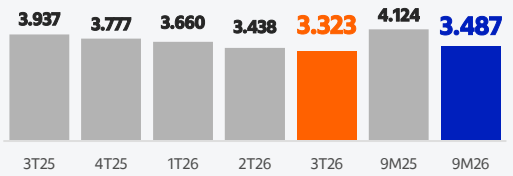
Tasa de Política Monetaria (TPM)
Tasa promedio trimestral (%)

+75pb | 3T26 vs 2T26
+275pb | 3T26 vs 3T25



Tipo de Cambio[1]
COP | US$

-3,3%| 3T26 vs 2T26
-15,6% | 3T26 vs 3T25



[1] Tipo de cambio de cierre para trimestre y promedio para periodos acumulados

Entorno y Posición Competitiva | Marco Regulatorio

Entorno regulatorio general

El sistema financiero chileno opera bajo un marco regulatorio sólido, alineado con estándares internacionales y supervisado principalmente por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) y el Banco Central de Chile.

Las instituciones bancarias se rigen fundamentalmente por la Ley General de Bancos, complementada por normativa específica de la CMF y, en materias corporativas, por la Ley de Sociedades Anónimas.

El marco regulatorio chileno establece exigencias prudenciales en materia de solvencia y capital, gestión de riesgos, liquidez, gobierno corporativo y protección al consumidor financiero.

Principales cambios regulatorios recientes

→ Finanzas abiertas y protección de datos

En junio de 2026, la CMF publicó las especificaciones técnicas necesarias para implementar el Sistema de Finanzas Abiertas, incluyendo los estándares para intercambio de información e iniciación de pagos. Debido a la complejidad tecnológica del proceso, la entrada en vigor del sistema fue postergada hasta julio de 2027 y se incorporaron períodos piloto, ambientes de prueba y una implementación más gradual. La nueva Ley de Protección de Datos Personales entrará en vigencia el 1 de diciembre de 2026. La normativa fortalece los derechos de los titulares, eleva las obligaciones de seguridad, trazabilidad y gobierno de datos, y crea una Agencia de Protección de Datos Personales con facultades fiscalizadoras y sancionatorias.

→ Capital y regulación prudencial

En septiembre de 2026, la CMF publicó la modificación definitiva al Capítulo 21-7 de la RAN, incorporando el método de duración como alternativa para el cálculo de los Activos Ponderados por Riesgo de Mercado (APRM). La metodología entra en vigencia durante octubre de 2026 y su adopción es opcional para los bancos que cumplan con los requerimientos técnicos y operacionales. En paralelo, la CMF sometió a consulta criterios adicionales para la exclusión de determinadas posiciones en derivados.

Paralelamente, el Requerimiento de Capital Contracíclico aumentará gradualmente desde 0,5% a 1,0% de los APR, siendo exigible 24 meses después su anuncio, reforzando los niveles de resiliencia del sistema bancario.

Sumado a lo anterior, en agosto, la CMF inició la consulta para un nuevo Capítulo 21-9 de la RAN, orientado a facilitar la utilización de metodologías internas para provisiones y Activos Ponderados por Riesgo de Crédito (APRC). La propuesta contempla modelos fundacionales y avanzados y permitiría una medición del riesgo más alineada con la experiencia y características de las carteras de cada institución.

→ Medios de pago y reformas estructurales

La regulación de medios de pago continúa avanzando hacia una mayor transparencia de costos e ingresos y un monitoreo más detallado de las tasas de intercambio. La reforma previsional, ya aprobada, se encuentra en una fase de implementación gradual, mientras que la ampliación del subsidio hipotecario y de las garantías FOGAES fue aprobada, apoyando el acceso a la vivienda y la recuperación del financiamiento hipotecario.

→ Ley de Reforma al Mercado de Capitales (MK4)

En septiembre de 2026, el Ejecutivo presentó al Congreso el proyecto de Reforma al Mercado de Capitales, conocido como MK4, cuyo objetivo es profundizar el mercado financiero, ampliar las alternativas de financiamiento y posicionar a Chile como un centro financiero regional. La iniciativa contempla medidas como la creación del Fondo Nacional para la Vivienda, la simplificación de procesos para emisores, ajustes a la Ley de Fraudes, facilidades para inversionistas no residentes y la convergencia del marco de capital bancario hacia estándares internacionales.

Impacto en Itaú Chile

El marco regulatorio vigente tiene implicancias relevantes para la estrategia y operación del Banco, entre ellas:

- Mantener niveles sólidos de capital y liquidez
- Adaptación continua a nuevas normativas (Fintec, datos, pagos)
- Inversiones en tecnología y ciberseguridad
- Gestión activa del riesgo en un entorno macroeconómico cambiante
- Mayor competencia en productos y canales digitales

En este contexto, Itaú Chile mantiene un enfoque proactivo en el cumplimiento regulatorio, integrando estas exigencias dentro de su gestión estratégica y de riesgos.

Entorno y Posición Competitiva | Industria Financiera

Actividad[1]

Al cierre de agosto de 2026, la actividad crediticia de la industria continuó débil en términos reales, principalmente por el menor dinamismo de la cartera comercial, mientras vivienda y consumo sostuvieron el crecimiento. En captaciones, se observó un cambio en el mix respecto de los trimestres anteriores, con una mayor contribución de los depósitos a plazo y un menor dinamismo de los saldos vista. En paralelo, el patrimonio administrado mantuvo una expansión real.

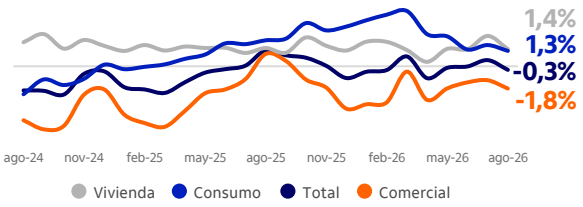
Las colocaciones de la industria financiera -excluyendo filiales en el exterior- alcanzaron Ch$256.978 mil millones, con un crecimiento nominal de 3,8% respecto de agosto de 2025 y una contracción real de 0,3%. La cartera comercial continuó mostrando un desempeño débil, creciendo 2,3% nominal y cayendo 1,8% real, limitada, entre otros factores, por una disminución en COMEX. En contraste, las carteras asociadas al segmento personas mantuvieron una trayectoria de crecimiento. Vivienda aumentó 5,5% (1,4% real) en doce meses, ubicándose como la cartera de mayor crecimiento, apoyada por el subsidio a la tasa y la garantía FOGAES para viviendas nuevas, cuyo alcance fue ampliado a propiedades de hasta 6.000 UF.[2] Por su parte, consumo creció 5,4% (1,3% real), impulsado por tarjetas de crédito.

En captaciones, los depósitos totales crecieron 6,2% nominal (2,1% real) respecto del mismo período del año anterior. Más de 80% de este crecimiento fue explicado por los depósitos a plazo, que aumentaron 8,2% (4,1% real). Esta dinámica marca un cambio respecto de lo observado a marzo y junio, cuando los saldos vista crecían por sobre los depósitos a plazo, reflejando una mayor contribución de estos últimos al crecimiento reciente de las captaciones.

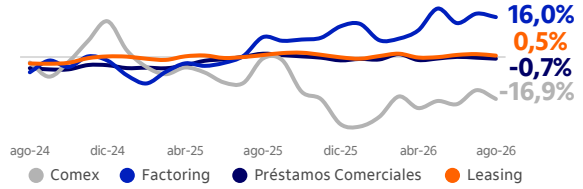
Por su parte, los saldos vista crecieron 3,1% nominal y cayeron 1,0% real, pasando a terreno negativo en términos reales desde julio. El crecimiento nominal estuvo concentrado principalmente en cuentas corrientes de personas jurídicas, cuyos saldos aumentaron 5,8% (1,7% real), mientras que en personas naturales el crecimiento fue más acotado, con un avance de 1,5% y una caída real de 2,6%.

Finalmente, el patrimonio administrado mantuvo una tendencia al alza, creciendo 13,9% nominal (9,8% real) en doce meses. Por producto, los fondos mutuos ex Money Market lideraron el crecimiento con un aumento de 19,0% (14,9% real), mientras Money Market creció 5,7% (1,6% real).

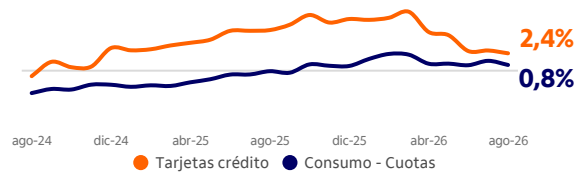
Colocaciones | Crecimiento real 12 meses



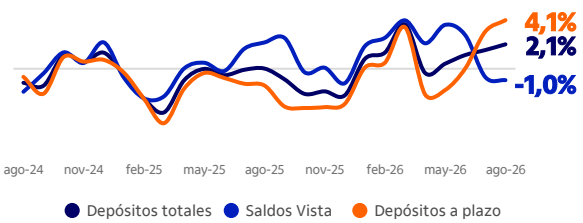
Colocaciones Comerciales por producto | Crecimiento real 12 meses



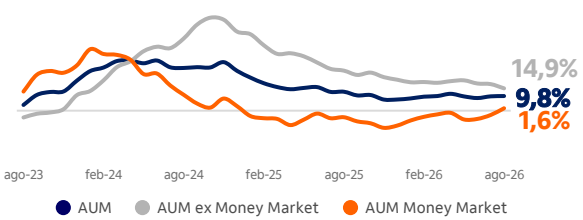
Colocaciones Consumo por producto | Crecimiento real 12 meses



Captaciones | Crecimiento real 12 meses



Fondos Mutuos | Crecimiento real 12 meses



[1] Excluye filiales en el exterior.
[2] Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. Ley N° 21.836: ampliación del subsidio hipotecario y garantía FOGAES a viviendas nuevas de hasta 6.000 UF.

Entorno y Posición Competitiva | Industria Financiera

Resultados y Solvencia

Al cierre de agosto de 2026, la industria bancaria acumuló una utilidad de Ch$4.016.134 millones, un aumento de 9,3% respecto de igual período de 2025. El crecimiento de los ingresos operacionales, favorecido por el mayor aporte de los reajustes, junto con una expansión contenida de los gastos, permitió absorber el incremento del gasto crediticio. En este contexto, el RoTE acumulado aumentó 34pbs hasta 16,9%.

INGRESOS OPERACIONALES	**COSTO** DE CRÉDITO	**GASTOS** ADMINISTRATIVOS	**RENTABILIDAD** Y SOLVENCIA
7,0% Δ8M26 vs 8M25	**+10,1%** Δ8M26 vs 8M25	**1,3%** Δ8M26 vs 8M25	**1,5%** ROA (ago-26)
→ **7,9%** Intereses y reajustes	**1,3%** Costo de crédito | Colocaciones	**41,0%** Eficiencia	**16,9%** RoTE (ago-26)
→ **+6,7%** Comisiones	**2,5%** NPL		**16,9%** IAC (jul-26)
→ **-3,5%** Resultado Financiero Neto			

Los ingresos operacionales crecieron 7,0%, impulsados principalmente por el aumento de los intereses netos (+4,7%) y los reajustes netos (+26,6%), que en conjunto avanzaron 7,9%. Este desempeño estuvo favorecido por una mayor inflación acumulada, que alcanzó 2,9% a agosto de 2026 frente a 2,5% en igual período de 2025, incrementando la contribución de los ingresos asociados a posiciones indexadas a la UF.

El resultado financiero neto disminuyó 3,5%, en un entorno de elevada incertidumbre geopolítica y volatilidad en los mercados financieros internacionales, asociado principalmente al conflicto en Medio Oriente y sus efectos sobre los precios de la energía y las condiciones financieras. Por su parte, las comisiones netas aumentaron 6,7%, apoyadas por el crecimiento de los ingresos asociados a servicios de tarjetas (+19,3%), manteniendo su participación en los ingresos operacionales prácticamente estable.

El gasto por pérdidas crediticias aumentó 10,1%, elevando el costo de crédito acumulado en 8pbs hasta 1,25%. Sin embargo, al excluir las provisiones adicionales, el indicador disminuyó 14pbs hasta 1,24%, reflejando que el mayor gasto reportado estuvo influido por el cambio desde liberaciones netas de provisiones adicionales en 8M25 hacia constituciones netas en 8M26.

La morosidad superior a 90 días aumentó 6pbs hasta 2,52%, en un contexto de persistente debilidad del mercado laboral, con una tasa de desempleo de 9,6%[1], superior en 1,0pp a la registrada un año antes. Las mayores presiones se concentraron en vivienda y consumo, cuyas tasas de morosidad aumentaron 21pbs y 15pbs hasta 2,68% y 2,57%, respectivamente, mientras que comercial disminuyó 6pbs hasta 2,40%. Por su parte, el índice de riesgo se redujo 8pbs hasta 3,59%, mientras que la cobertura disminuyó 7,0pp hasta 142,4%.

Los gastos operacionales aumentaron 1,3%, significativamente por debajo del crecimiento de los ingresos, pese al incremento de 4,9% en los gastos por beneficios a empleados. Como resultado, la eficiencia operacional mejoró 2,3pp hasta 41,0%, mientras que los gastos sobre activos disminuyeron 8pbs hasta 1,96%, reflejando una evolución contenida de los costos en relación con la actividad y la generación de ingresos de la industria.

Finalmente, el resultado antes de impuestos creció 12,0%, mientras que la tasa efectiva de impuestos aumentó 89pbs hasta 21,6%, moderando la expansión de la utilidad neta. Con ello, el ROA acumulado aumentó 6pbs hasta 1,53% y el RoTE alcanzó 16,9%. En materia de solvencia, el IAC se situó en 16,9% a julio de 2026, última información disponible, con un alza interanual de 3pbs, mientras que el CET1 aumentó 15pbs hasta 12,2%.

[1]Instituto Nacional de Estadísticas (INE). Boletín Estadístico: Empleo Trimestral, trimestre junio-agosto de 2026.

Entorno y Posición Competitiva | Industria Financiera

Itaú Chile | Desempeño 2026

En colocaciones, Itaú Chile —excluyendo Colombia— registró un crecimiento interanual de 8,3% a agosto de 2026, superando a la industria y al peer group, con una ganancia de 41pbs de participación de mercado hasta alcanzar un share de 9,8%. El principal impulso provino de vivienda, cuya cartera aumentó 13,2%, liderando el crecimiento del peer group y ganando 62pbs de participación hasta alcanzar un máximo histórico de 9,2%.

La cartera comercial creció 6,6%, con una ganancia de 43pbs de participación de mercado hasta 10,7%. Destacó el crecimiento de *factoring* (+56,7%), que ganó 234pbs de participación, junto con los avances en préstamos comerciales (+8,4%) y leasing (+9,7%). Por su parte, la cartera de consumo aumentó 2,5% interanual, acompañada por el dinamismo de las nuevas originaciones (*new money*).

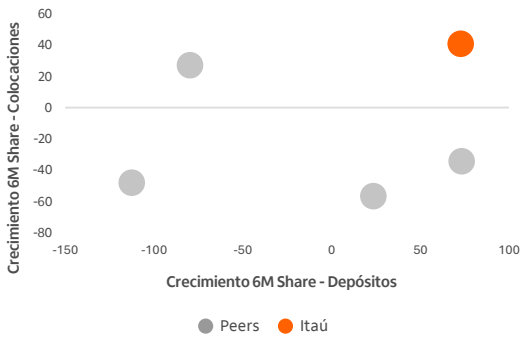
En financiamiento, los depósitos totales crecieron 14,7%, con una ganancia de 73pbs de participación de mercado hasta 9,8%. Los saldos vista crecieron 8,6%, ganando 31pbs de share. Por producto, las cuentas corrientes aumentaron 10,2%, impulsadas por personas jurídicas (+11,8%) y personas naturales (+5,3%), con ganancias de participación de 41pbs y 25pbs, respectivamente.

Los depósitos a plazo aumentaron 16,8%, ganando 90pbs de participación de mercado hasta alcanzar un share de 12,2%. Este desempeño, junto con la expansión de las cuentas corrientes, permitió a Itaú registrar el mayor crecimiento de depósitos totales del peer group, ampliando su participación en el mercado de captaciones.

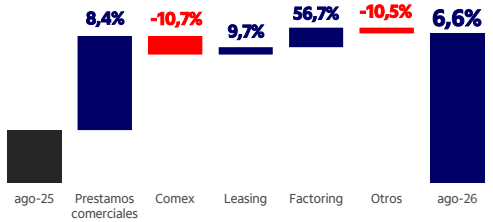
Itaú Chile registró una utilidad acumulada de Ch$240.882 millones a agosto de 2026, un 11,2% por debajo de igual período de 2025. El resultado estuvo principalmente afectado por una contracción de 4,2% en los ingresos operacionales, parcialmente compensada por el crecimiento de 13,8% en las comisiones y un mejor desempeño del riesgo, reflejado en una disminución de 2,5% en el gasto por pérdidas crediticias y de 10 pbs en el costo de crédito, hasta 0,98%. En tanto, los gastos operacionales aumentaron 2,2%, por debajo de la inflación acumulada.

A julio de 2026, Itaú registra un Índice de Adecuación de Capital (IAC) de 16,2% y un índice de capital básico (CET1) de 11,1%, lo que refleja una sólida posición patrimonial, con niveles de solvencia que superan holgadamente los requerimientos establecidos por la Comisión para el Mercado Financiero. En particular, el capital básico se ubica 259 pb por sobre el requerimiento regulatorio aplicable al Banco, la segunda mayor holgura entre el peer group.

Velocidad de crecimiento | 12M Share (pb)



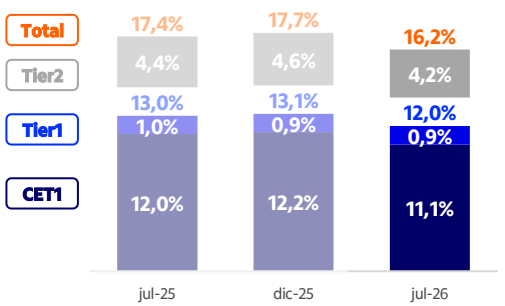
Itaú | Crecimiento colocaciones comerciales por producto



Sólido desempeño en captaciones

		itaú vs. ago-25	Peer vs. ago-25
Depósitos Totales		**+14,7%**	**+4,7%**
Crecimiento por producto	Saldos Vista	**+8,6%**	**+3,2%**
	Depósitos a Plazo	**+16,8%**	**+5,7%**

Composición de Capital (IAC) de Itaú



Resumen
Ejecutivo

Información Financiera

La información financiera incluida en este reporte se basa en nuestro modelo gerencial que, con el fin de proporcionar una mejor comprensión de nuestro desempeño, considera ajustes de eventos no recurrentes y reclasificaciones adicionales entre líneas de P&L. Para mayores detalles consulte el anexo de este informe.

Highlights Financieros

A continuación presentamos **información gerencial y operacional consolidada** de Itaú para los tres meses finalizados al 30 de septiembre de 2026 y 2025, así como el trimestre terminado el 30 de junio de 2026 y el periodo acumulado a septiembre de 2026 y 2025.

En millones de $Ch (excepto cuando se indica), al final del periodo	3T26	2T26	3T25	9M26	9M25
P&L					
Resultado Recurrente Neto	115.356	108.930	110.390	300.948	318.069
Producto Bancario[1]	406.522	408.753	409.305	1.178.621	1.181.045
Margen Financiero Gerencial	347.621	348.675	362.668	1.009.196	1.031.053
Desempeño					
Resultado Recurrente sobre activos promedio Tangibles (RoTAA)[2][3]	0,9%	0,9%	1,1%	0,8%	1,0%
Resultado Recurrente sobre patrimonio promedio Tangible (RoTAE)	11,9%	11,4%	12,0%	10,5%	11,8%
Resultado Contable sobre activos promedio (RoAA)[2]	-0,3%	0,9%	1,1%	0,4%	1,0%
Resultado Contable sobre patrimonio promedio (RoAE)[2][5]	-3,3%	10,3%	10,9%	4,4%	10,4%
Índice de Riesgo (Provisiones de colocaciones / colocaciones)	2,4%	2,7%	2,8%	2,4%	2,8%
Índice de morosidad (90 días de retraso) (NPL) - Total	2,0%	2,2%	2,3%	2,0%	2,3%
Índice de morosidad (90 días de retraso) (NPL) - Chile	1,8%	1,9%	2,1%	1,8%	2,1%
Índice de morosidad (90 días de retraso) (NPL) - Colombia	2,9%	3,4%	3,4%	2,9%	3,4%
Índice Cobertura (Provisiones de colocaciones sin adicionales / cartera con mora de 90 días o más)	123,3%	123,7%	120,9%	123,3%	120,9%
Índice de Eficiencia (Gastos administrativos / Ingresos Operacionales)	48,6%	48,6%	46,1%	49,7%	48,1%
Índice de Eficiencia ajustada al Riesgo (IEAR)[6]	68,1%	66,9%	66,6%	69,2%	68,6%
Balance					
Activos Totales	52.316.064	48.684.305	43.089.967		
Colocaciones Totales	30.133.554	30.811.608	28.526.624		
Colocaciones Chile	26.008.690	25.234.944	23.562.486		
Colocaciones Colombia	4.124.864	5.576.663	4.964.138		
Depósitos Totales	22.567.536	23.189.364	20.587.654		
Colocaciones Totales / Depósitos Totales	133,5%	132,9%	138,6%		
Patrimonio atribuible a los tenedores patrimoniales	4.372.085	4.388.279	4.232.242		
Patrimonio Tangible[4]	3.879.573	3.895.767	3.736.905		
Otros					
Empleados[7]	5.840	6.395	6.741		
→ Chile	4.585	4.637	4.735		
→ Colombia	1.255	1.758	2.006		
Sucursales[8]	165	206	209		
→ Chile	140	141	144		
→ Colombia	25	65	65		
ATM – Cajeros Automáticos	133	245	253		
→ Chile	133	134	135		
→ Colombia	-	111	118		

Notas: [1] Producto Bancario = Margen Financiero + Comisiones; [2] Cifras anualizadas cuando corresponda; [3] Activos Tangibles totales = Activos Totales excluyendo Goodwill e intangibles generados en combinación de Negocios; [4] Patrimonio Tangible = Patrimonio atribuible a tenedores patrimoniales - goodwill - intangibles generados en combinación de negocios – impuestos diferidos asociados; [5] Patrimonio = Capital Social; [6] A partir del 3T19 estamos agregando el costo del crédito a los gastos administrativos para el cálculo de eficiencia ajustada al riesgo, en lugar de deducirlo del monto de producto bancario. Para fines de comparación, se han recalculado los trimestres anteriores; [7] Empleados de Chile incluye empleados de nuestra sucursal en Nueva York y desde el 1T18 también considera RepOffice en Lima; en tanto que el número de empleados para Colombia incluye empleados de Itaú (Panamá). [8] Sucursales de Chile incluyen sucursal en Nueva York y para Colombia incluyen una oficina en Panamá. Considera 14 sucursales digitales. Sucursales físicas incluyen sucursales integradas.

En millones de $Ch (excepto cuando se indica), al final del periodo	3T26	2T26	3T25	9M26	9M25
Destacados					
Número de acciones totales (millones)	**216,3**	216,3	216,3	**216,3**	216,3
Valor Libro por acción (Ch$)[1]	**20.209,3**	**20.284,1**	**19.562,9**	**20.209,3**	**19.562,9**
Resultado recurrente diluido por acción (Ch$)	**533,2**	**503,5**	**510,3**	**1.391,1**	**1.470,2**
Resultado contable diluido por acción (Ch$)	**-164,3**	**510,3**	**523,3**	**666,1**	**511,8**
Dividendo (millones de Ch$)	**n.a.**	**256.855**	**n.a.**	**256.855**	112.988
Dividendo por acción (Ch$)	**n.a.**	**1.187,3**	**n.a.**	**1.187,3**	522,3
Capitalización de Mercado (billones de Ch$)	**4.975,8**	**4.067,8**	**3.201,8**	**4.975,8**	**3.201,8**
Capitalización de Mercado (billones de US$)	**5,11**	**4,42**	**3,32**	**5,11**	**3,32**
Índice de Solvencia -Índice Basilea[1]	**16,56%**	**16,82%**	17,72%	**16,56%**	17,72%
Patrimonio / Activos Totales	**8,36%**	**9,01%**	**9,82%**	**8,36%**	**9,82%**
Patrimonio / Pasivos Totales	**9,12%**	**9,91%**	**10,89%**	**9,12%**	**10,89%**
Indicadores					
Tipo de cambio Ch$ por 1US$	**974,65**	**921,03**	**963,28**	**974,65**	**963,28**
Tipo de cambio Ch$ por 1COP$	**0,2933**	**0,2679**	**0,2447**	**0,2933**	**0,2447**
Tasa de Política Monetaria - Chile[2]	**4,50%**	**4,50%**	**4,75%**	**4,50%**	**4,75%**
Tasa de Política Monetaria - Colombia[2]	**12,00%**	**11,25%**	**9,25%**	**12,00%**	**9,25%**
Variación UF - Chile[3]	**0,58%**	**2,44%**	**0,56%**	**3,30%**	**2,75%**
Variación inflación - Chile	**1,10%**	**1,50%**	**1,30%**	**4,00%**	**3,30%**
Variación inflación - Colombia	**0,93%**	**1,64%**	**0,79%**	**5,61%**	**4,47%**

Notas: (1) Bis Ratio= Capital regulatorio / APR, de acuerdo con las definiciones actuales de la CMF. (2) Fin de cada período. (3) La UF (Unidad de Fomento) es una unidad de cuenta oficial en Chile que se ajusta constantemente a la inflación y se utiliza ampliamente en Chile para fijar los precios de varios préstamo s y contratos.

El monitoreo y gestión del desempeño de Itaú se realiza a través del control de indicadores financieros críticos como son su nivel de eficiencia, tasas de morosidad, RoTE y retorno de activos, entre otros; los cuales son analizados en detalle en este documento de divulgación trimestral.

Respecto de la medición de indicadores 'no financieros', Itaú realiza seguimiento continuo de variables claves en el marco de su visión como banco líder en performance sustentable y satisfacción de clientes. Destacando las mediciones de NPS (Net Promoter Score), adoptada desde el año 2019, tasas de rotación de personal, composición por género, mediciones de satisfacción interna, valor compartido e impacto social, entre otros; indicadores que se presentan y analizan de manera recurrente en las divulgaciones anuales de la Memoria del Banco (para mayores detalle consultar Memoria Anual Integrada disponible en https://ir.itau.cl/.

Resultado Neto y Resultado Recurrente Neto

Nuestro **resultado recurrente** atribuible a tenedores patrimoniales, ascendió a Ch$115.356 millones en el tercer trimestre del año 2026, que se compara con el resultado contable neto negativo de -Ch$35.537 millones para el mismo período, puesto que se están ajustando algunos eventos no recurrentes, descritos a continuación:

Eventos No Recurrentes

En millones de Ch$	3T26	2T26	3T25	9M26	9M25
Resultado atribuible a tenedores patrimoniales (Contable)	**(35.537)**	**110.397**	**113.214**	**144.101**	**319.444**
Eventos No recurrentes	**150.893**	**(1.466)**	**(2.823)**	**156.848**	**(1.375)**
a. Amortización de intangibles generados por combinaciones de negocios	**-**	**-**	**1.935**	**1.935**	**5.806**
b. Costo financiero bonos perpetuos	**(5.220)**	**(4.667)**	**(5.803)**	**(14.737)**	**(15.829)**
c. Costos de Transformación	**189.690**	**3.233**	**-**	**195.060**	**9.904**
d. Otros	**-**	**-**	**-**	**8.194**	**-**
e. Efectos de Impuestos	**(33.577)**	**(33)**	**1.044**	**(33.604)**	**(1.255)**
Resultado atribuible a tenedores patrimoniales (Gerencial)	**115.356**	**108.930**	**110.390**	**300.949**	**318.069**

Los eventos considerados como no recurrentes corresponden a:

a **Amortización de intangibles generados en combinaciones de negocios:** Amortización de intangibles procedentes de combinación de negocios, tales como relación con clientes.

b **Costo financiero bonos perpetuos:** Reconocimiento gerencial del devengo de intereses por obligaciones en bonos perpetuos (provisionados en patrimonio).

c **Costos de Transformación:** Resultados considerados como no recurrentes asociados a Proyecto de Transformación en Colombia.

Cabe mencionar, que el Proyecto de Transformación indicado, hace referencia al enfoque estratégico comercial desarrollado en Colombia respecto del negocio Corporativo y de retail, que ha derivado en un plan de eficiencias con implicancias en la infraestructura comercial, entre otros efectos.

d **Otros:** Actividades descontinuadas y otras contingencias. Durante el 1T26, destaca el efecto del Impuesto al Patrimonio en Colombia.

e **Efectos de Impuestos:** Impuestos asociados a ajustes indicados en las letras (a) - (c).

[1] Debido al redondeo de las cifras al millón de pesos más cercano, algunos totales pueden presentar diferencias de hasta Ch$1 millón.

Resultado Neto y Resultado Recurrente Neto

Nuestro modelo financiero gerencial refleja la forma de medición y análisis del desempeño financiero realizada por la administración, desde la perspectiva del rendimiento comercial, la gestión de riesgos financieros y crédito; además del eficiente control de costos.

En la construcción de nuestros resultados gerenciales, realizamos ajustes de eventos no recurrentes sobre la utilidad contable neta (como se detalla en la página anterior) y aplicamos criterios gerenciales para divulgar nuestros resultados. Con respecto a esto último, nuestro criterio gerencial afecta la composición de los resultados, sin impactar el resultado neto. Entre los ajustes gerenciales realizados, destacamos los efectos fiscales de la cobertura de nuestras inversiones en el exterior, originalmente contabilizados como gasto de impuesto a la renta, que posteriormente reclasificamos como Margen Financiero, la reclasificación de las posiciones de cobertura de tipo de cambio sobre provisiones denominadas en dólares (US), reclasificación de provisiones de riesgo país, provisiones y castigos de activos recibidos en pago; además de la reclasificación de provisiones asociadas a nuestro programa de fidelización de tarjetas de crédito. Estas reclasificaciones nos permiten llevar a cabo un análisis del negocio desde la perspectiva de la gestión.

Con respecto a la cobertura de inversiones en el extranjero, nuestra estrategia para la gestión del riesgo de tipo de cambio tiene por objeto mitigar los efectos de las variaciones de tipo de cambio, a través de instrumentos financieros e incluye el impacto de todos los efectos fiscales.

Por otra parte, cabe mencionar, que como los estados financieros consolidados de Itaú utilizan el peso chileno como moneda funcional, las divisas extranjeras se traducen al peso chileno.

En el tercer trimestre del año 2026, el peso chileno se depreció frente al USD (aumento de 5,8% en el valor del USD), acumulando un aumento de 1,2% respecto de igual mes del año anterior. En tanto que, frente al peso colombiano, mostró un menor valor en el trimestre (aumento de 9,5% en el Ch$/COP) y registró una devaluación entre los 12 meses comparados. Estos movimientos de tipo de cambio que tienen impactos sobre la composición de la cartera de colocaciones, dado que aproximadamente el 31% de nuestra cartera está denominada o indexada a monedas extranjeras. A continuación, presentamos la variación cambiaria del peso chileno frente al dólar y el peso colombiano

Para efectos fiscales, el Servicio de Impuestos Internos (SII) considera que nuestra inversión en Colombia es equivalente al monto en dólares efectivamente pagado por la inversión al tipo de cambio de la fecha del pago. Como resultado, el valor de nuestra inversión en Colombia para fines fiscales equivale a US$ 2.207 millones. Este monto considera la adquisición de acciones de Itaú Colombia de Helm LLC y Kresge Stock Holding Company anunciadas al mercado el 3 de diciembre de 2019 por aproximadamente US$334 millones y la adquisición de una participación adicional del 12,36% en Itaú Colombia el 22 de febrero de 2022 por aproximadamente US$414 millones.

Considerando que tenemos que convertir el valor de esta inversión para efectos fiscales, como parte del cálculo de nuestro impuesto sobre la renta, la volatilidad del tipo de cambio afecta los impuestos y, por tanto, el resultado neto atribuible a los accionistas. Con el fin de mitigar esta volatilidad, la Administración decidió cubrir la exposición al tipo de cambio del impuesto a la renta. De esta manera, en nuestro estado de resultados gerencial, presentamos el efecto de esa cobertura como parte de la línea del impuesto sobre la renta. En el mismo contexto, desde enero de 2018 la Administración decidió cubrir mediante derivados, su exposición de tipo de cambio en la conversión de la inversión en la sucursal de Nueva York (US$302 millones), efecto que también se analiza junto con el gasto por impuesto a la renta.

Principales variaciones cambiarias del peso Chileno



U.S. dólar

Ch$ 974,65

+5,8% (3T26 | 2T26)

+1,2% (3T26 | 3T25)



Peso Colombiano

Ch$ 0,2933

+9,5% (3T26 | 2T26)

+19,9% (3T26 | 3T25)

3T26 | Estado de Resultados

A continuación, presentamos el estado de resultados gerencial considerando las reclasificaciones y ajustes no recurrentes descritos en el anexo "Conciliación Estado de Resultados" :

En millones de Ch$	3T26	2T26	Δ %	Δ $	3T25	Δ %	Δ $	9M26	9M25	Δ %	Δ $
Producto Bancario	**406.522**	**408.753**	**-0,5%**	**(2.231)**	**409.305**	**-0,7%**	**(2.783)**	**1.178.621**	**1.181.045**	**-0,2%**	**(2.424)**
Margen Financiero Gerencial	**347.621**	**348.675**	**-0,3%**	**(1.054)**	**362.668**	**-4,1%**	**(15.048)**	**1.009.196**	**1.031.053**	**-2,1%**	**(21.857)**
→ Margen Financiero con Clientes	**333.081**	**335.749**	**-0,8%**	**(2.668)**	**328.476**	**1,4%**	**4.606**	**986.307**	**993.813**	**-0,8%**	**(7.506)**
→ Margen Financiero con Mercado	**14.539**	**12.926**	**12,5%**	**1.614**	**34.193**	**-57,5%**	**(19.653)**	**22.890**	**37.240**	**-38,5%**	**(14.350)**
Comisiones	**58.902**	**60.079**	**-2,0%**	**(1.177)**	**46.636**	**26,3%**	**12.265**	**169.425**	**149.992**	**13,0%**	**19.433**
Costo de Crédito	**(78.964)**	**(74.995)**	**-5,3%**	**(3.969)**	**(83.790)**	**5,8%**	**4.826**	**(229.398)**	**(241.567)**	**5,0%**	**12.168**
Provisiones para pérdidas de crédito	**(105.327)**	**(98.874)**	**-6,5%**	**(6.453)**	**(107.644)**	**2,2%**	**2.317**	**(300.288)**	**(306.311)**	**2,0%**	**6.024**
Recuperaciones de créditos castigados	**26.649**	**22.814**	**16,8%**	**3.835**	**24.024**	**10,9%**	**2.625**	**70.844**	**64.491**	**9,9%**	**6.353**
Credit Value Adjustment (o "CVA"; ratings y efectos de colaterales)	**(286)**	**1.066**	**-126,8%**	**(1.352)**	**(170)**	**-68,6%**	**(116)**	**45**	**254**	**-82,1%**	**(209)**
Gastos Administrativos	**(197.769)**	**(198.524)**	**0,4%**	**755**	**(188.797)**	**-4,8%**	**(8.972)**	**(585.907)**	**(568.427)**	**-3,1%**	**(17.481)**
Gastos de Personal	**(100.675)**	**(99.246)**	**-1,4%**	**(1.429)**	**(91.681)**	**-9,8%**	**(8.994)**	**(294.891)**	**(275.798)**	**-6,9%**	**(19.094)**
Gastos de Administración	**(71.342)**	**(77.410)**	**7,8%**	**6.067**	**(76.944)**	**7,3%**	**5.602**	**(222.078)**	**(234.059)**	**5,1%**	**11.981**
Depreciaciones, Amortizaciones y Deterioros	**(25.753)**	**(21.869)**	**-17,8%**	**(3.883)**	**(20.172)**	**-27,7%**	**(5.580)**	**(68.937)**	**(58.570)**	**-17,7%**	**(10.368)**
Resultado antes de impuestos	**129.788**	**135.234**	**-4,0%**	**(5.446)**	**136.717**	**-5,1%**	**(6.929)**	**363.316**	**371.052**	**-2,1%**	**(7.736)**
Impuesto a la renta	**(15.791)**	**(25.317)**	**37,6%**	**9.526**	**(25.898)**	**39,0%**	**10.107**	**(62.924)**	**(52.660)**	**-19,5%**	**(10.264)**
Interés no controlador	**1.358**	**(987)**	**237,7%**	**2.345**	**(429)**	**416,8%**	**1.787**	**557**	**(323)**	**272,3%**	**880**
Resultado Recurrente Neto	**115.356**	**108.930**	**5,9%**	**6.425**	**110.390**	**4,5%**	**4.966**	**300.949**	**318.069**	**-5,4%**	**(17.120)**

Resultados | Itaú Consolidado

El análisis de resultados netos que se presenta a continuación se basa en el Estado de Resultados Gerencial y los ajustes indicados en los anexos:

3T26 | Puntos destacados

Resultado Recurrente Neto

Ch$115,4 mil millones

- ▲ 5,9% vs 2T26
- ▲ 4,5% vs 3T25

Margen Financiero

Ch$347,6 mil millones

- ▼ 0,3% vs 2T26
- ▼ 4,1% vs 3T25

Ingreso por comisiones

Ch$58,9 mil millones

- ▼ 2,0% vs 2T26
- ▲ 26,3% vs 3T25

Costo de Crédito

Ch$79,0 mil millones

- ▲ 5,3% vs 2T26
- ▼ 5,8% vs 3T25

Eficiencia

48,6%

- ▼ 0,0 p.p vs 2T26
- ▲ 2,5 p.p vs 3T25

RoTE (Retorno sobre patrimonio tangible)

11,9%

- ▲ 0,4 p.p vs 2T26
- ▼ 0,1 p.p vs 3T25

Solvencia

16,6%

- ▼ 0,2 p.p vs 2T26
- ▼ 1,1 p.p vs 3T25

Durante el tercer trimestre de 2026, el Resultado Recurrente Neto consolidado de Itaú alcanzó Ch$115,4 mil millones, aumentando 5,9% respecto del trimestre anterior y 4,5% frente al mismo período de 2025. Este desempeño estuvo impulsado por una mejor generación de ingresos en Chile, acompañada de menores gastos y del costo de crédito más bajo del año en dicha operación, parcialmente compensados por la menor contribución de Colombia tras la cesión de la banca minorista.

El Producto Bancario totalizó Ch$406,5 mil millones, disminuyendo 0,5% trimestralmente y 0,7% en doce meses. En Chile, el Producto Bancario aumentó 5,7% respecto del 2T26, mientras que el Margen Financiero Gerencial creció 7,2%, apoyado por el incremento del Margen Financiero con Clientes y, especialmente, por la recuperación del Margen Financiero con Mercado, que pasó desde una pérdida de Ch$2,4 mil millones a un resultado positivo de Ch$10,3 mil millones. En Colombia, la disminución de los ingresos respondió principalmente al menor perímetro del negocio luego de la cesión de la banca minorista, efectiva desde agosto, y a la normalización de los resultados de Tesorería frente al destacado desempeño del trimestre anterior.

Los ingresos por comisiones alcanzaron Ch$58,9 mil millones, manteniéndose relativamente estables respecto del trimestre anterior, con una disminución de 2,0%, y registrando un crecimiento de 26,3% frente al 3T25. En Chile, destacaron los mayores ingresos en Operaciones de crédito y contingentes, Asesorías y Fondos Mutuos, parcialmente compensados por menores ingresos en Seguros. En Colombia, la menor contribución de los productos asociados a la banca minorista fue parcialmente compensada por el buen desempeño de Finanzas Corporativas y Banca de Inversión.

El Costo de Crédito consolidado alcanzó Ch$79,0 mil millones, aumentando 5,3% respecto del trimestre anterior, aunque disminuyendo 5,8% frente al mismo período de 2025. En Chile, el costo de crédito disminuyó 2,1% y alcanzó su menor nivel del año, favorecido por menores provisiones y el buen comportamiento de las carteras Minorista y Corporate. En Colombia, el aumento estuvo asociado principalmente a mayores provisiones por riesgo país y procesos de evaluación crediticia, parcialmente compensadas por mayores recuperaciones.

Los Gastos Administrativos consolidados disminuyeron 0,4% respecto del trimestre anterior, manteniendo el índice de eficiencia en 48,6%. En Chile, los gastos disminuyeron 2,4% y la eficiencia mejoró hasta 43,0%, favorecida por la mayor generación de ingresos y la contención de costos. En Colombia, los gastos se redujeron como resultado de las eficiencias asociadas a la cesión de la banca minorista y a la adecuación de la estructura operativa.

Como resultado, el RoTE consolidado se ubicó en 11,9%, aumentando 0,4 puntos porcentuales respecto del trimestre anterior y manteniéndose estable frente al 3T25. Chile alcanzó un RoTE de 14,3%, reflejando la mejora en ingresos, riesgo y eficiencia, mientras que Colombia registró un RoTE de 2,4%, condicionado por el cambio en el perímetro del negocio y la menor contribución de los resultados de Tesorería.

Finalmente, el Banco mantuvo una sólida posición de capital. El Índice de Adecuación de Capital cerró en 16,6% y el CET1 en 11,4%, ampliamente por sobre los requerimientos regulatorios. La disminución respecto del trimestre anterior estuvo explicada principalmente por el crecimiento de los activos ponderados por riesgo asociado a la expansión del negocio.

Forecast 2026

Los resultados históricos, el análisis de las tendencias observadas en variables críticas del negocio (niveles de crecimiento de cartera, sus rentabilidades, riesgo y control de gastos, entre otras), los requerimientos de capital; así como el análisis y revisión continua del entorno general en el cual se desarrolla la actividad comercial del Banco (macroeconómico, social, regulatorio, entre otros) constituyen la base para la definición de los objetivos financieros generados en el proceso de planificación estratégica anual, que se traducen, finalmente, en la medición de Forecast que establece el marco base para el desarrollo y foco de las acciones comerciales del año. El Banco revisa de manera continua sus proyecciones, ajustando el *forecast* cuando lo estima oportuno.

De esta manera, para el año 2026 el Forecast Banco, para la operación en Chile, considera:

Expectativa 2026	Expectativa 2026	Realizado al 3T26	Expectativa FY26 Revisada
→ **Crecimiento de colocaciones**	Entre **6% – 8%**	**10,4%** Sobre la expectativa	↑ Entre **7% – 9%**
→ **Margen Financiero con Clientes**	Entre **3,3% – 3,5%**	**3,2%** Bajo la expectativa	↓ **~3,2%**
→ **Comisiones** (% crecimiento)	Entre **12% – 14%**	**10%** Bajo la expectativa	↓ Entre **11% – 13%**
→ **Costo de crédito** (% provisiones netas para riesgo de crédito)	Entre **1,0% - 1,1%**	**0,9%** Bajo la expectativa	↓ **~1,0%**
→ **Gastos administrativos** (% crecimiento)	**~2%**	**2,9%** Sobre la expectativa	Sin cambios
→ **Tasa impositiva gerencial**	**~15%**	**13%** Bajo la expectativa	↓ **~13%**
→ **RoTE**	Entre **12% - 13%**	**12%** En línea	↑ **~13%**

Durante los primeros nueve meses de 2026, las colocaciones en Chile crecieron 10,4% interanual, manteniéndose por sobre la expectativa inicial y por sobre la evolución de la industria. En consideración a este desempeño, actualizamos nuestra expectativa de crecimiento para 2026 desde un rango de 6%-8% a 7%-9%.

La tasa de Margen Financiero con Clientes alcanzó 3,2% en términos acumulados, ligeramente por debajo del rango esperado de 3,3%-3,5%. En línea con lo anterior, actualizamos nuestra expectativa anual en aproximadamente 3,2%

Los ingresos por comisiones acumularon un crecimiento cercano a 10%, mostrando una mejora respecto del primer semestre, aunque aún por debajo de la expectativa inicial. En este contexto, actualizamos nuestra expectativa de crecimiento anual desde 12%-14% a 11%-13%.

El costo de crédito acumulado se ubicó en 0,9%, alcanzando durante el tercer trimestre su menor nivel del año. En línea con esta evolución, revisamos nuestra expectativa anual desde un rango de 1,0%-1,1% a aproximadamente 1,0%.

Los gastos administrativos acumularon un crecimiento de 2,9%, manteniéndose nuestra expectativa anual en aproximadamente 2%.

Por su parte, la tasa impositiva gerencial acumulada alcanzó aproximadamente 13%, por lo que revisamos nuestra expectativa para el año desde aproximadamente 15% a 13%, en línea con la mayor inflación proyectada. Es importante mencionar que el *guidance* de tasa impositiva gerencial excluye los efectos no recurrentes derivados de la reducción de la tasa de impuesto corporativo, incluyendo el impacto asociado a la revalorización de los activos por impuestos diferidos.

Finalmente, el RoTE de Chile alcanzó 12,0% en términos acumulados, ubicándose dentro del rango esperado de 12%-13%. Actualizamos nuestra expectativa anual en aproximadamente 13%.

Estado de resultados y **situación financiera**

Resultado Gerencial | Composición por país

Los resultados financieros de Itaú en Chile (Consolidado local) incluyen algunos gastos asociados con nuestras operaciones en Colombia. Para brindar una visión clara de la contribución de cada operación a los resultados financieros consolidados, hemos reclasificado desde Chile a Colombia:

- El costo de las estructuras utilizadas para cubrir efectos fiscales relacionados con la inversión
- Otros resultados y gastos generales de Colombia en Chile.

Para obtener más detalles de la información gerencial, consulte el anexo de este informe.

En esta sección, presentamos y analizamos por separado nuestros resultados de las operaciones en Chile y Colombia para el 3T26, 2T26 y 3T25:

	3T26			2T26			Variación		
En millones de Ch$	Consolidado	Chile	Colombia[1]	Consolidado	Chile	Colombia[1]	Consolidado	Chile	Colombia[1]
Producto Bancario	**406.522**	**318.716**	**87.806**	**408.753**	**301.519**	**107.234**	**-0,5%**	**5,7%**	**-18,1%**
Margen Financiero Gerencial	**347.621**	**270.077**	**77.543**	**348.675**	**251.957**	**96.717**	**-0,3%**	**7,2%**	**-19,8%**
→ Margen Financiero con Clientes	**333.081**	**259.736**	**73.345**	**335.749**	**254.326**	**81.423**	**-0,8%**	**2,1%**	**-9,9%**
→ Margen Financiero con Mercado	**14.539**	**10.341**	**4.198**	**12.926**	**(2.369)**	**15.295**	**12,5%**	**536,5%**	**-72,6%**
Comisiones	**58.902**	**48.639**	**10.263**	**60.079**	**49.562**	**10.517**	**-2,0%**	**-1,9%**	**-2,4%**
Costo de Crédito	**(78.964)**	**(57.121)**	**(21.843)**	**(74.995)**	**(58.375)**	**(16.620)**	**-5,3%**	**2,1%**	**-31,4%**
Provisiones para pérdidas de crédito	**(105.327)**	**(75.126)**	**(30.201)**	**(98.874)**	**(77.873)**	**(21.001)**	**-6,5%**	**3,5%**	**-43,8%**
Recuperaciones de créditos castigados	**26.649**	**18.291**	**8.358**	**22.814**	**18.432**	**4.382**	**16,8%**	**-0,8%**	**90,7%**
Credit Value Adjustment (o "CVA"; ratings y efectos de colaterales)	**(286)**	**(286)**	**-**	**1.066**	**1.066**	**-**	**-126,8%**	**-126,8%**	**n.a.**
Gastos Administrativos	**(197.769)**	**(137.045)**	**(60.724)**	**(198.524)**	**(140.409)**	**(58.115)**	**0,4%**	**2,4%**	**-4,5%**
Gastos de Personal	**(100.675)**	**(70.122)**	**(30.552)**	**(99.246)**	**(68.823)**	**(30.423)**	**-1,4%**	**-1,9%**	**-0,4%**
Gastos de Administración	**(71.342)**	**(50.417)**	**(20.925)**	**(77.410)**	**(54.978)**	**(22.432)**	**7,8%**	**8,3%**	**6,7%**
Depreciaciones, Amortizaciones y Deterioros	**(25.753)**	**(16.506)**	**(9.246)**	**(21.869)**	**(16.608)**	**(5.261)**	**-17,8%**	**0,6%**	**-75,8%**
Resultado antes de impuestos	**129.788**	**124.550**	**5.238**	**135.234**	**102.735**	**32.499**	**-4,0%**	**21,2%**	**-83,9%**
Impuesto a la renta	**(15.791)**	**(13.997)**	**(1.794)**	**(25.317)**	**(13.286)**	**(12.031)**	**37,6%**	**-5,4%**	**85,1%**
Interés no controlador	**1.358**	**(0)**	**1.359**	**(987)**	**(2)**	**(985)**	**237,7%**	**90,5%**	**237,9%**
Resultado Recurrente Neto	**115.356**	**110.553**	**4.803**	**108.930**	**89.447**	**19.483**	**5,9%**	**23,6%**	**-75,3%**
RoTE	**11,9%**	**14,3%**	**2,4%**	**11,4%**	**11,6%**	**10,6%**	**45 pbs**	**267 pbs**	**-815 pbs**

[1] En moneda funcional del estado financiero.

En millones de Ch$	3T26 Consolidado	3T26 Chile	3T26 Colombia[1]	3T25 Consolidado	3T25 Chile	3T25 Colombia[1]	Variación Consolidado	Variación Chile	Variación Colombia[1]
Producto Bancario	**406.522**	**318.716**	**87.806**	**409.305**	**327.018**	**82.287**	**-0,7%**	**-2,5%**	**6,7%**
Margen Financiero Gerencial	**347.621**	**270.077**	**77.543**	**362.668**	**287.744**	**74.924**	**-4,1%**	**-6,1%**	**3,5%**
→ Margen Financiero con Clientes	**333.081**	**259.736**	**73.345**	**328.476**	**259.617**	**68.858**	**1,4%**	**0,0%**	**6,5%**
→ Margen Financiero con Mercado	**14.539**	**10.341**	**4.198**	**34.193**	**28.127**	**6.066**	**-57,5%**	**-63,2%**	**-30,8%**
Comisiones	**58.902**	**48.639**	**10.263**	**46.636**	**39.273**	**7.363**	**26,3%**	**23,8%**	**39,4%**
Costo de Crédito	**(78.964)**	**(57.121)**	**(21.843)**	**(83.790)**	**(61.251)**	**(22.539)**	**5,8%**	**6,7%**	**3,1%**
Provisiones para pérdidas de crédito	**(105.327)**	**(75.126)**	**(30.201)**	**(107.644)**	**(77.171)**	**(30.474)**	**2,2%**	**2,6%**	**0,9%**
Recuperaciones de créditos castigados	**26.649**	**18.291**	**8.358**	**24.024**	**16.089**	**7.935**	**10,9%**	**13,7%**	**5,3%**
Credit Value Adjustment (o "CVA"; ratings y efectos de colaterales)	**(286)**	**(286)**	**-**	**(170)**	**(170)**	**-**	**-68,6%**	**-68,6%**	**n.a.**
Gastos Administrativos	**(197.769)**	**(137.045)**	**(60.724)**	**(188.797)**	**(132.996)**	**(55.801)**	**-4,8%**	**-3,0%**	**-8,8%**
Gastos de Personal	**(100.675)**	**(70.122)**	**(30.552)**	**(91.681)**	**(64.331)**	**(27.350)**	**-9,8%**	**-9,0%**	**-11,7%**
Gastos de Administración	**(71.342)**	**(50.417)**	**(20.925)**	**(76.944)**	**(53.393)**	**(23.551)**	**7,3%**	**5,6%**	**11,1%**
Depreciaciones, Amortizaciones y Deterioros	**(25.753)**	**(16.506)**	**(9.246)**	**(20.172)**	**(15.271)**	**(4.901)**	**-27,7%**	**-8,1%**	**-88,7%**
Resultado antes de impuestos	**129.788**	**124.550**	**5.238**	**136.717**	**132.771**	**3.947**	**-5,1%**	**-6,2%**	**32,7%**
Impuesto a la renta	**(15.791)**	**(13.997)**	**(1.794)**	**(25.898)**	**(24.532)**	**(1.366)**	**39,0%**	**42,9%**	**-31,4%**
Interés no controlador	**1.358**	**(0)**	**1.359**	**(429)**	**(29)**	**(399)**	**416,8%**	**99,4%**	**440,1%**
Resultado Recurrente Neto	**115.356**	**110.553**	**4.803**	**110.390**	**108.209**	**2.181**	**4,5%**	**2,2%**	**120,2%**
RoTE	**11,9%**	**14,3%**	**2,4%**	**12,0%**	**14,5%**	**1,2%**	**-14 pbs**	**-19 pbs**	**122 pbs**

[1] En moneda funcional del estado financiero.

Conciliación Estado de Resultados Contable y Gerencial Neto

La conciliación del Estado de Resultados Contable y Gerencial Neto para el 3T26, 2T26 y 3T25, se presenta a continuación:

En millones de Ch$	3T26	2T26	3T25	9M26	9M25
Resultado Propietarios del banco (Contable)	110.933	91.693	111.822	275.383	313.891
Eventos No recurrentes (a)	(3.810)	(3.407)	(2.823)	(9.346)	(7.317)
Otros resultados y gastos generales de Colombia en Chile (b)	2.144	(27)	(852)	1.992	(2.853)
Costos de *hedge* fiscal de la inversión en Colombia (c)	1.286	1.189	62	3.513	2.734
Resultado Recurrente Neto	110.553	89.447	108.209	271.542	306.454

En millones de Ch$	3T26	2T26	3T25	9M26	9M25
Resultado Propietarios del banco (Contable)	(146.470)	18.704	1.392	(131.283)	5.553
Eventos No recurrentes (a)	154.704	1.940	-	166.194	5.942
Otros resultados y gastos generales de Colombia en Chile (b)	(2.144)	27	852	(1.992)	2.853
Costos de *hedge* fiscal de la inversión en Colombia (c)	(1.286)	(1.189)	(62)	(3.513)	(2.734)
Resultado Recurrente Neto	4.803	19.483	2.181	29.407	11.615

Reclasificaciones Gerenciales

a **Eventos no recurrentes:** ingresos/costos que para efectos de una representación más fiel de la gestión realizada son incorporados/ excluidos de la visión de resultados gerenciales, aun cuando esto podría no estar contenido en la visión contable de los mismos. Dentro de los ítems más importantes que conforman este concepto, se encuentra la amortización de activos intangibles generados en la combinación de negocios y costos por Proyecto de Transformación (gastos en Colombia al cierre de junio 2025), entre otros.

b **Otros resultados y gastos generales de Colombia en Chile:** Otros resultados y gastos generales incurridos por la administración en Chile y asignados, gerencialmente, a Colombia.

c **Costo hedge fiscal:** Costo de la estructura de derivados utilizados para la cobertura fiscal de la inversión en Colombia, contabilizado, actualmente, en Chile.

Debido al redondeo de las cifras al millón de pesos más cercano, algunos totales pueden presentar diferencias de hasta Ch$1 millón.

Resultado Gerencial | Composición de Chile

El análisis del resultado de Chile que se presenta a continuación se basa en el Estado de Resultados Gerencial que considera los ajustes presentados en la página anterior:

En millones de Ch$	3T26	2T26	Δ %	Δ $	3T25	Δ %	Δ $	9M26	9M25	Δ %	Δ $
Producto Bancario	**318.716**	**301.519**	**5,7%**	**17.197**	**327.018**	**-2,5%**	**(8.302)**	**899.383**	**942.671**	**-4,6%**	**(43.288)**
Margen Financiero Gerencial	270.077	251.957	7,2%	18.120	287.744	-6,1%	(17.667)	758.873	814.477	-6,8%	(55.604)
→ Margen Financiero con Clientes	259.736	254.326	2,1%	5.410	259.617	0,0%	119	759.779	781.980	-2,8%	(22.201)
→ Margen Financiero con Mercado	10.341	(2.369)	536,5%	12.710	28.127	-63,2%	(17.786)	(906)	32.497	-102,8%	(33.403)
Comisiones	48.639	49.562	-1,9%	(923)	39.273	23,8%	9.365	140.510	128.194	9,6%	12.316
Costo de Crédito	**(57.121)**	**(58.375)**	**2,1%**	**1.254**	**(61.251)**	**6,7%**	**4.130**	**(173.420)**	**(185.457)**	**6,5%**	**12.037**
Provisiones para pérdidas de crédito	(75.126)	(77.873)	3,5%	2.747	(77.171)	2,6%	2.044	(224.588)	(230.078)	2,4%	5.491
Recuperaciones de créditos castigados	18.291	18.432	-0,8%	(141)	16.089	13,7%	2.202	51.122	44.367	15,2%	6.755
Credit Value Adjustment (o "CVA"; ratings y efectos de colaterales)	(286)	1.066	-126,8%	(1.352)	(170)	-68,6%	(116)	45	254	-82,1%	(209)
Gastos Administrativos	**(137.045)**	**(140.409)**	**2,4%**	**3.364**	**(132.996)**	**-3,0%**	**(4.049)**	**(412.128)**	**(400.617)**	**-2,9%**	**(11.511)**
Gastos de Personal	(70.122)	(68.823)	-1,9%	(1.299)	(64.331)	-9,0%	(5.791)	(205.620)	(192.269)	-6,9%	(13.351)
Gastos de Administración	(50.417)	(54.978)	8,3%	4.561	(53.393)	5,6%	2.976	(157.213)	(163.974)	4,1%	6.761
Depreciaciones, Amortizaciones y Deterioros	(16.506)	(16.608)	0,6%	102	(15.271)	-8,1%	(1.235)	(49.295)	(44.374)	-11,1%	(4.921)
Resultado antes de impuestos	**124.550**	**102.735**	**21,2%**	**21.815**	**132.771**	**-6,2%**	**(8.221)**	**313.834**	**356.597**	**-12,0%**	**(42.763)**
Impuesto a la renta	(13.997)	(13.286)	-5,4%	(711)	(24.532)	42,9%	10.536	(42.289)	(50.110)	15,6%	7.821
Interés no controlador	(0)	(2)	90,5%	2	(29)	99,4%	29	(3)	(33)	89,2%	29
Resultado Recurrente Neto	**110.553**	**89.447**	**23,6%**	**21.106**	**108.209**	**2,2%**	**2.344**	**271.542**	**306.454**	**-11,4%**	**(34.912)**

Itaú Chile | Margen Financiero Gerencial

En millones de Ch$	3T26	2T26	Δ %	Δ $	3T25	Δ %	Δ $	9M26	9M25	Δ %	Δ $
→ Margen Financiero con Clientes	259.736	254.326	2,1%	5.410	259.617	0,0%	119	759.779	781.980	-2,8%	(22.201)
→ Margen Financiero con Mercado	10.341	(2.369)	536,5%	12.710	28.127	-63,2%	(17.786)	(906)	32.497	-102,8%	(33.403)
Margen Financiero Gerencial	270.077	251.957	7,2%	18.120	287.744	-6,1%	(17.667)	758.873	814.477	-6,8%	(55.604)

Margen Financiero con Clientes[1]

El Margen Financiero con Clientes aumentó respecto del trimestre anterior, impulsado por mayores ingresos de colocaciones, favorecidos por el crecimiento de los volúmenes, parcialmente compensados por menores ingresos de derivados y operaciones de FX con clientes.

Durante el tercer trimestre, el Margen Financiero con Clientes presentó un incremento de 2,1% respecto del trimestre anterior y se mantuvo prácticamente estable en comparación con el mismo período de 2025.

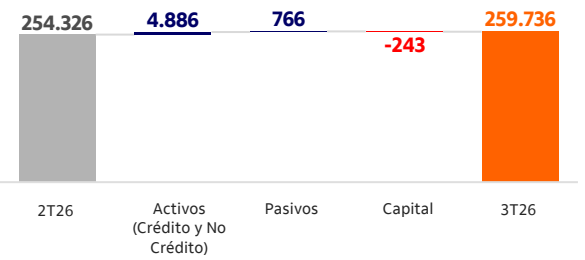
En comparación con el segundo trimestre de 2026, este resultado se explica principalmente por el mayor margen financiero de activos, favorecido por el crecimiento de los volúmenes promedio de colocaciones, particularmente en el segmento Minorista, que mostró una evolución positiva tanto en volúmenes como en spreads. Por su parte, el margen financiero de pasivos presentó un leve incremento, asociado a mayores captaciones de clientes, principalmente en depósitos a plazo.

Adicionalmente, el desempeño del margen de activos estuvo parcialmente compensado por menores ingresos asociados a la gestión de derivados y operaciones de FX con clientes, moderando el aporte positivo del negocio crediticio durante el trimestre.

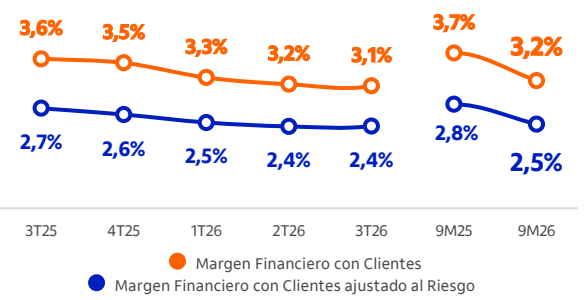
En comparación con el tercer trimestre del año anterior, el Margen Financiero con Clientes se mantuvo prácticamente estable, reflejando el efecto combinado del crecimiento de los volúmenes de colocaciones y las presiones sobre los spreads. La expansión de las carteras contribuyó a sostener los ingresos financieros, pese a una menor rentabilidad promedio de las colocaciones.

En términos de tasa, el Margen Financiero con Clientes disminuyó 12pbs respecto del trimestre anterior, hasta 3,1%, en un contexto de mayores saldos punta de colocaciones al final del periodo. Por su parte, la tasa ajustada por riesgo se mantuvo estable en 2,4%.

Variación trimestral en el Margen Financiero con Clientes
En millones de Ch$



Tasa de Margen Financiero con Clientes
(% anualizado)



En millones de Ch$, al final del periodo	3T26	2T26
Margen Financiero con Clientes	259.736	254.326
Balance Promedio	33.049.148	32.420.063
Tasa Margen Financiero con Clientes	3,1%	3,2%
Costo de Crédito	(57.121)	(58.375)
Tasa Margen con Clientes ajustado al Riesgo	2,4%	2,4%

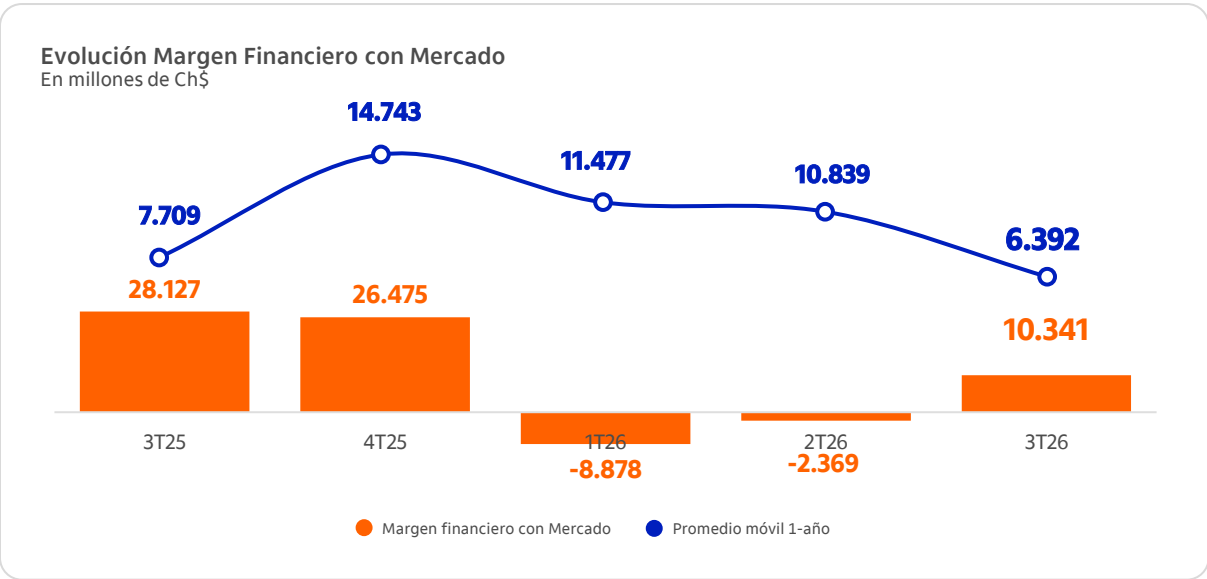
[1] Descripción del concepto en sección **'Glosario y términos relevantes'**

Itaú Chile | Margen Financiero Gerencial

En millones de Ch$	3T26	2T26	Δ %	Δ $	3T25	Δ %	Δ $	9M26	9M25	Δ %	Δ $
→ Margen Financiero con Clientes	259.736	254.326	2,1%	5.410	259.617	0,0%	119	759.779	781.980	-2,8%	(22.201)
→ Margen Financiero con Mercado	10.341	(2.369)	536,5%	12.710	28.127	-63,2%	(17.786)	(906)	32.497	-102,8%	(33.403)
Margen Financiero Gerencial	270.077	251.957	7,2%	18.120	287.744	-6,1%	(17.667)	758.873	814.477	-6,8%	(55.604)

Margen Financiero con Mercado[1]

El Margen Financiero con Mercado registró una recuperación durante el trimestre, impulsada principalmente por el buen desempeño del segmento Banking y una mejora en Market Making, revirtiendo parcialmente las pérdidas registradas durante la primera parte del año.



Durante el tercer trimestre del año, el Margen Financiero con Mercado registró un resultado positivo de Ch$10.341 millones, frente a la pérdida de Ch$2.369 millones del trimestre anterior, representando una mejora de Ch$12.710 millones.

Este desempeño estuvo explicado, en primer lugar, por el resultado positivo del Banking, apoyado por una adecuada gestión del balance y por el efecto favorable asociado a la recompra de bonos durante el período. A ello se sumó una recuperación de las operaciones de Market Making respecto de la primera mitad del año, principalmente por un mejor desempeño del trading de tasas, luego de los resultados afectados por movimientos desfavorables de mercado durante el primer semestre. En comparación con el tercer trimestre de 2025, el Margen Financiero con Mercado disminuyó 63,2%, desde Ch$28.127 millones.

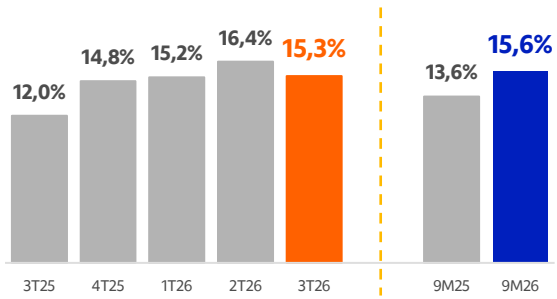
[1] Descripción del concepto en sección **'Glosario y términos relevantes'**
Durante el 1T26 se realizaron reclasificaciones gerenciales desde Gastos de Administración hacia Margen Financiero con Mercado e Ingresos por comisiones. Estas reclasificaciones buscan reflejar de manera más consistente la relación entre ingresos y gastos asociados, presentando dichos ingresos en términos netos.

Itaú Chile | Comisiones

Los ingresos por comisiones se mantuvieron relativamente estables durante el trimestre, manteniendo un sólido crecimiento interanual, con un buen desempeño en Asesorías y Fondos Mutuos, parcialmente compensado por menores ingresos en Seguros.

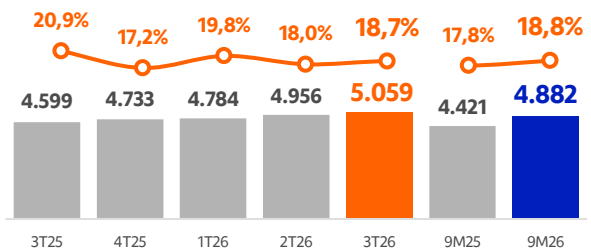
En millones de Ch$	3T26	2T26	Δ %	Δ $	3T25	Δ %	Δ $	9M26	9M25	Δ %	Δ $
Seguros	9.388	13.463	-30,3%	(4.075)	8.201	14,5%	1.187	31.979	24.454	30,8%	7.525
Operaciones de crédito y contingentes[1]	13.211	10.441	26,5%	2.770	10.036	31,6%	3.176	33.490	31.827	5,2%	1.663
Cuentas Corrientes y Líneas de Sobregiro	3.156	4.035	-21,8%	(879)	4.001	-21,1%	(845)	11.250	11.636	-3,3%	(386)
Fondos Mutuos	9.085	8.934	1,7%	151	8.201	10,8%	884	26.414	22.778	16,0%	3.637
Asesorías	3.214	1.938	65,8%	1.276	338	850,6%	2.876	6.751	9.527	-29,1%	(2.776)
Tarjetas de crédito y ATM	4.844	5.368	-9,8%	(524)	3.485	39,0%	1.360	13.861	12.568	10,3%	1.293
Cash Management[1]	1.411	1.239	13,8%	171	1.048	34,6%	363	4.608	4.269	7,9%	339
Cobranza	3.674	3.527	4,2%	147	3.456	6,3%	218	10.317	9.822	5,0%	495
Otros	655	616	6,4%	40	507	29,2%	148	1.840	1.313	40,2%	527
Comisiones Totales	**48.639**	**49.562**	**-1,9%**	**(923)**	**39.273**	**23,8%**	**9.365**	**140.510**	**128.194**	**9,6%**	**12.316**

Comisiones sobre Producto Bancario



Comisiones de Fondos Mutuos sobre Comisiones Totales y AuM

En miles de millones de Ch$



Durante el tercer trimestre, los ingresos por comisiones se mantuvieron relativamente estables respecto del período anterior, con una disminución de 1,9%, equivalente a Ch$923 millones, mientras que en términos interanuales registraron un crecimiento de 23,8%.

En Seguros, la disminución observada durante el período se explicó principalmente por el efecto de una partida extraordinaria registrada durante el trimestre anterior, que generó una mayor base de comparación.

Por el lado de Operaciones de crédito y contingentes, el aumento se explica principalmente por una mayor actividad en operaciones contingentes durante el período, con énfasis en boletas de garantía.

La línea de Asesorías registró un crecimiento de 65,8% durante el período, impulsado por un mayor pipeline de proyectos y una mayor actividad asociada a su ejecución durante el trimestre.

Los ingresos por comisiones asociados a Fondos Mutuos aumentaron 1,7% respecto del trimestre anterior, en línea con el crecimiento de los activos bajo administración (AuM) observado durante el período.

El ratio de Comisiones sobre Producto Bancario disminuyó de 16,4% a 15,3% durante el período, principalmente como resultado del mayor Margen Financiero registrado durante el trimestre, que incrementó la base de Producto Bancario.

[1] Durante el trimestre se realizó una reclasificación retroactiva entre las líneas de "Operaciones de crédito y contingentes" y "Cash Management", con el objetivo de mantener la comparabilidad entre períodos.

Itaú Chile | Costo de Crédito

El costo de crédito alcanzó su nivel más bajo del año durante el tercer trimestre, reflejando el buen desempeño de las carteras tanto del segmento Minorista como Corporate y manteniendo una evolución favorable de la calidad crediticia.

En millones de Ch$	3T26	2T26	Δ %	Δ $	3T25	Δ %	Δ $	9M26	9M25	Δ %	Δ $
Provisión neta para pérdidas de crédito	**(56.835)**	**(59.441)**	**4,4%**	**2.606**	**(61.082)**	**7,0%**	**4.247**	**(173.466)**	**(185.711)**	**6,6%**	**12.245**
Provisión para pérdidas de crédito	**(75.126)**	**(77.873)**	**3,5%**	**2.747**	**(77.171)**	**2,6%**	**2.044**	**(224.588)**	**(230.078)**	**2,4%**	**5.491**
Recuperaciones de créditos castigados	**18.291**	**18.432**	**-0,8%**	**(141)**	**16.089**	**13,7%**	**2.202**	**51.122**	**44.367**	**15,2%**	**6.755**
Credit Value Adjustment (o "CVA"; ratings y efectos de colaterales)	**(286)**	**1.066**	**-126,8%**	**(1.352)**	**(170)**	**-68,6%**	**(116)**	**45**	**254**	**-82,1%**	**(209)**
Costo de Crédito	**(57.121)**	**(58.375)**	**2,1%**	**1.254**	**(61.251)**	**6,7%**	**4.130**	**(173.420)**	**(185.457)**	**6,5%**	**12.037**

El costo de crédito mantuvo una evolución favorable durante el tercer trimestre, alcanzando su menor nivel en lo que va del año, con una disminución de 2,1% respecto del trimestre anterior y de 6,7% frente al mismo período de 2025.

La mejora trimestral se explicó principalmente por menores provisiones para pérdidas de crédito, que disminuyeron 3,5%, favorecidas por el buen desempeño de la cartera Corporate y la ausencia de deterioros relevantes durante el período.

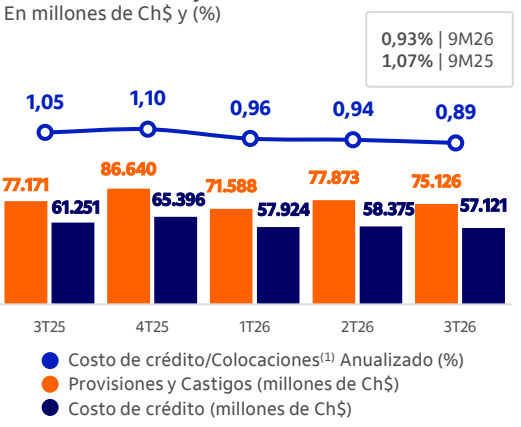
En el segmento minorista, el comportamiento del riesgo se mantuvo en línea con las expectativas, con una recuperación durante septiembre tras un mayor costo observado en agosto, lo que implicó menores requerimientos de provisiones.

Por su parte, las recuperaciones de créditos castigados se mantuvieron relativamente estables respecto del trimestre anterior, alcanzando Ch$18.291 millones, mientras que el efecto de CVA registró una contribución negativa.

En comparación con el tercer trimestre de 2025, el costo de crédito disminuyó 6,7%, explicado principalmente por menores provisiones netas para pérdidas de crédito, junto con mayores recuperaciones de cartera castigada. Esta evolución permitió mantener una tasa de costo de crédito acumulada de 0,93%, frente al 1,07% registrado en 2025.

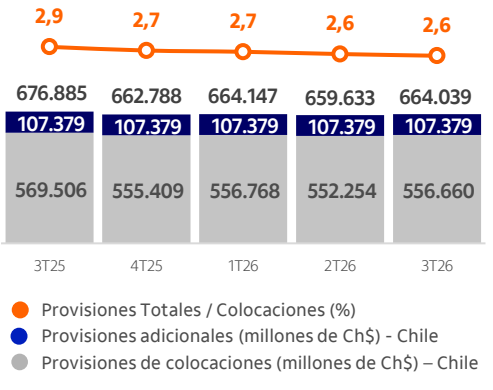
Costo de Crédito y Cartera de Colocaciones[1]

En millones de Ch$ y (%)



Provisión por riesgo de crédito y cartera de colocaciones

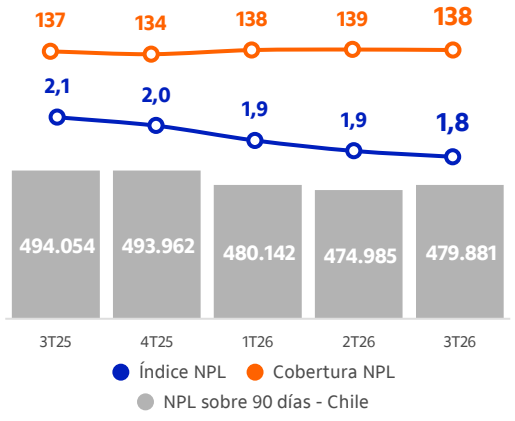
En millones de Ch$ y %



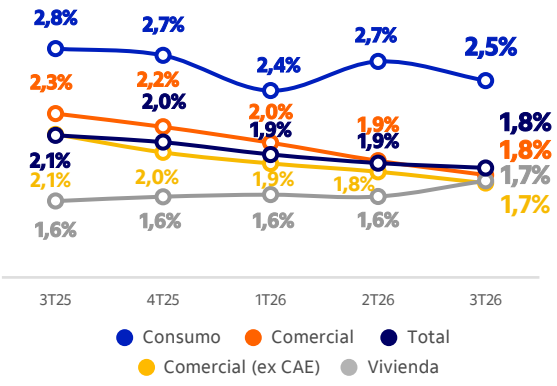
[1] Considera saldos de colocaciones promedio.

Itaú Chile | Calidad de Cartera

Cartera NPL, índice de morosidad y Cobertura[1]
En millones de Ch$ y (%)



Índice de morosidad (%) por Segmentos | sobre 90 días



La cartera NPL totalizó Ch$479,9 mil millones durante el tercer trimestre, registrando un incremento de 1,0% respecto del trimestre anterior y una disminución de 2,9% frente al mismo período de 2025.

La evolución trimestral estuvo acompañada de comportamientos diferenciados por segmento. Mientras la cartera comercial continuó mostrando una evolución favorable de sus indicadores de morosidad, vivienda mantuvo una tendencia creciente, asociada principalmente a los mayores plazos de castigo propios de este tipo de créditos.

En comparación con el tercer trimestre del año anterior, la disminución de la cartera NPL refleja una evolución favorable de la calidad crediticia, particularmente en los segmentos comercial y consumo.

En esta línea, **el índice NPL disminuyó 10 puntos base respecto del trimestre anterior, hasta 1,8%, acumulando una mejora de 34 puntos base frente a 3T25.**

El índice de cobertura se ubicó en 138% durante el tercer trimestre, disminuyendo 1 punto porcentual respecto del trimestre anterior y manteniéndose por encima del nivel registrado en 3Q25.

En términos de morosidad por segmento, consumo disminuyó 15 puntos base respecto del trimestre anterior, hasta 2,5%, manteniendo una tendencia favorable en una perspectiva de mayor plazo, sin evidenciar un deterioro estructural de la cartera.

Por su parte, comercial redujo su índice de morosidad hasta 1,8%, apoyado por la evolución favorable del riesgo y los castigos de cartera. En vivienda, el indicador aumentó hasta 1,7%, reflejando principalmente la acumulación de créditos morosos producto de ciclos de castigo más extensos.

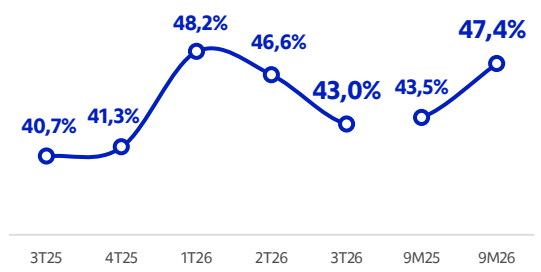
[1] Índice de Cobertura incluye provisiones adicionales.

Itaú Chile | Gastos Administrativos

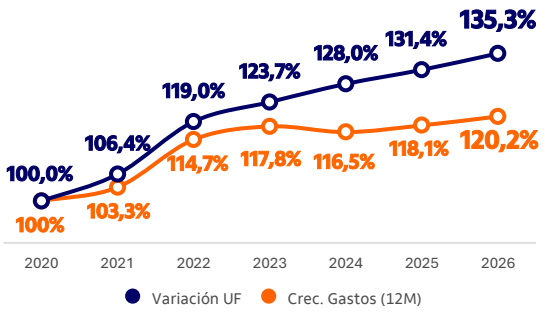
Los gastos administrativos disminuyeron durante el trimestre, impulsados por menores gastos de administración, parcialmente compensados por mayores gastos de personal. La eficiencia mejoró, favorecida por el crecimiento de los ingresos operacionales y la reducción de gastos.

En millones de Ch$	3T26	2T26	Δ %	Δ $	3T25	Δ %	Δ $	9M26	9M25	Δ %	Δ $
Gastos de Personal	(70.122)	(68.823)	-1,9%	(1.299)	(64.331)	-9,0%	(5.791)	(205.620)	(192.269)	-6,9%	(13.351)
Gastos de Administración	(50.417)	(54.978)	8,3%	4.561	(53.393)	5,6%	2.976	(157.213)	(163.974)	4,1%	6.761
Gastos de Personal y Administración	(120.539)	(123.801)	2,6%	3.262	(117.724)	-2,4%	(2.815)	(362.833)	(356.243)	-1,8%	(6.590)
Depreciaciones, Amortizaciones y Deterioros	(16.506)	(16.608)	0,6%	102	(15.271)	-8,1%	(1.235)	(49.295)	(44.374)	-11,1%	(4.921)
Gastos Administrativos	(137.045)	(140.409)	2,4%	3.364	(132.996)	-3,0%	(4.049)	(412.128)	(400.617)	-2,9%	(11.511)

Índice de Eficiencia (%)



Crecimiento gastos vs inflación (12M)



Durante el tercer trimestre, los Gastos Administrativos disminuyeron 2,4% respecto del trimestre anterior, impulsados principalmente por menores gastos de administración, parcialmente compensados por mayores gastos de personal.

En términos de gastos de administración, la disminución se explicó principalmente por menores gastos generales, pérdidas operacionales y desembolsos asociados a TI y Telecom, reflejando una mayor contención de los gastos operativos durante el período.

Por su parte, los gastos de personal aumentaron, principalmente por mayores provisiones asociadas a bonos de desempeño e incentivos de largo plazo (ILP), efecto parcialmente compensado por menores gastos de remuneraciones.

En comparación con igual trimestre del año anterior, los gastos administrativos registraron un aumento de un 3,0%, principalmente por mayores gastos de personal y depreciaciones, amortizaciones y deterioros, parcialmente compensados por menores gastos de administración.

Por el lado de la eficiencia, el indicador mejoró hasta 43,0% durante el tercer trimestre, favorecido por el crecimiento de los ingresos operacionales, acompañado de una disminución de los gastos administrativos. Frente al mismo trimestre de 2025, el índice presentó un deterioro, explicado principalmente por un menor margen operacional del Banco.

Itaú Chile | Cartera de Colocaciones

Durante el tercer trimestre de 2026, mantuvimos una trayectoria favorable en colocaciones, con un crecimiento de 3,1% en el trimestre y de 10,4% en doce meses, consolidando una expansión superior a la del sistema y nuevos avances en participación de mercado. Este desempeño fue transversal a nuestras principales carteras, con crecimiento en los segmentos comercial, hipotecario y de consumo, reflejando una evolución favorable de la actividad crediticia durante el período.

Cartera de Colocaciones por Productos

En la siguiente tabla, se presenta la cartera de colocaciones separada en las carteras Comercial y de Retail. Para un mejor entendimiento del desempeño de estas carteras, a continuación, se presentan los principales grupos de productos de cada portafolio:

En millones de Ch$, al final del periodo	3T26	2T26	Δ	3T25	Δ
Cartera Comercial - Chile	**14.892.249**	**14.372.515**	**3,6%**	**13.544.446**	**10,0%**
Cartera Retail - Chile	**11.116.441**	**10.862.429**	**2,3%**	**10.018.039**	**11,0%**
Préstamos de Vivienda	**8.634.787**	**8.411.272**	**2,7%**	**7.612.092**	**13,4%**
Préstamos de Consumo	**2.481.654**	**2.451.157**	**1,2%**	**2.405.947**	**3,1%**
Créditos en Cuotas	**1.655.334**	**1.621.075**	**2,1%**	**1.564.098**	**5,8%**
Líneas de Sobregiro	**139.194**	**139.143**	**0,0%**	**142.185**	**-2,1%**
Tarjetas de Crédito	**686.105**	**689.785**	**-0,5%**	**698.385**	**-1,8%**
Otros préstamos	**1.022**	**1.155**	**-11,5%**	**1.279**	**-20,1%**
Colocaciones totales[1]	**26.008.690**	**25.234.944**	**3,1%**	**23.562.486**	**10,4%**

[1] Colocaciones Totales no incluye saldos de adeudado a Bancos.

Al cierre del tercer trimestre de 2026, las colocaciones totales aumentaron 3,1% nominal respecto del trimestre anterior, mostrando una evolución favorable en todas las carteras, las cuales registraron crecimiento durante el período.

La cartera de colocaciones comerciales creció 3,6% respecto del trimestre anterior, apoyada por el avance de los préstamos comerciales (+2,8%), comercio exterior (+11,8%), *leasing* comercial (+2,4%) y *factoring* (5,2%). En términos interanuales, la cartera se expandió 10,0%, impulsada principalmente por el crecimiento de operaciones de *factoring* (+26,4%), operaciones de *leasing* (+10,2%) y préstamos comerciales (+11,7%).

Por su parte, las colocaciones de consumo obtuvieron un crecimiento frente al trimestre anterior de 1,2%, explicado principalmente por deudores por Créditos de consumo en cuotas (+2,1%).

En términos anuales, la cartera de consumo continuó presentando expansión (+3,1%), lo cual se explica por un aumento en créditos de consumo en cuotas (+5,8%), compensando por una disminución en deudores por tarjetas de crédito (-1,8%).

Las colocaciones hipotecarias mantuvieron el dinamismo observado en períodos anteriores, con un crecimiento de 2,7% respecto del trimestre previo y de 13,4% en doce meses. Este desempeño se mantuvo por sobre el crecimiento de la industria, permitiéndonos continuar ganando cuota de mercado de manera sostenida y reforzando nuestro posicionamiento en el segmento hipotecario.

Durante el tercer trimestre, las colocaciones mantuvieron un sólido ritmo de crecimiento, aumentando 10,4% en doce meses, por sobre el rango de 6%-8% definido en nuestro guidance para 2026. Este desempeño continuó superando el crecimiento de la industria, permitiéndonos seguir ganando participación de mercado, en línea con nuestra estrategia de crecimiento y manteniendo una originación disciplinada y selectiva.

Itaú Colombia | Resultado Gerencial

El análisis del Resultado Neto de Colombia que se presenta a continuación está basado en el Estado de Resultados Gerencial y los ajustes que se muestran en la página 47:

	3T26			2T26			%	3T25			%
En millones de Ch$	Moneda nominal	Efecto tipo de cambio[1]	Moneda constante	Moneda nominal	Efecto tipo de cambio[1]	Moneda constante	Variación en moneda constante	Moneda nominal	Efecto tipo de cambio[1]	Moneda constante	Variación en moneda constante
Producto Bancario	**89.448**	**169**	**89.617**	**108.851**	**17.614**	**126.465**	**-29,1%**	**82.346**	**19.060**	**101.406**	**-11,6%**
Margen Financiero Gerencial	**79.185**	**129**	**79.314**	**98.334**	**16.001**	**114.334**	**-30,6%**	**74.983**	**17.323**	**92.306**	**-14,1%**
→ Margen Financiero con Clientes	**73.345**	**90**	**73.435**	**81.423**	**13.258**	**94.681**	**-22,4%**	**68.858**	**15.770**	**84.628**	**-13,2%**
→ Margen Financiero con Mercado	**5.840**	**39**	**5.879**	**16.911**	**2.742**	**19.653**	**-70,1%**	**6.124**	**1.554**	**7.678**	**-23,4%**
Comisiones	**10.263**	**40**	**10.303**	**10.517**	**1.613**	**12.130**	**-15,1%**	**7.363**	**1.737**	**9.099**	**13,2%**
Costo de Crédito	**(21.843)**	**(28)**	**(21.871)**	**(16.620)**	**(2.932)**	**(19.552)**	**-11,9%**	**(22.539)**	**(5.014)**	**(27.553)**	**20,6%**
Provisiones para pérdidas de crédito	**(30.201)**	**(27)**	**(30.228)**	**(21.001)**	**(3.486)**	**(24.487)**	**-23,4%**	**(30.474)**	**(6.835)**	**(37.308)**	**19,0%**
Recuperaciones de créditos castigados	**8.358**	**(1)**	**8.356**	**4.382**	**553**	**4.935**	**69,3%**	**7.935**	**1.821**	**9.756**	**-14,3%**
Gastos Administrativos	**(60.724)**	**(112)**	**(60.836)**	**(58.115)**	**(9.497)**	**(67.613)**	**10,0%**	**(55.801)**	**(12.854)**	**(68.655)**	**11,4%**
Gastos de Personal	**(30.552)**	**(51)**	**(30.603)**	**(30.423)**	**(4.817)**	**(35.239)**	**13,2%**	**(27.350)**	**(6.263)**	**(33.613)**	**9,0%**
Gastos de Administración	**(20.925)**	**11**	**(20.915)**	**(22.432)**	**(3.813)**	**(26.245)**	**20,3%**	**(23.551)**	**(5.467)**	**(29.018)**	**27,9%**
Depreciaciones, Amortizaciones y Deterioros	**(9.246)**	**(72)**	**(9.319)**	**(5.261)**	**(868)**	**(6.129)**	**-52,0%**	**(4.901)**	**(1.123)**	**(6.024)**	**-54,7%**
Resultado antes de impuestos	**6.881**	**29**	**6.909**	**34.116**	**5.184**	**39.300**	**-82,4%**	**4.005**	**1.192**	**5.198**	**32,9%**
Impuesto a la renta	**(2.238)**	**(10)**	**(2.248)**	**(12.468)**	**(2.003)**	**(14.471)**	**84,5%**	**(1.382)**	**(420)**	**(1.802)**	**-24,7%**
Interés no controlador	**1.359**	**(4)**	**1.354**	**(985)**	**(144)**	**(1.129)**	**220,0%**	**(399)**	**(89)**	**(489)**	**377,3%**
Costos de posición de hedge	**(1.199)**	**(4)**	**(1.203)**	**(1.180)**	**(195)**	**(1.375)**	**12,5%**	**(43)**	**(121)**	**(164)**	**-632,7%**
Resultado Recurrente Neto	**4.803**	**11**	**4.814**	**19.483**	**2.843**	**22.326**	**-78,4%**	**2.181**	**562**	**2.743**	**75,5%**

[1] Se refiere a la eliminación del impacto de la variación del tipo de cambio, convirtiendo las cifras de cada uno de los períodos analizados a un solo tipo de cambio: Ch$ 0,2933 por COP al 30 de septiembre de 2026.

En millones de Ch$	9M26			9M25			%
	Moneda nominal	Efecto tipo de cambio[1]	Moneda constante	Moneda nominal	Efecto tipo de cambio[1]	Moneda constante	Variación en moneda constante
Producto Bancario	**283.868**	**36.086**	**319.954**	**242.167**	**63.933**	**306.100**	**4,5%**
Margen Financiero Gerencial	**254.953**	**32.695**	**287.648**	**220.370**	**58.167**	**278.536**	**3,3%**
→ Margen Financiero con Clientes	**226.528**	**28.878**	**255.406**	**211.833**	**55.863**	**267.697**	**-4,6%**
→ Margen Financiero con Mercado	**28.425**	**3.817**	**32.242**	**8.536**	**2.304**	**10.840**	**197,4%**
Comisiones	**28.915**	**3.391**	**32.306**	**21.798**	**5.766**	**27.564**	**17,2%**
Costo de Crédito	**(55.978)**	**(7.586)**	**(63.564)**	**(56.109)**	**(14.552)**	**(70.662)**	**10,0%**
Provisiones para pérdidas de crédito	**(75.700)**	**(9.453)**	**(85.153)**	**(76.233)**	**(19.836)**	**(96.069)**	**11,4%**
Recuperaciones de créditos castigados	**19.722**	**1.866**	**21.589**	**20.124**	**5.284**	**25.408**	**-15,0%**
Gastos Administrativos	**(173.779)**	**(21.557)**	**(195.336)**	**(167.809)**	**(44.269)**	**(212.079)**	**7,9%**
Gastos de Personal	**(89.272)**	**(11.048)**	**(100.320)**	**(83.529)**	**(21.963)**	**(105.492)**	**4,9%**
Gastos de Administración	**(64.865)**	**(8.450)**	**(73.315)**	**(70.085)**	**(18.575)**	**(88.660)**	**17,3%**
Depreciaciones, Amortizaciones y Deterioros	**(19.642)**	**(2.059)**	**(21.701)**	**(14.196)**	**(3.731)**	**(17.927)**	**-21,1%**
Resultado antes de impuestos	**54.111**	**6.942**	**61.053**	**18.248**	**5.112**	**23.360**	**161,4%**
Impuesto a la renta	**(21.885)**	**(3.154)**	**(25.039)**	**(3.574)**	**(1.013)**	**(4.586)**	**-446,0%**
Interés no controlador	**560**	**(96)**	**464**	**(291)**	**(57)**	**(348)**	**233,5%**
Costos de posición de hedge	**(3.380)**	**(413)**	**(3.793)**	**(2.769)**	**(928)**	**(3.697)**	**-2,6%**
Resultado Recurrente Neto	**29.407**	**3.279**	**32.686**	**11.615**	**3.115**	**14.730**	**121,9%**

[1] Se refiere a la eliminación del impacto de la variación del tipo de cambio, convirtiendo las cifras de cada uno de los períodos analizados a un solo tipo de cambio: Ch$ 0,2933 por COP al 30 de septiembre de 2026.

Itaú Colombia | Margen Financiero Gerencial

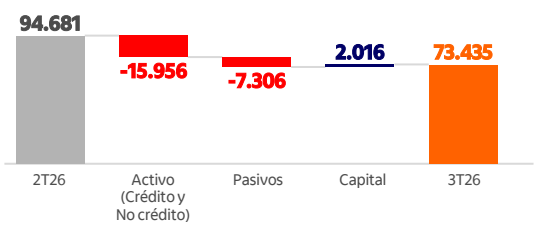
En millones de Ch$	3T26	2T26	Δ %	Δ $	3T25	Δ %	Δ $	9M26	9M25	Δ %	Δ $
→ Margen Financiero con Clientes	73.435	94.681	-22,4%	(21.246)	84.628	-13,2%	(11.193)	255.406	267.697	-4,6%	(12.290)
→ Margen Financiero con Mercado	5.879	19.653	-70,1%	(13.774)	7.678	-23,4%	(1.799)	32.242	10.840	197,4%	21.402
Margen Financiero Gerencial	79.314	114.334	-30,6%	(35.020)	92.306	-14,1%	(12.992)	287.648	278.536	3,3%	9.112

Nota: Los montos están expresados en moneda constante, por lo que todas las cifras de cada uno de los períodos analizados fueron convertidas a pesos chilenos a un tipo de cambio único de Ch$ 0,2933 por COP al 30 de septiembre de 2026.

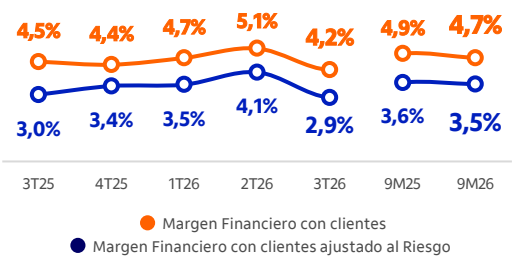
Margen Financiero con Clientes[1]

El Margen Financiero con Clientes disminuyó durante el trimestre, asociado principalmente a la transferencia de colocaciones y depósitos de la banca minorista, lo cual fue parcialmente compensado por el crecimiento de las colocaciones y la mejora de spreads en Itaú Corporate.

Variación trimestral en el Margen Financiero con Clientes
En millones de Ch$



Tasa de Margen Financiero con Clientes
(% anualizado)



En millones de Ch$, al final del periodo	3T26	2T26
Margen Financiero con Clientes	73.435	94.681
Balance Promedio	7.036.113	7.463.909
Tasa Margen Financiero con Clientes	4,2%	5,1%
Costo de Crédito	(21.871)	(19.552)
Tasa Margen con Clientes ajustado al Riesgo	2,9%	4,1%

Durante el tercer trimestre de 2026, el Margen Financiero con Clientes **presentó una disminución respecto del trimestre anterior, explicada principalmente por la transferencia de las colocaciones y depósitos asociados a la banca minorista**. Esta evolución estuvo impulsada principalmente por el menor margen financiero de activos, asociado a la reducción de los saldos promedio de colocaciones y al cambio en la composición de la cartera. Sin embargo, **Itaú Corporate mantuvo una evolución favorable**, registrando un crecimiento en sus colocaciones y una mejora en sus spreads, reflejando el dinamismo del negocio corporativo.

Por su parte, el margen financiero de pasivos disminuyó principalmente por la salida de los depósitos minoristas. En Itaú Corporate, la gestión del fondeo estuvo orientada a optimizar su composición y costo, favoreciendo los márgenes de captación en un contexto de mayor disponibilidad de liquidez.

Adicionalmente, el margen de capital registró una contribución positiva, favorecida por el aumento de la Tasa de política monetaria durante el periodo.

En comparación con el tercer trimestre de 2025, la evolución del Margen Financiero con Clientes estuvo condicionada por el cambio en el perímetro del Banco, parcialmente compensado por el mejor desempeño del margen de activos y el mayor aporte del margen de capital.

[1] Descripción del concepto en sección **'Glosario y términos relevantes'.**

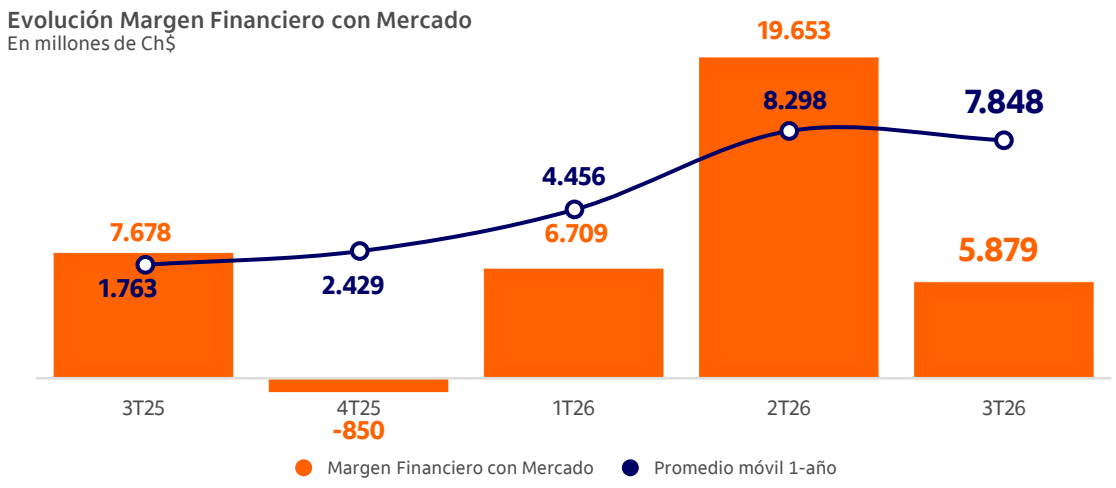
Itaú Colombia | Margen Financiero Gerencial

En millones de Ch$	3T26	2T26	Δ %	Δ $	3T25	Δ %	Δ $	9M26	9M25	Δ %	Δ $
→ Margen Financiero con Clientes	73.435	94.681	-22,4%	(21.246)	84.628	-13,2%	(11.193)	255.406	267.697	-4,6%	(12.290)
→ Margen Financiero con Mercado	5.879	19.653	-70,1%	(13.774)	7.678	-23,4%	(1.799)	32.242	10.840	197,4%	21.402
Margen Financiero Gerencial	79.314	114.334	-30,6%	(35.020)	92.306	-14,1%	(12.992)	287.648	278.536	3,3%	9.112

Nota: Los montos están expresados en moneda constante, por lo que todas las cifras de cada uno de los períodos analizados fueron convertidas a pesos chilenos a un tipo de cambio único de Ch$ 0,2933 por COP al 30 de septiembre de 2026.

Margen Financiero con Mercado[1]

El Margen Financiero con Mercado disminuyó respecto del trimestre anterior, principalmente por la normalización de los resultados de Banking y Trading, tras el desempeño extraordinario registrado en 2Q26, y por el menor tamaño del balance luego de la cesión del negocio de banca minorista.



Nota: Montos expresados en moneda constante, para lo cual todas las cifras de cada uno de los períodos analizados fueron convertidas a pesos chilenos a un tipo de cambio único de Ch$ 0,2933 por COP al 30 de septiembre de 2026.

Durante el tercer trimestre del año, el Margen Financiero con Mercado registró una disminución respecto del trimestre anterior, principalmente por la normalización de los resultados de tesorería tras el destacado desempeño observado en 2Q26.

Por el lado de Banking, la disminución estuvo asociada al menor tamaño del balance tras la cesión de la banca minorista y a una elevada base de comparación, favorecida por operaciones de desarme de coberturas y recompra de bonos durante el trimestre anterior. No obstante, durante 3Q26 se mantuvo una contribución positiva de operaciones de recompra de instrumentos de deuda.

Por su parte, Trading registró un menor resultado frente al trimestre anterior, que estuvo favorecido por un desempeño excepcional de la mesa de tasas durante junio, asociado a movimientos favorables en las curvas de mercado.

En comparación con el tercer trimestre de 2025, el Margen Financiero con Mercado disminuyó 23,4%, principalmente por menores resultados de Trading, parcialmente compensados por una mayor contribución de Banking.

[1] Descripción del concepto en sección **'Glosario y términos relevantes'.**

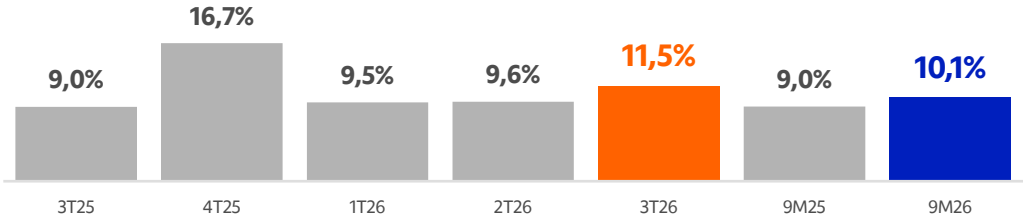
Itaú Colombia | Comisiones

Las comisiones disminuyeron durante el trimestre, principalmente por menores ingresos asociados a tarjetas de crédito y seguros, segmentos asociados la banca minorista, parcialmente compensado por el buen desempeño de Finanzas Corporativas y Banca de Inversión.

En millones de Ch$	3T26	2T26	Δ %	Δ $	3T25	Δ %	Δ $	9M26	9M25	Δ %	Δ $
Seguros	2.021	3.527	-42,7%	(1.506)	3.798	-46,8%	(1.777)	8.996	10.572	-14,9%	(1.576)
Operaciones de crédito y contingentes	973	1.352	-28,0%	(379)	1.735	-43,9%	(762)	3.571	4.560	-21,7%	(989)
Fondos Mutuos	4.731	4.611	2,6%	120	4.550	4,0%	181	14.046	13.255	6,0%	791
Tarjetas de Crédito y ATMs	(4.347)	285	n.m.	(4.633)	410	n.m.	(4.757)	(3.699)	1.190	-410,9%	(4.888)
Asesorías Financieras	3.806	2.301	65,4%	1.505	1.234	208,5%	2.572	7.401	3.392	118,2%	4.009
Cash Management	1.485	1.588	-6,5%	(103)	1.682	-11,7%	(197)	4.458	4.943	-9,8%	(485)
Otros	1.634	(1.535)	206,5%	3.169	(4.309)	137,9%	5.943	(2.468)	(10.348)	76,2%	7.880
Total Comisiones	10.303	12.130	-15,1%	(1.827)	9.099	13,2%	1.203	32.306	27.564	17,2%	4.742

Nota: Las Comisiones de Colombia están expresadas en moneda constante con el fin de eliminar el impacto de la variación del tipo de cambio, por lo que todas las cifras de cada uno de los períodos analizados se convirtieron a pesos chilenos a un tipo de cambio único Ch$ 0,2933 por COP al 30 de septiembre de 2026.

Comisiones sobre Producto Bancario
Participación en %



Durante el tercer trimestre, los ingresos por comisiones disminuyeron 15,1% respecto del trimestre anterior, principalmente por menores resultados en tarjetas de crédito y seguros, asociados a la transferencia de la banca minorista y a efectos no recurrentes vinculados a programas de beneficios.

Esta evolución fue parcialmente compensada por el buen desempeño de Finanzas Corporativas y Banca de Inversión, impulsado por mayores ingresos provenientes de servicios de asesoría y estructuración de operaciones corporativas, reflejando la contribución de estos negocios al nuevo modelo de operación del Banco.

En comparación con el tercer trimestre de 2025, las comisiones aumentaron 13,2%, favorecidas principalmente por mayores ingresos de asesorías financieras y otros negocios corporativos, que compensaron la menor contribución de productos vinculados a la banca minorista.

Itaú Colombia | Costo de Crédito

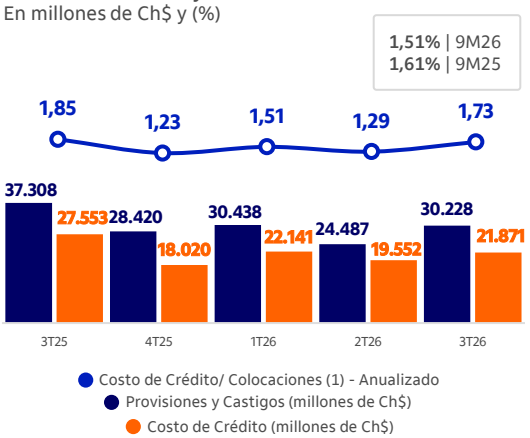
La cesión del negocio de banca minorista redujo la exposición crediticia y las necesidades de provisiones. No obstante, el costo de crédito aumentó respecto del trimestre anterior, principalmente por mayores provisiones asociadas a riesgo país y procesos de evaluación crediticia, efecto parcialmente compensado por mayores recuperaciones.

En millones de Ch$	3T26	2T26	Δ %	Δ $	3T25	Δ %	Δ $	9M26	9M25	Δ %	Δ $
Provisión para pérdidas de crédito	(30.228)	(24.487)	-23,4%	(5.741)	(37.308)	19,0%	7.081	(85.153)	(96.069)	11,4%	10.917
Recuperaciones de créditos castigados	8.356	4.935	69,3%	3.421	9.756	-14,3%	(1.399)	21.589	25.408	-15,0%	(3.819)
Costo de Crédito	(21.871)	(19.552)	-11,9%	(2.319)	(27.553)	20,6%	5.681	(63.564)	(70.662)	10,0%	7.097

Nota: El Costo de Crédito de Colombia está expresado en moneda constante con el fin de eliminar el impacto de la variación del tipo de cambio, por lo que todas las cifras de cada uno de los períodos analizados se convirtieron a pesos chilenos a un tipo de cambio único de Ch$ 0,2933 por COP al 30 de septiembre de 2026.

Costo de Crédito y Cartera de Colocaciones[1]

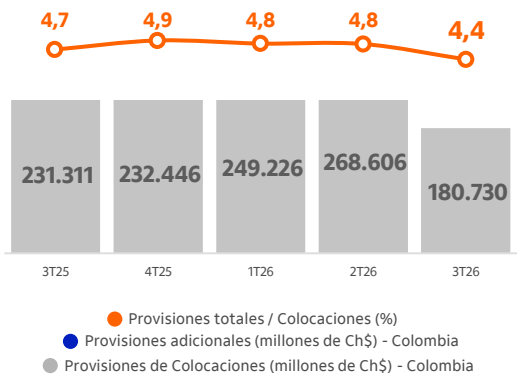
En millones de Ch$ y (%)



Nota: Las provisiones por riesgo de crédito y costo de crédito de Colombia están expresadas en moneda constante con el fin de eliminar el impacto de la variación del tipo de cambio, por lo que todas las cifras de cada uno de los períodos analizados se convirtieron a pesos chilenos a un tipo de cambio único de Ch$ 0,2933 por COP al 30 de septiembre de 2026.

Provisión por riesgo de crédito y cartera de colocaciones

En millones de Ch$ y %



Nota: Las provisiones por riesgo de crédito y cartera de colocaciones de Colombia están expresadas en moneda constante con el fin de eliminar el impacto de la variación del tipo de cambio, por lo que todas las cifras de cada uno de los períodos analizados se convirtieron a pesos chilenos a un tipo de cambio único de Ch$ 0,2933 por COP al 30 de septiembre de 2026.

Durante el tercer trimestre, el costo de crédito aumentó 11,9% respecto del trimestre anterior, influido principalmente por mayores provisiones asociadas a riesgo país y efectos de evaluación crediticia derivados de la nueva composición de la cartera.

Esta evolución se produjo en el contexto de la transformación del negocio en Colombia, donde la transferencia de la banca minorista permitió reducir la exposición a segmentos de mayor riesgo crediticio y las necesidades de provisiones asociadas. Sin embargo, este beneficio fue parcialmente contrarrestado por mayores requerimientos de provisiones y efectos derivados de los distintos criterios de evaluación de riesgo aplicados a la cartera Corporate.

Por su parte, las recuperaciones de créditos castigados aumentaron durante el trimestre, contribuyendo a moderar el mayor gasto en provisiones y reflejando efectos favorables de la gestión de recuperación de cartera.

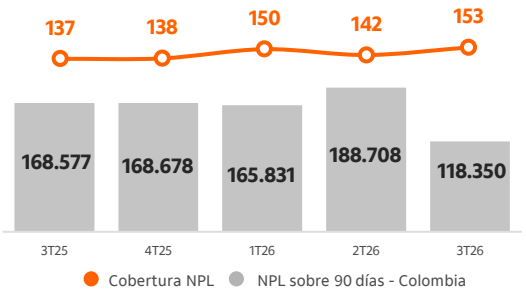
En comparación con el tercer trimestre de 2025, el costo de crédito disminuyó 20,6%, favorecido principalmente por menores provisiones para pérdidas de crédito, en línea con la reducción de la exposición minorista, parcialmente compensadas por menores recuperaciones de cartera castigada.

En términos de tasa, el costo de crédito anualizado se ubicó en 1,73%, frente al 1,29% del trimestre anterior, mientras que en la visión acumulada alcanzó 1,51%, por debajo del 1,61% registrado en 2025.

[1] Considera saldo de colocaciones promedio

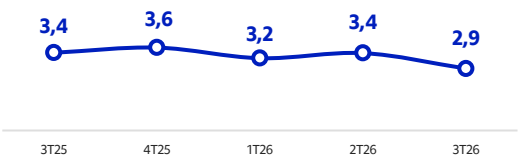
Itaú Colombia | Calidad de Cartera

Índice de morosidad y Cobertura[1]
En millones de Ch$ y (%)



Nota: La cartera NPL de Colombia está expresada en moneda constante con el fin de eliminar el impacto de la variación del tipo de cambio, por lo que todas las cifras de cada uno de los períodos analizados se convirtieron a pesos chilenos a un tipo de cambio único de Ch$0,2933 por COP, al 30 de septiembre de 2026.

Índice de morosidad (%)
sobre 90 días



Nota: La cartera NPL de Colombia está expresada en moneda constante con el fin de eliminar el impacto de la variación del tipo de cambio, por lo que todas las cifras de cada uno de los períodos analizados se convirtieron a pesos chilenos a un tipo de cambio único de Ch$0,2933 por COP, al 30 de septiembre de 2026.

La cartera NPL alcanzó Ch$118,4 mil millones, registrando una disminución de 37,4% respecto del trimestre anterior, explicada principalmente por la cesión de la cartera de banca minorista en Colombia y al buen comportamiento de la cartera de Itaú Corporate.

Por el lado del Índice de cobertura, este se situó en 153% durante el tercer trimestre, mostrando un incremento comparado con el periodo previo, explicado por una disminución la cartera de NPLs en una mayor proporción que la disminución en el nivel de provisiones.

En este contexto, el índice NPL disminuyó 51,5 puntos base durante el tercer trimestre, alcanzando 2,9%, en línea con la cesión de cartera minorista y buen comportamiento de la cartera corporativa.

En comparación con igual período de 2025, el indicador registró una disminución de 52,7 puntos base.

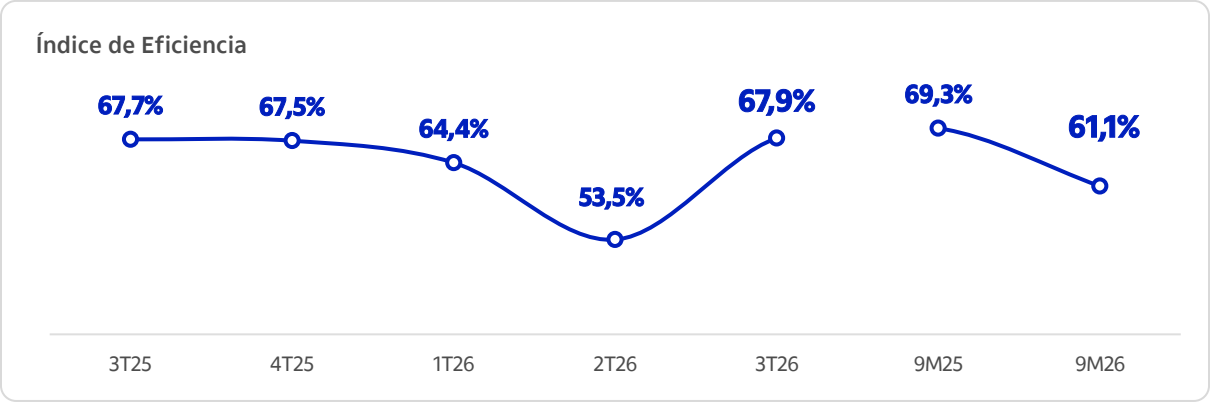
[1] Índice de Cobertura incluye provisiones adicionales

Itaú Colombia | Gastos Administrativos

Los Gastos Administrativos disminuyeron durante el trimestre, reflejando las eficiencias asociadas a la transferencia de la banca minorista y la optimización de la estructura operativa. El índice de eficiencia aumentó, debido a una baja del Producto Bancario frente a una base de comparación exigente.

En millones de Ch$	3T26	2T26	Δ %	Δ $	3T25	Δ %	Δ $	9M26	9M25	Δ %	Δ $
Gastos de Personal	(30.603)	(35.239)	13,2%	4.636	(33.613)	9,0%	3.010	(100.320)	(105.492)	4,9%	5.172
Gastos de Administración	(20.915)	(26.245)	20,3%	5.330	(29.018)	27,9%	8.104	(73.315)	(88.660)	17,3%	15.345
Gastos de Personal y Administración	(51.518)	(61.484)	16,2%	9.966	(62.631)	17,7%	11.113	(173.636)	(194.152)	10,6%	20.516
Depreciaciones, Amortizaciones y Deterioros	(9.319)	(6.129)	-52,0%	(3.190)	(6.024)	-54,7%	(3.295)	(21.701)	(17.927)	-21,1%	(3.774)
Gastos Administrativos	(60.836)	(67.613)	10,0%	6.776	(68.655)	11,4%	7.819	(195.336)	(212.079)	7,9%	16.742

Nota: Los Resultados Gerenciales de Colombia están expresados en moneda constante con el fin de eliminar el impacto de la variación del tipo de cambio, por lo que todas las cifras de cada uno de los períodos analizados se convirtieron a pesos chilenos a un tipo de cambio único de Ch$ 0,2933 por COP al 30 de septiembre de 2026.



Durante el tercer trimestre de 2026, los gastos administrativos disminuyeron 10,0% respecto del trimestre anterior y 11,4% frente al mismo período de 2025, reflejando los avances del proceso de transformación del negocio en Colombia.

Esta evolución se explicó principalmente por menores gastos de personal y administración, derivados de la transferencia de la banca minorista y la consecuente adecuación de la estructura operativa del Banco. Destacaron la reducción de costos de personal, menores gastos operativos y una disminución de los costos asociados a servicios transaccionales y proyectos tecnológicos.

En términos de eficiencia, el indicador se ubicó en 67,9% durante el tercer trimestre, aumentando respecto del 53,5% registrado en 2Q26. Esta evolución respondió principalmente a la disminución del Producto Bancario, afectado por la salida del negocio minorista y por una elevada base de comparación en los resultados de tesorería del trimestre anterior, cuyo efecto superó la reducción de gastos administrativos.

En comparación con el tercer trimestre de 2025, el índice de eficiencia se mantuvo prácticamente estable, mientras que en la visión acumulada mejoró hasta 61,1%, reflejando los avances en la contención de gastos y la transformación de la estructura operativa del Banco.

Itaú Colombia | Cartera de Colocaciones

La evolución de las colocaciones durante el tercer trimestre estuvo marcada por la cesión de la cartera *retail* a Banco de Bogotá, efectiva a partir de agosto de 2026, lo que explica la disminución de la cartera total respecto del trimestre anterior.

Cartera de Colocaciones por Productos

En la siguiente tabla, se presenta la cartera de colocaciones separada en las carteras Comercial y de *Retail*. Para un mejor entendimiento del desempeño de estas carteras, a continuación, se presentan los principales grupos de productos de cada portafolio:

En millones de Ch$, al final del periodo	3T26	2T26	Δ	3T25	Δ
Cartera Comercial - Colombia	**4.123.452**	**4.163.157**	**-1,0%**	**4.064.821**	**1,4%**
Préstamos comerciales	**3.733.067**	**3.723.366**	**0,3%**	**3.640.326**	**2,5%**
Deudores en cuentas corrientes	**27.294**	**50.566**	**-46,0%**	**25.942**	**5,2%**
Deudores por tarjetas de crédito	**6.121**	**9.070**	**-32,5%**	**9.551**	**-35,9%**
Operaciones de leasing comercial	**353.395**	**377.457**	**-6,4%**	**389.001**	**-9,2%**
Operaciones de factoraje	**3.575**	**2.697**	**32,5%**	**0**	**n.m.**
Cartera Retail - Colombia	**1.412**	**1.942.238**	**-99,9%**	**1.886.411**	**-99,9%**
Préstamos de Vivienda	**1.362**	**889.787**	**-99,8%**	**900.948**	**-99,8%**
Préstamos de Consumo	**50**	**1.052.450**	**-100,0%**	**985.463**	**-100,0%**
Colocaciones totales[1]	**4.124.864**	**6.105.395**	**-32,4%**	**5.951.232**	**-30,7%**

Nota: La cartera de colocaciones de Colombia está expresado en moneda constante con el fin de eliminar el impacto de la variación del tipo de cambio, por lo que todas las cifras de cada uno de los períodos analizados se convirtieron a pesos chilenos a un tipo de cambio único de Ch$0,2933 por COP al 30 de septiembre de 2026.

Durante el tercer trimestre, la evolución de las colocaciones en Colombia estuvo determinada principalmente por la cesión del negocio de banca retail a Banco de Bogotá, efectiva a partir del 1 de agosto de 2026. Como resultado de esta operación, se transfirieron los activos y pasivos asociados a este negocio, generando una reducción relevante en la cartera total y modificando la composición de nuestra operación en el país. En este contexto, la variación de las colocaciones durante el período responde principalmente a un cambio en el perímetro del negocio, más que a la evolución de la actividad comercial de las operaciones que permanecen en el Banco.

Por el lado de las colocaciones comerciales, estas disminuyeron un 1,0% frente el periodo anterior, explicado por la disminución en Deudores en cuentas corrientes (-46,0%), Deudores por tarjetas de crédito (-32,5%) y operaciones de *leasing* comercial (-6,4%), compensado por un incremento en operaciones de *factoring* (32,5%) y en menor medida por Préstamos comerciales (0,3%). Frente al mismo periodo de 2025, las colocaciones comerciales aumentaron un 1,4%, explicado principalmente por incremento en Préstamos comerciales (2,5%).

[1] Colocaciones Totales no incluye saldos de adeudado a Bancos.

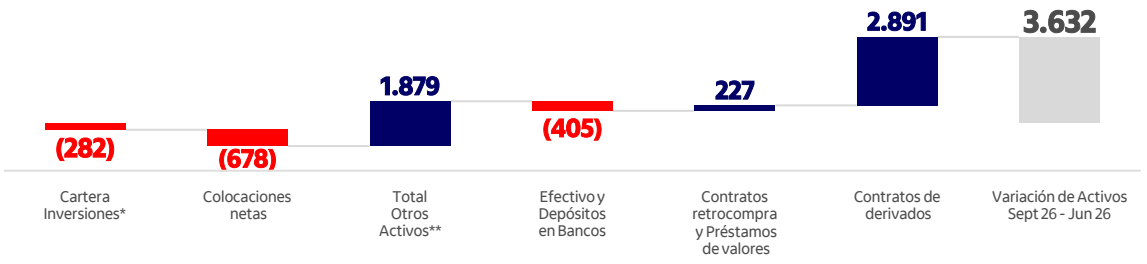
Itaú Consolidado | Estado de Situación Financiera

Activos

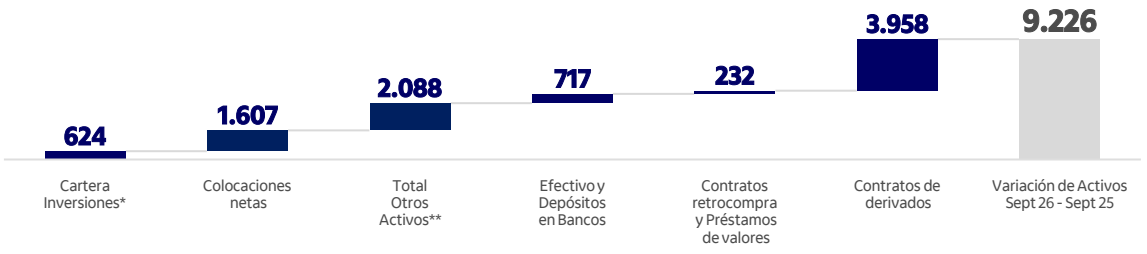
En millones de Ch$, al final del periodo	3T26	2T26	Δ	3T25	Δ
Efectivo y depósitos en Bancos	2.863.192	3.268.102	-12,4%	2.146.239	33,4%
Operaciones con liquidación en curso	1.750.867	751.163	133,1%	832.040	110,4%
Instrumentos para negociación	593.925	1.175.595	-49,5%	1.054.710	-43,7%
Contratos de retrocompra y préstamos de valores	428.782	201.529	112,8%	197.015	117,6%
Contratos de derivados financieros	7.261.909	4.371.192	66,1%	3.303.529	119,8%
Adeudado por Bancos	28.959	18.210	59,0%	48.415	-40,2%
Créditos y Cuentas por Cobrar a Clientes	29.396.164	29.990.748	-2,0%	27.725.807	6,0%
Instrumentos de inversión disponibles para la venta	6.060.573	5.541.500	9,4%	4.577.169	32,4%
Instrumentos de inversión hasta el vencimiento	666.204	885.439	-24,8%	1.064.336	-37,4%
Inversiones en sociedades	65.798	56.722	16,0%	45.675	44,1%
Intangibles[1]	681.773	689.457	-1,1%	685.092	-0,5%
Activo fijo y Activos por derecho a usar bienes de arrendamiento	134.263	145.771	-7,9%	151.562	-11,4%
Impuestos corrientes	47.166	76.584	-38,4%	135.990	-65,3%
Impuestos diferidos	413.409	382.461	8,1%	365.445	13,1%
Otros activos	1.923.078	1.129.832	70,2%	756.942	154,1%
Activos	52.316.064	48.684.305	7,5%	43.089.967	21,4%

[1] Incluye los activos por derecho de uso bajo contratos de arrendamiento surgidos de la adopción de la NIIF 16 desde el 1 de enero de 2019.

Al cierre del tercer trimestre de 2026, nuestros activos totalizaron Ch$52,3 billones, mostrando un incremento frente al trimestre anterior (7,5%), variación que considera:



En comparación con el tercer trimestre del año 2025, los activos totales crecieron Ch$9.226 mil millones o 21,4%. A continuación se presentan las principales partidas que explican la variación entre estos trimestres:



***Cartera Inversiones:** Instrumentos de negociación, inversiones disponibles para la venta e inversiones hasta el vencimiento
****Total Otros Activos**: Inversiones en otras sociedades, activos intangibles, activos fijos, impuestos corrientes, impuestos diferidos y otros activos

Itaú Consolidado | Estado de Situación Financiera

Activos

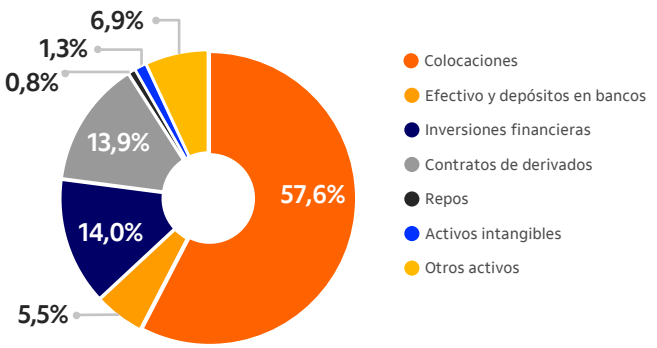
En millones de Ch$, al final del periodo	3T26	2T26	Δ	3T25	Δ
Efectivo y depósitos en Bancos	2.863.192	3.268.102	-12,4%	2.146.239	33,4%
Operaciones con liquidación en curso	1.750.867	751.163	133,1%	832.040	110,4%
Instrumentos para negociación	593.925	1.175.595	-49,5%	1.054.710	-43,7%
Contratos de retrocompra y préstamos de valores	428.782	201.529	112,8%	197.015	117,6%
Contratos de derivados financieros	7.261.909	4.371.192	66,1%	3.303.529	119,8%
Adeudado por Bancos	28.959	18.210	59,0%	48.415	-40,2%
Créditos y Cuentas por Cobrar a Clientes	29.396.164	29.990.748	-2,0%	27.725.807	6,0%
Instrumentos de inversión disponibles para la venta	6.060.573	5.541.500	9,4%	4.577.169	32,4%
Instrumentos de inversión hasta el vencimiento	666.204	885.439	-24,8%	1.064.336	-37,4%
Inversiones en sociedades	65.798	56.722	16,0%	45.675	44,1%
Intangibles[1]	681.773	689.457	-1,1%	685.092	-0,5%
Activo fijo y Activos por derecho a usar bienes de arrendamiento	134.263	145.771	-7,9%	151.562	-11,4%
Impuestos corrientes	47.166	76.584	-38,4%	135.990	-65,3%
Impuestos diferidos	413.409	382.461	8,1%	365.445	13,1%
Otros activos	1.923.078	1.129.832	70,2%	756.942	154,1%
Activos	52.316.064	48.684.305	7,5%	43.089.967	21,4%

[1] Incluye los activos por derecho de uso bajo contratos de arrendamiento surgidos de la adopción de la NIIF 16 desde el 1 de enero de 2019.

Composición de activos | Septiembre 2026

Ch$ 52,3 billones

▲ + 7,5% (Sept-26 vs. Jun-26)
▲ + 21,4% (Sept-26 vs. Sept-25)



Composición de Activos: Chile y Colombia

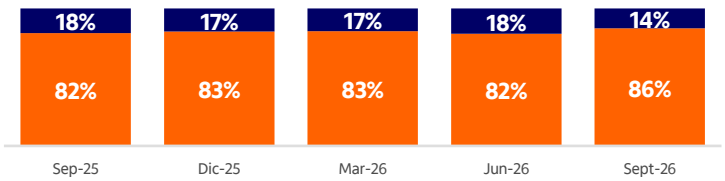
Ch$ 44,8 billones

▲ + 12,5% (Sept-26 vs. Jun-26)
▲ + 26,4% (Sept-26 vs. Sept-25)

Ch$ 7,5 billones

▼ - 15,3% (Sept-26 vs. Jun-26)
▼ - 1,7% (Sept-26 vs. Sept-25)

El siguiente gráfico muestra la contribución de Chile y Colombia al total de activos consolidados (saldos en moneda corriente para el caso de Colombia).



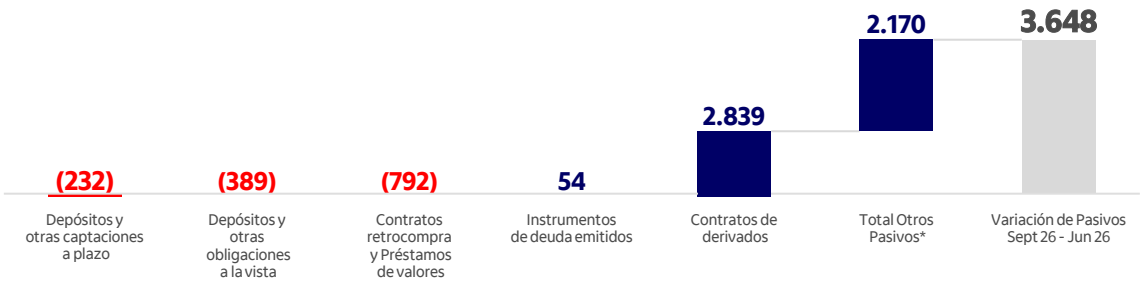
Itaú Consolidado | Estado de Situación Financiera

Pasivos

En millones de Ch$, al final del periodo	3T26	2T26	Δ	3T25	Δ
Depósitos y otras obligaciones a la vista	6.632.568	7.021.899	-5,5%	6.509.342	1,9%
Operaciones con liquidación en curso	1.792.431	740.219	142,1%	829.207	116,2%
Contratos de retrocompra y préstamos de valores	1.692.215	2.484.632	-31,9%	1.643.128	3,0%
Depósitos y otras captaciones a plazo	15.934.968	16.167.464	-1,4%	14.078.313	13,2%
Contratos de derivados financieros	6.940.892	4.102.161	69,2%	3.225.032	115,2%
Obligaciones con Bancos	2.403.570	2.238.603	7,4%	2.113.541	13,7%
Instrumentos de deuda emitidos	8.926.884	8.872.855	0,6%	8.357.970	6,8%
Otras obligaciones financieras	1.624.749	1.156.501	40,5%	861.598	88,6%
Impuestos corrientes	878	1.343	-34,6%	2.155	-59,3%
Impuestos diferidos	-	-	-	-	-
Provisiones	490.560	344.725	42,3%	406.304	20,7%
Otros pasivos y Obligaciones por contratos de arrendamiento[1]	1.500.296	1.161.331	29,2%	827.297	81,3%
Total Pasivos	47.940.010	44.291.734	8,2%	38.853.887	23,4%
Patrimonio atribuible a tenedores patrimoniales	4.372.085	4.388.279	-0,4%	4.232.242	3,3%
Interés Minoritario	3.969	4.292	-7,5%	3.838	3,4%
Total Pasivos y Patrimonio	52.316.064	48.684.305	7,5%	43.089.967	21,4%

[1] Incluye pasivos por arrendamiento que surgen de la adopción de la NIIF 16 desde enero de 2019

A continuación, se presentan las principales variaciones de pasivos en la comparación del tercer trimestre 2026 frente al periodo anterior:



En comparación con el tercer trimestre del año 2025, las principales variaciones en pasivos se detallan de la siguiente manera:



***Total Otros Pasivos:** Operaciones con liquidación en curso, obligaciones con bancos, otros pasivos financieros, impuestos corrientes, impuestos diferidos, provisiones, otros pasivos (incluidos pasivos de arrendamiento derivados de la adopción de las NIIF 16 desde enero de 2019), capital, reservas, ajuste de valoración, resultados del período, menos: provisión de dividendos mínimos e interés minoritario.

Itaú Consolidado | Estado de Situación Financiera por moneda

Activos

Septiembre, 2026

En millones de Ch$, al final del periodo	Consolidado*	Chile	Ch$	UF	FX	Colombia
Efectivo y depósitos en Bancos	2.863.192	2.457.272	455.862	-	2.001.410	405.920
Operaciones con liquidación en curso	1.750.867	1.746.669	751.860	-	994.809	4.198
Instrumentos para negociación	593.925	185.088	182.064	2.069	956	408.837
Contratos de retrocompra y préstamos de valores	428.782	204.354	204.354	-	-	224.428
Contratos de derivados financieros	7.261.909	6.685.356	6.649.505	-	35.851	576.553
Adeudado por Bancos	28.959	28.959	-	-	28.959	-
Créditos y Cuentas por Cobrar a Clientes	29.396.164	25.452.030	7.521.568	12.876.277	5.054.186	3.944.134
Instrumentos de inversión disponibles para la venta	6.060.573	5.027.558	3.193.611	1.369.462	464.484	1.033.016
Instrumentos de inversión hasta el vencimiento	666.204	277.626	257.665	394	19.567	388.578
Inversiones en sociedades	65.798	31.923	31.728	-	195	33.875
Intangibles	681.773	632.383	631.940	-	443	49.390
Activo fijo y Activos por derecho a usar bienes de arrendamiento	134.263	120.904	117.713	-	3.190	13.360
Impuestos corrientes	47.166	9.784	7.718	-	2.066	37.382
Impuestos diferidos	413.409	262.589	258.119	-	4.471	150.820
Otros activos	1.923.078	1.669.902	284.506	4.234	1.381.162	253.177
Activos	**52.316.064**	**44.792.397**	**20.548.212**	**14.252.437**	**9.991.748**	**7.523.667**

Pasivos

Septiembre, 2026

En millones de Ch$, al final del periodo	Consolidado*	Chile	Ch$	UF	FX	Colombia
Depósitos y otras obligaciones a la vista	6.632.568	4.627.719	3.441.389	46.729	1.139.601	2.004.849
Operaciones con liquidación en curso	1.792.431	1.792.400	1.236.116	-	556.284	31
Contratos de retrocompra y préstamos de valores	1.692.215	1.544.414	1.543.995	-	419	147.801
Depósitos y otras captaciones a plazo	15.934.968	13.561.375	9.344.734	997.596	3.219.045	2.373.593
Contratos de derivados financieros	6.940.892	6.396.693	6.361.957	-	34.737	544.199
Obligaciones con Bancos	2.403.570	1.654.762	-	-	1.654.762	748.807
Instrumentos de deuda emitidos	8.926.884	8.366.357	390.462	7.683.503	292.392	560.527
Otras obligaciones financieras	1.624.749	1.624.749	70.181	-	1.554.568	-
Impuestos corrientes	878	806	208	-	598	73
Impuestos diferidos	-	-	-	-	-	-
Provisiones	490.560	286.661	248.944	-	37.716	203.899
Otros pasivos y Obligaciones por contratos de arrendamiento	1.500.296	1.353.584	338.123	372.322	643.139	146.712
Total Pasivos	**47.940.010**	**41.209.520**	**22.976.109**	**9.100.150**	**9.133.261**	**6.730.491**
Capital	2.687.951	1.941.613	1.941.613	-	-	746.338
Reservas	236.794	85.722	85.722	-	-	151.072
Cuentas de valorización	192.830	152.571	150.975	-	1.596	40.259
Utilidades Retenidas	**1.254.511**	**1.399.441**	**1.005.794**	**334.774**	**58.873**	**(144.930)**
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores	1.157.129	1.170.109	1.157.129	-	12.980	(12.980)
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	144.101	276.051	(104.616)	334.774	45.893	(131.950)
(Provisión para dividendos mínimos)	(46.719)	(46.719)	(46.719)	-	-	-
Patrimonio atribuible a tenedores patrimoniales	**4.372.085**	**3.579.346**	**3.184.103**	**334.774**	**60.469**	**792.738**
Interés minoritario	3.969	3.531	3.530	-	1	438
Patrimonio	**4.376.053**	**3.582.877**	**3.187.634**	**334.774**	**60.469**	**793.176**
Total Pasivos y Patrimonio	**52.316.064**	**44.792.397**	**26.163.743**	**9.434.924**	**9.193.730**	**7.523.667**

* Los datos consolidados no solo consideran Chile y Colombia, sino también los ajustes relacionados con operaciones entre compañías y los accionistas minoritarios.

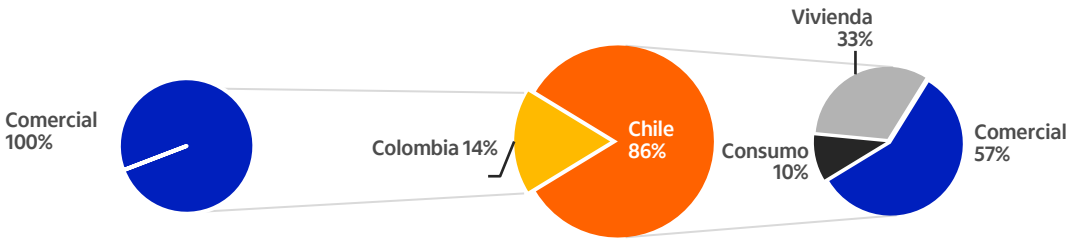
Itaú Consolidado | Cartera de Colocaciones

Al cierre del tercer trimestre de 2026, la cartera de colocaciones del Banco totalizó Ch$30,1 billones, lo que representa un decrecimiento de 2,2% respecto del trimestre anterior y un crecimiento de 5,6% en comparación con igual período de 2025. Frente al trimestre anterior, la disminución de las colocaciones consolidadas se explicó principalmente por Colombia, como consecuencia de la cesión de la cartera *retail* a Banco de Bogotá, efectiva durante el período. Este efecto fue parcialmente compensado por el desempeño de Chile, donde las colocaciones mantuvieron una evolución favorable, con crecimiento transversal en los segmentos comercial, hipotecario y de consumo. En términos interanuales, el crecimiento de las colocaciones consolidadas estuvo impulsado por Chile, parcialmente compensado por la disminución de la cartera en Colombia tras la cesión del negocio minorista a Banco de Bogotá. En Chile, las colocaciones crecieron 10,4% en doce meses, manteniéndose por sobre el crecimiento de la industria y el rango de 6%-8% establecido en nuestro guidance para 2026.

En millones de Ch$, al final del periodo	3T26	2T26	Δ	3T25	Δ
Cartera Comercial	**19.015.700**	**18.175.140**	**4,6%**	**16.935.061**	**12,3%**
Chile	**14.892.249**	**14.372.515**	**3,6%**	**13.544.446**	**10,0%**
Colombia	**4.123.452**	**3.802.625**	**8,4%**	**3.390.614**	**21,6%**
Cartera Retail	**11.117.854**	**12.636.468**	**-12,0%**	**11.591.563**	**-4,1%**
Chile	**11.116.441**	**10.862.429**	**2,3%**	**10.018.039**	**11,0%**
Consumo	**2.481.654**	**2.451.157**	**1,2%**	**2.405.947**	**3,1%**
Vivienda	**8.634.787**	**8.411.272**	**2,7%**	**7.612.092**	**13,4%**
Colombia	**1.412**	**1.774.039**	**-99,9%**	**1.573.524**	**-99,9%**
Consumo	**50**	**961.307**	**-100,0%**	**822.010**	**-100,0%**
Vivienda	**1.362**	**812.731**	**-99,8%**	**751.513**	**-99,8%**
Colocaciones totales	**30.133.554**	**30.811.608**	**-2,2%**	**28.526.624**	**5,6%**
Chile	**26.008.690**	**25.234.944**	**3,1%**	**23.562.486**	**10,4%**
Colombia	**4.124.864**	**5.576.663**	**-26,0%**	**4.964.138**	**-16,9%**

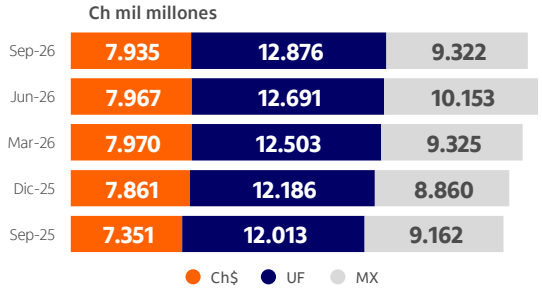
[1] Colocaciones Totales no incluye saldos de adeudado a Bancos

Cartera Colocaciones | Composición



Cartera Colocaciones | Composición por moneda

Al 30 de septiembre de 2026, Ch$9.322 mil millones de nuestra cartera total de colocaciones se encontraban denominados o indexados a moneda extranjera. Esta porción de la cartera representa un 30,9% del saldo de colocaciones totales. Al respecto, cabe mencionar que, en el tercer trimestre del año 2026, el tipo de cambio USD/Ch$ aumentó un 5,8%, aproximadamente Ch$53,6 por dólar.



Itaú Consolidado | Fuentes de Financiamiento

La estrategia de financiamiento del Banco se orienta a la optimización de las fuentes de fondeo disponibles, considerando variables de costos, concentración geográfica y por emisor, disponibilidad, moneda así como también su alineación con los apetitos de descalce de tasa de interés y descalce de plazo, parte fundamental de la gestión integral de activos y pasivos (ALM).

En relación con los instrumentos de deuda, el Banco mantiene una política de diversificación de fuentes de financiamiento, buscando siempre una extensión en los plazos de vencimiento disponibles y mantenimiento de niveles de liquidez consistentes con los requerimientos regulatorios vigentes, las directrices de Basilea III y el apetito interno de la Alta Dirección. En este contexto, durante la ventana móvil Sep-25 a Sep-26 se realizaron emisiones de bonos en el mercado local por un monto total equivalente a UF 29.066.724, compuesto tanto por series denominadas en pesos chilenos, así como también en unidades de fomento (UF).

En forma adicional a lo anterior, durante el período Itaú Chile a través de su MTN Program ha emitido en el período el equivalente a USD 338 millones. De los anteriores, destaca en particular la primera emisión en el mercado público suizo a través de una emisión por CHF 120 millones a un plazo de cinco años, con una tasa de interés de 1,3725%. Para mayor detalle respecto de las emisiones realizadas en el trimestre, consultar Nota 22 de los Estados Financieros, disponible en https://ir.itau.cl/

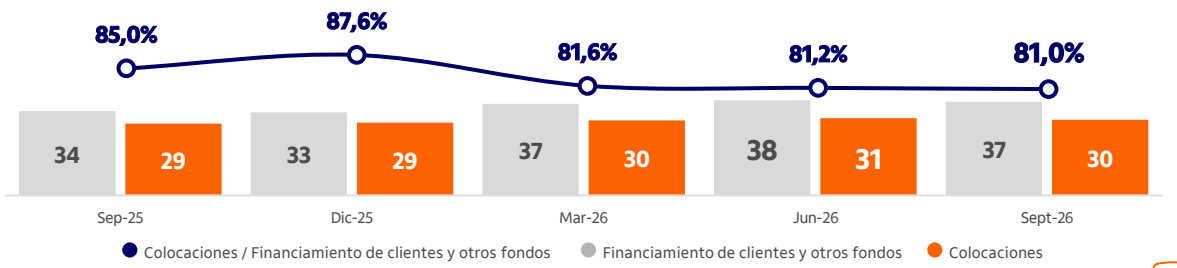
El financiamiento total ascendió a Ch$37,2 billones al cierre del tercer trimestre de 2026, mostrando un decrecimiento de 2% en comparación con el trimestre anterior y un crecimiento de 11% frente al mismo período de 2025. Entre las partidas que destacan en esta comparación se tiene una disminución de 32% en Contratos de retrocompra y préstamos de valores y disminución de 5% en Depósitos y otras captaciones a la vista y decrecimiento de 1% en Depósitos y otras captaciones a plazo.

En la comparación con igual periodo del año 2025, el incremento en las fuentes de financiamiento obedece, principalmente, al crecimiento de 13% en Depósitos y otras captaciones a plazo, incremento de 14% en Obligaciones con bancos e incremento de 2% en Depósitos a la vista.

En millones de Ch$, al final del periodo	3T26	2T26	Δ	3T25	Δ
Financiamiento de Clientes (A)	**24.259.751**	**25.673.996**	**-5,5%**	**22.230.782**	**9,1%**
Depósitos y otras obligaciones a la vista	6.632.568	7.021.899	-5,5%	6.509.342	1,9%
Depósitos y otras captaciones a plazo	15.934.968	16.167.464	-1,4%	14.078.313	13,2%
Obligaciones por pactos de retrocompra y préstamos de valores	1.692.215	2.484.632	-31,9%	1.643.128	3,0%
Otros Financiamientos (B)	**12.955.202**	**12.267.959**	**5,6%**	**11.333.109**	**14,3%**
Letras de Crédito	4.297	4.556	-5,7%	6.133	-29,9%
Bonos corrientes	7.374.220	7.334.426	0,5%	6.853.884	7,6%
Instrumentos financieros de capital regulatorio emitidos	1.548.366	1.533.873	0,9%	1.497.953	3,4%
Obligaciones con bancos	2.403.570	2.238.603	7,4%	2.113.541	13,7%
Otras obligaciones financieras	1.624.749	1.156.501	40,5%	861.598	88,6%
Total Financiamiento (A) + (B)	**37.214.953**	**37.941.955**	**-1,9%**	**33.563.892**	**10,9%**

Colocaciones y Financiamiento

La relación entre la cartera de colocaciones y los fondos captados de los clientes y otras fuentes alcanzó 81,0% en el tercer trimestre de 2026:



Información **Adicional**

Estado de Resultados Gerencial

A continuación presentamos una conciliación detallada de nuestro estado de resultados contable hacia nuestro resultado gerencial, antes de agregar/deducir eventos no recurrentes descritos anteriormente. Aunque el siguiente ejemplo se ha preparado con cifras del 3T26, se puede utilizar para replicar cualquier período:

3T26 | Conciliación Estado de Resultados

En millones de Ch$	3T26
1 Ingreso neto por intereses	320.490
1 Ingreso neto por reajustes	7.934
Ingreso neto por intereses y reajustes	328.425
2 Ingreso por comisiones	101.310
4 Gastos por comisiones	(33.906)
Ingreso neto por comisiones	67.404
1 Resultado Financiero Neto	102.404
1 Resultado inversiones en sociedades	107
3 Resultado de activos no corrientes y grupos enajenables para la venta no admisibles como operaciones discontinuas	1.688
1 Otros ingresos operacionales	5.924
Total ingresos operacionales	505.952
3 Provisiones por riesgo de crédito	(99.155)
3 Provisiones especiales por riesgo de crédito	(1.195)
3 Recuperaciones de créditos castigados	18.608
3 Deterioros por riesgo de crédito	15
Total ingresos operacionales netos	424.224
4 Gastos por obligaciones de beneficios a empleados	(101.221)
4 Gastos de Administración	(93.246)
4 Depreciación y amortización	(38.644)
1 Deterioro de activos no financieros	(4)
4 Otros gastos operacionales	(213.901)
Total gastos operacionales	(447.015)
Resultado de operaciones continuas antes de impuesto	(22.790)
5 Impuesto a la renta	(13.492)
Utilidad Consolidada del Periodo	(36.282)
6 Interés no controlador	745
Resultado atribuible a propietarios del banco	(35.537)

En millones de Ch$	3T26
Producto Bancario	538.170
1 Margen Financiero Gerencial	436.860
→ Margen Financiero con Clientes	333.500
→ Margen Financiero con Mercado	103.360
2 Comisiones	101.310
3 **Costo de Crédito**	(80.039)
Provisiones para pérdidas de crédito	(98.647)
Recuperaciones de créditos castigados	18.608
Credit Value Adjustment (o "CVA"; ratings y efectos de colaterales)	
4 **Gastos Administrativos**	(480.921)
Gastos de Personal	(101.221)
Gastos de Administración	(93.246)
Gastos por Comisiones	(33.906)
Otros gastos operacionales	(213.901)
Depreciaciones, Amortizaciones y Deterioros	(38.648)
Resultado antes de impuestos	(22.790)
5 Impuesto a la renta	(13.492)
6 Interés no controlador	745
Resultado recurrente neto	(35.537)

Estado de Resultados Gerencial

3T26 Acumulado | Conciliación Estado de Resultados

En millones de Ch$	3T26
1 Ingreso neto por intereses	853.049
1 Ingreso neto por reajustes	15.432
Ingreso neto por intereses y reajustes	868.481
2 Ingreso por comisiones	279.537
4 Gastos por comisiones	(95.491)
Ingreso neto por comisiones	184.045
1 Resultado Financiero Neto	236.148
1 Resultado inversiones en sociedades	2.372
3 Resultado de activos no corrientes y grupos enajenables para la venta no admisibles como operaciones discontinuas	6.957
1 Otros ingresos operacionales	16.851
Total ingresos operacionales	1.314.854
3 Provisiones por riesgo de crédito	(295.158)
3 Provisiones especiales por riesgo de crédito	(1.622)
3 Recuperaciones de créditos castigados	52.178
3 Deterioros por riesgo de crédito	(54)
Total ingresos operacionales netos	1.070.198
4 Gastos por obligaciones de beneficios a empleados	(294.956)
4 Gastos de Administración	(269.124)
4 Depreciación y amortización	(93.068)
1 Deterioro de activos no financieros	(4)
4 Otros gastos operacionales	(219.029)
Total gastos operacionales	(876.181)
Resultado de operaciones continuas antes de impuesto	194.017
5 Impuesto a la renta	(50.576)
Utilidad Consolidada del Periodo	143.441
6 Interés no controlador	659
Resultado atribuible a propietarios del banco	144.101

En millones de Ch$	3T26
Producto Bancario	1.403.389
1 Margen Financiero Gerencial	1.123.853
→ Margen Financiero con Clientes	1.010.231
→ Margen Financiero con Mercado	113.621
2 Comisiones	279.537
3 **Costo de Crédito**	(237.700)
Provisiones para pérdidas de crédito	(289.878)
Recuperaciones de créditos castigados	52.178
Credit Value Adjustment (o "CVA"; ratings y efectos de colaterales)	
4 **Gastos Administrativos**	(971.673)
Gastos de Personal	(294.956)
Gastos de Administración	(269.124)
Gastos por Comisiones	(95.491)
Otros gastos operacionales	(219.029)
Depreciaciones, Amortizaciones y Deterioros	(93.072)
Resultado antes de impuestos	194.017
5 Impuesto a la renta	(50.576)
6 Interés no controlador	659
Resultado recurrente neto	144.101

Conciliación Estado de Resultados Contable y Gerencial

3T26 | Conciliación Estado de Resultados Contable y Gerencial

En millones de Ch$	Contable	Reclasificaciones Gerencial	Hedge Fiscal	Eventos No Recurrentes	Gerencial
Producto Bancario	538.170	(39.116)	(51.381)	(41.150)	406.522
Margen Financiero Gerencial	436.860	7.592	(51.381)	(45.450)	347.621
→ Margen Financiero con Clientes	333.500	(3.465)	-	3.047	333.081
→ Margen Financiero con Mercado	103.360	11.057	(51.381)	(48.496)	14.539
Comisiones	101.310	(46.708)	-	4.300	58.901
Costo de Crédito	(80.039)	1.075	-	-	(78.964)
Provisiones para pérdidas de crédito	(98.647)	(6.680)	-	-	(105.327)
Recuperaciones de créditos castigados	18.608	8.041	-	-	26.649
Credit Value Adjustment (o "CVA"; ratings y efectos de colaterales)	-	(286)	-	-	(286)
Gastos Administrativos	(480.921)	57.531	-	225.620	(197.770)
Gastos de Personal	(101.221)	(117.849)	-	118.394	(100.675)
Gastos de Administración	(341.053)	165.759	-	103.951	(71.342)
Depreciaciones, Amortizaciones y Deterioros	(38.648)	9.620	-	3.275	(25.753)
Resultado antes de impuestos	(22.790)	19.490	(51.381)	184.470	129.788
Impuesto a la renta	(13.492)	(20.103)	51.381	(33.577)	(15.791)
Interés no controlador	745	614	-	-	1.359
Resultado Recurrente Neto	(35.537)	0	-	150.893	115.356

Principales reclasificaciones gerenciales

Margen Financiero con Clientes: Reclasificación gerencial de los resultados por gestión de posiciones de derivados y tipo de cambio de clientes que se reflejan contablemente en el rubro de 'resultado por operaciones financieras', entre otros.

Margen Financiero con Mercado: Efecto de la exención tributaria asociada a las ganancias de capital provenientes de inversiones de renta fija conforme al Artículo 104 de la Ley sobre Impuesto a la Renta (LIR), además de la reclasificación de resultados reconocidos en transacciones financieras que se generan a partir de posiciones mantenidas para cubrir la volatilidad por efectos de tipo de cambio o de tasa en distintas líneas del estado de resultados (P&L), como por ejemplo, obligaciones contratadas en USD (Gastos Administrativos) y provisiones de crédito de créditos en USD (Costo del Crédito).

Comisiones: Incorporación de gastos por comisiones que en una primera instancia se registran dentro de la agrupación de gastos administrativos.

Costo de crédito: Considera, principalmente, provisiones, castigos y recuperos de bienes recibidos en pago; impactos por ventas de cartera castigada de activos y CVA, entre otros.

Gastos Administrativos: Reclasificación de gastos por comisiones y movimiento entre ítems de gastos (desde personal a administración) de acuerdo con la naturaleza de gastos y la vista gerencial aplicada.

Impuesto a la renta: Reclasificación de efecto de la exención tributaria asociada a las ganancias de capital provenientes de inversiones de renta fija conforme al Artículo 104 de la Ley sobre Impuesto a la Renta (LIR) hacia Margen con Mercado, junto con efecto de cobertura sobre impuesto a la renta de inversiones en el extranjero.

A partir del 1T25, se incluye dentro de 'Reclasificaciones Gerenciales', desembolsos asociados a operaciones de derivados y referidas a transferencias interbancarias que al obedecer a la operatoria comercial se consideran como 'reductores de ingresos', para efectos de reflejar de mejor manera la rentabilidad asociada. Tal como se ha realizado en ocasiones anterior, para una correcta comparación de los resultados informados en esta divulgación trimestral, hemos aplicado este cambio de manera homóloga a los resultados de los periodos anteriores comparados.

2T26 | Conciliación Estado de Resultados Contable y Gerencial

En millones de Ch$	Contable	Reclasificaciones Gerencial	Hedge Fiscal	Eventos No Recurrentes	Gerencial
Producto Bancario	439.364	(33.429)	7.485	(4.667)	408.753
Margen Financiero Gerencial	345.065	791	7.485	(4.667)	348.675
→ Margen Financiero con Clientes	351.550	(15.801)	-	-	335.749
→ Margen Financiero con Mercado	(6.485)	16.593	7.485	(4.667)	12.926
Comisiones	94.299	(34.220)	-	-	60.079
Costo de Crédito	(80.768)	5.773	-	-	(74.995)
Provisiones para pérdidas de crédito	(97.319)	(1.556)	-	-	(98.874)
Recuperaciones de créditos castigados	16.550	6.263	-	-	22.814
Credit Value Adjustment (o "CVA"; ratings y efectos de colaterales)	-	1.066	-	-	1.066
Gastos Administrativos	(245.358)	43.600	-	3.233	(198.524)
Gastos de Personal	(98.937)	(309)	-	-	(99.246)
Gastos de Administración	(119.896)	39.253	-	3.233	(77.410)
Depreciaciones, Amortizaciones y Deterioros	(26.525)	4.656	-	-	(21.869)
Resultado antes de impuestos	113.239	15.944	7.485	(1.433)	135.234
Impuesto a la renta	(2.735)	(15.064)	(7.485)	(33)	(25.317)
Interés no controlador	(106)	(881)	-	-	(987)
Resultado Recurrente Neto	110.397	(1)	-	(1.466)	108.930

3T25 | Conciliación Estado de Resultados Contable y Gerencial

En millones de Ch$	Contable	Reclasificaciones Gerencial	Hedge Fiscal	Eventos No Recurrentes	Gerencial
Producto Bancario	478.613	(36.347)	(27.687)	(5.275)	409.305
Margen Financiero Gerencial	398.124	(1.778)	(27.687)	(5.991)	362.668
→ Margen Financiero con Clientes	317.988	10.676	-	(188)	328.476
→ Margen Financiero con Mercado	80.136	(12.454)	(27.687)	(5.803)	34.193
Comisiones	80.489	(34.569)	-	717	46.636
Costo de Crédito	(86.357)	2.566	-	-	(83.790)
Provisiones para pérdidas de crédito	(105.329)	(2.316)	-	-	(107.644)
Recuperaciones de créditos castigados	18.972	5.052	-	-	24.024
Credit Value Adjustment (o "CVA"; ratings y efectos de colaterales)	-	(170)	-	-	(170)
Gastos Administrativos	(239.814)	49.082	-	1.935	(188.797)
Gastos de Personal	(95.729)	4.048	-	-	(91.681)
Gastos de Administración	(117.391)	40.447	-	-	(76.944)
Depreciaciones, Amortizaciones y Deterioros	(26.694)	4.587	-	1.935	(20.172)
Resultado antes de impuestos	152.442	15.301	(27.687)	(3.339)	136.717
Impuesto a la renta	(39.219)	(15.410)	27.687	1.044	(25.898)
Interés no controlador	(10)	(419)	-	-	(429)
Resultado Recurrente Neto	113.214	(528)	-	(2.295)	110.390

A partir del 1T25, se incluye dentro de 'Reclasificaciones Gerenciales', desembolsos asociados a operaciones de derivados y referidas a transferencias interbancarias que al obedecer a la operatoria comercial se consideran como 'reductores de ingresos', para efectos de reflejar de mejor manera la rentabilidad asociada. Tal como se ha realizado en ocasiones anterior, para una correcta comparación de los resultados informados en esta divulgación trimestral, hemos aplicado este cambio de manera homóloga a los resultados de los periodos anteriores comparados.

[1] Descripción de principales reclasificaciones en sección **'Glosario y términos relevantes'.**

Información Adicional

Colaboradores

4.585 Colaboradores en Chile y NY

▼ -1,1% (3T26/2T26)
▼ - 3,2% (3T26/3T25)



El número total de colaboradores, incluida la sucursal de Itaú en Nueva York, totalizó 4.585 al cierre del tercer trimestre de 2026, lo que representa un decrecimiento de 1,1% frente al trimestre anterior y una disminución de 3,2% respecto de igual fecha del 2025, en línea con nuestro compromiso con la eficiencia de nuestra operación y el ajuste de *headcount* realizado.

1.255 Colaboradores en Colombia y Panamá

▼ - 28,6% (3T26/2T26)
▼ -37,4% (3T26/3T25)

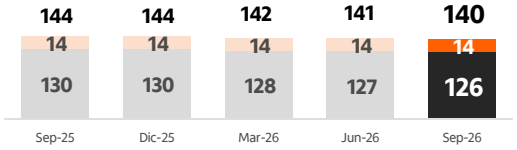


El número total de colaboradores, incluido Itaú Panamá, alcanzó 1.255 al cierre del tercer trimestre de 2026. La disminución de la dotación durante el período se explica principalmente por la cesión del negocio de banca minorista en Colombia, efectiva a partir de agosto, como parte de la transformación de nuestra operación y su mayor focalización en el segmento Corporate.

Sucursales[1]

140 Sucursales (126 físicas, 14 digitales)

▼ - 0,7% (3T26/2T26)
▼ - 2,8% (3T26/3T25)

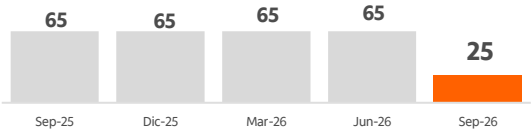


Al término del tercer trimestre del año 2026, el Banco cuenta con 140 sucursales, registrando una variación negativa de 0,7% frente al trimestre anterior e inferior en 2,8% respecto del mismo trimestre del año 2025, lo que es consistente con la estrategia de transformación digital desarrollada por el Banco y la consecuente optimización en la estructura de canales de atención.

[1] Sucursales físicas incluyen sucursales integradas.

25 Sucursales

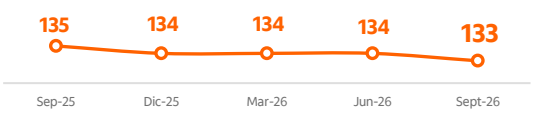
▼ - 61,5 % (3T26/2T26)
▼ - 61,5 % (3T26/3T25)



Al 30 de septiembre de 2026, se registran 25 sucursales bajo la marca Itaú en la visión consolidada de Colombia, incluyendo Panamá. La evolución de la red de sucursales se enmarca, al igual que la dotación, en la cesión del negocio de banca minorista en Colombia a Banco de Bogotá y en la transformación de nuestra operación en el país, actualmente focalizada en el segmento Corporate.

Cajeros automáticos

▼ 0,7% (3T26/2T26) | ▼ 1,5% (3T26/3T25)



Al cierre del tercer trimestre de 2026, el número de cajeros automáticos totalizó 133 en Chile, registrando una variación negativa de 0,7% frente al trimestre anterior e inferior en 1,5% respecto del mismo trimestre del año 2025. Cabe mencionar que, a través de nuestro acuerdo con Redbanc, nuestros clientes tienen acceso a más de 7.500 cajeros automáticos en Chile.

▼ - 100% (3T26/2T26) | ▼ - 100% (3T26/3T25)



Al cierre del tercer trimestre de 2026, Itaú Colombia dejó de contar con cajeros automáticos propios, como consecuencia de la cesión del negocio de banca minorista a Banco de Bogotá y la consecuente focalización de nuestra operación en el segmento Corporate. Este cambio es consistente con el nuevo modelo de negocio del Banco en Colombia, orientado a atender las necesidades de clientes corporativos.

Información Adicional | Clasificadoras

Clasificadoras Nacionales

En escala nacional, Banco Itaú Chile está calificado por Feller Rate Clasificadora de Riesgo Ltda. ('Feller Rate') y por Moody's Local Chile

Las calificaciones locales detalladas, se presentan a continuación:

Feller.Rate	Rating
Solvencia	AAA
Bonos	AAA
Letras de crédito	AAA
Depósitos de largo plazo	AAA
Bonos subordinados y líneas de bonos subordinados	AA+
Depósitos de corto plazo	Nivel 1+
Acciones	1ª Clase nivel 1
Perspectivas	Estable

MOODY'S LOCAL	Rating
Solvencia	AAA
Depósitos a plazo hasta 1 año	N1+
Depósitos a plazo a más de 1 año	AAA
Letras de crédito	AAA
Bonos	AAA
Bonos subordinados	AA+
Perspectivas	Estable

Clasificadoras Internacionales

En escala global, Banco Itaú Chile está calificado por dos agencias reconocidas a nivel mundial: Moody's Investors Service ('Moody's') y Standard & Poor's Global Ratings ('Standard & Poor's' o 'S&P').

A continuación, se presentan las calificaciones internacionales detalladas:

MOODY'S	Rating
Depósitos de largo plazo en moneda extranjera	A3
Deuda de largo plazo en moneda extranjera	A3
Depósitos de corto plazo en moneda extranjera	Prime-2
Perspectivas	Estable

S&P Global	Rating
Clasificación de deuda de largo plazo	A-
Clasificación de deuda de corto plazo	A-2
Perspectivas	Estable

Información Adicional | Relación con grupos de interés

Nuestros principales grupos de interés son todos aquellos relevantes para el negocio y que pueden ser afectados, directa o indirectamente, de manera positiva o negativa por las operaciones y decisiones del Banco. Mantenemos una comunicación constante, oportuna y transparente con ellos, asegurando una gestión efectiva de estas relaciones y a través de distintas áreas especializadas que lideran la comunicación y la administración de sus respectivos ámbitos.

Cómo nos vinculamos

Clientes	Individuos o empresas de todos los tamaños que utilizan los servicios del Banco.	• Sucursales físicas y digitales • Sitio web, App, mailing y redes sociales. • Contact center. • Ejecutivos de cuenta. • Programa Itaú Escucha. • Encuestas de NPS, entre otros	Permanente
Colaboradores	Corresponde a trabajadores propios del Banco y nuestras filiales	• Intranet • Reuniones "Entre líderes" • Conexión itubers con Gerente General • Newsletter "Experiencia itubers" • Pantallas informativas • Canales de denuncia • Encuestas "Itú Hablas" (eNPS, Cultura y Pulso) • Desayunos con gestores (jefaturas) • Reuniones de feedback, entre otros	Permanente
Proveedores	Empresas proveedoras de servicios, asesores externos y contratistas	• Correos electrónicos • Encuestas • Portal proveedores • Canal de denuncia para proveedores.	Permanente
Accionistas e Inversionistas	Propietarios de acciones, tales como inversionistas institucionales: AFPs, compañías de seguros, fondos de inversión, corredoras de bolsa.	• Juntas de Accionistas • Reuniones periódicas • Conferencias telefónicas • Correos electrónicos • Reportes de resultados • Memorias Integradas anuales • Sitio web de Relación con Inversionistas • Encuestas • Comunicados de prensa	Permanente
Gremios	Corporaciones que regulan y procuran relevar los intereses de los bancos. Entre ellos, la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (ABIF).	• Memorias Integradas. • Participación en Comités. • Reuniones programadas. • Conferencias telefónicas	Permanente
Medios de Comunicación	Prensa / radios / televisoras / medios digitales	• Memorias integradas • Programa "Press Training" • Sitio web Investor Relations • Redes sociales • Comunicados de prensa • Videoconferencias • Entrevistas y columnas • Contactos con punto focal vía teléfono	Permanente
Sociedad	Ciudadanía en general, empresas y personas no clientes	• Sucursales • Memorias Integradas anuales • Medios de comunicación • Acciones de marketing • Redes sociales	Anual

Información Adicional | Glosario y términos relevantes

Producto bancario

Concepto que agrupa los ingresos generados por la operación del Banco. De esta manera considera, resultados asociados a la gestión de las carteras de clientes (créditos y captaciones), comisiones por servicios (tarjetas de crédito, cuentas corrientes, seguros, etc.) y resultados obtenidos en la gestión de riesgos de mercado.

Margen Financiero Gerencial

Margen Financiero de Clientes: Considera nuestras operaciones sujetas a spread, capital y otros. Las operaciones sujetas a spread corresponden a: (i) el margen de activos, que es la diferencia entre los ingresos por intereses y el costo de fondo y (ii) el margen de los pasivos, que es la diferencia entre el gasto por intereses y costo de fondo. El margen de capital se refiere a la remuneración del capital propio invertido a la tasa de referencia (TPM).

Cartera de colocaciones promedio: Promedio simple de los saldos de créditos cursados a los clientes entre el periodo en análisis y el anterior. Cabe mencionar, que este cálculo no incluye operaciones contingentes.

Spread: Diferencia entre dos tasas de interés de instrumentos financieros. Por ejemplo, la tasa de interés de créditos comercial y bonos a cierto plazo .

Mix de colocaciones: Composición de la cartera de créditos. Esto considera 2 grandes agrupaciones, Retail, esto es consumo y vivienda y/o créditos referidos a la operación de Itaú Corporate, es decir, cartera comercial.

Tasa de Margen Financiero con Clientes: Resultado por margen financiero de clientes (créditos, captaciones y capital) dividido por cartera de activos generadores de intereses promedio. Tasa expresada en base anual, para lo cual el resultado de este cálculo se divide por el número de meses del periodo analizado y multiplica por 12 meses.

Margen Financiero con Mercado: Corresponde a resultados generados en la gestión de riesgos de mercado, esto es: (i) mesa de Banking, que gestiona los descalces de activos y pasivos (ALM – Gestión de Activos y Pasivos), plazos, divisas y tasas de interés y (ii) mesa de Trading, que opera en los mercados de divisas y otros instrumentos financieros, proporciona productos estructurados a nuestros clientes y asume riesgos dentro del marco de límites aplicable y nuestro apetito de riesgo.

Comisiones

Ingresos (fijos o variables) generados a través del cobro por la prestación de servicios. Dado esto la generación de ingresos involucra distintos orígenes: administración de cuentas, gestión de inversiones, seguros, medios de pago, asesorías financieras, entre otros. Adicionalmente, bajo este ítem se reconocen gastos por comisiones que se asocian directamente a la generación de ingresos por servicios, como son los desembolsos originados en el programa de fidelización del Banco (Itaú puntos), que se relaciona de manera directa con los ingresos por tarjetas, entre otros.

Costo de Crédito

Ítem de resultados que agrupa los conceptos de P&L referidos a riesgo de crédito, es decir:

Provisiones por riesgo de crédito: Reserva con cargo a resultados, destinado a cubrir riesgos de la cartera de créditos (deterioro de la capacidad crediticia de los clientes).

Castigos de crédito: Materialización de la pérdida en operaciones de crédito que presentan retraso en sus pagos, dependiendo del tipo de crédito se establecen plazos normativos distintos para aplicar la materialización de la pérdida correspondiente.

Recuperaciones de créditos castigados: Resultado de la gestión de cobranza realizada a operaciones castigadas, representa el retorno/pago, total o parcial,

de la obligación morosa que se castigó.

Bienes recibidos en pago: Aquellos bienes recibidos por la entidad bancaria como pago de una parte o de toda la obligación que se encuentra en mora.

CVA (Credit Value Adjustment): Provisiones de riesgo de crédito asociadas a posiciones de derivados de los clientes.

Ratio de costo de crédito sobre cartera de colocaciones: Calculado como 'costo de crédito' dividido por colocaciones promedio. Este indicador se presenta anualizado, para lo cual el cálculo realizado se divide por el número de meses del periodo analizado, multiplicado por 12 meses.

Provisiones por riesgo de crédito y cartera de colocaciones: Calculado como la división entre el saldo de provisiones de crédito (incluyendo provisiones adicionales) y el saldo de colocaciones al cierre del periodo en análisis.

Cartera NPL: Créditos con una morosidad igual o superior a 90 días, aun cuando sólo algunas cuotas estén en esa condición de morosidad.

Ratio de NPL: Índice de morosidad superior o igual a 90 días, calculado como la división entre el saldo de cartera de créditos con mora de 90 días o superior y el saldo de colocaciones efectivas totales.

Cobertura de NPL: ratio entre provisiones de riesgo de crédito (incluyendo provisiones adicionales).

Mix de colocaciones: Composición de la cartera de créditos. Esto considera 2 grandes agrupaciones, Retail, esto es consumo y vivienda y/o créditos referidos a la operación de Itaú Corporate, es decir, cartera comercial.

Gastos Administrativos

Agrupación de los gastos (fijos o variables) en los que incurre el Banco en la ejecución de su operación. Esto considera:

Gastos de personal: Desembolsos referidos a las compensaciones (salarios) contratadas con los colaboradores por las labores realizadas. Este concepto también considera gastos por capacitaciones e incentivos realizados.

Gastos de administración: Corresponde a gastos por servicios subcontratados, consumos básicos, arriendos, honorarios y asesorías, entre otros incurridos y necesarios como apoyo a la operación del Banco.

Depreciación y amortización: Desembolsos que reflejan la pérdida de valor de los activos (fijos / intangibles) del Banco.

Índice de eficiencia: Relación entre gastos e ingresos, calculado como Gastos Administrativos sobre Producto Bancario.

Conceptos de Capital

AT1 (Capital Adicional de Nivel 1): Los instrumentos híbridos AT1 son instrumentos financieros que combinan características de deuda y de capital, cuya particularidad consiste en la capacidad de absorción de pérdidas.

Basilea III: Conjunto de enmiendas a las regulaciones locales publicadas en enero de 2019, programadas para entrar en vigor en diciembre de 2020 y ser implementadas gradualmente hasta diciembre de 2025.

BIS (Bank for International Settlements): Banco Internacional de Pagos.

CCoB (Colchón de Conservación de Capital): Colchón de capital igual al 2,5% de los APR (activos ponderados por riesgo) destinado a absorber pérdidas durante períodos de estrés.

CCyB (Colchón Contracíclico de Capital): Cargo variable que va del 0,0% al 2,5% de los APR (activos ponderados por riesgo) menos las provisiones requeridas. Este colchón se establece durante una fase expansiva del crédito asociada con la acumulación de riesgos sistémicos. Se libera cuando dichos riesgos se disipan o se materializan, según corresponda.

CET1 (Capital Común de Nivel 1): Suma del capital social, reservas y ganancias retenidas, menos deducciones y ajustes prudenciales.

Cumplimiento total: Cumplimiento total con los requisitos de solvencia de Basilea III (que se vuelven obligatorios en diciembre de 2025).

Implementación gradual: Se refiere al cumplimiento de los requisitos de solvencia actuales teniendo en cuenta el período de transición para la implementación de Basilea III.

Pilar 1 – Requisitos Mínimos de Capital: Establece los requisitos mínimos de capital regulatorio para el riesgo de crédito, mercado y operacional.

Pilar 2 - Proceso de Revisión Supervisora: Un proceso interno de evaluación de la adecuación del capital revisado por el supervisor con posibles requisitos adicionales de capital para riesgos que no están incluidos en el Pilar 1.

Pilar 3 - Disciplina de Mercado y Transparencia: Diseñado para reforzar la disciplina de mercado a través de la regulación de la divulgación pública por parte de las entidades bancarias.

Requisitos de Capital Regulatorio: Cantidad mínima de capital que la autoridad reguladora requiere que la entidad mantenga para salvaguardar su adecuación de capital, basada en la cantidad de riesgo de crédito, mercado y operacional.

APR (Activos Ponderados por Riesgo): Activos de balance y fuere de este, ponderados según el riesgo en conformidad con las normas aplicables del modelo estándar regulatorio. Basado en su riesgo de crédito, mercado y operacional.

Tier1 (Capital de Nivel 1): Suma del Capital Común de Nivel I (CET1) y el Capital Adicional de Nivel I (AT1).

Tier2 (Capital de Nivel 2): Instrumentos de capital suplementarios, principalmente deuda subordinada y provisiones adicionales para pérdidas crediticias.

Capital Total: La suma del Capital de Nivel I (Tier1) y el Capital de Nivel II (Tier2).

Otros conceptos

Patrimonio Tangible: Saldo de patrimonio contable menos goodwill y activos generados por combinación de negocios.

RoTE: Rentabilidad sobre el patrimonio tangible, calculado como Resultado recurrente neto sobre patrimonio tangible promedio (promedio del patrimonio tangible del periodo actual y el anterior).

Razón de Cobertura de Liquidez (LCR): Indicador de liquidez bancario cuyo objetivo es medir la liquidez de corto plazo de los bancos bajo un escenario de tensión sistémica, y es determinado como el cociente entre los activos líquidos de alta calidad que el banco mantiene en su balance y los egresos netos estresados que el banco debe enfrentar en una ventana de 30 días.

Razón de Financiamiento Estable Neto (NSFR): El NSFR se define como el cociente entre la cantidad de financiación estable disponible y la cantidad de financiación estable requerida. La «financiación estable disponible» se define como la proporción de los recursos propios y ajenos que cabe esperar sean fiables durante el horizonte temporal considerado por el NSFR. La cantidad de financiación estable requerida por una institución concreta es una función de las características de liquidez y vencimientos residuales de sus diversos activos y de sus posiciones fuera de balance. En el contexto de alinear la regulación chilena con los estándares internacionales de Basilea III, en marzo de 2022 la CMF (Comisión para el Mercado Financiero) estableció cambios a la normativa de liquidez para los bancos, definiéndose incorporar gradualmente el cumplimiento normativo sobre el NSFR para llegar a 100% en el año 2026

AUM (Assets under management): Corresponde al saldo de activos bajo administración (gestión de fondos mutuos).

Peer group: Grupo compuesto por Banco de Chile, Santander, BCI, Scotiabank

Advertencia respecto de declaraciones prospectivas

Algunas declaraciones de este reporte pueden considerarse declaraciones a futuro. La información a futuro se identifica a menudo, pero no siempre, mediante el uso de palabras como "anticipar", "creer", "esperar", "plan", "intención", "pronóstico", "objetivo", "proyecto", "puede", "hará", "debería", "podría", "estimar"," predecir "o palabras similares que sugieran resultados futuros o un lenguaje que sugiera una perspectiva. Estas declaraciones a futuro incluyen, pero no se limitan a el futuro rendimiento financiero y operativo previsto y los resultados, incluidas las estimaciones para crecimiento, así como los riesgos y beneficios de los cambios en las leyes de los países donde operamos, incluyendo reformas tributarias en Chile.

Estas declaraciones se basan en las expectativas actuales de la Administración del Banco. Existen riesgos e incertidumbres que podrían causar que los resultados reales difieran materialmente de las declaraciones prospectivas incluidas en esta comunicación. Por ejemplo, (1) las calificaciones crediticias de la compañía combinada o sus subsidiarias pueden ser diferentes de lo que esperan el Banco o sus accionistas mayoritarios; (2) la industria puede estar sujeta a acciones reglamentarias o legislativas futuras que podrían afectar negativamente al Banco; y (3) el Banco puede verse afectado adversamente por otros factores económicos, comerciales y / o competitivos.

Las declaraciones e información a futuro se basan en las creencias actuales, así como en las suposiciones hechas y en la información actualmente disponible para la Administración del Banco. Si bien la Administración considera que estas suposiciones son razonables en función de la información actualmente disponible, pueden resultar incorrectas. Por su propia naturaleza, las declaraciones a futuro implican riesgos e incertidumbres inherentes, tanto generales como específicos, y los riesgos de que no se alcancen las predicciones, pronósticos, proyecciones y otras declaraciones a futuro.

Advertimos a los lectores que no depositen una confianza indebida en estas declaraciones, ya que una serie de factores importantes podrían hacer que los resultados reales difieran materialmente de las creencias, planes, objetivos, expectativas y anticipaciones, estimaciones e intenciones expresadas en dichas declaraciones prospectivas. Además, cualquier declaración a futuro contenida en este sitio habla solo a partir de la fecha del presente e Itaú no asume ninguna obligación de actualizar públicamente o revisar ninguna de las declaraciones a futuro incluidas, ya sea como resultado de nueva información, en el futuro eventos o de otra manera. Las declaraciones a futuro contenidas en este sitio están expresamente calificadas por esta declaración de advertencia.

itaú Investor Relations

Información de contacto

Relación con Inversionistas
Santiago, Chile
ir@itau.cl



Itaú Chile

itau.cl /Itaú Chile /itauchile @itauchile