



Banco de Crédito e Inversiones



Presentación Corporativa

Abril, 2013



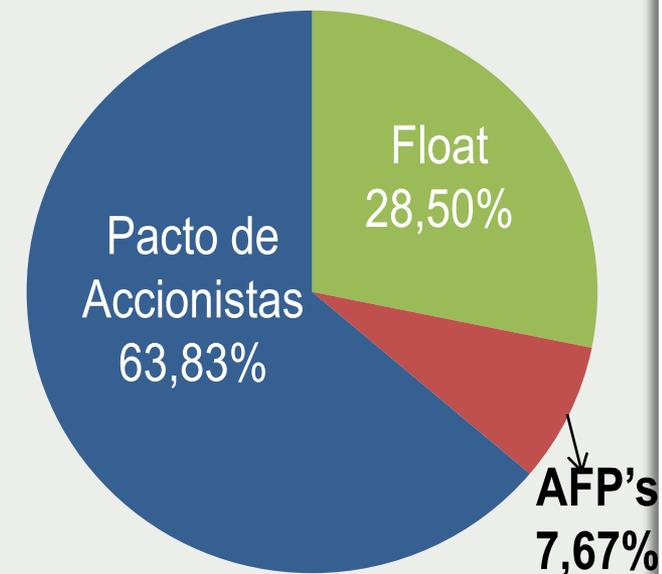


- Bci es el **3^{er} Banco privado** más grande del país y 4^{to} lugar en general, único con capital 100% local.
- Banco esta ligado a la familia Yarur desde su fundación: Por **más de 75 años** el Banco ha tenido una estructura de propiedad estable y una larga historia de prácticas de negocios conservadoras:

Antecedentes Generales (Dic 2012):

- Capitalización bursátil: US\$ 7,474 millones (*)
- Colocaciones Totales: US\$ 27,251 millones
- Activos Totales: US\$ 37,441 millones
- Utilidad: US\$ 558 millones
- Patrimonio: US\$ 2,966 millones
- Clasificación de Riesgo: A1 | A | A- (Moody's, S&P and Fitch)
- Colaboradores: 10,595

Accionistas a Diciembre 2012



(*) al 16 de Abril 2013

Amplia cobertura geográfica

IV Cumbre Sectorial
Larraín Vial
Sector Bancario



Antecedentes Generales

- Bci cuenta con una completa cobertura geográfica nacional y presencia directa en diferentes regiones del mundo a través de su Red Internacional



Norte

Regiones I a IV y XV

58 Puntos de Contacto*

Centro

Regiones V, VI y RM

248 Puntos de Contacto*

Sur

Regiones VII a XII y XIV

Incluye antártica

82 Puntos de Contacto*



Sucursal Miami



Oficina de Representación Ciudad de México



Oficina de Representación Lima



Oficina de Representación Sao Paulo



Business Desk Madrid alianza con Banco Popular



Oficina de Representación Bogotá, Colombia

	Dic'09	Dic'10	Dic'11	Dic'12
Puntos de Contacto Comercial Nacional	332	365	378	388
Puntos de Contacto Comercial Internacional	5	5	5	6

* Cifras a Diciembre 2012: Puntos de Contacto Comercial se refiere a: Sucursales, Cajas auxiliares y Oficinas de atención exclusiva de Bci y Nova



Estrategia



Presentación Corporativa

Abril, 2013





- **Crece rentablemente en los negocios preferentes**
- **No a la comoditización, Si a poner al cliente en el centro de nuestra estrategia de experiencia.**
- **Controlar los costos y mejorar la eficiencia.**
- **Potenciar los Modelos de Riesgos.**
- **Tecnología como plataforma de eficiencia e Innovación.**



Ejecución de la estrategia en 2012



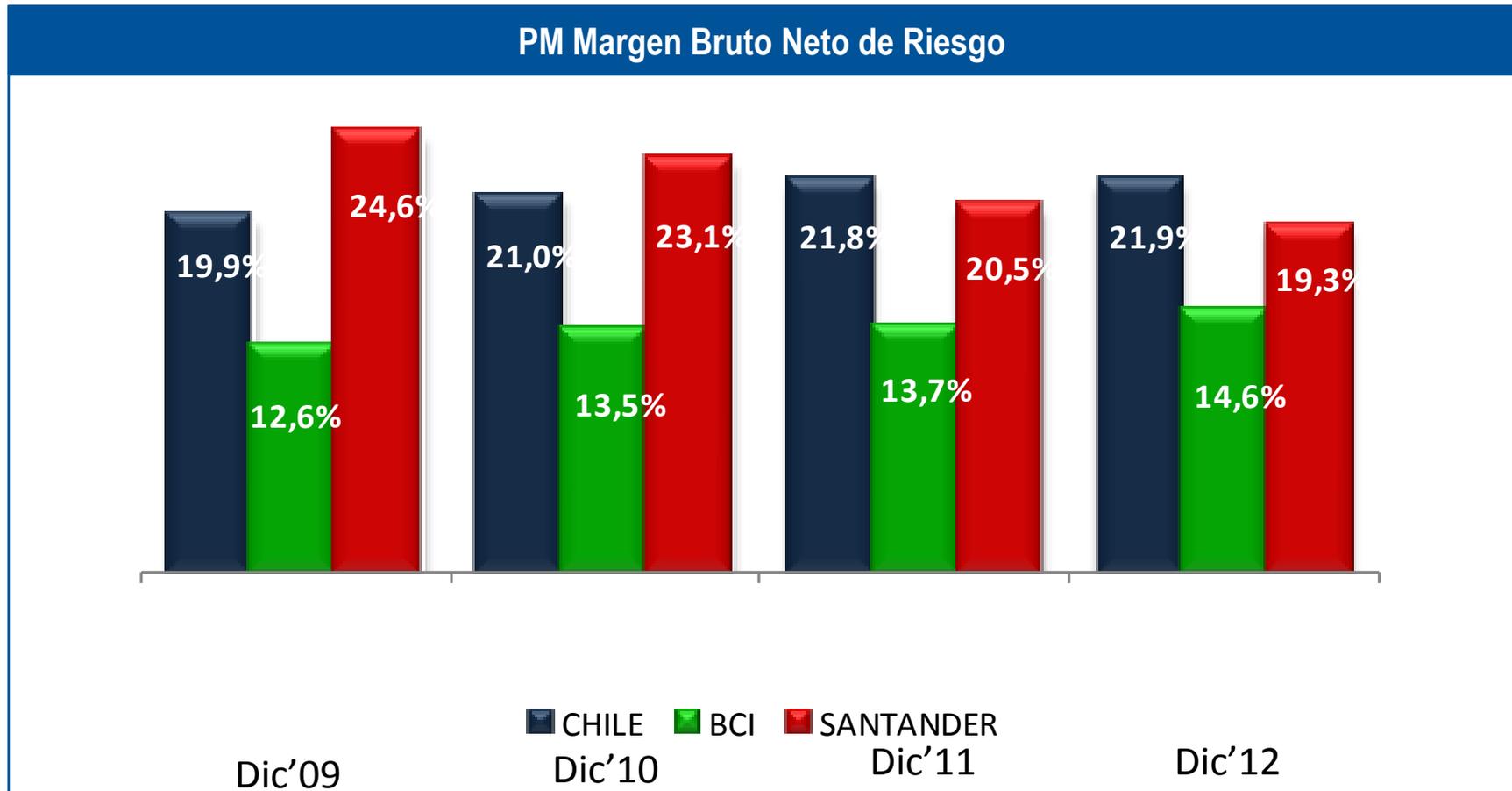
Presentación Corporativa

Abril, 2013





Continuar crecimiento rentable con foco en segmentos preferentes optimizando el capital





Continuar crecimiento rentable con foco en segmentos preferentes y optimizando el capital

- **PYME** : Mejor posicionamiento y 4.000 emprendimientos
- **Saldos vista**: 15,4% participación de mercado
- **Factoring**: 1^{er} lugar en participación de mercado con $\Delta+$ Utilidad:2012 de 22%
- **Tarjetas de crédito**: 53.535 nuevas tarjetas en 2012 equivalentes a $\Delta+$ 10,3%
- **Seguros**: Primeros en licitar cartera
- **Finanzas Corporativas**: 25 Mandatos por US\$ 4.700 Millones mas 5 emisiones de bonos corporativos , $\Delta+$ Utilidad: 46%
- **Sales & Trading**: 2^{do} lugar en participación de mercado
- **Banca Privada**: Mejor Banca privada según World Finance
- **Fondos Mutuos**: US\$ 6,8 Billones equivalentes al 12,8% de participación de mercado.

Premios 2012: Fund Pro Platinum Performance, Salmón y World Finance

- **Banca electrónica**: 1^{er} lugar en calidad de servicio y 2^{do} lugar en montos de transacciones

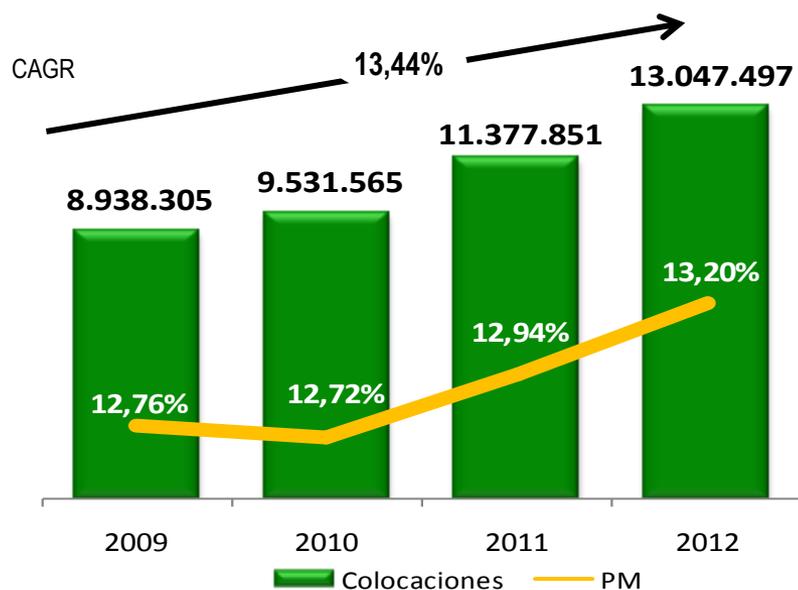


Crecimiento sostenido en colocaciones y utilidad

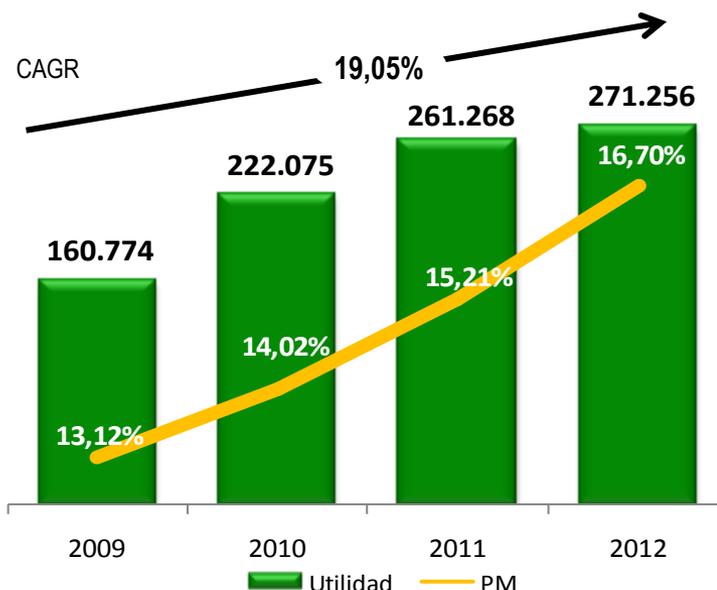


Utilidad 2012 de MM\$ 271.256, superior en un 3,8% al 2011.
(Sistema Financiero disminuyó un 5%)*

...aumento en participación en colocaciones*



...aún mayor participación de mercado en utilidad*

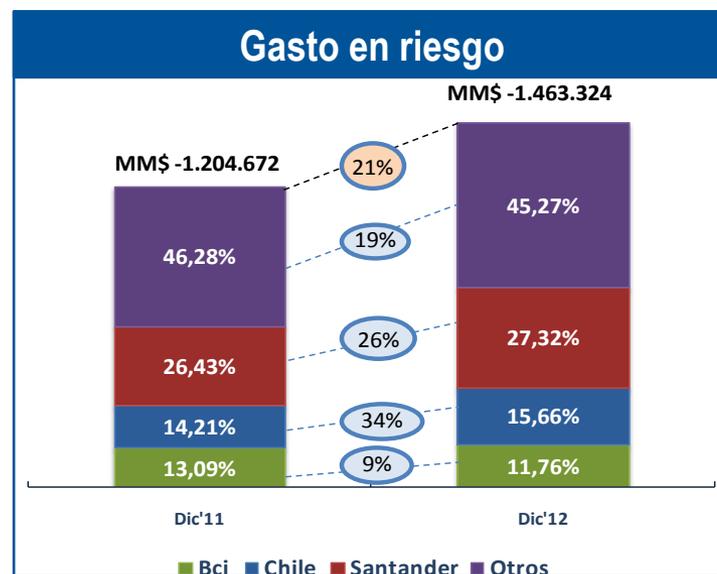
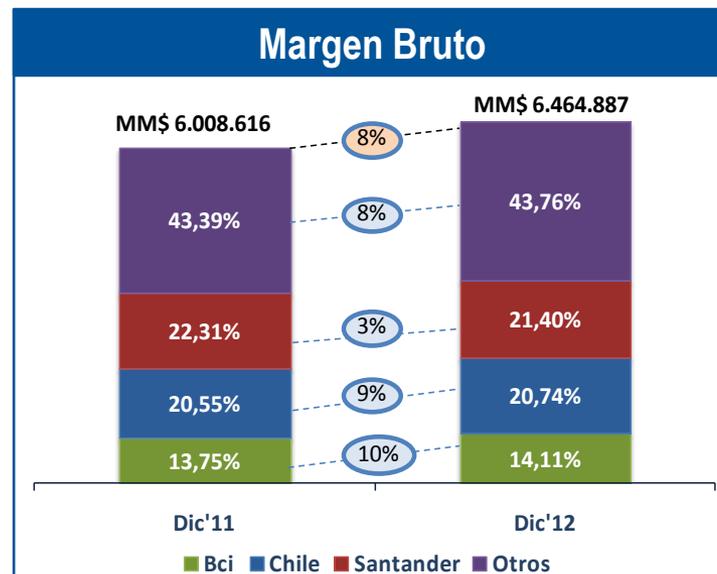
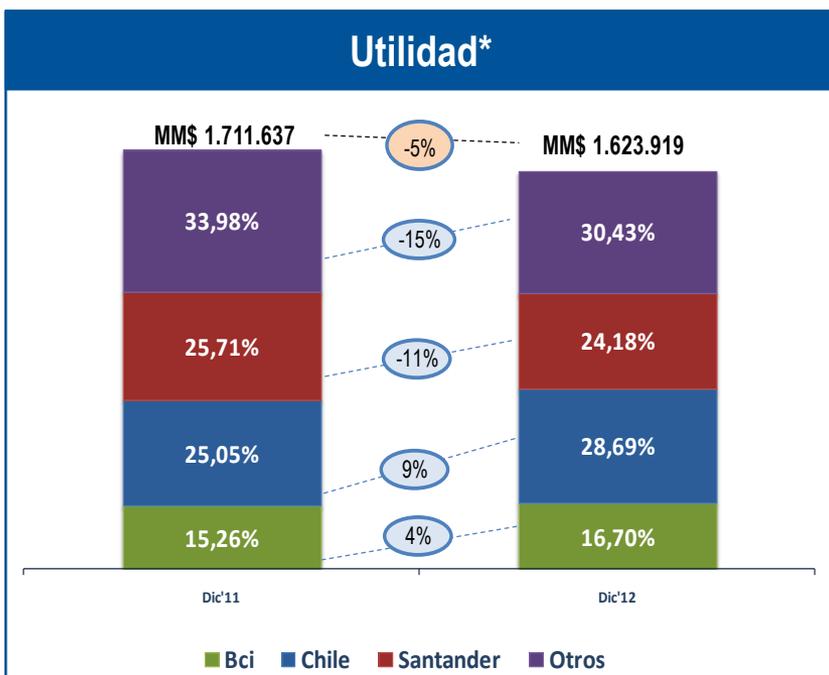


* Excluye inversión de Corpbanca en Colombia. Fuente: SBIF

Crecimiento y Market Share

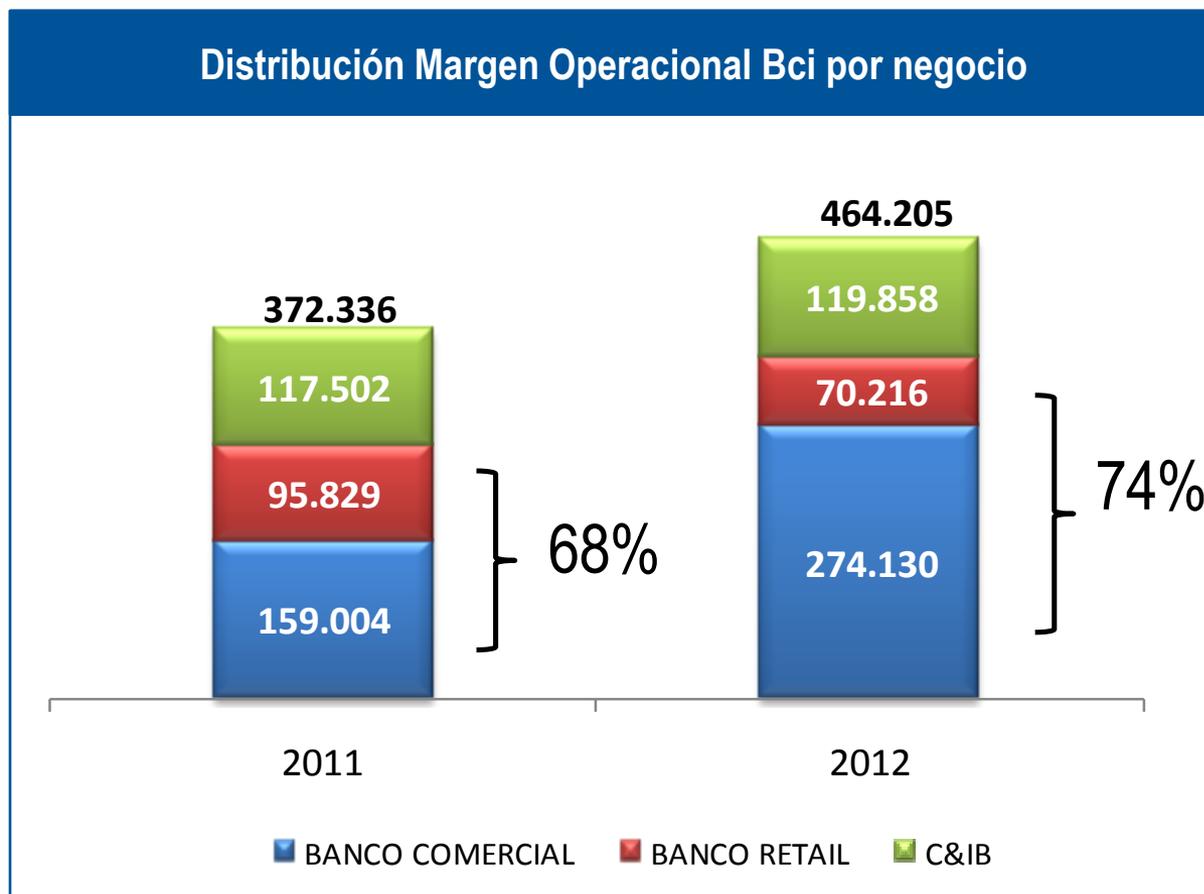


Incremento en utilidad generado por mayor margen bruto en **10%** y buena gestión de riesgo en comparación al sistema financiero.



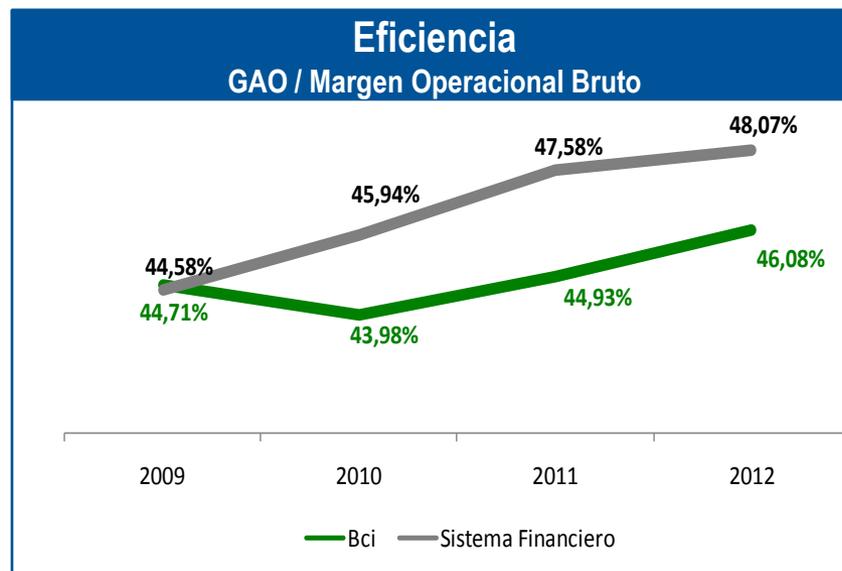
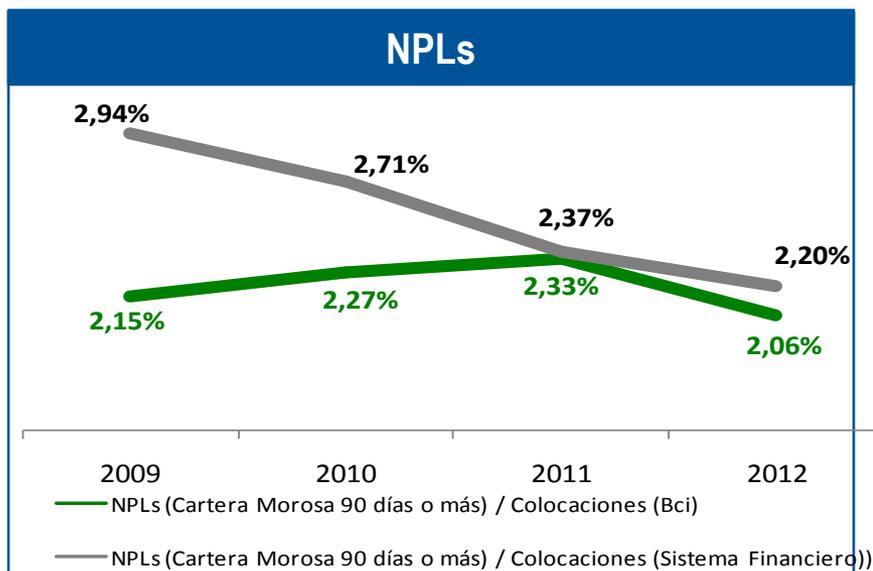
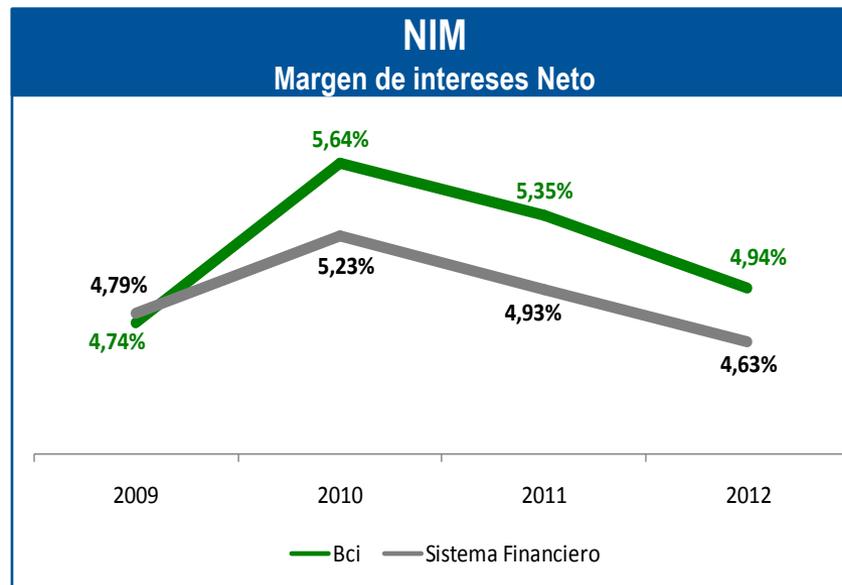
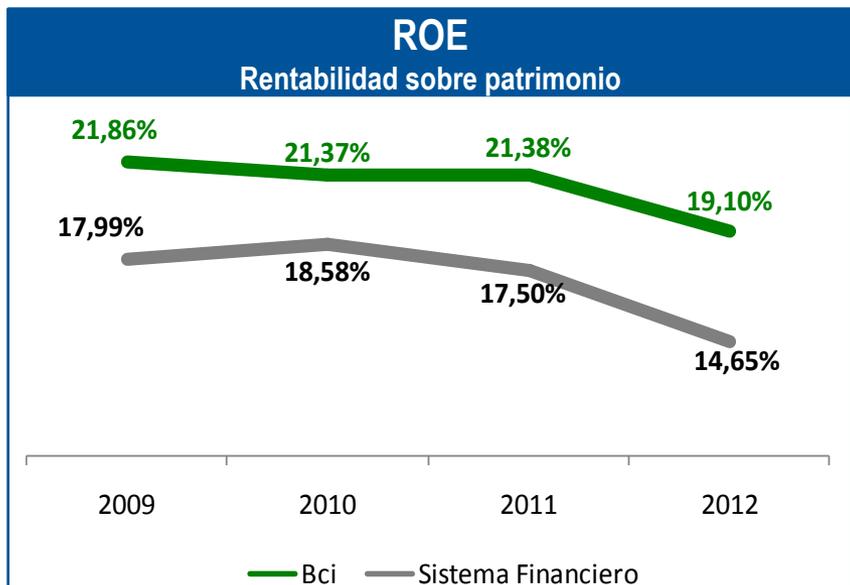
*Excluye inversión de Corpbanca en Colombia.

Fuente: SBIF



*Margen Operacional de cada negocio considera el aporte del resultado de filiales en cada caso.

Indicadores sostenidamente superiores a los del Sistema Financiero





Fuentes de Financiamiento Internacional

2011

- Préstamo sindicado en Asia: US\$ 325 millones.
- Primera institución financiera de América Latina en emitir bonos internacionales en el mercado mexicano: US\$ 172 millones.

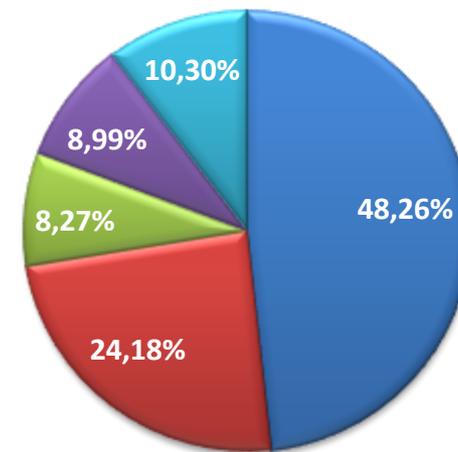
2012

- Bono mexicano: US\$ 76 millones
- Bono 144^a (NY, EE.UU.): US\$ 600 millones (con una demanda de US\$ 3.000 y 245 pb sobre treasury de 5 años).
- Commercial Paper (NY, EE.UU.): Programa USCP para millones US\$ 1,000 con la máxima calificación crediticia en EE.UU.: A1/P1 Standard & Poors / Moodys.
- Crédito Sindicado en Asia por US\$ 115 millones.

2013

- Bono 144^a (NY, EE.UU.): US\$ 500 millones (con una demanda de US\$ 1.800 y 212,5 pb sobre treasury de 10 años).

Financiamiento diversificado



- Depósitos a Plazo
- Depósitos Vista
- Bancos del exterior
- Bonos
- Otros



- Diseño del modelo atencional de experiencia
- 27 oficinas piloto
- Disney: 4.500 personas capacitadas
- Importantes mejoras a colaboradores
- Objetivos de Retención de clientes y cruce de productos



Aspiramos a **ser primeros en experiencia de clientes en la región**, a través de una estrategia centrada y estructurada desde el cliente.

Resultados en percepción de los clientes				
	2011		2012	
	Resultado	Lugar 4 bancos (*)	Resultado	Lugar 4 bancos (*)
Servitest Personas (1)	62%	2°	59%	1°
NPS Personas (1)	S/I	S/I	24%	1°
Servitest Empresas (2)	72%	2°	72%	1°
Indice de Recomendacion Empresas (2) (5)	59%	1°		1°
Servitest Corporaciones (3)	61%	2°	73%	1°
Indice de Recomendacion Corporaciones (3) (5)	S/I	S/I	93	1°
Consideracion de Marca (4)	12,20%	2°	14,40%	2°

(*): Bancos Chile, Santander, Bci y Estado

(1): Servitest Ipsos, Personas cuenta correstistas (RM Y regiones) con al menos 1 año de antigüedad

(2): Servitest Ipsos, empresas medianas de 60.000 a 700.000 UF, Region Metropolitana

(3): Servitest Ipsos, Corporaciones con facturación mayor a 700.000 UF, Region Metropolitana

(4): Adimark, Segmentos ABC1 y C2

(5): escala de 1 a 5, no es equivalente al NPS que va de 0 a 10



Esfuerzos orientados a mejorar nuestra eficiencia:

Buscamos mejorar nuestro ratio de eficiencia

- Invirtiendo en nuevas tecnologías.
- Promoviendo cultura corporativa de manejo de costos
- Aumentando cruce de productos y servicios de nuestros clientes



Periodo
2012 – 2014

**Modelo de originación internos de
créditos para no clientes**

Behavior scoring

Modelos de cobranza

Back test



Riesgo Operacional

- Procesos
- Proveedores
- Tecnología
- Continuidad del negocio
- Finanzas

Riesgo Financiero

- Riesgo de monedas o paridades.
- Riesgo de tasa de interés: base, spread, prepago, premios por liquidez, entre otros.
- Riesgo de precio: commodities, acciones, índices bursátiles, entre otros.
- Riesgo de opcionalidad (volatilidad).
- Riesgo de liquidez.

Compliance

Prevención y detección de lavado de activos, financiamiento del terrorismo y corrupción

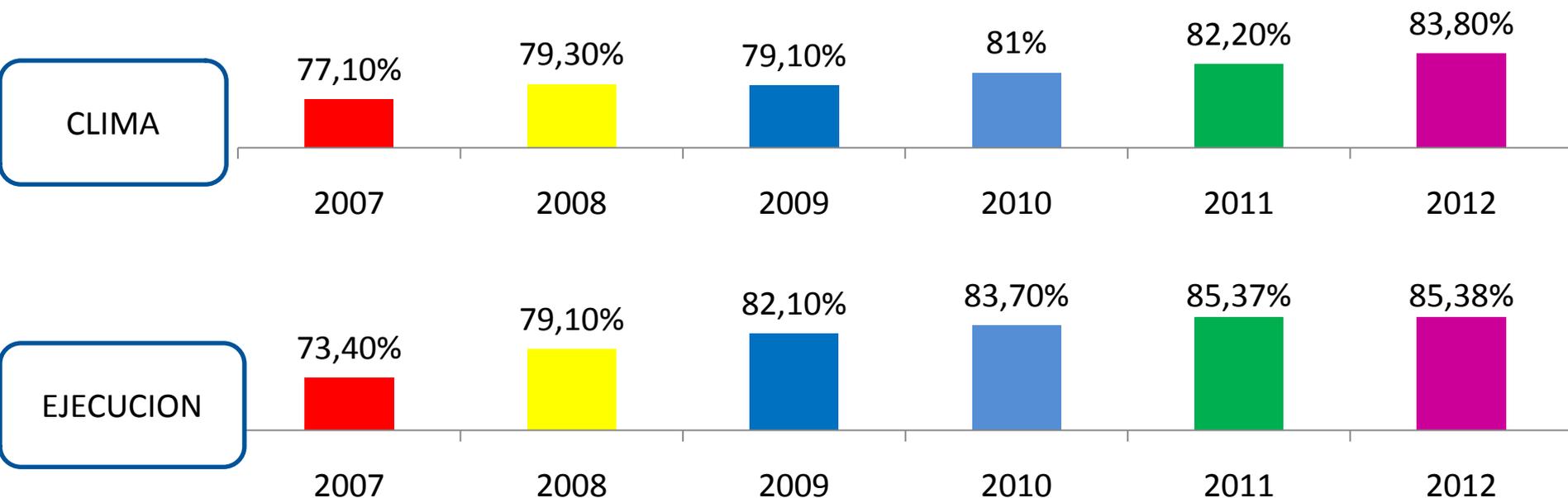


- Renovación de soluciones internet / internet móvil con nueva arquitectura
 - Mejoras en la calidad de servicio
 - Configuración de soluciones de acuerdo a mejores practicas de internet

- Fondo Mutuo, Corredora de Bolsa, Mesa de Dinero y riesgo financiero con sistemas World Class

- Calidad de explotación y quality assurance

- Innovaciones en Banca Móvil



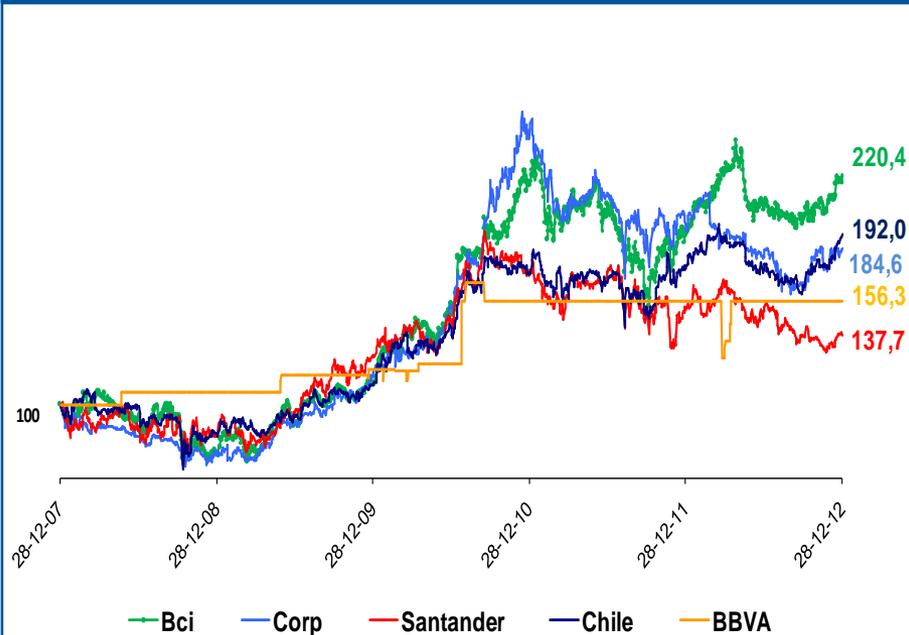
95,4% orgullosos de pertenecer al Bci

Mejor desempeño bursátil de Bci

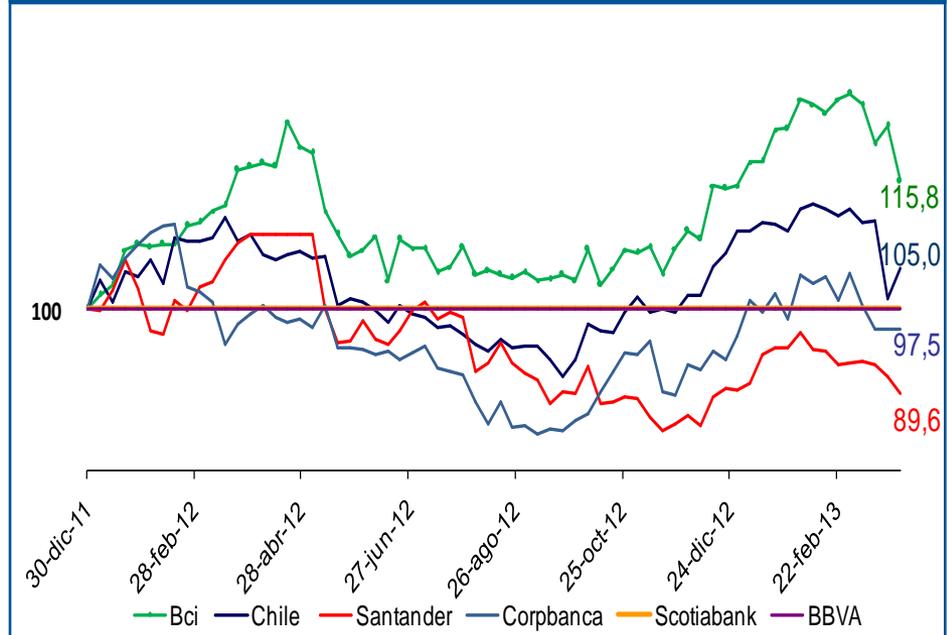


Mayor aumento en la valorización de la acción en el sector bancario en los últimos años.

120,4% de valorización en 5 años

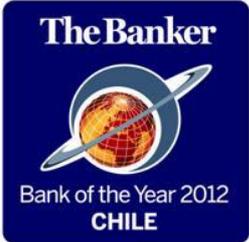


15,8% de valorización desde dic-2011



Principales reconocimientos 2012

IV Cumbre Sectorial
Larraín Vial
Sector Bancario



1^{er} lugar
Banco del año
en Chile

2012



1^{er} lugar
Gobierno
Corporativo en
Chile

2012



4^{to} lugar
Mejor reputación
Corporativa en
Chile

2012



4^{to} lugar
Responsabilidad
Social Empresarial

2012



**Banco más
innovador en
Chile**

2012



3^{er} lugar
Transparencia
Corporativa en
Chile

2012



Perspectivas 2013



Presentación Corporativa

Abril, 2013

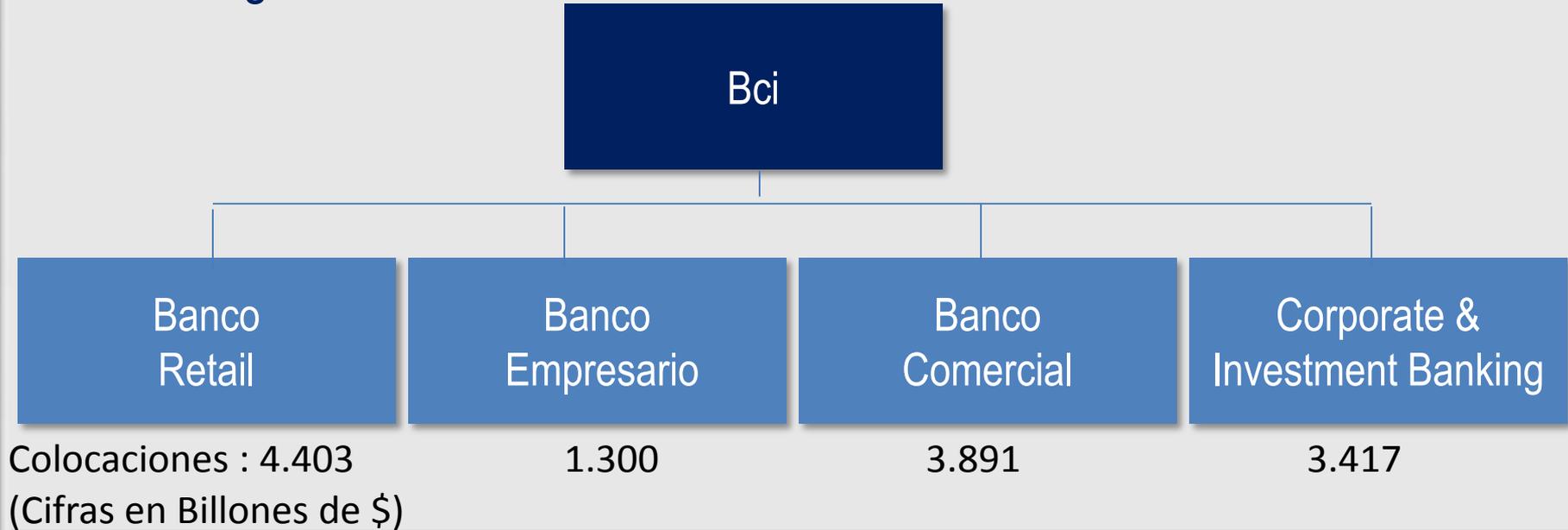




- **Crece rentablemente en los negocios preferentes**
- **No a la comoditización, Si a poner al cliente en el centro de nuestra estrategia de experiencia.**
- **Controlar los costos y mejorar la eficiencia.**
- **Potenciar los Modelos de Riesgos.**
- **Tecnología como plataforma de eficiencia e Innovación.**



- Nueva Segmentación de clientes en cuatro Bancos:



- Nueva subsegmentación

- Nueva revelación en los estados financieros



Financieros

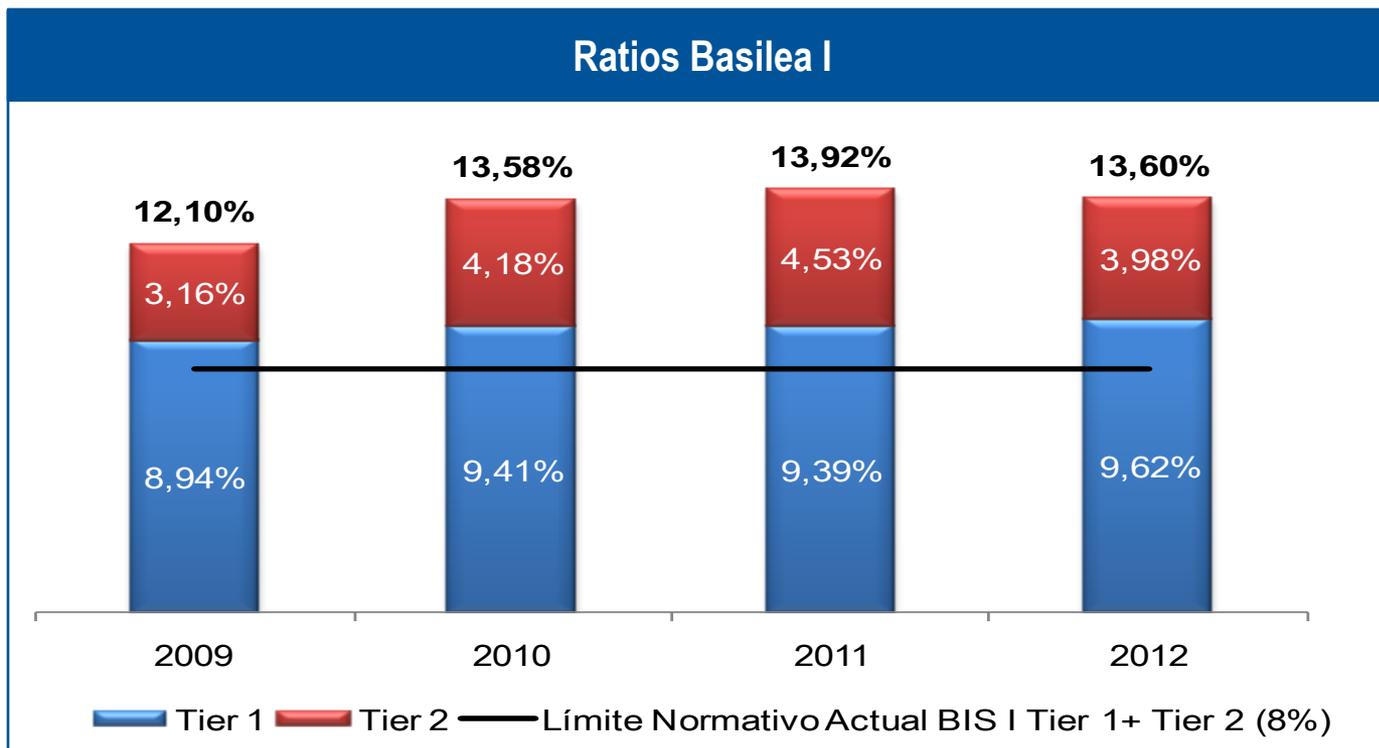
- Crecimiento levemente superior al sistema
- Política de riesgo y precios
- Reducir el crecimiento del gasto a un dígito
- Ratios de capital sustentables de acuerdo al crecimiento

Experiencia de Cliente

- Roll out de la oficinas: US\$ 50 millones en 2 años
- Objetivos de retención de clientes y cruce de productos
- Disney



Nivel de capitalización de acuerdo a requerimientos actuales.





Crecimiento orgánico permanente y rentable. Utilidad 2012, MM\$ 271.256

Estrategia en Experiencia de clientes

Adecuados niveles de riesgo y políticas de riesgo conservadoras

Importante valorización de la acción

Fondos de Financiamiento Diversificado

Focos de crecimiento: Negocios Preferentes

Indicadores sostenidamente superiores al sistema financiero



- **Protección al consumidor...¿mayor / menor bancarización?:**
 - Proyecto de ley que busca rebajar la Tasa Máxima Convencional
 - Métodos de cobranza

- **Deuda Consolidada (SOE).** Consolidación de la información financiera de clientes en el sistema financiero)

- **Posible adecuaciones de capital**

- **Seguridad informática en la Abif...Un desafío permanente**



Muchas Gracias



Toda referencia a eventos futuros, proyecciones o tendencias efectuada por el Banco de Crédito e Inversiones ("el Banco") involucra riesgos y está expuesta a la naturaleza incierta de hechos que están por ocurrir y que no son controlables por el Banco, pudiendo éstas alterar su desempeño y resultados financieros. El Banco no se compromete a actualizar sus referencias a eventos futuros, proyecciones o tendencias, incluso si resultare evidente, basado en la experiencia o ciertos eventos indicativos, que la proyección hecha o implícita por el Banco no se va a cumplir.

