

## Itaú Unibanco obtiene un beneficio neto recurrente de más de USD \$ 3.718 millones en el primer semestre de 2017

- El beneficio neto recurrente del 1<sup>er</sup> semestre de 2017 fue de USD \$ 3.718.033.976.180 y la rentabilidad recurrente anualizada sobre el patrimonio neto promedio del 21,8%.
- En junio de 2017, el índice de morosidad medido por créditos vencidos desde hace más de 90 días presentó una reducción de 0,2 punto porcentual con relación al trimestre anterior. En Brasil, la morosidad de personas físicas mejoró por quinta vez consecutiva, del 5,3% al 5,2%. También se observaron reducciones de 0,5 punto porcentual en cuanto a la morosidad de micro, pequeñas y medianas empresas (del 5,6% al 5,1%) y de 0,4 punto porcentual en grandes empresas (del 1,6% al 1,2%).
- Los ingresos procedentes de servicios y seguros crecieron un 3,7% en comparación con el primer semestre de 2016.
- El valor agregado\* por el banco a la economía alcanzó la cifra de USD \$ 10.096.124.780.847 en el 1<sup>er</sup> semestre de 2017, repartido entre colaboradores (29%), tributos (31%), reinversión de beneficios (29%), más de 100 mil accionistas (9%) y alquileres (2%).

**San Pablo, 15 de agosto de 2017** – En el primer semestre de 2017, el beneficio neto recurrente sumó un total de USD \$ 3.718.033.976.180, un aumento del 15,0% respecto al mismo semestre del año anterior, y la rentabilidad recurrente sobre el patrimonio neto promedio fue del 21,8%.

Los activos totales ascendieron a USD \$ 423.190.859.077 y los recursos propios, captados y administrados sumaron un total de USD \$ 695.242.125.627 al final de junio de 2017. En esa misma fecha, el Índice de Basilea era del 18,4%, lo cual demuestra la fuerte posición de capital del banco.

La cartera de crédito total ajustada\*\* tenía USD \$ 177.437.881.627 al final de junio, lo que significa una reducción del 3,5% en comparación con junio de 2016. Las líneas de crédito inmobiliario y por libranza representan un 46% del total prestado a personas físicas en Brasil, en lugar del 18% que se tenía en junio de 2012, como consecuencia de la estrategia que Itaú Unibanco viene adoptando desde entonces de operar con activos de menos riesgo.

Al final de junio de 2017, el índice de morosidad medido por créditos vencidos desde hace más de 90 días era del 3,2%, una reducción de 0,2 punto porcentual con relación al trimestre anterior. En Brasil, la morosidad de personas físicas mejoró por quinta vez consecutiva, del 5,3% al 5,2%. También se observaron reducciones de 0,5 punto porcentual en cuanto a la morosidad de micro, pequeñas y medianas empresas (del 5,6% al 5,1%) y de 0,4 punto porcentual en grandes empresas (del 1,6% al 1,2%).

El índice de cobertura, que es la relación entre el saldo aprovisionado y la cartera con atraso de más de 90 días, alcanzó un 243% al final de junio de 2017, es decir, 28 puntos porcentuales más que en junio de 2016.

Durante el primer semestre, los ingresos por servicios y seguros del banco aumentaron un 3,7% respecto al mismo período del año anterior.

El valor agregado a la economía por Itaú Unibanco en el primer semestre de 2017 fue de USD \$ 10.096.124.780. Este monto se repartió entre sus diversos públicos de la siguiente manera: USD \$ 2.932 millones para colaboradores, USD \$ 3.143 millones para tributos, USD \$ 2.932 millones para reinversión de los beneficios, USD \$ 876 millones para la remuneración de los más de 100 mil accionistas y USD \$ 229 millones para alquileres.

“Nuestras proyecciones indican una mejora gradual de la actividad económica, con una morosidad que viene reduciéndose a lo largo de los últimos trimestres. La combinación de una demanda más elevada y la reducción de la percepción del riesgo son condiciones para generar un escenario más favorable para el regreso del crecimiento del crédito. Al mismo tiempo, queremos reforzar los ingresos que no estén directamente vinculados al crédito, a ejemplo del lanzamiento del *Personnalité 360*, una plataforma de inversión abierta en la que nuestros clientes tienen la oportunidad de invertir en productos de otros gestores del mercado además de en los productos de Itaú Unibanco”, afirma Marcelo Kopel, director de Relaciones con Inversores de Itaú Unibanco.

Avanzar en el modelo digital significa conseguir más facilidades para el cliente y más eficiencia para el banco. Hasta el final de junio de 2017, el banco ya había abierto cerca de 141.000 cuentas por medio de la aplicación *Abreconta* que permite abrir una cuenta corriente vía celular, sin tener que ir personalmente a la sucursal. En mayo, el banco lanzó la aplicación Itaú Light, una versión compacta y más leve de la aplicación del banco mediante la que uno puede consultar las principales informaciones de la cuenta corriente y la de ahorros y pagar recibos. Al final de junio de 2017, Itaú Unibanco disponía de 154 sucursales digitales, 19 de las cuales se abrieron en el primer semestre del año en curso. “Es fundamental que permanezcamos atentos a lo que marca la diferencia en la atención y la relación con nuestros clientes. Nuestra visión sobre cómo debe ser un banco digital está directamente relacionada con cumplir los anhelos de los clientes. Ellos son quienes deciden cómo quieren ser atendidos, de qué forma y en qué momento.”, añade Kopel.

Véase más información sobre los resultados en el sitio de Relaciones con Inversores de Itaú Unibanco: [www.itaú.com.br/relacoes-com-investidores](http://www.itaú.com.br/relacoes-com-investidores).

\*El estado del valor agregado tiene en cuenta el criterio gerencial.

\*\* Incluye avales, fianzas y títulos privados.