Informe financiero

3T 2026

30 de septiembre de 2026

Banco de Crédito e Inversiones

Atrevernos a
*hacer una **diferencia***

Contenido

- Acerca de este informe 3
- Resumen ejecutivo 4
  - Cifras y hechos destacados 4
  - Evolución financiera 5
  - Principales indicadores 6
  - Comentarios 7
  - Perspectivas 8
- Resultados consolidados 9
  - Actividad 9
  - Distribución de los depósitos 10
  - Evolución de la composición de los depósitos 10
  - Ingresos netos por intereses y reajustes 11
  - Resultado financiero neto 12
  - Ingresos por comisiones 13
  - Gastos operacionales 14
  - Riesgo de crédito 15
  - Impuestos 16
- Resultados por segmento 17
  - Banco Personas 17
  - Banco Pymes 18
  - Wholesale 19
  - Finanzas 20
  - Lider Bci 21
  - City National Bank of Florida (CNB) 22
- Posición financiera 24
  - Solvencia 24
  - Fuentes de financiamiento y liquidez 25
- Gobierno corporativo 26
- Informe estratégico 26
  - Bci hoy 27
  - Modelo de negocios 28
  - Entorno 29
  - Estrategia 32
  - Riesgos 35
  - Recursos y relaciones 41
  - Desempeño 45
- Información bursátil 48
- Anexos 49
- Glosario 53

Acerca de este informe

El informe financiero de Bci al 30 de septiembre de 2026 ha sido preparado de acuerdo con el Documento de Práctica N.º 1 Comentarios de la Gerencia, de las Normas de Contabilidad NIIF, emitido en junio de 2025 por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Board, IASB). Este referente será obligatorio para los bancos chilenos a partir del informe financiero anual de este año.

La nueva versión de esta guía establece pautas para complementar los estados financieros con la visión de la gerencia sobre el negocio, su estrategia, recursos, relaciones, riesgos, entorno y desempeño. Su objetivo es ofrecer a inversionistas y acreedores una visión más completa de los factores que influyen en la creación de valor y la generación de flujos de efectivo a largo plazo, incorporando también aspectos de sostenibilidad y recursos intangibles.

Los estados financieros de Bci al 30 de septiembre de 2026 están disponibles en el sitio *web* corporativo, sección Investor Relations. Ver aquí

Diferencias entre las normas contables

Estados Unidos y Chile
La información financiera de las filiales de Bci en Estados Unidos se prepara originalmente de acuerdo con normas contables de EE. UU. (US GAAP), las cuales difieren de las normas contables e instrucciones de la CMF en Chile. Las principales diferencias entre las normas US GAAP y las normas contables de la CMF se relacionan con: a) la determinación de las provisiones por riesgo de crédito para las carteras de colocaciones; b) la valorización y las provisiones para instrumentos financieros de acuerdo con IFRS 9; y c) los criterios de valorización y deterioro relacionados con el *goodwill.*

Perú y Chile
La información financiera de la filial de Bci en Perú se prepara de acuerdo con normas contables del regulador bancario de Perú, las cuales difieren de las normas contables e instrucciones de la CMF en Chile. Las instrucciones y criterios contenidos en las normas contables de Perú y Chile difieren principalmente en la constitución de provisiones por riesgo de crédito; en el reconocimiento y en la medición de instrumentos financieros; y en el registro de contratos de arriendo.

La información financiera incluida en este informe se presenta bajo normas e instrucciones impartidas por la Comisión para el Mercado Financiero, a menos que se indique lo contrario.

Resumen ejecutivo

Cifras y hechos destacados

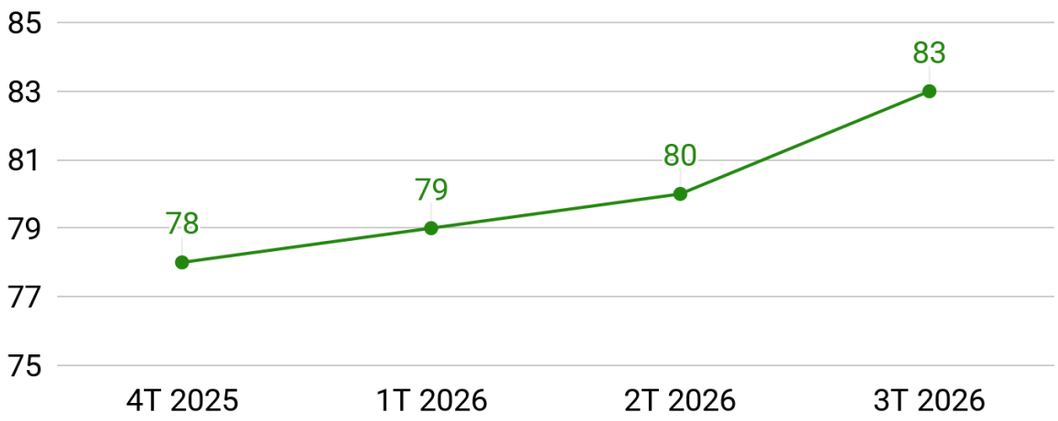
ROAE	NIM	Eficiencia	Colocaciones totales (Crecimiento A/A)
14,41%	3,61%	45,24%	+7,24%

Cifras al 30 de septiembre de 2026

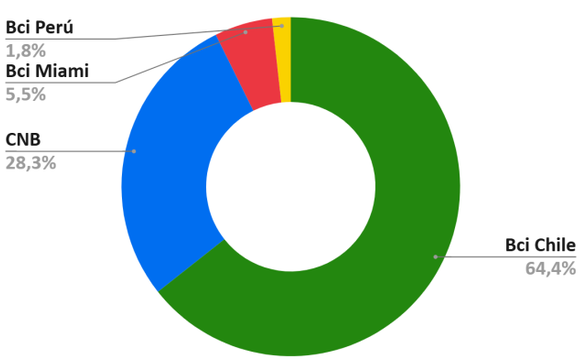
Hitos del tercer trimestre

- **El controlador de Bci traspasó a Bci Group S. A.** acciones equivalentes al 42,94% del capital social del banco, manteniendo la titularidad del 12,42% para concurrir con el resto de los accionistas en los próximos pasos. De esta forma, su participación directa e indirecta asciende a 55,36% (sin cambios), y continúa avanzando, de acuerdo con la planificación, la propuesta de evolución societaria anunciada en enero.
- **MSCI ESG elevó a AA la clasificación de Bci.** Esta categoría significa que el banco está considerado entre los líderes ESG de su industria, junto con las compañías AAA. MSCI evalúa cómo una compañía está expuesta y gestiona riesgos y oportunidades de sostenibilidad financieramente relevantes, comparándola con sus pares del mismo sector.
- **El Directorio aprobó la Política Corporativa de Inteligencia Artificial.** De esta forma, estableció un marco de gobernanza para asegurar un uso ético, seguro, transparente y responsable de la inteligencia artificial.
- **Despliegue del primer flujo de venta autónomo guiado por agentes de IA** para cuentas corrientes Pyme, duplicando las ventas y requiriendo solo el 15% del tiempo del ejecutivo.
- **Forbes incluyó a Bci en su *ranking* Mejores Empleadores del Mundo 2026.**

Satisfacción de clientes en el programa de beneficios de Bci (Snex, %)



Contribución a la utilidad neta al 3T 2026



Financiamiento sostenible

Número de operaciones
al 30 de septiembre de 2026
3.894

Número de empresas
491

Evolución financiera

Bci a nivel consolidado

(Cifras en millones de pesos)	3T25	2T26	3T26	3T26/ 2T26	3T26/ 3T25	9M25	9M26	A/A
Resultados								
Margen de intereses y reajustes	568.122	672.598	631.091	-6,17%	11,08%	1.768.737	1.871.942	5,83%
Comisiones netas	112.468	129.728	125.977	-2,89%	12,01%	348.661	385.767	10,64%
Resultado financiero neto	36.265	71.704	-1.968	-102,74%	-105,43%	117.981	113.060	-4,17%
Resultado inversiones en sociedades	3.704	4.499	4.050	-9,98%	9,34%	13.231	11.458	-13,40%
Otros resultados operacionales	12.195	30.412	7.933	-73,91%	-34,95%	33.103	44.998	35,93%
Total ingreso operacional	**732.754**	**908.941**	**767.083**	**-15,61%**	**4,68%**	**2.281.713**	**2.427.225**	6,38%
Total gastos operacionales	**-371.564**	**-407.107**	**-341.500**	**-16,12%**	**-8,09%**	**-1.147.501**	**-1.098.089**	-4,31%
Resultado antes de pérdidas crediticias	361.190	501.834	425.583	-15,19%	17,83%	1.134.212	1.329.136	17,19%
Gasto por pérdidas crediticias	-60.761	-77.990	-103.762	33,05%	70,77%	-233.418	-252.163	8,03%
Resultado antes de impuestos	**300.429**	**423.844**	**321.821**	**-24,07%**	**7,12%**	**900.794**	**1.076.973**	19,56%
Impuestos	-65.896	-67.175	-93.648	39,41%	42,11%	-133.498	-204.091	52,88%
Utilidad neta	**234.533**	**356.669**	**228.173**	**-36,03%**	**-2,71%**	**767.296**	**872.882**	13,76%
Balance								
Activos totales (1)	83.729.345	86.114.045	90.870.743	**5,52%**	**8,53%**	83.729.345	90.870.743	**8,53%**
Colocaciones totales (2)	58.063.105	59.347.385	62.265.801	**4,92%**	**7,24%**	58.063.105	62.265.801	**7,24%**
Depósitos totales	48.479.044	48.984.734	51.814.262	**5,78%**	**6,88%**	48.479.044	51.814.262	**6,88%**
Patrimonio	7.486.276	7.883.481	8.056.003	**2,19%**	**7,61%**	7.486.276	8.056.003	**7,61%**

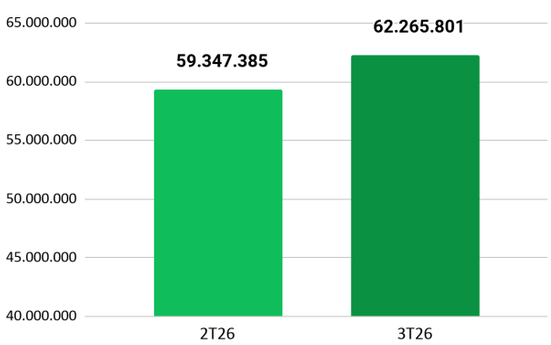
(1) Para efectos de presentación el impuesto corriente se presenta en el pasivo como impuesto a pagar.

(2) Incluye préstamos interbancarios.

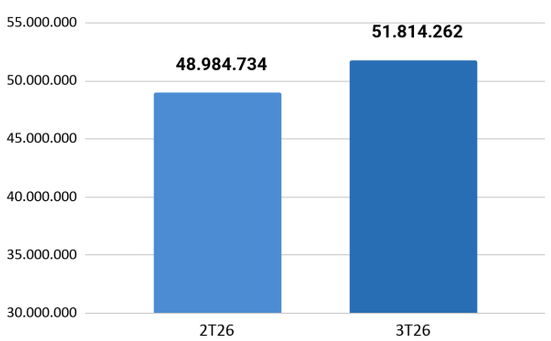
Nota 1: al 30 de septiembre de 2026 y al 31 de diciembre de 2025, los activos y pasivos en moneda extranjera de Bci se muestran a su valor equivalente en pesos, calculados al tipo de cambio de representación contable de $974,65 al 30 de septiembre de 2026; $920,80 al 30 de junio de 2026; $961,74 al 30 de septiembre de 2025; y $899,33 al 31 de diciembre de 2025.

Nota 2: al 30 de septiembre de 2026 y al 31 de diciembre de 2025, los activos y pasivos en moneda del Banco se muestran a su valor equivalente en pesos, calculados con el valor de la unidad de fomento de $41.057,20 al 30 de septiembre de 2026, $40.820,31 al 30 de junio de 2026, $39.485,65 al 30 de septiembre de 2025 y $39.727,96 al 31 de diciembre de 2025.

Colocaciones totales (millones de pesos)



Depósitos totales (millones de pesos)



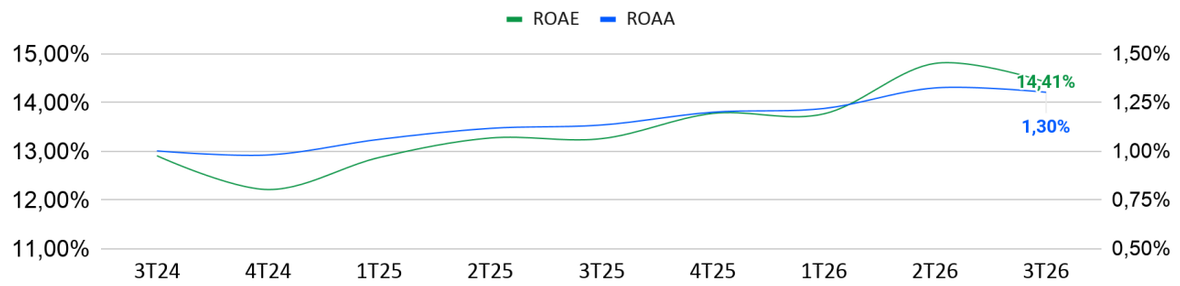
Principales indicadores

(Cifras en millones de pesos)	3T25	2T26	3T26	3T26/ 2T26	3T26/ 3T25
Rentabilidad y eficiencia (%)					
Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio después de impuestos (ROAE) (1)	13,25%	14,80%	14,41%	-0,39pp	1,16pp
Rentabilidad sobre Activos Promedio después de impuestos (ROAA) (1)	1,13%	1,32%	1,30%	-0,02pp	0,17pp
Índice de eficiencia (Total Gastos operacionales a Total Ingresos operacionales)	50,29%	45,57%	45,24%	-0,33pp	-5,05pp
Margen de interés y reajustes neto (Ingresos netos por intereses y reajustes anualizados sobre los activos que generan intereses)	3,53%	3,67%	3,61%	-0,06pp	0,08pp
Gestión del riesgo de crédito					
Costo de Riesgo (Gasto por pérdidas crediticias sobre colocaciones promedio) (2)	0,44%	0,54%	0,69%	0,16pp	0,26pp
Provisiones por riesgo de crédito sobre colocaciones totales	1,62%	1,49%	1,48%	-0,02pp	-0,15pp
Ratio de cobertura (provisiones por riesgo de crédito y adicionales sobre morosidad de 90 días o más)	141,73%	139,43%	142,86%	3,43pp	1,13pp
Calidad de los activos					
Cartera con morosidad de 90 días o más (% de cartera Total con morosidad de más de 90 días)	1,46%	1,36%	1,30%	-0,06pp	-0,16pp
Índice de morosidad de la cartera comercial (% de cada cartera con morosidad de más de 90 días)	1,20%	1,04%	1,00%	-0,04pp	-0,20pp
Índice de morosidad de la cartera de vivienda (% de cada cartera con morosidad de más de 90 días)	1,91%	1,91%	1,77%	-0,14pp	-0,14pp
Índice de morosidad de la cartera de consumo (% de cada cartera con morosidad de más de 90 días)	2,35%	2,31%	2,56%	0,25pp	0,21pp
Fuentes de financiamiento					
Colocaciones totales sobre depósitos totales (%)	119,77%	121,15%	120,17%	-0,98pp	0,40pp
Perfil de riesgo y estructura de capital					
Capital y Reservas (millones de pesos)	6.109.748	6.578.646	6.578.646	0,00%	7,67%
Activos ponderados por riesgo (millones de pesos)	62.371.734	63.771.853	66.627.649	4,48%	6,82%
Índice de Capital Básico (%)	11,20%	11,27%	11,01%	-0,26pp	-0,20pp
Índice de Apalancamiento (%)	8,11%	8,10%	7,94%	-0,15pp	-0,17pp
Índice de Adecuación de Capital (IAC) %	15,43%	15,32%	14,99%	-0,33pp	-0,44pp

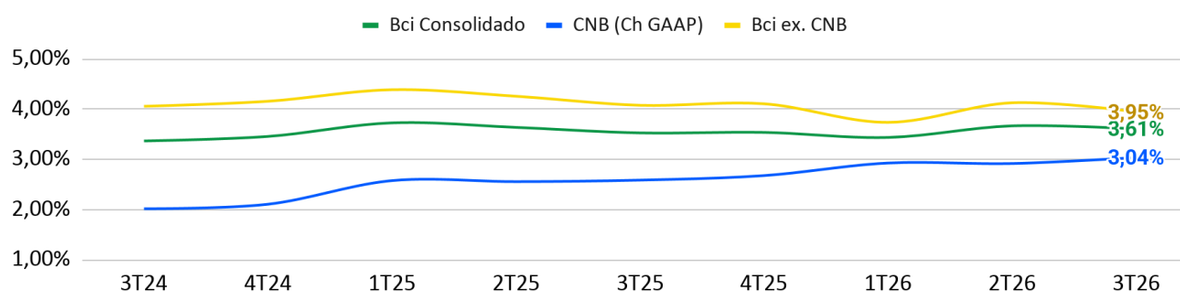
(1) ROAE y ROAA corresponden, en el numerador, a la utilidad acumulada para un período de 12 meses móviles y en el denominador al promedio de los saldos de cierre durante 13 meses para el patrimonio y activos totales, respectivamente.

(2) Costo de Riesgo corresponde, en el numerador Gasto por pérdidas crediticias y en el denominador a colocaciones totales donde se excluye Adeudado por Bancos promedio).

Retorno sobre el patrimonio promedio y sobre activos promedio



Margen de interés y reajustes neto (NIM)



Comentarios

Cifras al 30 de septiembre

Rentabilidad

ROAE

14,41%

3T 2025: 13,25%

Eficiencia

Índice de eficiencia

45,24%

3T 2025: 50,29%

Riesgo

Ratio de cobertura

142,86%

3T 2025: 141,73%

Capital

Índice de Adecuación de Capital

14,99%

3T 2025: 15,42%

Experiencia de Clientes

NPS

76

3T 2025: 73

Compromiso de los colaboradores

Engagement

93%

3T 2025: 93%

Financiamiento verde

Saldo al cierre del 3T (MM$)

2.337.790

3T 2025: MM$ 1.913.945

Durante el tercer trimestre de 2026, Bci continuó avanzando con solidez en su estrategia de crecimiento rentable y sostenible, respaldado por una gestión disciplinada, una mayor eficiencia operacional y una posición financiera robusta.

Los resultados del periodo reflejan este desempeño.

El ROAE aumentó 116 puntos base, hasta un 14,41%, respaldado por una estructura de ingresos diversificada y una adecuada gestión del balance. La utilidad neta del tercer trimestre fue de $228.173 millones, un 2,71% menos que en igual período de 2025 ($234.533 millones).

La eficiencia operacional continuó mejorando, con un índice de un 45,24%, disminuyendo 505 puntos base con respecto al resultado a septiembre 2025. Esto se debe a la reducción de un 4,31% A/A en la base de gastos y el incremento de un 5,83% A/A en el margen financiero, impulsado por mayores reajustes asociados a una inflación más elevada, que compensaron el efecto de la mayor volatilidad del mercado sobre los ingresos por intereses y los resultados de tesorería.

Los ingresos netos por comisiones aumentaron un 10,64% A/A, favorecidos por una mayor actividad transaccional, el crecimiento del negocio de tarjetas y el aumento de los activos administrados por Bci Asset Management.

El balance mantuvo un crecimiento sólido, con un aumento de un 7,24% en las colocaciones, impulsado principalmente por las carteras comercial (+8,8%), y consumo (+7,53%). A su vez, los depósitos totales crecieron un 6,88%, respaldados por una base de fondeo diversificada y un mayor dinamismo de los depósitos y obligaciones a la vista (+10,18%).

La calidad de los activos mostró una evolución favorable. El índice de morosidad a 90 días o más disminuyó 16 puntos base, hasta un 1,30%, impulsado por la menor morosidad de las carteras comercial (1,00%, -20 pb) y de vivienda (1,77%, -14 pb). A su vez, la cobertura de provisiones sobre cartera vencida se mantuvo en un 142,86%, mientras que el costo de riesgo trimestral se situó en un 0,69%, reflejando una política de provisiones prudente frente al crecimiento de la cartera.

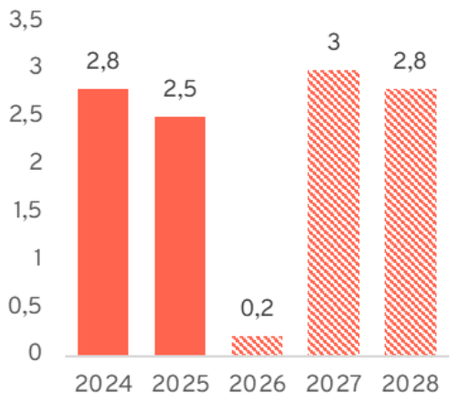
Las operaciones internacionales continuaron contribuyendo a los resultados del Grupo. Al cierre del 3T 2026, City National Bank of Florida (CNB) mostró avances en la implementación de su estrategia, con un NIM superior al 3% y una utilidad neta acumulada de USD 278 millones en US GAAP, superando en los primeros nueve meses la utilidad obtenida durante todo 2025. Por su parte, Bci Perú, en su cuarto año de operaciones en el país, alcanzó una utilidad de $15.554 millones, favorecida por la expansión del margen y la reducción del costo de riesgo. En tanto, Bci Miami registró un aumento de un 14% interanual en sus ingresos y un ratio de eficiencia operativa inferior al 40%.

Los distintos segmentos de negocio mantuvieron un desempeño favorable, con avances en ingresos, rentabilidad y actividad comercial. Banco Personas tuvo un sólido desempeño en comisiones y mejoró sus resultados en créditos hipotecarios, mientras MACHBANK alcanzó 1,45 millones de clientes con cuenta corriente. Banco Pymes incrementó en un 10,6% sus ingresos operacionales, apoyado por mayores comisiones y margen en créditos comerciales, menores gastos (-1,8%) y riesgo (-11 pb), elevando el RORC en 249 pb, hasta un 31,5%. Wholesale mantuvo sólidos resultados en crecimiento, rentabilidad y participación de mercado, gracias a una ejecución disciplinada de su estrategia. En Finanzas, la gestión del portafolio de inversiones y el buen desempeño de Sales mitigaron el impacto de un entorno adverso para las carteras de negociación.

El banco cerró el trimestre con niveles de capital holgados respecto de los requerimientos regulatorios. El índice de capital básico (CET1) alcanzó un 11,01%, mientras que el Índice de Adecuación de Capital (IAC) se situó en un 14,99%. Esta posición patrimonial respalda la solvencia del banco y su capacidad para acompañar el crecimiento del negocio.

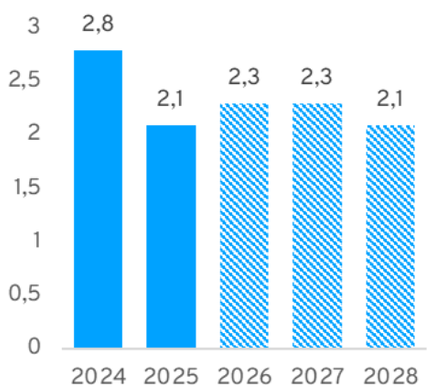
Perspectivas

Chile - Crecimiento del PIB (a/a %)



Para Chile, Bci Estudios proyecta un crecimiento del Producto Interno Bruto de un 0,2% para 2026. Esta estimación refleja una pérdida de dinamismo asociada a una menor producción minera, junto con una demanda interna debilitada como consecuencia del deterioro del mercado laboral. Por su parte, se estima que la inflación se sitúe en un 4,8%, presionada principalmente por componentes volátiles, tales como los costos de la energía y las fluctuaciones en el precio internacional del petróleo. Considerando el carácter transitorio de estas presiones en los precios y la evidente fragilidad de la actividad económica, Bci Estudios prevé que el Banco Central de Chile mantendrá la tasa de interés en un 4,25% al cierre de año.

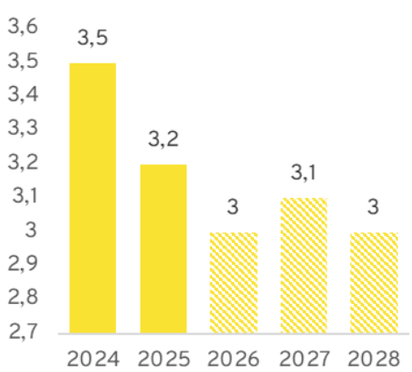
Estados Unidos - Crecimiento del PIB (a/a %)



La economía norteamericana –según proyecciones de Bci Estudios– cerrará el año con un crecimiento del 2,3%, impulsado por la inversión en IA, aunque parcialmente compensado por un consumo más débil. La inflación total se situaría en un 3,4% al cierre del año, presionada por los precios de la energía. En este contexto, se anticipa un incremento de 25 pb de la tasa de interés para diciembre ante una inflación más persistente y un mercado laboral que ya no muestra signos evidentes de debilidad.

Mientras tanto, Florida continúa desarrollándose como un entorno operativo favorable, manteniéndose como la cuarta economía de EE. UU. con un PIB cercano a los USD 1,9 billones. Este dinamismo se apoya en una economía diversificada —que abarca servicios, comercio, turismo, construcción y finanzas—, el liderazgo nacional en creación de empresas y una sólida migración neta impulsada por un marco regulatorio y fiscal competitivo. Aunque el desempleo se sitúa levemente sobre el promedio nacional, el mercado de trabajo sigue resiliente en términos de crecimiento de la fuerza laboral.

Perú - Crecimiento del PIB (a/a %)



Para 2026, Bci Estudios proyecta una expansión del PIB de un 3,0%, mostrando resiliencia frente a la persistente incertidumbre global. En cuanto a precios, estima que la inflación cerrará en un 4,3%, situándose por sobre el rango meta debido a choques transitorios en el componente energético y efectos climatológicos. En este escenario, el Banco Central de Reserva del Perú elevaría la tasa de política monetaria en 25 pb, hasta un 4,50%, para su próxima reunión.

Resultados consolidados

Actividad

A septiembre de 2026, las colocaciones totales registraron un crecimiento interanual de un 7,24%, impulsado por el desempeño de los segmentos comercial y consumo. Este incremento fue financiado principalmente mediante depósitos a la vista, que aumentaron un 10,18% en el mismo período.

(cifras en millones de pesos)	3T25	2T26	3T26	3T26/ 2T26	3T26/ 3T25
Colocaciones totales a costo amortizado	**58.002.279**	**59.287.570**	**62.201.925**	**4,92%**	**7,24%**
Adeudado por bancos (*)	1.207.594	905.754	730.022	-19,40%	-39,55%
Colocaciones comerciales de clientes	37.730.300	38.479.835	41.080.258	6,76%	8,88%
Colocaciones de vivienda de clientes	15.795.419	16.387.402	16.876.434	2,98%	6,84%
Colocaciones de consumo de clientes	3.268.966	3.514.579	3.515.211	0,02%	7,53%
Depósitos y otras obligaciones a la vista	27.477.135	28.922.878	30.273.691	4,67%	10,18%
Depósitos y otras captaciones a plazo	21.001.909	20.061.856	21.540.571	7,37%	2,56%
Colocaciones totales sobre depósitos totales (%)	119,77%	121,15%	120,17%	-0,98pp	0,40pp
N.° de tarjetas					
N.° de tarjetas de crédito Bci	676.285	712.152	771.952	8,40%	14,15%
N.° de tarjetas de crédito Lider Bci	547.599	578.520	589.264	1,86%	7,61%
N.° de tarjetas digitales MACHBANK	4.552.283	4.922.599	5.536.367	12,47%	21,62%
N.° de cuentas corrientes	1.200.552	1.287.874	1.322.671	2,70%	10,17%

* Este monto excluye las provisiones de colocaciones adeudadas por bancos.

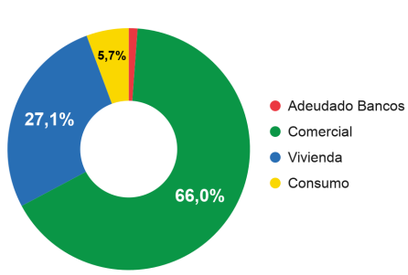
3T 2026 vs. 2T 2026

Las colocaciones totales aumentaron un 4,92% T/T, impulsadas principalmente por las variaciones de la inflación y del tipo de cambio. En vivienda, el principal factor fue el aumento de la UF (0,6% entre junio y septiembre). En tanto, las colocaciones comerciales se vieron favorecidas por la variación positiva del dólar frente al peso chileno, que avanzó $54 respecto al trimestre anterior.

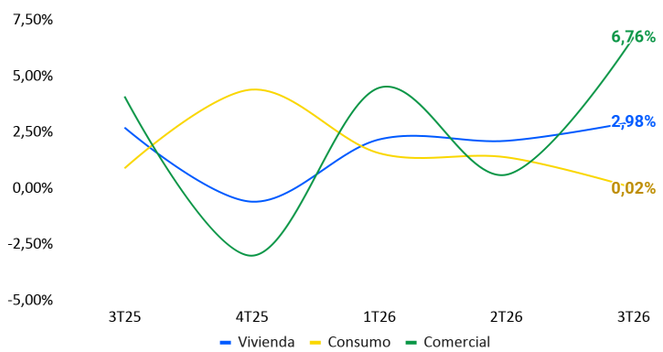
Las colocaciones de consumo se mantuvieron planas; sin embargo, el negocio de tarjetas de crédito aumentó un 8,40% en Bci, destacando una mayor transaccionalidad del segmento afluente. A su vez, Lider Bci creció un 1,86% con respecto al segundo trimestre. La expansión del parque de tarjetas de Lider Bci reafirma este crecimiento (+7,61% durante el tercer trimestre de 2026 respecto al tercer trimestre de 2025).

Los depósitos totales crecieron un 5,8% T/T, debido principalmente a un aumento de un 7,37% en los depósitos a plazo, explicado en gran medida por mayores saldos del segmento mayorista. Por otra parte, los depósitos vista consolidados aumentaron un 4,67% durante el trimestre, impulsados por el crecimiento de CNB (+16%), en línea con su estrategia de fortalecimiento de fuentes de fondeo.

Distribución de cartera de colocaciones consolidada por segmento (*mix*)



Crecimiento intertrimestral por cartera



3T 2026 vs. 3T 2025

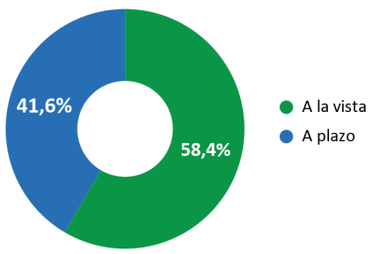
Las colocaciones totales aumentaron un 7,24% interanual, impulsadas principalmente por el crecimiento de la cartera comercial.

- Las colocaciones de la cartera comercial aumentaron un 8,88% (+8,1% al excluir el efecto del tipo de cambio), impulsadas por préstamos en moneda local y extranjera, junto con un fuerte crecimiento del negocio de *factoring*. Del crecimiento total, el 36% provino de Bci Chile y el 64% de las operaciones internacionales. A agosto de 2026, la participación de mercado en colocaciones comerciales alcanzó un 17,63% (excluyendo importe de activos en el exterior), manteniendo el liderazgo de la industria y aumentando 51 puntos base en doce meses.
- **Consumo:** las colocaciones crecieron un 7,53%, impulsadas por una mayor transaccionalidad en tarjetas de crédito y por estrategias de captación orientadas al segmento afluente, apoyadas en una propuesta de valor y programas de beneficios diferenciados. La participación de mercado alcanza un 10,83% aumentando +31 pb en un año.
- **Vivienda:** las colocaciones aumentaron en un 6,84%. Excluyendo el efecto de la inflación, el crecimiento fue de un 6,5%, en línea con la evolución del sistema bancario y el contexto macroeconómico. El 69% de este crecimiento proviene de Bci Chile; el resto corresponde a CNB.

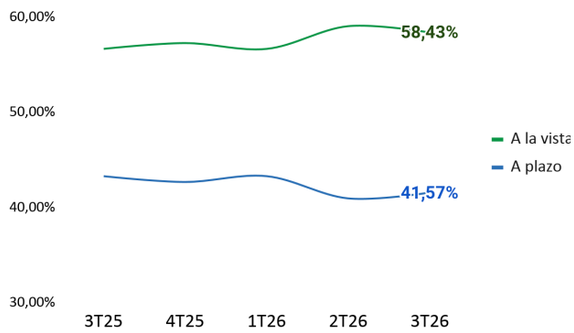
Los depósitos totales crecieron un 6,88% interanual, respaldando una estructura de financiamiento sólida y diversificada:

- **Depósitos a la vista:** aumentaron un 10,18%, impulsados tanto por las operaciones locales como internacionales. El 73% del crecimiento de depósitos a la vista proviene de CNB, con un crecimiento interanual del 12%. El 22% corresponde a Bci Chile, principalmente mayoristas.
- **Depósitos a plazo:** crecieron un 2,56%, principalmente por el aumento de depósitos en Bci Chile en el segmento minorista, que alcanza un 8,6% en doce meses. El crecimiento en Bci Chile se ve contrarrestado con la caída en depósitos de CNB, los que representan el 14%.

Distribución de los depósitos



Evolución de la composición de los depósitos



Ingresos netos por intereses y reajustes

Al cierre del tercer trimestre, el margen financiero creció un 5,83% interanual, impulsado por un aumento de un 29,94% en los reajustes netos, asociado a una inflación mayor a la esperada, que compensó parcialmente el menor crecimiento de los ingresos por intereses.

(cifras en millones de pesos)	3T25	2T26	3T26	3T26/ 2T26	3T26/ 3T25	9M25	9M26	A/A
Ingresos por intereses	**1.000.719**	**951.503**	**1.030.531**	**8,31%**	**2,98%**	**2.967.627**	**2.934.669**	**-1,11%**
Activos financieros a costo amortizado	917.001	898.586	945.451	5,22%	3,10%	2.683.198	2.724.778	1,55%
Activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado integral	79.000	82.415	82.742	0,40%	4,74%	239.481	234.068	-2,26%
Resultados de coberturas contables del riesgo de tasas de interés	4.718	-29.498	2.338	-107,93%	-50,45%	44.948	-24.177	-153,79%
Gastos por intereses	**-521.204**	**-485.454**	**-510.361**	**5,13%**	**-2,08%**	**-1.501.112**	**-1.455.441**	**-3,04%**
Pasivos financieros a costo amortizado	-504.305	-469.223	-492.164	4,89%	-2,41%	-1.473.859	-1.403.169	-4,80%
Obligaciones por contratos de arrendamiento	-444	-256	-441	72,27%	-0,68%	-1.526	-1.104	-27,65%
Instrumentos financieros de capital regulatorio emitido	-13.721	-13.773	-14.015	1,76%	2,14%	-40.633	-41.294	1,63%
Resultados de coberturas contables del riesgo de tasa interés	-2.734	-2.202	-3.741	69,89%	36,83%	14.906	-9.874	-166,24%
Ingresos netos por intereses	**479.515**	**466.049**	**520.170**	**11,61%**	**8,48%**	**1.466.515**	**1.479.228**	**0,87%**
Ingresos por reajustes	128.165	358.189	153.071	-57,27%	19,43%	485.922	614.767	26,52%
Gastos por reajustes	-39.558	-151.640	-42.150	-72,20%	6,55%	-183.700	-222.053	20,88%
Ingresos netos por reajustes	**88.607**	**206.549**	**110.921**	**-46,30%**	**25,18%**	**302.222**	**392.714**	**29,94%**
Ingresos netos por intereses y reajustes	**568.122**	**672.598**	**631.091**	**-6,17%**	**11,08%**	**1.768.737**	**1.871.942**	**5,83%**

3T 2026 vs. 2T 2026

El margen de intereses y reajustes neto disminuyó en un 6,17% durante el tercer trimestre, afectado por menores ingresos por reajustes en un contexto de menor inflación reflejado en una variación de la UF de +0,6%, frente a 2,5% en el 2T26.

- Se registró una expansión de un 11,61% en los ingresos netos por intereses explicada, principalmente, por los siguientes factores:
  - Los intereses provenientes de activos financieros a costo amortizado aumentaron un 5,22% en el período, impulsados por las estrategias comerciales de precios y una mayor actividad sectorial reflejada en el incremento de volúmenes.
  - El resultado neto de las coberturas contables de riesgo de tasa de interés afectó desfavorablemente el segundo trimestre ante la mayor volatilidad asociada a la situación geopolítica.
- En tanto, los ingresos netos por reajustes mostraron una caída de un 46,3% T/T, impactado por una inflación inferior a la registrada en el trimestre anterior.

9M 2026 vs. 9M 2025

A septiembre de 2026, **el margen neto de intereses y reajustes aumentó un 5,83% interanual**, impulsado principalmente por una mayor inflación, que elevó los ingresos por reajustes. La variación de la UF pasó de +2,78% en septiembre de 2025 a +3,35% en septiembre de 2026.

- **Los ingresos netos por intereses crecieron un 0,87% interanual**, principalmente debido a una caída en el resultado neto de coberturas contables de riesgo de tasa de interés. Esto se explica por resultados favorables en 2025 que no se repitieron en este período. El efecto fue parcialmente compensado por los activos financieros a costo amortizado que crecen un 1,55% y por una reducción de un 3,04% en los gastos por pasivos a costo amortizado, respaldado por un mayor crecimiento en los depósitos a la vista.
- **Los ingresos netos por reajustes aumentaron un 29,94% interanual**, impulsados por una mayor variación de la UF experimentada en lo que va del año.

Por su parte, City National Bank of Florida continuó su trayectoria al alza en el NIM, cerrando en un 3,04% acumulado a septiembre, el nivel más alto de los últimos cuatro años. Este hito es el resultado de una positiva evolución en el costo de fondeo, apoyada por el crecimiento de un 12% en los depósitos a la vista, además de la estrategia implementada en gestión de precios.

Resultado financiero neto

El resultado financiero neto cayó un 4,17% interanual, pese a las utilidades por ventas de instrumentos de la cartera de inversiones (FVOCI)[1].

(cifras en millones de pesos)	3T25	2T26	3T26	3T26/ 2T26	3T26/ 3T25	9M25	9M26	A/A
Resultado financiero neto	**36.265**	**71.704**	**-1.968**	**-102,74%**	**-105,43%**	**117.981**	**113.060**	**-4,17%**
Activos y pasivos financieros para negociar	77.431	61.093	24.935	-59,19%	-67,80%	183.540	165.851	-9,64%
Activos financieros no destinados a negociación valorados obligatoriamente a valor razonable con cambios en resultados	840	520	556	6,92%	-33,81%	2.687	1.650	-38,59%
Activos y pasivos financieros designados a valor razonable con cambios en resultados	-	-	-	-	-	-	-	-
Resultado por dar de baja activos y pasivos financieros a costo amortizado y activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado integral	3.883	7.159	-1.163	-116,25%	-129,95%	-35.319	35.377	-200,16%
Cambios, reajustes y cobertura contable de moneda extranjera	-45.889	2.932	-26.296	-996,86%	-42,70%	-32.927	-89.818	172,78%
Otro resultado financiero	-	-	-	-	-	-	-	-

3T 2026 vs. 2T 2026

El resultado financiero neto bajó un 102,74% respecto del trimestre anterior, por menores resultados de la posición en moneda extranjera y de las carteras de negociación, tras un segundo trimestre particularmente favorable.

- El fuerte alza del tipo de cambio en septiembre afectó la posición en moneda extranjera, y las mesas de *trading* registraron un menor desempeño respecto del trimestre anterior.
- **Menores utilidades en las ventas de instrumentos de la cartera de inversiones (FVOCI).** Durante el 2T26 se registran utilidades de ventas de papeles DPV; sin embargo, durante el tercer trimestre cayó la realización de ganancia por venta de carteras de inversiones.

9M 2026 vs. 9M 2025

El resultado financiero neto disminuyó un 4,17% interanual, debido al menor desempeño de las carteras de negociación y de la posición en moneda extranjera, parcialmente compensado por las utilidades provenientes de la venta de instrumentos de la cartera de inversiones (FVOCI).

Estas ventas, concentradas en el primer trimestre, generaron una utilidad de $35.377 millones, frente a una pérdida de $35.319 millones en igual período de 2025.

El desempeño de las carteras de negociación se vio afectado por el ajuste al alza de las expectativas de inflación del primer trimestre, mientras que la posición en moneda extranjera estuvo impactada por el aumento del tipo de cambio (+8,4% en lo que va del año).

[1] **FVOCI (Fair Value Through Other Comprehensive Income)** corresponde a instrumentos financieros medidos a valor razonable, cuyas variaciones de valor se reconocen en otro resultado integral (ORI) y no directamente en resultados, hasta su realización o venta, de acuerdo con la NIIF 9.

Ingresos por comisiones

Al cierre del tercer trimestre de 2026, **los ingresos netos por comisiones aumentaron un 10,64% interanual**. Este desempeño positivo responde principalmente al dinamismo en el negocio de medios de pago, un incremento en la transaccionalidad de tarjetas de crédito y de débito de Banco Personas, y una mayor contribución en comisiones asociadas a productos de inversión y banca privada.

(cifras en millones de pesos)	3T25	2T26	3T26	3T26/ 2T26	3T26/ 3T25	9M25	9M26	A/A
Ingresos por comisiones	**159.696**	**173.823**	**171.641**	-1,26%	7,48%	**485.116**	**511.977**	5,54%
Comisiones por prepago de créditos	2.324	2.091	2.223	6,31%	-4,35%	5.746	5.883	2,38%
Comisiones por líneas de crédito y sobregiros en cuenta corriente	2.699	2.247	2.079	-7,48%	-22,97%	6.974	6.195	-11,17%
Comisiones por avales y cartas de crédito	9.907	10.430	11.694	12,12%	18,04%	30.557	32.867	7,56%
Comisiones por servicios de tarjetas	31.859	38.248	37.965	-0,74%	19,17%	93.813	114.839	22,41%
Comisiones por administración de cuentas	20.715	21.009	22.973	9,35%	10,90%	60.831	65.110	7,03%
Comisiones por cobranzas, recaudaciones y pagos	26.005	26.903	25.905	-3,71%	-0,38%	83.092	79.163	-4,73%
Comisiones por intermediación y manejo de valores	2.329	2.703	2.610	-3,44%	12,07%	6.288	8.208	30,53%
Remuneraciones por administración de fondos mutuos, fondos de inversión u otros	22.755	25.718	26.713	3,87%	17,39%	65.627	76.300	16,26%
Remuneraciones por intermediación y asesoría de seguros	18.211	18.780	18.627	-0,81%	2,28%	52.188	53.758	3,01%
Comisiones por servicios de operaciones de factoraje	1.237	1.265	1.235	-2,37%	-0,16%	3.736	3.741	0,13%
Comisiones por asesorías financieras	5.867	11.016	5.164	-53,12%	-11,98%	34.600	24.782	-28,38%
Comisiones por securitizaciones	108	111	113	1,80%	4,63%	254	333	31,10%
Otras comisiones ganadas	15.680	13.302	14.340	7,80%	-8,55%	41.410	40.798	-1,48%
Gastos por comisiones y servicios recibidos	**-47.228**	**-44.095**	**-45.664**	**3,56%**	**-3,31%**	**-136.455**	**-126.210**	**-7,51%**
Comisiones por operación de tarjetas	-14.695	-12.573	-13.412	6,67%	-8,73%	-44.376	-38.962	-12,20%
Comisiones por licencia de uso de marca de tarjetas	-2.506	-2.127	-2.068	-2,77%	-17,48%	-7.618	-5.847	-23,25%
Gastos por obligaciones de programas de fidelización y méritos para clientes por tarjetas	-11.374	-8.756	-13.204	50,80%	16,09%	-27.420	-27.334	-0,31%
Comisiones por operación con valores	-8.469	-7.535	-7.528	-0,09%	-11,11%	-25.134	-22.027	-12,36%
Otras comisiones por servicios recibidos	-10.184	-13.104	-9.452	-27,87%	-7,19%	-31.907	-32.040	0,42%
Total ingresos neto por comisiones	**112.468**	**129.728**	**125.977**	**-2,89%**	**12,01%**	**348.661**	**385.767**	**10,64%**

3T 2026 vs. 2T 2026

En la comparación trimestral, los ingresos netos por comisiones disminuyeron un 2,89%, debido al efecto estacional tras un 2T26 de alta actividad comercial y estructuración de crédito corporativo, junto con un incremento en costos operativos directos de procesamiento de transacciones e incentivos a la fidelización.

Los ingresos por comisiones disminuyeron un 1,26% respecto del trimestre anterior, debido a:

- Una disminución de un 53,12% en las comisiones por asesorías financieras, explicada en gran parte por efectos estacionales y por una alta base comparativa registrada en el 2T26, debido a hitos puntuales en operaciones de banca corporativa y asesorías financieras de Wholesale Banking.
- El incremento de las comisiones asociadas a la gestión de Wealth Management ayudó a contener, en parte, la caída general de estos ingresos, tal como se observa en la remuneración por administración de fondos mutuos y de inversión, que avanzó 3,87%.

Los gastos por comisiones aumentaron 3,56% T/T como producto de:

- Un incremento de un 50,80% (MM $4.448) en Gastos por obligaciones de programas de fidelización y méritos para clientes por tarjetas, derivado de un aumento estacional en los gastos asociados a programas de fidelización de clientes.

9M 2026 vs. 9M 2025

El ingreso neto por comisiones aumentó un 10,64% interanual, impulsado por el crecimiento de los ingresos asociados a tarjetas de crédito, la administración de fondos mutuos e inversiones, junto con una disminución de los gastos relacionados con programas de beneficios.

Los ingresos por comisiones crecieron un 5,54%, apoyados principalmente por:

- Un crecimiento sostenido en la transaccionalidad de tarjetas en Banco Personas y Lider Bci. Un mayor volumen de facturación y uso de canales de pago digitales/físicos, lo que incrementa las comisiones ganadas por intercambio y procesamiento de operaciones.
- El crecimiento en servicios de inversión y fondos: un aumento en comisiones de gestión vinculadas a

fondos mutuos, inversión y corretaje a través de Bci Asset Management y Bci Corredor de Bolsa; y una mayor demanda de productos financieros de ahorro e inversión por parte de clientes de Banca Privada y Preferencial.

Los gastos por comisiones disminuyeron un 7,51%, destacando:

- Eficiencia en costos de redes y procesamiento de pagos: reducción de los costos por procesamiento transaccional y pagos a operadores de red/infraestructura de medios de pago.
- Menores comisiones pagadas por originación y canales externos, priorizando la originación directa a través de canales propios.

Gastos operacionales

La eficiencia operacional continuó mejorando, con un ratio de un 45,24% a septiembre, 505 pb mejor que un año atrás. Este resultado fue impulsado por una reducción de un 4,31% en los gastos operacionales, destacando la optimización de 6,77% en los gastos de administración, pese a las inversiones en capacidades tecnológicas.

(cifras en millones de pesos)	3T25	2T26	3T26	3T26/ 2T26	3T26/ 3T25	9M25	9M26	A/A
Total de gastos operacionales	**-371.564**	**-407.107**	**-341.500**	**-16,12%**	**-8,09%**	**-1.147.501**	**-1.098.089**	**-4,31%**
Gastos de personal	-195.671	-217.897	-204.179	-6,30%	4,35%	-581.506	-615.882	5,91%
Gasto de administración	-147.928	-133.459	-130.852	-1,95%	-11,54%	-423.901	-395.199	-6,77%
Depreciación y amortización	-29.318	-29.664	-30.211	1,84%	3,05%	-84.438	-88.063	4,29%
Deterioro de Activos no financieros	-77	2	-5	-350,00%	-93,51%	-157	-6	-96,18%
Otros gastos operacionales	1.430	-26.089	23.747	-191,02%	1560,63%	-57.499	1.061	-101,85%

3T 2026 vs. 2T 2026

- **El gasto operacional disminuyó un 16,12% respecto del trimestre anterior**, principalmente por menores gastos de personal (-6,30%), asociados a indemnizaciones y remuneraciones, y menores gastos de administración (-1,95%), debido a eficiencias en informática, comunicaciones y primas de seguros. Estas reducciones compensaron los mayores pagos por otros impuestos distintos a la renta. A ello se sumó la normalización de otros gastos operacionales, tras los desembolsos en iniciativas estratégicas realizados el trimestre anterior como parte del plan de eficiencia.

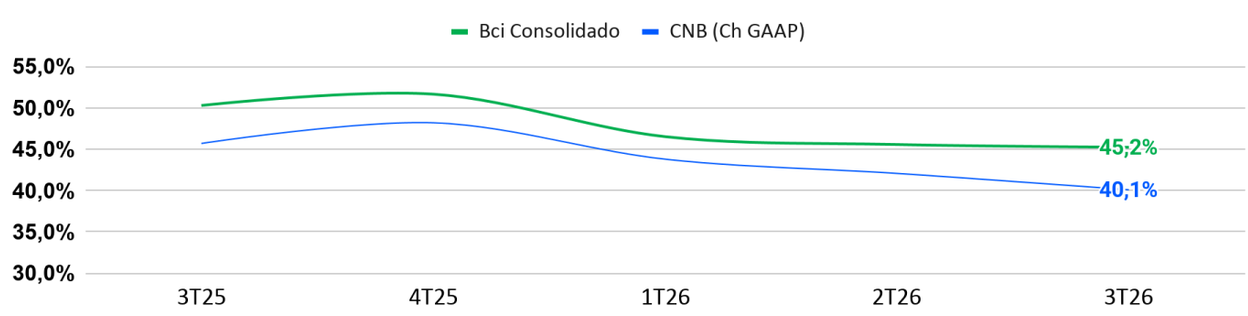
9M 2026 vs. 9M 2025

- **La base de gastos acumulada disminuyó un 4,31% interanual** al cierre del tercer trimestre de 2026, favorecida por una reducción de un 6,77% en los gastos de administración y la contención de otros gastos operacionales, pese a las inversiones en tecnología. Esta evolución fue parcialmente compensada por un aumento de un 5,91% en los gastos de personal, asociado principalmente a mayores remuneraciones, incentivos y dotación en CNB.

Eficiencia y gestión de gastos en filiales

- **CNB:** los gastos de personal aumentaron por una mayor dotación e incentivos asociados a Project Win. Este efecto fue mitigado por eficiencias en los procesos crediticios, menores gastos en consultorías externas y reembolsos. La mayor escala derivada de la estrategia, junto con el control de gastos, permitió alcanzar un ratio de eficiencia de un 41,58%.
- **Lider Bci:** los gastos operacionales disminuyeron un 12,10%, favorecidos por menores pérdidas por fraude, eficiencias asociadas al uso de inteligencia artificial y una menor depreciación tras la optimización de las inversiones.
- **Otras filiales:** los gastos operacionales acumulados disminuyeron un 8,09% interanual a septiembre, como resultado de las iniciativas estratégicas implementadas el año anterior. Estas eficiencias permitieron compensar los mayores gastos de personal y administración de negocios en crecimiento o consolidación, como Bci Perú, Bci Corredor de Bolsa y Bci Miami.

Ratio de eficiencia (Gastos operacionales/Ingresos operacionales)



Riesgo de crédito

Al cierre de septiembre de 2026, se evidenció una mejora interanual de 0,17 puntos porcentuales en el índice de morosidad de 90 días o más, respaldado por el desempeño en la cartera comercial. Asimismo, el indicador de provisiones sobre colocaciones totales disminuyó en 0,15 puntos porcentuales.

Por su parte, el gasto por pérdidas crediticias sumó MM$ 103.762 en el tercer trimestre, lo que representa un incremento de 70,77% vs. 3T25, respondiendo a mayores exigencias de provisiones ante un entorno macroeconómico de menor dinamismo. Consecuentemente, el costo de riesgo del trimestre se ubicó en un 0,69% (+26 puntos base respecto al mismo período del año anterior), aún en niveles sólidos. Esta evolución responde a una gestión proactiva de la cartera y a un apetito de riesgo prudente.

(cifras en millones de pesos)	3T25	2T26	3T26	3T26/ 2T26	3T26/ 3T25	9M25	9M26	A/A
Provisiones constituidas por riesgo de crédito de colocaciones a costo amortizado	-98.417	-107.333	-124.964	16,43%	26,97%	-351.582	-337.437	-4,02%
Provisiones especiales por riesgo de crédito	-6.280	3.077	-366	-111,89%	-94,17%	18.909	2.174	-88,50%
Recuperaciones de créditos castigados	39.780	25.878	27.995	8,18%	-29,63%	97.144	80.476	-17,16%
Deterioro por riesgo de crédito de otros activos financieros a costo amortizados	4.156	388	-6.427	-1.756,44%	-254,64%	2.111	2.624	24,30%
Total de gastos por pérdidas crediticias	**-60.761**	**-77.990**	**-103.762**	**33,05%**	**70,77%**	**-233.418**	**-252.163**	**8,03%**

	3T25	2T26	3T26	3T26/ 2T26	3T26/ 3T25	9M25	9M26	A/A
Costo de Riesgo (Gasto por pérdidas crediticias sobre colocaciones promedio) (1)	**0,44%**	**0,54%**	**0,69%**	**0,16pp**	**0,26pp**	**0,56%**	**0,57%**	**0,01pp**
Provisiones por riesgo de crédito sobre colocaciones totales (2)	**1,62%**	**1,49%**	**1,48%**	**-0,02pp**	**-0,15pp**	**1,62%**	**1,48%**	**-0,15pp**
Provisiones por riesgo de crédito comercial sobre colocaciones comerciales	1,47%	1,27%	1,24%	-0,03pp	-0,23pp	1,47%	1,24%	-0,23pp
Provisiones por riesgo de crédito vivienda sobre colocaciones vivienda	0,81%	0,80%	0,81%	0,01pp	0,00pp	0,81%	0,81%	0,00pp
Provisiones por riesgo de crédito consumo sobre colocaciones consumo	7,88%	7,57%	7,76%	0,20pp	-0,12pp	7,88%	7,76%	-0,12pp
Cobertura NPLs (3)	**141,73%**	**139,43%**	**142,86%**	**3,43pp**	**1,13pp**	**141,73%**	**142,86%**	**1,13pp**
Cobertura NPLs (4)	**113,26%**	**111,63%**	**115,27%**	**3,64pp**	**2,01pp**	**113,26%**	**115,27%**	**2,01pp**
Cobertura NPLs Comerciales(4)	122,97%	122,60%	124,51%	1,91pp	1,54pp	122,97%	124,51%	1,54pp
Cobertura NPLs Vivienda (4)	42,24%	41,81%	45,92%	4,11pp	3,68pp	42,24%	45,92%	3,68pp
Cobertura NPLs Consumo (4)	335,44%	327,72%	303,68%	-24,04pp	-31,76pp	335,44%	303,68%	-31,76pp
índice de morosidad de 90 días o más (% de cartera Total con morosidad de más de 90 días sobre colocaciones de clientes)	**1,46%**	**1,36%**	**1,30%**	**-0,06pp**	**-0,17pp**	**1,46%**	**1,30%**	**-0,17pp**
Índice de morosidad de 90 días o más en cartera comercial (% de cada cartera con morosidad de más de 90 días sobre cartera comercial de clientes)	1,20%	1,04%	1,00%	-0,04pp	-0,20pp	1,20%	1,00%	-0,20pp
Índice de morosidad de 90 días o más en cartera de vivienda (% de cada cartera con morosidad de más de 90 días sobre cartera vivienda de clientes)	1,91%	1,91%	1,77%	-0,15pp	-0,14pp	1,91%	1,77%	-0,15pp
Índice de morosidad de 90 días o más en cartera de consumo (% de cada cartera con morosidad de más de 90 días sobre cartera consumo de clientes)	2,35%	2,31%	2,56%	0,25pp	0,21pp	2,35%	2,56%	0,21pp

(1) Costo de Riesgo corresponde, en el numerador Gasto por pérdidas crediticias y en el denominador a colocaciones totales donde se excluye Adeudado por Bancos promedio).
(2) *Stock* de provisiones por riesgo de crédito sin considerar adicionales sobre colocaciones del segmento respectivo.
(3) Cobertura NPLs c/adicionales = *stock* de provisiones + adicional (balance consolidado) / cartera de crédito morosa a más de 90 días (balance consolidado).
(4) Cobertura NPLs = *stock* de provisiones (balance consolidado) / cartera de crédito morosa de más de 90 días (balance consolidado).

3T 2026 vs. 2T 2026

En la comparación trimestral, el gasto total por pérdidas crediticias aumentó un 33,05%, debido principalmente a mayores provisiones exigidas, un mayor deterioro crediticio de otros activos financieros y el efecto de la

liberación de provisiones especiales registrada en el segundo trimestre. En línea con ello, el costo de riesgo aumentó 16 puntos base.

Este resultado estuvo parcialmente asociado al deterioro de la cartera de consumo, cuya morosidad superior a 90 días aumentó 25 puntos base, hasta un 2,56%. Sin embargo, el índice de morosidad superior a 90 días (NPL) mejoró 6 puntos base, hasta 1,30%, impulsado por las carteras de vivienda (-15 pb, hasta 1,77%) y comercial (-4 pb, hasta 1,00%). Asimismo, la cobertura de morosidad superior a 90 días aumentó 343 puntos base, hasta un 142,86%, respaldada por provisiones voluntarias, mientras que el *stock* de provisiones sobre préstamos disminuyó levemente (2 puntos base).

9M 2026 vs. 9M 2025

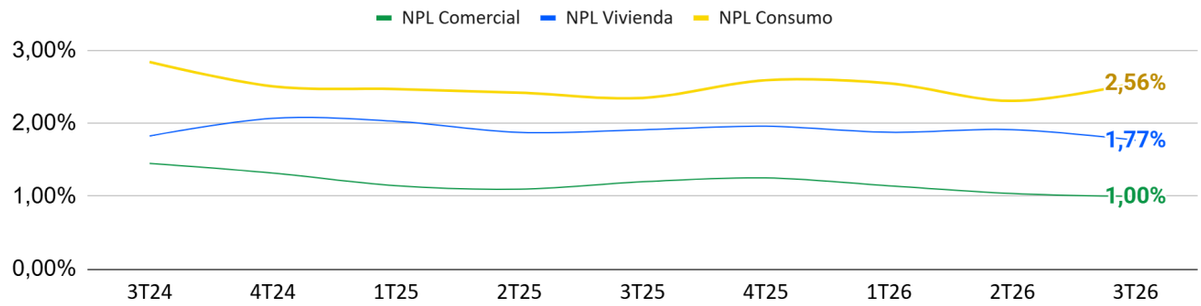
En la comparación interanual, el gasto total por pérdidas crediticias aumentó un 8,03%, explicado principalmente por menores liberaciones de provisiones especiales y una disminución de un 17,16% en la recuperación de créditos castigados, parcialmente compensadas por un menor gasto en provisiones constituidas. En este contexto, el costo de riesgo aumentó 26 puntos base, hasta un 0,69%.

Pese a este incremento, los indicadores de calidad de cartera mostraron una evolución favorable. La morosidad superior a 90 días (NPL) disminuyó 17 puntos base, hasta 1,30%, impulsada por las mejoras en las carteras comercial (-20 pb, hasta 1,00%) y de vivienda (-14 pb, hasta 1,77%). En contraste, la cartera de consumo fue la única que mostró un deterioro, con un aumento de 21 puntos base en la morosidad, hasta 2,56%.

Por su parte, el *stock* de provisiones sobre el total de colocaciones disminuyó 15 puntos base, hasta un 1,48%, mientras que la cobertura de la cartera vencida aumentó hasta un 142,86%, reflejando un nivel de cobertura holgado y consistente con una política prudente de resguardo frente al riesgo crediticio.

Finalmente, a septiembre de 2026 las provisiones en CNB mostraron una evolución favorable bajo la norma US GAAP, con una reducción del 25% interanual. Sin embargo, bajo conciliación en estándar local (Chilean GAAP), se registró un mayor gasto en riesgo, impulsado por la expansión de los créditos contingentes, así como un incremento en castigos producto del deterioro acelerado de un cliente particular.

Índice de Cartera Morosa



Impuestos

(Cifras en millones de pesos)	3T25	2T26	3T26	3T26/ 2T26	3T26/ 3T25	9M25	9M26	A/A
Resultado antes de impuestos	**300.429**	**423.844**	**321.821**	**-24,07%**	**7,12%**	**900.794**	**1.076.973**	**19,56%**
Impuestos	-65.896	-67.175	-93.648	39,41%	42,11%	-133.498	-204.091	52,88%
Utilidad neta	**234.533**	**356.669**	**228.173**	**-36,03%**	**-2,71%**	**767.296**	**872.882**	**13,76%**

3T26/2T26

En el análisis trimestral se advierte un mayor gasto por impuestos de un 39,41% respecto del 2T26. Este aumento está asociado a la menor rebaja de impuestos por concepto de corrección monetaria del capital propio tributario, originada por el menor IPC aplicable por MM$32.016 (3T26 un 0,8% y 2T26 un 2,4%).

9M26/9M25

El gasto por impuestos acumulado a septiembre 2026 aumentó en un 52,88% interanual, asociado principalmente al mayor resultado antes de impuestos, con un efecto de MM$ 47.568, y a un menor impacto del tipo de cambio aplicado a la inversión en CNB por un monto de MM$ 24.452 (9M26 por -$2,13 y 9M25 -$56,46 de variación del tipo de cambio).

Resultados por segmento

Banco Personas

El resultado operacional creció un 26,1% interanual, impulsado por mayores ingresos, eficiencias y menor riesgo, elevando el RORC a un 12,75% (+217 pb).

Cifras en millones de pesos	Acumulado		Variación (%)
Estado de Resultados	**septiembre 2025**	**septiembre 2026**	**A/A**
Ingresos netos por intereses y reajustes	471.177	480.758	2,03%
Ingreso neto por comisiones	131.337	165.082	25,69%
Otros ingresos operacionales	4.770	5.708	19,66%
Total ingresos operacionales	607.284	651.548	7,29%
Gasto por Pérdidas Crediticias	-94.912	-118.687	25,05%
Ingreso operacional neto	512.372	532.861	4,00%
Total gastos operacionales	-399.028	-389.961	-2,27%
Resultado operacional	113.344	142.900	26,08%
Balance			
Activos	16.062.493	17.087.739	6,38%
Pasivos	8.045.266	8.528.133	6,00%
Créditos y cuentas por cobrar a clientes (1)	15.510.360	16.458.517	6,11%
Depósitos a la vista y a plazo (2)	7.019.881	7.371.983	5,02%

(1) Corresponde a créditos por cobrar a clientes más el saldo adeudado por bancos, sin deducir sus respectivas provisiones.
(2) Corresponde a los depósitos y otras obligaciones a la vista y depósitos y otras captaciones a plazo.

Estos resultados son reflejo del foco estratégico de mejorar la posición del banco en términos de recurrencia, comisiones netas y crecimiento rentable en segmentos objetivo; junto con la optimización de los modelos atencionales, lo que permitió aumentar la rentabilidad de los activos en 17 puntos base interanuales.

- **La reciprocidad (saldos vista sobre colocaciones promedio) alcanzó un 19,1%**, mejorando en 43 pb interanuales. Este resultado se explica por un aumento interanual de 10,8% en los depósitos y otras obligaciones a la vista, versus un avance de un 6,1% A/A en colocaciones totales. **Destaca el desempeño de las colocaciones de consumo, que crecen 1,2 veces por sobre la industria**, con una ganancia de 14 puntos base de participación de mercado en el acumulado a agosto. **Las colocaciones de vivienda también crecen sobre la industria**, ganando 6 puntos base de mercado este año.
- **La recurrencia (Comisiones sobre Gastos) alcanzó un 42,3%, aumentando 942 puntos base interanuales**, impulsada por un crecimiento de 5x en comisiones netas de medios de pago, asociado al aumento del parque de tarjetas de crédito y al crecimiento de 9,6% en las compras con tarjeta, cifra que se compara con un incremento de 5,1% del sistema bancario, excluyendo las tarjetas de crédito del Retail. Asimismo, las remuneraciones por fondos mutuos crecieron 20% interanual, principalmente en fondos de mediano y largo plazo.
- **Las comisiones por administración de cuentas registraron un incremento interanual del 6,2%**, impulsadas por el aumento de clientes con cuenta corriente en moneda nacional, permitiendo liderar el crecimiento a nivel de mercado, con una participación de un 18,2% al mes de julio y un avance de 105 puntos base interanuales. En este contexto, destaca la expansión de la base de clientes en el segmento afluente, un resultado que se encuentra alineado con la estrategia en este segmento.
- **Las comisiones por intermediación de seguros crecieron un 5,5% interanual**, dada la mayor venta cruzada de pólizas individuales y asociadas a créditos. Este positivo desempeño se refleja en los productos de protección, consolidando a Bci como líder del mercado en la categoría de seguros automotrices al cierre del primer semestre.
- **Los gastos operacionales disminuyeron un 6,0% real interanual**, por la permanente revisión de los modelos de atención orientados a la migración de clientes de segmentos masivos hacia canales digitales. Como resultado, el índice de eficiencia mejoró 586 puntos base interanuales.

Los ingresos netos por intereses y reajustes crecieron un 2,0% interanual, impulsados principalmente por una mayor inflación, lo que elevó los ingresos por reajustes de las carteras hipotecaria y de fines generales. Por su parte, el gasto por riesgo neto aumentó un 25,1% interanual, explicado por una menor base de comparación, dado el efecto de provisiones voluntarias en el primer semestre de 2025 que tuvo el cambio en el modelo de provisiones de consumo. Aislando este efecto, el gasto por riesgo neto decrece un 11,0% A/A, con una TR2 de un 0,93%, mejorando 18 puntos base respecto del año anterior.

Banco Pymes

El resultado operacional creció un 10,6% interanual, por mayores comisiones y margen en créditos comerciales; además de menores gastos (disminución en términos reales de -1,8%) y riesgo (-11 pb), elevando el RORC en 249 pb, hasta un 31,5%.

Cifras en millones de pesos	Acumulado		Variación (%)
Estado de Resultados	**septiembre 2025**	**septiembre 2026**	**A/A**
Ingresos netos por intereses y reajustes	156.757	162.083	3,40%
Ingreso neto por comisiones	34.593	39.714	14,80%
Otros ingresos operacionales	11.066	10.296	-6,96%
Total ingresos operacionales	202.416	212.093	4,78%
Gasto por Pérdidas Crediticias	-24.455	-24.832	1,54%
Ingreso operacional neto	177.961	187.261	5,23%
Total gastos operacionales	-112.531	-114.888	2,09%
Resultado operacional	65.430	72.373	10,61%
Balance			
Activos	2.551.378	2.613.964	2,45%
Pasivos	2.427.184	2.605.069	7,33%
Créditos y cuentas por cobrar a clientes (1)	2.518.483	2.588.470	2,78%
Depósitos a la vista y a plazo (2)	2.276.876	2.441.878	7,25%

(1) Corresponde a créditos por cobrar a clientes más el saldo adeudado por bancos, sin deducir sus respectivas provisiones.
(2) Corresponde a los depósitos y otras obligaciones a la vista y depósitos y otras captaciones a plazo.

Banco Pymes mantiene como prioridades estratégicas fortalecer la principalidad y ampliar su base de clientes. Al cierre del tercer trimestre se registraron avances relevantes en ambos objetivos:

- **La reciprocidad de los depósitos vista promedio año alcanzó un 68,3%,** aumentando 206 puntos base interanuales, impulsada por un crecimiento de un 10,0% en depósitos y otras obligaciones a la vista y de un 3,8% en las colocaciones comerciales. Este desempeño refleja un mayor nivel de vinculación y de captura de las necesidades de liquidez de los clientes de este segmento.
- **La captación de nuevos clientes siguió avanzando.** Sin considerar los modelos digitales, la incorporación de clientes con cuenta corriente creció un 26% interanual, principalmente en medianas empresas.
- **Las comisiones netas aumentaron un 14,8% interanual,** favorecidas por el crecimiento de la base de clientes y una mayor captura de valor en negocios estratégicos. Destaca el aumento de un 29,0% en las comisiones ganadas de tarjetas de crédito, la mejora de un 15,2% en las comisiones por administración de fondos mutuos y el crecimiento de un 9,9% interanual en las comisiones de administración de cuentas por el aumento de la base de clientes.

Los ingresos netos por intereses y reajustes crecieron un 3,4% interanual, impulsados principalmente por la mayor inflación, que favoreció la cartera de créditos en UF. El banco consolidó su liderazgo en *leasing*, con un crecimiento de un 4,1% a agosto en un contexto en que el mercado no creció, alcanzando una participación de 18,5% (78 puntos base superior a la del mismo mes de 2025).

En riesgo, el gasto neto, excluidas provisiones adicionales, disminuyó en un 6,0% interanual, mientras la TR2 mejoró 11 pb, hasta 1,19%, reflejando una adecuada gestión de cartera y un crecimiento focalizado en pymes con garantías reales.

Wholesale

El segmento alcanzó un RORC de un 23,4%, demostrando solidez frente a la presión competitiva, de precios y de riesgo.

Cifras en millones de pesos	Acumulado		Variación (%)
Estado de Resultados	**septiembre 2025**	**septiembre 2026**	**A/A**
Ingresos netos por intereses y reajustes	441.810	462.878	4,77%
Ingreso neto por comisiones	107.678	98.815	-8,23%
Otros ingresos operacionales	63.113	70.265	11,33%
Total ingresos operacionales	612.601	631.958	3,16%
Gasto por Pérdidas Crediticias	-39.489	-18.287	-53,69%
Ingreso operacional neto	573.112	613.671	7,08%
Total gastos operacionales	-144.566	-145.824	0,87%
Resultado operacional	428.546	467.847	9,17%
Balance			
Activos	14.889.292	16.464.989	10,58%
Pasivos	12.372.996	13.408.644	8,37%
Créditos y cuentas por cobrar a clientes (1)	14.453.869	16.038.126	10,96%
Depósitos a la vista y a plazo (2)	11.571.756	12.542.901	8,39%

(1) Corresponde a créditos por cobrar a clientes más el saldo adeudado por bancos, sin deducir sus respectivas provisiones.
(2) Corresponde a los depósitos y otras obligaciones a la vista y depósitos y otras captaciones a plazo.

La división Wholesale obtuvo excelentes resultados en crecimiento, rentabilidad y participación de mercado, gracias a la disciplinada ejecución de su estrategia comercial y operativa.

Bci consolidó su liderazgo en el segmento comercial, con un crecimiento de un 11,0% interanual en colocaciones, impulsado por una propuesta de valor basada en excelencia operacional, innovación tecnológica y relaciones de largo plazo con sus clientes.

- Wholesale alcanzó una participación de mercado de un 17,1% en colocaciones comerciales a agosto de 2026, creciendo 2,8 veces más que la industria y tomando una distancia de 147 pb del segundo lugar del mercado.
- En comercio exterior, logró una participación de un 21,1%, impulsada fuertemente por el mayor financiamiento en Miami (+37% interanual) y por un aumento del volumen de pagos internacionales.
- En *factoring,* mantuvo el liderazgo con una participación de un 21,8%; mientras que en *leasing* alcanzó una participación de un 19,7%, registrando el mayor crecimiento de la industria.

El desempeño financiero fue impulsado por el crecimiento de las colocaciones, una adecuada gestión de precios, el aporte de las filiales y una mejora significativa en el costo de riesgo.

- El costo de riesgo disminuyó respecto del año anterior, favorecido por una gestión proactiva, recuperos de capital y la normalización de situaciones específicas de clientes.
- Los ingresos netos por intereses y reajustes aumentaron, impulsados por una mayor inflación en la cartera en UF, una gestión disciplinada de precios y la regularización de casos específicos.

En lo que va del año, **Sales & Trading y Finanzas Corporativas realizaron aportes relevantes** al negocio, logrando una sinergia excepcional.

- Sales & Trading destacó por el desarrollo de soluciones para instituciones financieras en Chile y Perú, logrando un crecimiento interanual de un 16,7% en ingresos.
- Finanzas Corporativas sobresalió por su participación en operaciones de infraestructura, concesiones y minería, además de su liderazgo en el mercado de capitales.

En innovación financiera, **360 Connect fue reconocida por Global Finance como la mejor plataforma de banca digital para empresas de Latinoamérica.**

- La nueva funcionalidad "Saldos de Otros Bancos" sumó más de 500 nuevas empresas enroladas durante el año, alcanzando un *stock* de más de 1.700 empresas utilizando esta nueva solución de valor agregado para los clientes.
- Adicionalmente, la estrategia para unificar la experiencia de empresas comenzó a materializarse con hitos clave como la renovación del sitio privado Bci Miami, el desarrollo en tiempo récord del proyecto, y la ejecución del proceso de migración de clientes pyme a la plataforma 360 Connect.

Finanzas

El entorno adverso para las carteras de negociación impactó los resultados de este segmento, aun cuando este efecto fue parcialmente compensado por la gestión del portafolio de inversiones y el buen desempeño de Sales.

Cifras en millones de pesos	Acumulado		Variación (%)
Estado de Resultados	**septiembre 2025**	**septiembre 2026**	**A/A**
Ingresos netos por intereses y reajustes	130.401	120.500	-7,59%
Ingreso neto por comisiones	14.998	5.494	-63,37%
Otros ingresos operacionales	43.609	23.111	-47,00%
Total ingresos operacionales	189.008	149.105	-21,11%
Gasto por Pérdidas Crediticias	-6.880	-1.273	-81,50%
Ingreso operacional neto	182.128	147.832	-18,83%
Total gastos operacionales	-61.840	-80.031	29,42%
Resultado operacional	120.288	67.801	-43,63%
Balance			
Activos	25.685.685	29.502.352	14,86%
Pasivos	31.178.090	35.275.740	13,14%
Créditos y cuentas por cobrar a clientes (1)	5.320.085	5.546.731	4,26%
Depósitos a la vista y a plazo (2)	6.205.508	6.831.903	10,09%

(1) Corresponde a créditos por cobrar a clientes más el saldo adeudado por bancos, sin deducir sus respectivas provisiones.
(2) Corresponde a los depósitos y otras obligaciones a la vista y depósitos y otras captaciones a plazo.

Los ingresos operacionales del segmento disminuyeron respecto al 2025, principalmente por menores ingresos netos por intereses y reajustes y por un menor resultado de las carteras de negociación, frente a una base comparativa más favorable para estas carteras. El año ha estado marcado por la volatilidad asociada al conflicto geopolítico, que a fines del primer trimestre elevó abruptamente las expectativas de inflación y afectó la valorización de las carteras de *market making*, cuya función es proveer precios a los clientes. A ello se sumó el alza del tipo de cambio en el tercer trimestre, que incidió en la posición en moneda extranjera. Estos efectos fueron compensados en parte por utilidades en la venta de instrumentos de la cartera de inversiones, realizadas aprovechando oportunidades de mercado.

En este contexto, el negocio con clientes mostró solidez. El área de Sales registró un desempeño favorable, impulsado por una mayor demanda de coberturas ante la volatilidad del tipo de cambio y de las tasas de interés. Sus resultados se reflejan en los distintos segmentos de negocio a los que presta servicios.

Lider Bci

Las colocaciones totales aumentaron un 18,50% en la comparación interanual.

Cifras en millones de pesos	Acumulado		Variación (%)
Estado de Resultados	**septiembre 2025**	**septiembre 2026**	**A/A**
Ingresos netos por intereses y reajustes	71.352	83.165	16,56%
Ingreso neto por comisiones	21.416	25.354	18,39%
Otros ingresos operacionales	8.907	4.421	-50,36%
Total ingresos operacionales	101.675	112.940	11,08%
Gasto por Pérdidas Crediticias	-33.323	-45.245	35,78%
Ingreso operacional neto	68.352	67.695	-0,96%
Total gastos operacionales	-72.802	-63.996	-12,10%
Resultado operacional	-4.450	3.699	-183,12%
Balance			
Activos	558.963	643.627	15,15%
Pasivos	462.731	542.314	17,20%
Créditos y cuentas por cobrar a clientes (1)	505.862	599.427	18,50%
Depósitos a la vista y a plazo (2)	3.323	3.579	7,70%

(1) Corresponde a créditos por cobrar a clientes más el saldo adeudado por bancos, sin deducir sus respectivas provisiones.
(2) Corresponde a los depósitos y otras obligaciones a la vista y depósitos y otras captaciones a plazo.

Al cierre de septiembre de 2026, Lider Bci registró un resultado operacional de $3.699 millones, impulsado por la consolidación de su propuesta de valor, implementada a mediados de 2025, y por la ejecución de iniciativas de eficiencia operacional apoyadas en herramientas de inteligencia artificial. El crecimiento se sustentó en una expansión de las colocaciones con niveles de riesgo controlados y mejoras en la calidad de la cartera.

- El *stock* de colocaciones aumentó un 18,50%, alcanzando los $599.427 millones, con foco en segmentos de menor riesgo, lo que permitió mantener una estable cartera al día. Asimismo, los clientes nuevos crecieron un 35,4% respecto del año anterior, favoreciendo el crecimiento de los ingresos por intereses.

- Los ingresos netos por intereses y reajustes aumentaron un 16,56%, principalmente por mayores ingresos por intereses derivados de una estrategia de precios alineada con los objetivos de riesgo/rentabilidad.

- Los gastos operacionales disminuyeron un 12,10%, principalmente por menores gastos asociados a fraude, la implementación de eficiencias operacionales y herramientas de inteligencia artificial, y una reducción de los gastos por depreciación derivada de una gestión más eficiente de las inversiones en CAPEX.

City National Bank of Florida (CNB)

La estrategia quinquenal *Project WIN* actuó como el eje articulador de la asignación eficiente de capital, fortaleciendo el NIM y protegiendo el balance frente a la volatilidad del costo de fondeo.

Tabla 1: Resultados de CNB bajo las normas US GAAP y ajustes a normas contables chilenas

Cifras en millones de pesos	Acumulado		Variación (%)
Estado de Resultados - Norma US GAAP	**septiembre 2025**	**septiembre 2026**	**A/A**
Ingresos netos por intereses *	482.679	566.129	17,29%
Ingreso neto por comisiones	45.899	57.864	26,07%
Otros ingresos operacionales	42.660	33.592	-21,26%
Total ingresos operacionales	571.238	657.585	15,12%
Gasto por Pérdidas Crediticias	-41.646	-29.780	-28,49%
Ingreso operacional neto	529.593	627.806	18,54%
Total gastos operacionales	-274.886	-271.980	-1,06%
Otros ingresos/gastos no operacionales **	-13.501	-14.675	8,70%
Resultado operacional - Norma US	241.205	341.151	41,44%
Impuesto	-60.164	-88.589	47,25%
Utilidad Neta - Norma US	**181.041**	**252.562**	**39,51%**
Ajustes Norma Chile GAAP			
Recuperos	12.968	4.678	-63,93%
Castigos	-14.370	-21.249	47,87%
Provisión B-1	6.869	-4.233	-161,62%
Deterioro de Inversiones	212	1.959	824,06%
Otros **	13.322	12.128	-8,96%
Utilidad Neta Norma Chile	**200.044**	**245.846**	**22,90%**

(*) considera el resultado de inversiones en sociedades.
(**) incluyen la amortización de intangibles y el *goodwill*; efectos que en el neto tienden a cero.

Nota: el análisis razonado de la nota de segmento de CNB está expresado en normativa US GAAP, con el objetivo de describir la evolución del negocio en Estados Unidos sin efectos de su consolidación en Chile. En la siguiente página se presentan, en la tabla 2, los resultados bajo normativa chilena, al igual que en el resto de los segmentos de negocios.

City National Bank of Florida reportó resultados financieros positivos para el tercer trimestre de 2026 bajo normativas US GAAP, consolidando la ejecución de su estrategia a cinco años, "Project WIN". Esta hoja de ruta demostró su capacidad para generar utilidades estructurales, alcanzando un ingreso neto trimestral de USD 100 millones, lo que equivale a un aumento del 7,5% secuencial. En el acumulado anual, la utilidad neta alcanzó los USD 278 millones, siendo significativamente mayor a los USD 189 millones registrados en el mismo periodo de 2025, lo que representa un robusto incremento interanual del 46,9%.

Un pilar fundamental de esta estrategia ha sido la captura de cuota de mercado mediante una estructura de fondeo. Los depósitos de clientes experimentaron un crecimiento acumulado del 10,1% en el año hasta llegar a los USD 21.251 millones, superando en 1,7 veces el crecimiento promedio de la industria. Esta base de liquidez financió de manera eficiente un incremento del 6,8% en la cartera de préstamos, la que alcanzó los USD 20.916 millones, acercando los activos totales a la marca de los USD 30.000 millones.

Este crecimiento se ejecutó bajo métricas de riesgo favorables, logrando reducir el índice de préstamos morosos (NPL) a un 0,76%, frente al 0,81% del trimestre anterior. Adicionalmente, el banco ha mantenido una exposición controlada y estable en su cartera de Bienes Raíces Comerciales (CRE).

Como parte central del "Project WIN", el banco ha puesto un fuerte énfasis estratégico en la diversificación tanto de su cartera como de sus fuentes de ingresos. En relación con los créditos, destaca el enfoque en los préstamos Comerciales e Industriales (C&I), los que experimentaron un crecimiento sostenido hasta los USD 6.717 millones y pasaron a representar el 32% del total de la cartera. Paralelamente, la diversificación de ingresos es tangible mediante el impulso en la generación de comisiones. La rentabilidad de estas operaciones

diversificadas y la sólida gestión del balance se evidencian en la expansión continua de los márgenes y del margen de interés neto (NIM) que, por undécimo trimestre consecutivo, mantuvo su tendencia al alza, situándose en 3,04% acumulado año. Esta gestión impulsó un ROE del 12,54% en el trimestre.

Resultados acumulados según Norma Chilena: de acuerdo con los criterios contables y regulatorios de la CMF, la utilidad neta acumulada de CNB a septiembre de 2026 alcanzó CLP 245.846 millones (USD 271,4 millones), un 22,9% más que los CLP 200.044 millones (USD 209,1 millones) registrados a septiembre de 2025, reafirmando la solidez operativa de la filial estadounidense en ambos marcos contables.

Las diferencias entre US GAAP y la normativa CMF se explican principalmente por las metodologías de constitución de provisiones, el tratamiento de castigos y recuperos, y los criterios de valorización de las inversiones financieras. Las principales partidas de conciliación fueron:

- **Recuperos:** abono neto a resultados de CLP 4.678 millones, CLP 8,3 mil millones menor A/A, por la alta base de comparación que significó la recuperación de CLP 11 mil millones en septiembre 2025 .
- **Castigos**: castigos directos por CLP 21.249 millones, con impacto en el resultado operacional bajo la normativa local; CLP 6,9 mil millones por encima de lo registrado a septiembre 2025 por el deterioro acelerado pero puntual de un cliente.
- **Provisiones por riesgo de crédito** (Modelo B-1): constitución de CLP 4.233 millones, impulsado por el crecimiento de la cartera comercial y los créditos contingentes, mitigado por liberación de provisiones adicionales, como resultado de diferencias temporales respecto del stock de provisiones del modelo aplicado bajo US GAAP.
- **Deterioro y valorización de inversiones** (AFS y HTM): liberación de CLP 1.959 millones por ajustes *mark-to-market* y de valor razonable de las carteras disponibles para la venta (AFS) y mantenidas hasta el vencimiento (HTM) con una variación YoY de tan sólo CLP 1,7 mil millones.

Capital y holgura regulatoria: la base patrimonial de CNB superó ampliamente las exigencias de la FDIC para instituciones clasificadas como “Bien Capitalizadas” (Well-Capitalized), con los siguientes indicadores:

- **Exceso de capital regulatorio**: colchón de aproximadamente USD 730 millones sobre los requerimientos mínimos.
- **Total Risk-Based Capital Ratio:** alcanzó un 15,77%, frente a un 15,36% el año anterior.
- **Tier 1 Leverage Ratio:** se situó en un 11,46%, frente a un 10,82% del año anterior.

Tabla 2: Resultados por segmento de negocio BCI Financial Group (CNB) en normativa chilena

Cifras en millones de pesos	Acumulado		Variación (%)
Estado de Resultados	**septiembre 2025**	**septiembre 2026**	**A/A**
Ingresos netos por intereses	477.708	558.320	16,87%
Ingreso neto por comisiones	47.965	49.936	4,11%
Otros ingresos operacionales	20.391	24.689	21,08%
Total ingresos operacionales	546.065	632.945	15,91%
Gasto por Pérdidas Crediticias	-35.966	-48.560	35,02%
Ingreso operacional neto	510.099	584.385	14,56%
Total gastos operacionales	-258.242	-257.403	-0,32%
Resultado operacional	251.857	326.982	29,83%
Balance			
Activos	26.926.294	29.036.535	7,84%
Pasivos	24.086.828	25.887.049	7,47%
Créditos y cuentas por cobrar a clientes (1)	19.247.758	20.778.982	7,96%
Depósitos a la vista y a plazo (2)	21.164.051	22.152.685	4,67%

Posición financiera

Solvencia

El índice de capital básico (CET1) disminuyó **19 puntos base** interanuales, alcanzando un nivel de **11,01%** a septiembre de 2026, con amplia holgura sobre el nivel regulatorio **(201 pb).**

(millones de pesos)	3T25	2T26	3T26	3T26/ 2T26	3T26/ 3T25
Capital disponible					
Capital y Reservas	6.109.748	6.578.646	6.578.646	0,00%	7,67%
Cuentas de valorización	635.554	497.591	527.760	6,06%	-16,96%
Utilidad acumulada al periodo	767.142	644.584	872.692	35,39%	13,76%
Provisiones para dividendos, pago de intereses y reapreciación de instrumentos financieros de capital regulatorio emitidos	-236.624	-214.931	-267.982	24,68%	13,25%
Interés no controlador	2.199	2.313	2.429	5,02%	10,46%
Goodwill	-171.075	-163.879	-173.344	5,78%	1,33%
Utilidad/pérdida acumulada de ejercicios anteriores	208.257	375.278	342.461	-8,74%	64,44%
Descuentos CET1	-326.770	-535.984	-548.547	2,34%	67,87%
Capital básico o capital ordinario nivel 1 (CET1)	6.988.431	7.183.618	7.334.115	2,09%	4,95%
Capital nivel 1	7.939.674	8.096.241	8.301.108	2,53%	4,55%
Patrimonio efectivo	9.622.948	9.769.405	9.985.292	2,21%	3,77%
Activos ponderados por riesgo					
Activos ponderados por riesgo de mercado	6.275.780	6.098.219	5.985.658	-1,85%	-4,62%
Activos ponderados por riesgo operacional	4.289.767	4.367.432	4.433.624	1,52%	3,35%
Activos ponderados por riesgo de crédito	51.806.187	53.306.202	56.208.367	5,44%	8,50%
Total de activos ponderados por riesgo (APR)	62.371.734	63.771.853	66.627.649	4,48%	6,82%
Coeficientes de capital en función del riesgo (porcentaje de los APR)					
Coeficiente CET1 (%)	11,20%	11,27%	11,01%	-0,26pp	-0,19pp
Coeficiente de capital nivel 1 (%)	12,73%	12,70%	12,46%	-0,24pp	-0,27pp
Índice de Adecuación de Capital (%)	15,43%	15,32%	14,99%	-0,33pp	-0,44pp
Capital básico adicional (porcentaje de los APR)					
Requerimiento del colchón de conservación (%)	2,50%	2,50%	2,50%	0,00pp	0,00pp
Requerimiento del colchón contracíclico (%)	0,50%	0,50%	0,50%	0,00pp	0,00pp
Requerimientos adicionales para D-SIB (%)	1,31%	1,50%	1,50%	0,00pp	0,19pp
Capital adicional requerido para la evaluación de la suficiencia del patrimonio efectivo (Pilar 2)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00pp	0,00pp
Total de requerimientos adicionales de capital básico (%)	4,31%	4,50%	4,50%	0,00pp	0,19pp
Razón de apalancamiento					
Razón de apalancamiento (%)	8,11%	8,10%	7,94%	-0,15pp	-0,17pp

Por su parte, **el Índice de Adecuación de Capital (IAC) alcanzó un nivel de un 14,99%.** La posición de solvencia del banco continúa siendo sólida, manteniendo una amplia holgura por sobre el requerimiento regulatorio. Los principales factores que explican esta evolución son:

- **Crecimiento del negocio y generación de capital**: la caída del indicador es consecuencia del crecimiento de los Activos Ponderados por Riesgo (APR) **(+6,82% interanual)** que fue superior al aumento del capital CET1 **(+4,95% interanual)**. La generación de capital se vio parcialmente contrarrestada por mayores deducciones regulatorias, asociadas a la finalización de las disposiciones transitorias de Basilea III, y por la desvalorización de los instrumentos de deuda disponibles para la venta (DPV), producto del incremento de los rendimientos de los bonos del Tesoro estadounidense, con un **impacto negativo de 34 pb en el índice CET1 A/A.**

- **Efectos normativos y contables**: La aplicación gradual de Basilea III continuó impactando los indicadores de capital mediante mayores deducciones regulatorias aplicadas a partir de diciembre de 2025, lo que marcó el cierre de su periodo de transición. En particular, los descuentos aplicados al CET1 aumentaron un 67,87% respecto a septiembre de 2025.

- **Evolución del IAC y del CET1**: mientras el CET1 disminuyó **19 pb** en términos interanuales, el IAC disminuyó **44 pb**. Durante el período no se realizaron nuevas emisiones de instrumentos de capital híbrido, por lo que el fortalecimiento del capital provino principalmente de la generación orgánica.

- **Generación de utilidades**: el patrimonio efectivo continuó fortaleciéndose, registrando un crecimiento de un **3,77%** interanual hasta **MM$9.985.292,** impulsado por la retención de ganancias y por un aumento de un **64,44%** en la utilidad acumulada de ejercicios anteriores.

Fuentes de financiamiento y liquidez

Los depósitos a plazo y a la vista registraron un significativo crecimiento interanual.

(cifras en millones de pesos)	3T25	2T26	3T26	3T26/ 2T26	3T26/ 3T25
Financiamiento de clientes					
Depósitos a plazo	21.001.909	20.061.856	21.540.571	7,37%	2,56%
Depósitos a la vista	27.477.135	28.922.878	30.273.691	4,67%	10,18%
Otras fuentes de financiamiento					
Bonos corrientes	8.233.258	8.955.413	8.725.430	-2,57%	5,98%
Letras de crédito	127	30	28	-6,67%	-77,95%

(cifras en millones de pesos)	3T25	2T26	3T26	3T26/ 2T26	3T26/ 3T25
Razón de cobertura de liquidez (LCR)					
Activos líquidos de alta calidad (ALAC- local)	4.742.503	6.124.248	5.559.298	-9,22%	17,22%
Egresos netos local	2.574.976	2.554.005	2.668.312	4,48%	3,62%
LCR local (%) (ALAC/Egresos netos)	184,18%	239,79%	208,35%	-31,44pp	24,17pp
Activos líquidos de alta calidad (ALAC- global)	10.615.226	12.386.644	12.296.239	-0,73%	15,84%
Egresos netos global	8.599.452	8.890.006	10.393.427	16,91%	20,86%
LCR global (%) (ALAC/Egresos netos)	123,44%	139,33%	118,31%	-21,02pp	-5,13pp
Razón de financiamiento estable neto (NSFR)					
Financiamiento estable disponible (FED - local)	33.597.140	35.498.487	36.271.795	2,18%	7,96%
Financiamiento estable requerido (FER - local)	32.089.606	31.738.955	33.041.025	4,10%	2,96%
NSFR local (%) (FED/FER)	104,70%	111,85%	109,78%	-2,07pp	5,08pp
Financiamiento estable disponible (FED - global)	49.873.498	51.856.536	53.907.692	3,96%	8,09%
Financiamiento estable requerido (FER - global)	46.891.763	47.045.302	49.595.866	5,42%	5,77%
NSFR global (%) (FED/FER)	106,36%	110,23%	108,69%	-1,53pp	2,34pp

Al 30 de septiembre de 2026, la liquidez se mantuvo sólida, resiliente y dentro de los límites normativos, aunque en niveles ligeramente inferiores al trimestre anterior. La gestión se enfocó en mantener una estructura de balance equilibrada, optimizar los activos líquidos y gestionar eficientemente la liquidez del grupo.

Liquidez de corto plazo (LCR)

El ratio de cobertura de liquidez alcanzó un 208,35% en la operación local y un 118,31% a nivel consolidado, manteniéndose por sobre los requerimientos prudenciales. La variación respecto del trimestre anterior se explicó por ajustes menores en los Activos Líquidos de Alta Calidad (ALAC) y un incremento marginal de las salidas netas. Estos niveles respaldan la capacidad de la corporación para enfrentar escenarios de estrés y mantener su estabilidad operativa.

Financiamiento estructural (NSFR)

El NSFR se mantuvo sobre 109% tanto a nivel local como consolidado. Durante el trimestre, aumentó el Financiamiento Estable Disponible (FED), aunque a un ritmo menor que el Financiamiento Estable Requerido (FER), lo que explicó la leve disminución del indicador respecto del trimestre anterior. Pese a ello, el NSFR se mantuvo por sobre las metas internas y los niveles definidos en el apetito de riesgo corporativo.

Gobierno corporativo

Evolución societaria (Bci Group)

Durante el tercer trimestre de 2026, la reorganización societaria de Bci propuesta en enero de este año entró en una etapa de implementación, al concretarse los siguientes hitos:

- **Inscripción de Bci Group S. A. en el Registro de Valores** (26 de agosto de 2026): la futura matriz del grupo adquirió de esta forma la calidad de sociedad anónima abierta.
- **Aprobación de la Reserva Federal de EE. UU**. (27 de agosto de 2026): El Federal Reserve Bank of Atlanta (actuando bajo facultades delegadas del Board of Governors System de la Fed) aprobó la solicitud presentada por Empresas Juan Yarur SpA y Bci Group S. A. para implementar la nueva estructura de propiedad, que implica que CNB será filial de Bci Group.
- **Aporte de acciones del controlador de Bci a Bci Group,** equivalentes al 42,94% del capital del banco (25 de septiembre de 2026). Por acuerdo de las juntas de accionistas celebradas en septiembre, Empresas Juan Yarur SpA realizó el aporte en dominio de 93.857.829 acciones emitidas por Banco de Crédito e Inversiones por un valor total de $250.481.289.634. Por su parte Empresas JY S.A. aportó en dominio 1 acción emitida por Banco de Crédito e Inversiones.
- **Bci Group pasó a ser accionista directo de Bci** como consecuencia de lo anterior. Empresas Juan Yarur SpA mantuvo la titularidad directa del 12,42% del capital accionario; por lo tanto su participación directa e indirecta asciende a 121.017.770 acciones, equivalentes al 55,36% del capital social de Bci (La operación no contempla un cambio en la situación de control de Bci).

Al finalizar el proceso, **Bci** (que mantendrá sus operaciones en Chile, Bci Perú, Bci Miami y Bci Securities) y City National Bank of Florida (**CNB**) en EE. UU. operarán como filiales bancarias independientes bajo la matriz cotizada **Bci Group S. A.**

Esta nueva estructura corporativa persigue **tres objetivos estratégicos**:

1. **Habilitar el crecimiento a través de una optimización en la asignación de capital:** potenciar el crecimiento de las operaciones tanto en Chile como en Estados Unidos mediante una distribución y gestión de capital más eficiente dentro del grupo.
2. **Transparencia y mayor visibilidad:** maximizar el valor para los accionistas al contar con una estructura que brinda una visión más clara e independiente sobre los resultados, la rentabilidad y el desempeño operativo de cada banco.
3. **Flexibilidad de capital y fondeo:** aumentar la flexibilidad financiera diversificando las fuentes de financiamiento e incrementando las alternativas para los mecanismos de distribución hacia los accionistas.

Política Corporativa de Inteligencia Artificial

Durante el tercer trimestre, el Directorio aprobó la Política Corporativa de Inteligencia Artificial, que establece el marco para el uso y gestión responsable de esta tecnología. En línea con esta política, se adaptó el esquema de gobernanza y se fortaleció el proceso de admisión y homologación de soluciones tecnológicas, incorporando la evaluación de riesgos específicos de la IA, como el sesgo algorítmico, y factores como la explicabilidad, la privacidad de los datos y la seguridad lógica. De esta forma, se busca aprovechar las eficiencias operativas que ofrece la IA, manteniendo un marco riguroso de gestión y mitigación de riesgos.

Este modelo de gestión es coliderado por el Centro de Excelencia de IA Generativa (CoE Gen-AI) y la División Corporativa de Riesgos, y contempla la participación coordinada de las áreas de Tecnología, Ciberseguridad, Arquitectura de TI, Gobierno de Datos, Fiscalía, Protección de Datos y Ética Corporativa.

Informe estratégico

Bci hoy

Banco de Crédito e Inversiones (Bci) es un grupo financiero chileno con presencia en Chile, Estados Unidos y Perú. Triplicando su tamaño en la última década, al cierre del tercer trimestre de 2026, sus activos alcanzan los 90.870 miles de millones de pesos.

Desde su creación en 1937, Bci ha evolucionado desde un banco comercial enfocado en el financiamiento empresarial en Chile hacia un grupo financiero con presencia regional e internacional. Su expansión a través de Bci Miami, la adquisición de City National Bank of Florida, el desarrollo de Bci Securities y la consolidación de Bci Perú han dado origen a una plataforma financiera integrada entre América Latina y Estados Unidos.

Considerando activos, Bci es el mayor banco de Chile y el décimo de América Latina.[2]

Participación de mercado

Industria bancaria chilena, incluyendo operaciones en el exterior
(datos a agosto de 2026).

Activos
20,04%

Colocaciones
21,17%

Depósitos
22,39%

Ratings internacionales

Riesgo
Moody's A2
S&P Global A-
Fitch Ratings A-

Sostenibilidad
MSCI World Selection: AA

S&P Global ESG Scores,
CSA 2025: 70 puntos

Dotación

10.637
colaboradores en tres países

Áreas de negocio

- Banca de personas
- Banca empresas (grandes, medianas y pequeñas)
- Banca corporativa e inmobiliaria
- Banca privada
- Banca de inversión
- Medios de pago
- Seguros

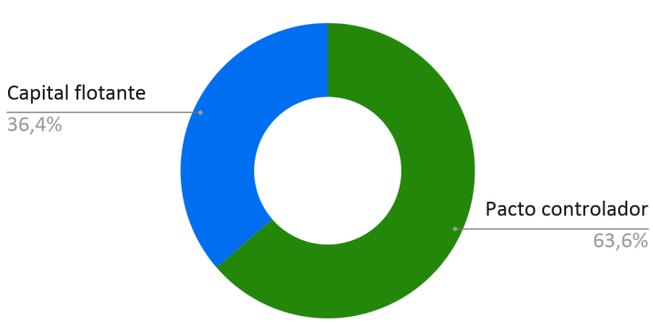
Productos y servicios

Personas:
depósitos, transferencias, préstamos, ahorro, inversión y seguros
Empresas:
depósitos, transferencias, préstamos, inversiones, cobertura de riesgos financieros y asesoría financiera

Canales

Digitales:
web y *apps* para personas, pymes y empresas
Presenciales: 167 sucursales y 549 cajeros automáticos en Chile – una sucursal de Bci en Miami – 29 sucursales de CNB en el estado de Florida, Estados Unidos – un banco en Perú y oficinas de representación en otros cuatro países.

Propiedad



*Dentro del 63,6% del Pacto controlador, el 42,9% corresponde a Bci Group.

[2] Fuente: S&P Global Market Intelligent, Latin America's 30 largest banks by assets, 2026.

Modelo de negocios

Bci ofrece soluciones financieras integrales, combinando productos bancarios tradicionales con servicios de inversión, seguros y plataformas digitales, con énfasis en: asesoría especializada por segmento; experiencia omnicanal; innovación tecnológica; y gestión prudente de riesgos.

Presencia internacional

Chile
Matriz
Banco de Crédito e Inversiones

Divisiones
Ecosistema Retail
Wholesale & Investment Banking
Inversiones y Finanzas
Innovación y Data & Analytics

Chile
Filiales
Bci Finanzas Corporativas S. A.
Bci Asset Management Administradora General de Fondos S. A.
Bci Corredor de Bolsa S. A.
Bci Corredores de Seguros S. A.
Bci Factoring S. A.
Bci Securitizadora S. A.
Servicios de Normalización y Cobranza, Normaliza S. A.
Bci Corredores de Bolsa Productos S. A.
Servicios Financieros y Administración de Créditos Comerciales S. A.
Administradora de Tarjetas Servicios Financieros Limitada
Lider Bci Corredores de Seguros y Gestión Financiera Limitada

Sociedades relacionadas
Pagos y Servicios S. A. (Bci Pagos)

Estados Unidos
Filiales
Bci Financial Group, Inc. and subsidiaries, matriz de City National Bank of Florida (CNB)
Bci Capital Finance (filial de CNB)
Bci Securities Inc.
Sucursal
Bci Miami

Latinoamérica
Filial
Bci Perú

Oficinas de representación
Ciudad de México, México
Lima, Perú
São Paulo, Brasil
Bogotá, Colombia

Asia-Pacífico
Oficina de representación
Shanghái, China

Diversificación geográfica

(al 30 de septiembre de 2026)

Activos en el exterior
41,8%

Colocaciones en el exterior
40,6%

Contribución al total consolidado[3]

Cifras al 30 de septiembre de 2026

	Colocaciones	Activos	Utilidad neta
City National Bank of Florida (CNB)	33,4%	32,0%	28,3%
Bci Miami	5,8%	8,1%	5,3%
Bci Perú	1,3%	1,8%	1,8%
Bci Securities	0,0%	0,0%	0,2%
Bci y filiales en Chile (sin Lider Bci)	58,5%	57,4%	63,7%
Lider Bci	1,0%	0,7%	0,7%

[3] La contribución de las filiales ha sido considerada de forma individual (no incluye efectos de consolidación).

Entorno

Economía

Variables macroeconómicas	Estados Unidos	Perú	Chile
Variación anual del PIB (Var. Anual, %)			
2T 2026	2,2	2,6	0,0
1T 2026	2,5	3,6	-0,3
2T 2025	4,0	2,8	0,4
Inflación (Var. anual, %, del fin período)			
3T 2026	3,7	4,6	4,1
2T 2026	3,5	4,0	4,3
3T 2025	2,7	1,4	4,4
Tasas de interés de política monetaria (%)			
3T 2026	3,75 - 4,00	4,25	4,50
2T 2026	3,50 - 3,75	4,25	4,50
3T 2025	4,00 - 4,25	4,25	4,75
Desempleo (%)			
3T 2026	4,2	4,8	9,6*
2T 2026	4,3	4,9	9,4
3T 2025	4,3	5,7	8,5
Participación laboral (%)			
3T 2026	61,6	–	61,5*
2T 2026	61,8	–	62,3
3T 2025	62,3	–	61,9

(e) estimado * cifras preliminares. Cierre estadístico: 13 de octubre 2026

Global
La persistencia de las tensiones geopolíticas mantiene una alta volatilidad en los mercados globales. Pese a este entorno, las principales economías han mostrado una notable resiliencia, con cifras de crecimiento por encima de las expectativas. No obstante, las renovadas presiones inflacionarias —impulsadas por el canal energético— han complejizado el panorama para los bancos centrales, forzando incluso nuevas alzas de tasas. De cara al futuro, esta solidez será más difícil de sostener: las perspectivas quedan condicionadas a la evolución de los conflictos y al impulso de la inteligencia artificial, que ha sido el principal motor de la actividad durante el año.

Estados Unidos
La economía mantiene su dinamismo, impulsada fundamentalmente por la inversión vinculada a la inteligencia artificial y por un consumo privado robusto. En materia de precios, la inflación general se aceleró producto de los mayores costos de los combustibles; no obstante, esta presión se concentra en el sector energético, sin evidenciar señales significativas de efectos de segunda vuelta. En consecuencia, la inflación subyacente se continúa moderando, aunque a un ritmo más lento de lo previsto. Por su parte, el mercado laboral exhibe estabilidad en la creación de empleo, a pesar de que la tasa de participación ha caído debido a cambios demográficos. Frente a la incertidumbre, este mercado registra una baja rotación, pero se mantiene saludable. Este escenario —marcado por temores inflacionarios y un empleo sin mayores riesgos de deterioro— motivó a la Reserva Federal a adoptar una postura más restrictiva, concretando un alza de tasas de 25 pb. Hacia adelante, se anticipan incrementos adicionales, sujetos a la evolución del entorno macroeconómico.

Perú
La actividad económica moderó su ritmo de expansión aunque se mantiene en niveles tendenciales, afectada por el impacto del fenómeno de El Niño sobre sectores primarios como la pesca y el agro. No obstante, la demanda interna mantiene su dinamismo gracias a la resiliencia del consumo y a un fuerte repunte de la inversión privada. En materia de precios, la inflación general se aceleró —ubicándose sobre el límite del rango meta— debido a *shocks* de oferta, alzas en combustibles y mayores tarifas eléctricas. En este contexto, el BCRP opta por la cautela y mantiene la tasa de interés en un 4,25%, monitoreando de cerca las expectativas de inflación.

Chile
La economía ha evidenciado una marcada pérdida de dinamismo, explicada por una menor producción minera y una demanda interna que pierde tracción ante el deterioro del mercado laboral, el cual se ha visto presionado por mayores costos y un desempleo que alcanza el 9,6%. En materia de precios, la inflación repuntó debido al encarecimiento de los combustibles; sin embargo, al estar concentrada en factores volátiles, no se advierten señales de efectos de segunda vuelta. En el plano cambiario, la moneda local se depreció hasta ubicarse en torno a los $980, golpeada por el fortalecimiento global del dólar ante la postura de la Reserva Federal, una caída en las confianzas internas y la incertidumbre internacional. Ante este escenario, anticipamos que el Banco Central mantendrá la tasa de interés inalterada por un período prolongado, postergando eventuales recortes para 2027, condicionados a que cedan las presiones energéticas. Hacia adelante, se prevé que la actividad crezca por debajo de su potencial durante 2026, apuntando a una recuperación hacia fines de año.

Industria

Resultados de la industria bancaria en Chile
Totales y variaciones nominales en 12 meses al 31 de agosto de 2026

		Cifras al 31/08/2026	Variación anual
▲	Colocaciones totales (1) (MM$)	284.000.574	3,13%
▲	Colocaciones comerciales (MM$)	152.015.520	2,81%
▲	Colocaciones de consumo (MM$)	32.048.418	2,60%
▲	Colocaciones para la vivienda (MM$)	97.201.685	4,64%
▲	Morosidad de 90 días o más	2,34%	+7pb
▼	Provisiones por riesgo de crédito de las colocaciones totales	2,51%	-4pb
▼	Cartera deteriorada	5,88%	-13pb
▼	Eficiencia operativa	43,20%	-83pb
▲	Utilidad del sistema bancario (MM$)	4.010.372	+7,07%
▼	Rentabilidad sobre el patrimonio promedio (ROAE)	15,09%	-51pb
▼	Rentabilidad sobre activos promedio (ROAA)	1,34%	-1pb

(1) Corresponde a la suma de Adeudado por bancos, exceptuando Banco Central de Chile y Bancos Centrales del exterior, más Comerciales, Consumo y Vivienda a costo amortizado sin deducir las Provisiones constituidas por riesgo de crédito, más la suma de Adeudado por bancos, Comerciales, Consumo y Vivienda en Colocaciones a valor razonable.

Entorno competitivo

Chile
El mercado bancario chileno se caracteriza por un alto dinamismo, fuerte competitividad y constante evolución tecnológica. Actualmente operan en el país 17 bancos privados y un banco estatal. Tras un año 2025 marcado por la entrada de nuevos competidores bajo el formato de bancos digitales, orientados a fortalecer la oferta en los segmentos de personas y comercial, y por relevantes movimientos de consolidación (como la fusión legal que dio origen al nuevo grupo financiero BICE), la industria durante 2026 exhibe una estructura reconfigurada y de mayor escala competitiva.

Incluyendo las operaciones en el exterior, al mes de agosto de 2026, Bci ocupa la primera posición de la industria en colocaciones y en depósitos a la vista, con participaciones de mercado de un 21,05% (+32 puntos base A/A) y un 31,92% (+66 puntos base A/A), respectivamente. Al considerar exclusivamente el mercado local, la participación de Bci alcanza un 15,17% (+28 puntos base A/A) en colocaciones totales y un 15,01% (+58 puntos base A/A) en depósitos a la vista.

A nivel local, los principales competidores de Bci en la industria bancaria son: Banco Santander-Chile, Banco de Chile, Scotiabank Chile, Itaú Chile y Banco del Estado de Chile. Adicionalmente, Bci compite en distintos segmentos de negocio con agentes de valores, corredores de seguros y otros proveedores especializados en servicios financieros no bancarios.

El avance tecnológico también se refleja en el crecimiento de la industria fintech local. Según el Mapa Fintech Chile 2026, el ecosistema alcanzó las 557 empresas activas, destacando por un crecimiento sostenido y una baja tasa de salida del mercado (6,3%). El sector muestra una fuerte orientación B2B enfocada en Pymes y una alta internacionalización, con un 52% de las firmas operando ya en el extranjero. Además, la colaboración con el sistema financiero tradicional continúa fortaleciéndose: un 46,3% de las fintech mantiene alianzas activas, principalmente con bancos, aseguradoras y actores del mercado de capitales.

Estados Unidos
A través de City National Bank of Florida (CNB), Bci opera en un mercado altamente competitivo frente a bancos comunitarios, regionales y conglomerados globales como Bank of America, Wells Fargo y JP Morgan

Chase. La estrategia de CNB evita competir frontalmente por volumen masivo; en su lugar, se diferencia mediante un modelo de banca de relaciones centrado en interacciones personalizadas, el cual es apalancado internamente con herramientas de análisis de datos e inteligencia artificial.

Perú
El sistema bancario supervisado por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) comprende a la fecha 22 entidades bancarias autorizadas, compuestas por 20 instituciones de banca y dos entidades estatales con estatutos específicos (Banco de la Nación y Agrobanco). El mercado comercial presenta una alta concentración en un grupo reducido de instituciones de gran escala (BCP, BBVA Perú, Interbank y Scotiabank Perú), coexistiendo con actores de nicho como Banco Bci Perú.

Bci desarrolla su estrategia competitiva bajo el modelo corporativo "One Bank", enfocado exclusivamente en la atención personalizada y ágil de clientes corporativos y grandes empresas mediante una plataforma transfronteriza que conecta operativamente las operaciones de Chile, Perú y Estados Unidos.

Regulación

Chile
Los bancos son sociedades anónimas de giro exclusivo, fiscalizadas por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF). Los servicios ofrecidos por los bancos son los que se encuentran autorizados en la Ley General de Bancos.

Durante 2026, la CMF avanzó en la actualización del marco normativo aplicable a la banca y al mercado financiero, con foco en prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo, autenticación y seguridad de operaciones, gestión de información crediticia, finanzas abiertas, fortalecimiento de la infraestructura de mercado y ajustes a los requisitos de auditoría externa. Entre las principales disposiciones emitidas destacan:

- Circular N.° 2.368, que adecua la regulación bancaria a los estándares de la Unidad de Análisis Financiero (UAF) en materia de prevención del lavado de activos y financiamiento del terrorismo.
- Circular N.° 2.370, que promueve el desarrollo de los mercados de operaciones Repo y de securitización mediante la modificación de diversos cuerpos normativos.
- Circular N.° 2.372, que armoniza la información de deudores reportada por las instituciones financieras con el Registro de Deuda Consolidada.
- NCG N.° 566, que modifica la NCG N.° 30 en materia de designación de empresas de auditoría externa.
- NCG N.° 568, que fortalece los estándares de autenticación y seguridad aplicables a las operaciones financieras.
- NCG N.° 569, que establece disposiciones para la implementación y funcionamiento del sistema de finanzas abiertas.
- Ley N.º 21.828: exige publicar anualmente un informe sobre equidad de género a las empresas con 200 o más trabajadores y a aquellas con 50 o más trabajadores de sectores con menor participación femenina, como minería. El reporte aborda participación femenina, cargos de responsabilidad, conciliación laboral-familiar y brechas salariales. El primer envío a la Dirección del Trabajo deberá realizarse en marzo de 2027.

Estados Unidos
El sistema bancario estadounidense se encuentra regulado principalmente por la National Bank Act of 1864 (en el caso de los bancos nacionales como CNB); la Federal Reserve Act of 1913; la Bank Holding Company Act of 1956; la Federal Deposit Insurance Act (FDIC); la Gramm–Leach–Bliley Act; la Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act of 2010; y la Bank Secrecy Act, incluidas las modificaciones introducidas por el Anti-Money Laundering Act of 2020. En este marco, City National Bank of Florida (CNB), banco nacional asegurado por la FDIC, es supervisado principalmente por la Office of the Comptroller of the Currency (OCC), además de estar sujeto a la supervisión de la Federal Reserve, la Consumer Financial Protection Bureau (CFPB) y la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC).

Perú
El sistema bancario peruano se encuentra regulado principalmente por la Ley General del Sistema Financiero, que incluye a conglomerados financieros y mixtos, y supervisado por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). El marco regulatorio contempla exigencias de solvencia, gestión de riesgos, gobierno corporativo, protección de los consumidores financieros y estabilidad del sistema, complementadas por la regulación monetaria y de liquidez emitida por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Durante el primer semestre de 2026, la regulación financiera peruana se concentró en la modernización digital del sistema financiero, el fortalecimiento de la ciberseguridad y la resiliencia operacional, y el avance del marco de Finanzas Abiertas. Asimismo, se preparó la implementación del modelo Banking as a Service (BaaS), que establece reglas para la prestación de servicios financieros a través de plataformas tecnológicas de terceros, promoviendo la innovación y la competencia bajo supervisión de la SBS.

Estrategia

Propósito

Atrevernos a hacer una diferencia

Misión

Bci se define como una corporación de soluciones financieras que participa en todos los negocios y operaciones financieras que la Ley General de Bancos le permite, ofreciendo a la comunidad productos y servicios con procesos de alta eficiencia operacional y excelencia en la calidad, con una permanente innovación tecnológica, prudentes políticas de administración de riesgos y exigentes estándares éticos, los que deben ser respetados por todas las personas que se desempeñan en sus empresas.

En este marco, y con el propósito de cumplir sus objetivos y políticas, la Corporación se compromete a cuidar que dichos logros se obtengan con especial énfasis en lo que considera sus pilares fundamentales:

Colaboradores y sus familias	Clientes y proveedores	Accionistas	Sociedad

Visión

Aspiramos a ser líderes regionales en innovación, cercanía y experiencia de clientes, y ser reconocidos como el mejor lugar para trabajar y desarrollarse.

Plan 2024-2026

La planificación estratégica de Bci se estructura en torno a un horizonte trienal, fundamentado en tres pilares estratégicos: Clientes, Colaboradores y Crecimiento. Este plan involucra a todas las unidades de negocio, nacionales e internacionales, impulsando una agenda apalancada en la innovación, la digitalización y la asesoría experta para asegurar una oferta de valor sostenible a largo plazo. Los indicadores definidos en este ciclo permiten alinear los objetivos, sustentar el plan de inversiones y pavimentar la visión de Bci de ser líderes regionales en innovación y experiencia.

Para este período, la corporación ha perfeccionado sus indicadores clave de éxito. En el pilar de crecimiento sostenible, destacan nuevas métricas de capital (CET1) y de productividad. Esta última es una medida de ingresos promedio por colaborador. Asimismo, se evoluciona desde la tasa de riesgo tradicional hacia la Tasa de Riesgo 2 (TR2), que busca incorporar el gasto en provisiones neto de recuperos. Este nuevo indicador permite una evaluación mucho más precisa del perfil de riesgo crediticio durante toda la ejecución del plan.

Pilares estratégicos

Experiencia personalizada y omnicanal	**Cultura centrada en las personas**	**Crecimiento ambicioso y sostenible**
Ofrecer soluciones (y no solo productos) apalancados en la innovación, el uso inteligente y responsable de los datos y el desarrollo de ecosistemas.	Promover la colaboración, la diversidad y el empoderamiento, con foco en el cliente y sustentada en los valores de Bci.	Lograr un crecimiento apalancado en nuevos modelos de negocio, más allá de los productos financieros, con mejora significativa en la eficiencia, la rentabilidad del capital y niveles de riesgo adecuados.

Indicadores clave de desempeño

• NPS • Snex	• Índice de compromiso	• Utilidad neta • CET 1 • ROAE • Ratio de eficiencia • Tasa de riesgo 2 (TR2) • Productividad • Índice de sostenibilidad

Plataforma internacional

Durante el tercer trimestre la Plataforma Internacional de Bci continuó fortaleciendo su posición como un eje estratégico para el crecimiento transfronterizo del banco, consolidando la conectividad financiera entre Estados Unidos y Latinoamérica.

La integración de Bci Miami, Bci Perú y Bci Securities amplía la oferta de soluciones para clientes corporativos y de alto patrimonio, aportando diversificación geográfica al negocio y fortaleciendo la capacidad de acompañar procesos de internacionalización.

Adicionalmente, el negocio internacional tiene un rol relevante en la estructuración de financiamiento corporativo, particularmente en sectores exportadores estratégicos, complementado por una sólida posición en Global Markets y Tesorería. La condición de Bci Miami como sucursal bancaria plena en Estados Unidos continúa reforzando las capacidades del banco para operar en mercados internacionales y ofrecer soluciones diferenciadas a sus clientes.

Bci Miami

Bci Miami continúa proyectándose a nivel regional, consolidándose como una plataforma *cross-border* estratégica de conexión regional. Esta posición permite ofrecer una mirada integral para atender las necesidades de financiamiento transfronterizo, pagos internacionales, tesorería, inversiones y gestión patrimonial.

Durante 2026, la división ha registrado un exitoso desempeño financiero consolidado. Al cierre del tercer trimestre, alcanzó USD 7.900 millones en activos y pasivos, un 20% más que en el mismo período del año anterior. A septiembre, los ingresos totales crecieron un 14% interanual, contribuyendo al aumento de la utilidad neta antes de impuestos.

Este desempeño respondió principalmente a la expansión de los negocios de banca mayorista y banca privada, apoyada en una propuesta adaptada a las necesidades de sus clientes. Los ingresos se vieron favorecidos por un crecimiento de más de un 40% en comisiones y *fees*, asociado al desarrollo de soluciones de Foreign Exchange (FX) y Wealth Management, que incluyen servicios transaccionales, gestión de caja y tesorería, pagos internacionales, compraventa de divisas, coberturas y soluciones de inversión. A su vez, el margen de interés neto (NIM) aumentó 9% respecto del año anterior.

Junto con esta expansión comercial, Bci Miami mejoró su rentabilidad y registró un ratio de eficiencia operativa inferior al 40%.

Bci Perú

Al cierre del tercer trimestre de 2026, Bci Perú registró activos por USD 1.696 millones y una utilidad acumulada de USD 15,9 millones, cifra que representa un alza de un 54% respecto al mismo período de 2025, impulsado por la expansión del margen —principalmente en los negocios de Sales & Trading y margen financiero— y por una menor carga por riesgo. Adicionalmente, continuó creciendo en colocaciones y, por primera vez, superó los USD 1.000 millones entre préstamos y créditos contingentes, llegando a una cartera total de USD 1.032 millones con un incremento interanual de un 70%. El banco alcanzó una participación de mercado de un 2,1% en el segmento de préstamos corporativos.

Bci Securities

Bci Securities en Estados Unidos gestiona más de USD 2.400 millones en activos bajo administración. Al cierre del tercer trimestre registró resultados positivos en todos sus negocios, principalmente en el negocio de Wealth Management. Su operación complementa la oferta de valor de Bci Miami y City National Bank of Florida (CNB), reforzando la propuesta integral de la plataforma internacional.

Evolución de los indicadores clave de desempeño

Cifras al 30 de septiembre de 2026

Indicador	NPS	Snex	Compromiso
	76	80%	93%
Variación anual	▲ 3 puntos 3T 2025: 73	▼ 200 pb 3T 2025: 82%	■ 0 pb 3T 2025: 93%
Definición	El Net Promoter Score (NPS) es una métrica utilizada para medir el nivel de recomendación neta (promotores menos detractores) respecto a los productos o servicios de una empresa. El NPS de Bci incluye los resultados en Banco Retail y Banco Wholesale.	El Snex es el índice de satisfacción de usuarios de los canales digitales de Bci: Web Personas, App Personas, Web Pyme, App Pyme, 360 Connect (Web Empresas).	El índice de compromiso o *engagement* se mide anualmente y considera la combinación de cuatro elementos: lealtad, orgullo, satisfacción y promoción de Bci como un excelente lugar para trabajar.

Indicador	Utilidad neta	ROAE	Eficiencia
	872.882 millones de pesos	14,41% (12M)	45,24%
Variación anual	▲ 13,76% 3T 2025: MM$767.296	▲ 116 pb 3T 2025: 13,25%	▼ 505 pb 3T 2025: 50,29%
Definición	La utilidad neta es el beneficio económico que obtiene una empresa después de deducir todos los costos, gastos e impuestos de sus ingresos totales.	La rentabilidad sobre patrimonio (ROAE) mide la rentabilidad de una empresa en relación con su patrimonio promedio durante un período específico. Para efectos de cálculo, se considera la utilidad neta de los últimos 12 meses, y un promedio entre el patrimonio de los últimos 13 meses.	El ratio de eficiencia se obtiene a partir de la línea de gastos operacionales sobre la línea de margen operacional bruto, permitiendo analizar la magnitud en que se relaciona uno con el otro.

Indicador	Productividad	Índice de Riesgo (TR2)	Ratio CET1
	25,35 millones de pesos por colaborador	0,59%	11,01%
Variación anual	▲ 10,93% 3T 2025: MM $22,86/ colaborador	▼ 2 pb 3T 2025: 0,61%	▼ 19 pb 3T 2025: 11,20%
Definición	El indicador de productividad mide los ingresos promedio mensuales sobre el número de colaboradores, con el objetivo de realizar una evaluación y seguimiento de los ingresos incrementales de la corporación considerando todos los colaboradores que contribuyen a los resultados del negocio. A su vez, el indicador habilita una base de comparación con la industria bancaria con el objetivo de identificar fortalezas comparativas y oportunidades estratégicas para el mediano y largo plazo.	TR2 considera el flujo de gastos en provisiones y castigos, incluyendo recuperos sobre colocaciones. Este es el indicador más completo para medir los efectos del riesgo de crédito en la cuenta de resultados, que tiene en cuenta todo el ciclo de vida del crédito (desde la originación hasta la recuperación).	Common Equity Tier 1 (CET1) es un componente clave del capital de nivel 1 de un banco, formado por acciones ordinarias, utilidades retenidas y reservas. Es fundamental para absorber pérdidas y mantener la estabilidad financiera en momentos de estrés. El CET1 Ratio, que compara el capital CET1 con los activos ponderados por riesgo, mide la capacidad del banco para afrontar pérdidas. Es una métrica regulatoria clave bajo los estándares de Basilea III.

Indicador	Índice de sostenibilidad
	5,16[4]
Cumplimiento	▲ 106,5%
Definición	Este índice mide el avance de la estrategia de sostenibilidad de Bci, orienta el cumplimiento de sus compromisos y sirve de base para su divulgación al mercado y la definición de incentivos.

[4] Este índice de sostenibilidad corresponde al período enero-agosto de 2026.

Riesgos

Bci gestiona sus riesgos a través de un modelo integral que se fundamenta en una sólida cultura de riesgo, un esquema de tres líneas de defensa y un robusto gobierno corporativo. La estrategia del banco busca identificar, evaluar, tratar, monitorear y comunicar los riesgos para asegurar que se mantengan dentro de niveles tolerables y alineados con sus objetivos estratégicos a largo plazo.

Administración del riesgo

Para estructurar esta gestión, Bci se apoya en los siguientes pilares fundamentales.

1. Cultura de riesgos y gobernanza

La gestión del riesgo es impulsada desde el Directorio y la Alta Administración, promoviendo que cada colaborador comprenda su responsabilidad en la mitigación de los riesgos. Para fortalecer esta cultura, el banco implementa la "Escuela de Riesgos Bci", utiliza un sistema de incentivos económicos vinculados al cumplimiento de métricas de riesgo en las evaluaciones de desempeño (Balanced Scorecard), y cuenta con canales de denuncia anónimos y un Código de Conducta.

A nivel de gobernanza, Bci opera bajo el modelo de tres líneas de defensa: la primera línea son las unidades de negocio que asumen y gestionan el riesgo; la segunda línea está conformada por gerencias especializadas en riesgos financieros y no financieros que diseñan políticas y monitorean de forma independiente; y la tercera línea es la función de Auditoría Interna, que evalúa la eficacia de los controles.

El Directorio es el responsable final y delega la supervisión en comités especializados como:

<table>
<tr><td colspan="5">Directorio</td><td rowspan="6">Contraloría
–Opinión independiente sobre la efectividad del sistema de gestión de riesgos.</td></tr>
<tr><td>Comité Ejecutivo

–Aprobación del marco de apetito de riesgo, créditos de montos elevados, y revisión y aprobación de las políticas corporativas que sean de su competencia.</td><td>Comité de Directores

–Responsabilidad por las funciones previstas para el Comité de Auditoría en el Capítulo 1-15 de las RAN.</td><td colspan="2">Comité de Finanzas y Riesgo Corporativo

–Seguimiento de los principales indicadores, incluyendo las operaciones en Estados Unidos.</td><td>Comité de Riesgo Operacional y Tecnológico

-Seguimiento de los niveles de riesgo, programas de gestión de riesgo e implementación de planes de acción.</td></tr>
<tr><td colspan="5">Administración</td></tr>
<tr><td>Assets & Liabilities Committee (ALCO)</td><td>Comité de Dirección</td><td>Comité de Riesgo Operacional</td><td>Comité de Cumplimiento Corporativo</td><td>Comité de Gestión de Riesgo</td></tr>
<tr><td>–Decisiones sobre la administración de los activos y pasivos, los riesgos de mercado y la liquidez.</td><td>–Revisión de la estrategia y definición del presupuesto.</td><td>–Definición y control de la gestión del riesgo operacional.</td><td>–Seguimiento de las acciones para prevenir delitos y proteger los derechos de los consumidores y la libre competencia y la prevención del lavado de activos</td><td>–Monitorear el desempeño de la relación riesgo-retorno del negocio, tendencias y proyección del riesgo de crédito y gestión de la cartera comercial.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Consejo de Riesgo de Modelos</td><td colspan="3">Consejo Integral de Riesgo</td></tr>
<tr><td colspan="2">–Primera instancia de aprobación dentro del gobierno asociado a la gestión del riesgo de modelos, con especial foco en activos analíticos, políticas y reglamentos.</td><td colspan="3">–Primera instancia de aprobación y seguimiento del marco de apetito de riesgo, seguimiento de los planes generados cuando los indicadores se desvían y del proceso de identificación y evaluación de riesgos (RIA).</td></tr>
</table>

2. Proceso de Identificación y Evaluación de Riesgos (RIA)

Bci ejecuta periódicamente un proceso corporativo para determinar su exposición y detectar nuevas amenazas. Este proceso consta de cuatro fases:

- Identificación de riesgos: levantamiento y actualización de un inventario de riesgos materiales y emergentes.
- Materialidad de riesgos: evaluación del impacto financiero, regulatorio y reputacional, así como la frecuencia de los eventos.
- Perfil de riesgo inherente: clasificación de los riesgos en niveles (bajo a alto) utilizando métricas ponderadas, asumiendo la ausencia de controles.
- Ambiente de control: aplicación de autoevaluaciones y cuestionarios para identificar oportunidades de mejora, generar planes de acción y mitigar el riesgo inherente.

3. Marco de apetito por riesgo y pruebas de tensión

El Directorio aprueba anualmente el Marco de Apetito de Riesgo (MAR), el cual define los límites para optimizar la relación riesgo-retorno. El MAR tiene como elementos centrales: la Declaración de apetito de riesgo de Bci, filiales nacionales e internacionales, el gobierno y monitoreo de los indicadores de apetito de riesgo y la incorporación del apetito de riesgo en los procesos clave del banco y sus filiales.

Adicionalmente, Bci ejecuta un Programa Corporativo de Pruebas de Estrés que proyecta el impacto en los estados financieros y el patrimonio frente a escenarios macroeconómicos adversos, históricos o prospectivos. Los resultados de los ejercicios de tensión ejecutados en el primer semestre del año 2026 indican que el banco tiene el capital suficiente para soportar los distintos escenarios de tensión y que en ninguno de estos se rompen los límites regulatorios, considerando los *buffers* legales dispuestos para estos efectos.

Durante el tercer trimestre de 2026, los principales riesgos se mantuvieron estables, en un contexto de alta volatilidad de mercado que el banco monitorea de cerca.

Principales riesgos

Riesgo de crédito

El riesgo de crédito es la posible pérdida económica que asume el Banco como consecuencia del incumplimiento de las obligaciones contractuales asumidas por las contrapartes con las que se relaciona. Es uno de los riesgos más relevantes para el Banco y su cabal entendimiento hace a la esencia del negocio bancario.

Riesgos clave	Métricas de control	Mitigación
Riesgo de concentración: asociado a una elevada exposición a sectores, grupos económicos, deudores específicos o a determinados países o regiones. **Riesgo de calidad crediticia y suficiencia:** vinculado a la calidad de los activos crediticios y al cumplimiento de la Política de Crédito de la institución.	**Métricas de exposición y gestión:** seguimiento de concentraciones crediticias (industrial, grupos económicos, deudores e internacional), calidad de activos y cumplimiento de la Política de Crédito. **Tasa de Riesgo 2 (TR2):** indicador integral del impacto del riesgo crediticio en resultados, considerando provisiones, castigos y recuperos a lo largo del ciclo del crédito. **Índices de morosidad:** control del porcentaje de cartera con mora mayor a 90 días, segmentado por cartera comercial, vivienda y consumo. **Indicadores de cobertura y provisiones:** evaluación del nivel de provisiones sobre colocaciones y del ratio de cobertura frente a la morosidad mayor a 90 días.	Enfoque integral de mitigación del riesgo de crédito ● Aplicado a lo largo de todo el ciclo de vida de los préstamos. Técnicas directas de mitigación ● Acuerdos de compensación. ● Avales y fianzas. ● Garantías financieras basadas en colaterales de alta calidad y liquidez. ● Garantías constituidas a favor de terceros bajo contratos marco. Gestión preventiva de la cartera ● Evaluación exhaustiva en la etapa de admisión. ● Límites de exposición y diversificación de la cartera. ● Seguimiento continuo del comportamiento crediticio de los clientes. Medidas de normalización y recuperación ● Refinanciamiento. ● Renegociación. ● Reestructuración de las condiciones crediticias.

Riesgo de mercado y contraparte

Riesgo de sufrir pérdida por movimientos adversos en factores de mercado sobre exposiciones financieras no calzadas.

Riesgos clave	Métricas de control	Mitigación
Riesgo del libro de banca Riesgo del libro de negociación Riesgo de contraparte	Valor en Riesgo (VaR) Sensibilidades (al tipo de cambio, tasas y volatilidad). Métricas del libro de banca (EVE, NII). Ajustes de valor por crédito y fondeo (CVA, FVA). Exposición futura por contraparte (PFE) mayor a 90 días, segmentado por cartera comercial, vivienda y consumo.	• Establecimiento de límites estrictos (VaR totales y por factor, sensibilidades). • Pruebas de tensión. • Intercambio y gestión de colaterales/garantías. • Uso de acuerdos de compensación bilateral (*netting*), límites de margen máximo (*thresholds*) y cámaras de compensación centralizada (ECC). • Límites de exposición y diversificación de la cartera. • Seguimiento continuo del comportamiento crediticio de los clientes.

Riesgo de liquidez

Potencial incapacidad de honrar sus obligaciones financieras o de liquidar en forma expedita sus exposiciones de riesgo de precio.

Riesgos clave	Métricas de control	Mitigación
Incapacidad de cumplir con las obligaciones financieras o de liquidar rápidamente exposiciones de riesgo de precio.	Razón de Cobertura de Liquidez (LCR) Razón de Financiamiento Estable Neto (NSFR) Ratios de concentración *Buffers* (colchones) de liquidez Indicadores de supervivencia y alertas tempranas.	• Mantener un plan de financiamiento a tres años con estrategias de fondeo diversificadas. • Monitoreo diario de concentración de depósitos y descalces de flujos de caja. • Mantenimiento de colchones de activos líquidos de alta calidad (ALAC) • Gestión de liquidez intradía y sistema de alertas tempranas.

Riesgo de adecuación de capital

Riesgo asociado a no poder ejecutar la estrategia planificada como consecuencia de niveles de adecuación de capital (corrientes o prospectivos) por debajo del objetivo interno (siempre superior al capital mínimo regulatorio) y la consecuente ejecución de acciones de convergencia que afecten significativamente la cuenta de resultados y la estructura del balance.

Riesgos clave	Métricas de control	Mitigación
Riesgo asociado a no poder ejecutar la estrategia planificada por mantener niveles de capital por debajo del objetivo interno, forzando acciones que afecten el balance y los resultados.	Indicadores de capital y patrimonio efectivo, como los ratios CET1, Capital Nivel 1 y Patrimonio Efectivo.	• Establecimiento de un objetivo interno de capital aprobado por el Directorio. • Ejecución de un Programa Corporativo de Pruebas de Tensión para evaluar el capital frente a escenarios adversos • Diseño de planes de recuperación de capital ante desviaciones. • Control continuo a cargo del Consejo de Rentabilidad y Adecuación de Capital (CRAC).

Riesgo de cumplimiento

Corresponde al riesgo de que Bci incumpla las leyes y normas externas e internas que regulan a Banco Bci y filiales, tanto en Chile como en el extranjero, y que podrían causar riesgos regulatorios y reputacionales.

Riesgos clave	Métricas de control	Mitigación
Riesgos de lavado de activos y financiamiento al terrorismo, fallas en la prevención del delito, actos que puedan atentar contra la libre competencia, faltas al cumplimiento normativo, vulneración a los derechos de los consumidores y fallas en la protección de datos.	• Nivel de cumplimiento de regulaciones de mercados y productos. • Indicadores de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo. • Cumplimiento del modelo de prevención de delitos y derechos del consumidor.	• Implementación de un programa de cumplimiento con monitoreo continuo. • Programas de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo. • Marco de control sobre malas prácticas comerciales para evitar conductas no éticas. • Lineamientos corporativos para garantizar la privacidad y el tratamiento de datos personales.

Riesgo operacional

Se define como el riesgo de sufrir pérdidas debido a la inadecuación o a fallos de los procesos, conductas de colaboradores y los sistemas internos o bien a causa de acontecimientos externos.

Riesgos clave	Métricas de control	Mitigación
Contiene siete ámbitos de riesgo clave: (1) procesos internos, (2) sistemas y continuidad de negocios, (3) seguridad de la información, ciberseguridad y riesgo tecnológico, (4) colaboradores, (5) fraudes externos e internos, (6) servicio al cliente y (7) servicios externalizados.	Bases de datos de pérdidas por riesgo operacional (ej. fraudes, fallas de sistemas). Indicadores Clave de Riesgo (KRI). Evaluación de clima y *engagement* de colaboradores. Métricas de calidad de servicio al cliente e interrupciones del negocio.	• Sistema de Gestión de Continuidad del Negocio y recuperación ante desastres. • Sistema de Gestión de Seguridad de la Información y ciberseguridad (detección y respuesta a incidentes en tiempo real). • Transferencia de riesgo mediante pólizas de seguros y controles de seguridad física. • Uso de tecnología y modelos analíticos de datos para prevenir y detectar fraudes.

Riesgo estratégico

Corresponde a la pérdida de rentabilidad que resulta de: (1) hipótesis estratégicas fallidas; (2) atrasos o mala calidad en la ejecución de la agenda estratégica; y (3) cambios en el entorno: macroeconómico, conductas o preferencias de los clientes, legislación-normativa o disrupción competitiva (incumbente o *fintech*).

Riesgos clave	Métricas de control	Mitigación
Contiene dos ámbitos de riesgo clave: (1) Rentabilidad y eficiencia, (2) Gestión de talentos.	Indicadores de rentabilidad y eficiencia: • ROAE • ROAA • Índice de eficiencia	• Proceso continuo de planificación estratégica, con adecuación constante de la estrategia y seguimiento de metas corporativas. • Vigilancia continua de los riesgos emergentes. • Aplicación de un modelo de gestión de riesgos para proyectos e iniciativas estratégicas, incorporando controles desde la fase inicial de diseño e implementación.

Riesgo ESG (Ambiental, Social y Gobernanza)

Es el riesgo asociado a (1) los impactos del cambio climático tanto físicos como de transición o de adaptación a una nueva economía verde, (2) no avanzar en ser un banco comprometido con la habilitación financiera de los sectores no atendidos en la comunidad, y (3) el quiebre de confianza entre el Banco y sus *stakeholders*.

Riesgos clave	Métricas de control	Mitigación
Sus riesgos clave asociados son (1) los impactos del cambio climático (tanto físicos como de transición o adaptación a una economía verde), (2) no avanzar en la habilitación financiera de los sectores no atendidos en la comunidad, y (3) un posible quiebre de confianza entre el banco y sus grupos de interés.	• Indicadores de sostenibilidad. • Índice DJBIC. • Volumen de financiamientos sostenibles Wholesale.	• Seguimiento a través del Índice de Sostenibilidad propio (para maximizar oportunidades de triple impacto). • Oferta proactiva de soluciones sostenibles adaptadas a los objetivos empresariales (ej. División Wholesale). • Supervisión a cargo del Comité de Dirección sobre la ejecución de la estrategia de relacionamiento en términos de sostenibilidad.

Riesgo reputacional

Corresponde al riesgo potencial de tener publicidad negativa y/o mala percepción del público causado por eventos propios o ajenos, muy poco controlables, que terminan afectando negativamente la imagen corporativa.

Riesgos clave	Métricas de control	Mitigación
(1) Reputacional Comunidad: corresponde al riesgo potencial de tener publicidad negativa y/o mala percepción del público general causado por eventos propios o ajenos, muy poco controlables, que terminan afectando negativamente la imagen corporativa. (2) Reputacional Clientes: corresponde al riesgo potencial de tener una mala percepción de nuestros productos, servicios o marca, que inciden negativamente en las decisiones que tomen nuestros clientes.	• Indicadores de calidad de servicio y de la visión de los clientes/mercado sobre Bci. • Juicios civiles.	• Integración explícita de su gestión dentro del marco de Riesgo Operacional para proteger el patrimonio y la imagen institucional de forma estratégica. • Vigilancia del Comité de Dirección sobre la estrategia de relacionamiento con los *stakeholders* y la reputación. • Adherencia estricta al Código de Conducta y Buenas Prácticas, apoyada por canales de denuncia anónimos.

Riesgo de modelos

Riesgo de potenciales consecuencias adversas de las decisiones basadas en resultados e informes de modelos incorrectos o mal utilizados. El riesgo de modelos puede generar pérdidas financieras, malas decisiones comerciales y estratégicas, o daños a la reputación de un banco.

Riesgos clave	Métricas de control	Mitigación
El riesgo clave recae en las consecuencias adversas por la toma de decisiones basadas en resultados e informes de modelos incorrectos o mal utilizados.	La evaluación se centra en la gestión integral del riesgo de modelos, lo cual incluye llevar un inventario, medir la cobertura de validación y realizar el monitoreo continuo de dichos modelos.	• Bci cuenta con un consejo de riesgos de modelos que opera como la primera instancia de aprobación dentro del gobierno asociado a este riesgo. Su enfoque especial está en revisar los activos analíticos, las políticas, los reglamentos y cualquier otro artefacto que incida en la correcta administración de los modelos. • El Consejo de Gestión de Riesgos es el organismo encargado de realizar el seguimiento constante a la gestión del riesgo de modelos, además de aprobar los resultados del proceso de identificación y evaluación de los riesgos.

Clasificación de riesgo

Las recientes calificaciones otorgadas a Bci ratificaron los *ratings* de solvencia y mantuvieron las perspectivas en Estable.

Clasificaciones vigentes al 30 de septiembre de 2026

Rating internacional

Última clasificación obtenida en BCI por las principales clasificadoras de riesgo Internacionales.

Standard & Poor's	
Junio 2026	*Rating Obtenido*
Issuer Credit Rating	A-/Stable/A-2
Senior Unsecured	A-
Commercial Paper	A-2

Fitch Ratings	
Mayo 2026	*Rating Obtenido*
Foreign and local currency long-term IDRs	A-
Outlook	Stable
Foreign and local currency short-term IDRs	F2
Viability Rating	a-
Local Currency Long Term Issuer Default Rating	A-

Moody's	
Febrero 2026	*Rating Obtenido*
Outlook	Stable
Bank Deposits	A2 / P-1
Baseline Credit Assessment	baa1
Adjusted Baseline Credit Assessment	baa1
Senior Unsecured	A2
Bci Miami Branch Commercial Paper	P-1

Rating local (Chile)

Clasificaciones actualizadas obtenidas en BCI por las principales clasificadoras de riesgo a nivel país.

Feller Rate	
Mayo 2026	*Rating Obtenido*
Solvencia	AAA
Perspectivas	Estables
Depósitos a Plazo hasta 1 año	Nivel 1+
Depósitos a Plazo a más de 1 año	AAA
Letras de Crédito	AAA
Línea de Bonos	AAA
Bonos Subordinados	AA+
Acciones	1° Clase Nivel 1

Fitch Ratings	
Abril 2026	*Rating Obtenido*
Largo Plazo	AAA (cl)
Corto Plazo	N1+(cl)
Letras Hipotecarias	AAA (cl)
Líneas de Bonos	AAA (cl)
Bonos	AAA (cl)
Bonos Subordinados	AA (cl)
Acciones	Primera Clase Nivel 1 (cl)

Fundamentos de los *ratings* otorgados a Bci

Las evaluaciones de las agencias clasificadoras reafirman la sólida posición competitiva de Bci, destacando su resiliencia y liderazgo en la industria financiera. El mercado subraya la fortaleza de su perfil crediticio intrínseco, el cual se apoya sostenidamente en un modelo de negocios ampliamente diversificado y en una cultura corporativa de gestión de riesgos prudente y proactiva. Asimismo, los análisis resaltan la excepcional capacidad del banco para generar utilidades de manera consistente, impulsada por los constantes avances en eficiencia operativa y la consolidación de su ecosistema digital. Esta sólida capacidad de generación se complementa de forma estratégica con una estructura de fondeo altamente atomizada, holgados niveles de liquidez y un robusto respaldo patrimonial, factores que le otorgan una elevada capacidad para absorber potenciales impactos ante cambios en el mercado.

En el ámbito estratégico, las clasificadoras evaluaron de manera positiva el proceso de reestructuración societaria anunciado para la conformación de la nueva matriz Bci Group S. A. Mediante esta transformación se separará la filial estadounidense City National Bank of Florida (CNB) de Bci para ser administrada de forma independiente, con el propósito fundamental de optimizar la asignación de capital del grupo para capturar oportunidades de crecimiento en Estados Unidos. Las evaluaciones concluyen que este cambio corporativo no debilitará el perfil crediticio ni estructural de Bci. Más bien, reafirman que bajo esta renovada arquitectura organizacional, el banco mantendrá su relevancia sistémica y su sólido liderazgo en Chile, sosteniendo una estructura de financiamiento diversificada que brinda el soporte necesario para su crecimiento futuro.

Recursos y relaciones

Capitales clave

Capital financiero

Cifras al 30/09/2026

Liquidez y solvencia

La administración de liquidez es una actividad de carácter estratégico que permite a Bci cumplir con las obligaciones contractuales y normativas y financiar de forma permanente y competitiva su actividad comercial. Bci determina su posición de liquidez atendiendo al comportamiento de sus activos y pasivos y a estándares internacionales relacionados con la gestión de liquidez, de acuerdo con la política de liquidez aprobada por su Directorio y autorizada por la Comisión para el Mercado Financiero de Chile.

Bci mantiene una holgura relevante respecto de los mínimos regulatorios establecidos para el capital.

Índice de cobertura de liquidez (LCR) Global (%)
118,31

Índice de Financiamiento Estable Neto (NSFR) Global (%)
108,69

Índice de Adecuación de Capital (%)
14,99

Capital humano

Talento, liderazgo y trabajo ágil

Para anticiparse, responder y adaptarse oportunamente a los cambios del entorno, Bci ha conformado equipos enfocados en la generación de valor, el trabajo colaborativo y el aprendizaje continuo. La equidad de género es un eje central de la estrategia de diversidad e inclusión del banco y, por eso, ha impulsado el talento femenino a todo nivel, con énfasis en posiciones de liderazgo.

Bci ha sido reconocido por su gestión de capital humano a nivel nacional e internacional, destacando como Leader in Financial Agility Excellence y por establecer un referente regional con Measurable Agility Sets the Standard for Latin America. Al cierre del primer semestre de 2026, los reconocimientos más recientes disponibles corresponden a las ediciones 2025 de estos *rankings* y estudios, debido a que sus resultados se publican con desfase. En este contexto, el banco lidera en Chile los rankings Building Happiness 2025 y Mejores organizaciones para integrar la vida personal y el trabajo, y ocupa posiciones destacadas en los estudios de atracción de talento joven y diverso, Employer For Youth Fem 2025 (N.° 2) y Employer For Youth Tech 2025 (N.° 6). Asimismo, Bci mantiene una alta notoriedad entre jóvenes profesionales, ubicándose en el Top of Mind 2026 (N.° 5), y consolida su reputación como empleador de excelencia al posicionarse entre las primeras organizaciones en Merco Talento 2025 (N.° 6).

Top of Mind Tech 2026 (Chile)
4°
entre las empresas preferidas por profesionales jóvenes de carreras tecnológicas.

Top of Mind 2026 (*ranking* general, Chile)
5°
entre 200 empresas evaluadas por profesionales < 35 años.

Proporción de mujeres en puestos de jefatura
43%

Capital intelectual

Activos analíticos y roles de D&A

La Gerencia de Innovación y D&A se enfoca en generar valor a partir de los datos. Conectada con las necesidades del negocio, desarrolla activos analíticos, tales como modelos predictivos, segmentaciones, heurísticas; análisis *ad hoc* de tópicos estratégicos o tácticos (evolución de la participación de mercado de un producto, por ejemplo), y servicios de datos que permiten responder a necesidades de los clientes (administración de finanzas personales, beneficios, entre otros). En esta gestión, utiliza Azure y Databricks, y se despliega a través de Salesforce y sus distintos servicios. Analytics ha conformado un equipo de alto desempeño en roles especialistas de datos.

Los desarrollos en Analytics son claves para la generación de servicios diferenciadores y de alto valor para los clientes, tanto internos como externos.

Sistema de innovación abierta

Bci Labs, mediante su programa de innovación abierta Bci Startup, busca integrar capacidades de *startups* para acelerar el desarrollo, validación y salida

Expertos en Ciencia de Datos
60

Activos analíticos desplegados para el conocimiento del cliente
+500

al mercado de nuevos productos y servicios, posicionándose como socio tecnológico estratégico del banco.

Durante 2025, el programa avanzó en la construcción de una red de *startups* aliadas por área de negocio, iniciando con Wealth Management, que consolidó un portafolio de 10 *startups* tras evaluar más de 40. En paralelo, Bci colaboró con diversas *startups* en iniciativas de IA generativa, soluciones para pymes y acceso a datos con consentimiento del cliente, sentando las bases para escalar pruebas de concepto con nuevos equipos de negocio durante 2026.

Startups en la base del programa (acumuladas)
380

POCs anuales con impacto en el negocio
7

Open Banking
En el marco de la Ley Fintec, Bci ha consolidado su estrategia de Finanzas Abiertas, basada en Banking as a Service (BaaS) para ofrecer productos y servicios a terceros mediante APIs y *widgets.* Entre sus principales desarrollos destacan soluciones para personalizar ofertas de crédito, gestionar notificaciones de transferencias en tiempo real y evaluar clientes y prospectos, fortaleciendo la vinculación digital y la generación de nuevos negocios.

APIs bancarias implementadas
24

Alianzas consolidadas en el ecosistema Fintech.
+ 110

Capital físico

Capacidades digitales
La arquitectura digital de Bci organiza sus aplicaciones en módulos independientes, lo que facilita su actualización, mantenimiento y escalamiento por separado. Este modelo potencia la capacidad de innovar con rapidez, adaptarse con agilidad a los cambios, aumentar la resiliencia ante fallos y mejorar tanto la experiencia del cliente como la integración con un ecosistema financiero en constante evolución. En definitiva, se convierte en un elemento fundamental para asegurar la interoperabilidad y sostener el crecimiento escalable de la organización.

Capital social

Reputación corporativa
Bci monitorea continuamente las distintas fuentes de riesgo reputacional y se ha fijado la meta de cumplir con holgura los requisitos regulatorios.
El banco utiliza la plataforma Thinking Heads para monitorear su reputación corporativa. Esta herramienta, alojada en la nube, procesa información acerca de cómo se sienten, piensan y actúan los grupos de interés respecto de Bci y le entrega un índice periódicamente. Durante 2025, el índice Thinking Heads de Bci se ubicó en el rango de entre 70 y 80 puntos de un total de 100. Estos valores posicionaron al banco como uno de los primeros de la industria local.

Posición en el *ranking* MERCO ESG 2025
1

Posición en el *ranking* general de MERCO Empresas 2025
3

Alianzas
Bci impulsa iniciativas colaborativas que fortalecen el desarrollo de pymes, la inversión social y el ecosistema emprendedor en Chile, destacando el programa Valor Pyme, orientado a promover el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de inclusión financiera, productividad, formación y oportunidades de negocio; una estrategia de ciudadanía corporativa basada en alianzas con organizaciones especializadas para mejorar la calidad de vida de personas en situación de vulnerabilidad; y su participación activa en el ecosistema emprendedor, mediante programas de innovación abierta, incubación y aceleración de *startups* en conjunto con actores públicos, privados y académicos.

Socios patrocinadores de Valor Pyme
9

Número de emprendedores utilizando Valor Pyme
419.000

Instituciones aliadas en programas de Ciudadanía Corporativa
19

Base de clientes
A través de sus unidades de negocio, filiales y MACHBANK, Bci atiende a más de seis millones de clientes. El índice de recomendación neta de clientes (NPS) del banco alcanzó 76 puntos en septiembre de 2026. Este indicador es un promedio de las mediciones en Banco Retail, Banco Wholesale y Banca Privada.

Clientes en el ecosistema de pagos de Bci
6.294.100

Grupos de interés

Bci gestiona de forma estratégica y permanente la relación con sus grupos de interés, priorizando la transparencia, el cumplimiento normativo y el diálogo, con el fin de fortalecer la confianza y alinear su estrategia con las expectativas del entorno. Esta gestión es abordada por gerencias especializadas según cada grupo de interés, desplegando múltiples canales, políticas y programas específicos para cada uno de ellos.

Colaboradores

Temas materiales relacionados

- Atracción y retención de talento
- Diversidad, equidad, inclusión y sentido de pertenencia
- Integración corporativa de la sostenibilidad
- Cultura de ética, integridad y cumplimiento
- Seguridad digital y presencial

Cómo los aborda Bci

- Política de diversidad, equidad, inclusión y sentido de pertenencia
- Modelo Experiencia Colaborador:
  - Programa Bci Reconoce
  - Academia Líder Bci
  - Programa Mujeres Líderes
  - Programa Oferta de Desarrollo Especialista
  - Programa de trabajo híbrido
- Onboarding Memorable presencial.
- Programa de Becas de Perfeccionamiento
- Programa Te quiero protegido
- Programas de Mentoring Femenino y Mentoring Corporativo
- Talleres Mirada Gestión Integral del Talento
- Programa Jóvenes Profesionales

De qué forma se relaciona

- Comunicación del gerente general con todos los colaboradores vía *streaming*
- Procesos de escucha corporativa
- Sitio *web* Mundo Bci
- Conversatorios (Bci Talks)
- Talleres de ética (Dinámica Veredicto)
- Conecta Líder
- Canal único de confianza
- Instancias de reconocimiento corporativo y por áreas
- Celebraciones corporativas
- Espacios de aprendizaje compartido
- Prácticas ágiles
- Comités de Calidad de Vida
- Clubes y ramas deportivas
- Grupo folclórico

Clientes

Temas materiales relacionados

- Seguridad digital y presencial
- Gestión de datos personales
- Financiamiento sostenible
- Estrategia climática
- Empoderamiento financiero
- Innovación, experiencia y digitalización de servicios

Cómo los aborda Bci

- Política de Privacidad Bci
- Programa Valor Pyme
- Centro Nace
- Programa de prevención de fraudes

De qué forma se relaciona

- Procesos de escucha activa
- Redes sociales
- Webinars y *podcasts* sobre inversiones y economía
- Plataforma Valor Pyme
- Valor Pyme TV
- Charlas y eventos de los planes de fidelización de Wholesale & IB y de la División Ecosistema Retail en el segmento Pymes
- Visitas a clientes mayoristas en sus empresas
- Canales de confianza
- Podcast PopFinance (reúne información financiera, datos económicos, noticias y cultura pop, con la conducción de Juan Manuel Astorga).

Accionistas

Temas materiales relacionados

- Rentabilidad, eficiencia
- Gestión del riesgo
- Cultura de ética, integridad y cumplimiento
- Derechos humanos
- Seguridad digital y presencial (incl. ciberseguridad)
- Financiamiento sostenible
- Estrategia climática

Cómo los aborda Bci

- Manual sobre Manejo de Información de Divulgación para el Mercado
- Programa de relación con inversionistas
- Declaración de Principios de Gobierno Corporativo
- Recomendaciones sobre procesos de elección directores de Bci
- Sistema de votación en línea en juntas de accionistas
- Modelo de prevención del delito y programas de cumplimiento
- Instancias de comunicación con accionistas minoritarios (personas naturales)

De qué forma se relaciona

- Junta de accionistas
- Conferencias de Resultados Trimestrales
- Contacto con el equipo de la Gerencia de Relación con Inversionistas
- Canales de confianza
- Informes trimestrales de resultados
- Sitio *web* Investor Relations
- Reuniones presenciales y virtuales
- Conferencias anuales de inversionistas
- Correos electrónicos

Proveedores

Temas materiales relacionados

- Cultura de ética, integridad y cumplimiento
- Transparencia y confianza ESG
- Seguridad digital y presencial
- Equidad e igualdad de oportunidades

Cómo los aborda Bci

- Compromiso de pago en menos de 7 días hábiles a proveedores
- Política de Compras
- Programa Desarrollo Sostenible de Proveedores
- Aplicación del modelo de Evaluación de Impacto B
- Informe Consolidado Empresarial (CCS): se abordan riesgos financieros, legales, tributarios, comerciales y laborales. Se exige a todos los proveedores relevantes, críticos y de mediana criticidad.

De qué forma se relaciona

- Portal de proveedores
- Ceremonia anual de reconocimiento
- Medición de impacto ESG (Programa Proveedores Bci Seamos Diferentes)
- Canales de confianza
- Ciclo de capacitaciones y charlas a proveedores.

Sociedad

Temas materiales relacionados

- Estrategia climática
- Financiamiento sostenible
- Innovación social en comunidades vulnerables
- Cultura de ética, integridad y cumplimiento
- Derechos humanos
- Empoderamiento financiero
- Transparencia y confianza

Cómo los aborda Bci

- Estrategia de Ciudadanía Corporativa
- Estrategia de relacionamiento
- Política de aportes sociales
- Sistema de gestión de derechos humanos
- Política Tributaria Bci
- Política y plan de ecoeficiencia operacional
- Política de Financiamiento Sostenible
- Marco General para el Financiamiento Sostenible
- Programa Bci Seniors
- Adhesión a UNEP FI

De qué forma se relaciona

- Procesos de escucha social corporativa
- Sitio *web* corporativo
- Acciones ciudadanía corporativa
- Canales de confianza
- Participación en asociaciones gremiales.

Reguladores

- **Temas materiales relacionados**
- Cultura de ética, integridad y cumplimiento.
- Empoderamiento financiero
- Financiamiento sostenible
- Transparencia y confianza ESG
- Gestión de riesgos

Cómo los aborda Bci

- Comité de Divulgación
- Políticas corporativas. Entre otras:
  - Políticas comerciales y de negocio
  - Políticas de Gestión de Riesgo
  - Política de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo
  - Política Anticorrupción
  - Política de Derechos Humanos
  - Marco General para el Financiamiento Sostenible
  - Manual de Ley de Lobby
  - Reglamento de Relacionamiento con Funcionarios Públicos
  - Política Corporativa de Inteligencia Artificial

De qué forma se relaciona

- Audiencias en el marco de la Ley del Lobby y la Ley de Transparencia
- Procesos habituales de fiscalización
- Atención de reclamos y servicios
- Informes periódicos solicitados por las entidades reguladoras: Comisión para el Mercado Financiero, Banco Central de Chile, Fiscalía Nacional Económica, Servicio Nacional del Consumidor, Servicio de Impuestos Internos y Unidad de Análisis Financiero.

Progreso al tercer trimestre

Experiencia personalizada y omnicanal

Cifras al 30 de septiembre

Clientes ahorrando en la Cuenta 24/7 de MACHBANK	NPS de MACHBANK	Clientes tangibilizando beneficios[5]	Sucursales en el nuevo modelo de experiencia
462.063	74 puntos	284.049	26
(+45% vs. 3T 2025)	(-3 p vs. 3T 2025)	(+21% vs. 4T 2025)	(58% del plan de renovación)

Nuevas propuestas de valor y canales de captación

- **Primer producto financiero neurocientífico de Chile:** en el segundo trimestre de 2026 se lanzó oficialmente el plan Premier enfocado en jóvenes de hasta 40 años. Su propuesta combina viajes, beneficios e inversión inmobiliaria, y fue diseñada con apoyo de la *startup* Theodora AI, cuyos estudios de actividad cerebral permitieron identificar y validar los atributos más valorados por los potenciales clientes.

- **Consolidación de Universitarios Bci:** el plan universitario, que fue rediseñado durante 2025 tras investigar la transición de egresados a profesionales, ya representa el 16% de la captura total de planes en 12 meses. Este producto, desarrollado exclusivamente para jóvenes, se ofrece a través de WhatsApp, siendo la primera tecnología de captación de este tipo implementada en el banco. La integración de canales conversacionales por WhatsApp multiplicó por 7 la venta de planes.

- **Expansión del Plan WhatsApp:** se ha impulsado este canal registrando más de 5 proyectos ejecutados y 6 en planificación para el año 2026. Actualmente se encuentra en Fase 3, orientada a evolucionar hacia flujos de contratación completamente autónomos basados en inteligencia artificial.

Renovación de la propuesta de valor para el ecosistema emprendedor

- Bci inauguró **Bci Nace MUT, el primer Hub de Emprendimiento de Chile**. Ubicado en el Mercado Urbano Tobalaba (MUT), el nuevo centro reemplaza la sede de Los Militares para responder al crecimiento sostenido de la comunidad emprendedora atendida desde 2019. Con una inversión superior a UF 37.000 y una superficie de 1.541 m² —45% mayor que la anterior—, el espacio reúne *cowork*, salas de asesoría, auditorios y áreas de *networking* para conectar *startups, scaleups*, inversionistas y empresas. Además, cuenta con el apoyo de organizaciones como Endeavor, Startup Chile, Corfo, Pyme UC, Chile Global Ventures de Fundación Chile, Mujeres Empresarias e Innova 360, entre otras, consolidándose como un referente para la innovación y el desarrollo del emprendimiento en Chile.

Nuevo producto orientado al ahorro de corto plazo

- **Bci lanzó Alcancía Crece**, una cuenta de ahorro digital que permite rentabilizar los saldos disponibles mediante el pago de intereses calculados diariamente y abonados mensualmente, manteniendo acceso inmediato a los fondos. Sin costos de mantención, está dirigida a clientes con cuenta corriente o cuenta vista Bci que buscan administrar recursos destinados a gastos futuros, fondos de emergencia o metas de corto plazo. La cuenta se contrata 100% de forma digital, no tiene montos mínimos de ahorro y permite transferencias entre cuentas propias del cliente en Bci. Además, no cuenta con tarjeta asociada, lo que refuerza su propósito de ahorro, combinando liquidez, simplicidad y una rentabilidad asociada al saldo mantenido, en una solución diseñada para fomentar hábitos financieros responsables.

[5] Número de clientes con acción de valor en el programa de lealtad (canje, retiro, frecuencia de uso, entre otras) en los últimos 12 meses.

Cultura centrada en las personas

Cifras al 30 de septiembre

Índice de compromiso	Índice de sentido de pertenencia	Porcentaje de usuarios activos de IA	Proyectos de IA propuestos por colaboradores
93%	96%	91%	100
(índice 2026)	(+1 pp vs. 2025)	(sobre una base de 8.000 colaboradores)	(Liberarían 18.000 H/H)

Cultura y talento

- **El Índice de Compromiso (*engagement)* alcanzó un 93%**, manteniendo el nivel de excelencia del año anterior.
- **El sentido de pertenencia aumentó a un 96%** (+1 pp en comparación con 2025).
- **Cultura interna de innovación:** se completó el levantamiento de 350 proyectos de innovación impulsados por colaboradores a lo largo de 11 divisiones (70% incremental, 25% adyacente y 5% transformacional), vinculados al Premio de Innovación Bci.

Reconocimientos en gestión de personas y empleabilidad

- **Bci fue incluido** en el *ranking* de Forbes **Mejores empleadores del mundo 2026,** que reúne a 900 organizaciones a nivel global. Bci es una de las dos empresas chilenas presentes en esta edición, elaborada a partir de la opinión de más de 300.000 colaboradores. La distinción reconoce la cultura corporativa, la experiencia de los colaboradores y el ambiente de trabajo de la organización.
- **Primer Lugar en Integración Vida Personal y Trabajo**: Bci fue reconocido en abril de 2026 en la categoría Grandes Corporaciones del estudio "Mejores Organizaciones para Integrar Vida Personal y Trabajo" (desarrollado por Fundación Chile Unido y El Mercurio), destacando por sus programas de flexibilidad e híbridos, coparentalidad y desarrollo integral.
- **Premio CEO DCH a la Excelencia:** el gerente general de Bci, Eugenio von Chrismar, recibió la distinción otorgada por la Organización Internacional de Directivos de Capital Humano (DCH) por su liderazgo en el desarrollo de entornos laborales centrados en el bienestar y equipos de alto desempeño.
- **Atracción de Talento Joven (Top of Mind 2026):** Bci se posicionó en el primer lugar en la categoría Banca, 4° lugar de preferencia para jóvenes de carreras tecnológicas, 2° lugar en Employer For Youth Fem y en el quinto puesto del *ranking* general en el estudio Top of Mind Chile 2026 de First Job, siendo el banco preferido por jóvenes profesionales menores de 35 años.
- **Posicionamiento en *rankings* de marca empleadora:** el banco ha sido destacado en estudios organizacionales que evalúan la percepción interna, la reputación y las prácticas a nivel mundial. Entre estos: Top Employers 2026, que reconoce a organizaciones que trabajan por establecer y mantener altos niveles de excelencia en sus prácticas de personas; Building Happiness, que posiciona a Bci como empresa más feliz de Chile y el 6° lugar en Merco Talento 2026, *ranking* que mide el atractivo de las empresas como lugares para trabajar, especialmente su capacidad para atraer y fidelizar talento.

Adopción, capacitación y Programa IAdopters

- **Niveles de adopción corporativa:** Bci alcanzó una tasa del 91% de Usuarios Activos Mensuales (MAU) en herramientas de IA, con un 50% de la corporación clasificado dentro de un nivel de uso avanzado.
- **Lanzamiento de IAdopters**: se creó la red de embajadores internos de IA para movilizar a los equipos con menor nivel de uso, profundizar los casos de uso existentes y actuar como referentes en la aplicación de los lineamientos de IA Responsable.
- **Despliegue tecnológico:** se expandió el acceso a plataformas como AI Studio, n8n, Claude y Work Studio de Google para los equipos internos.

Participación "Bottom-Up" e impacto de los colaboradores

Concurso interno de casos de uso de IA: se seleccionaron más de 100 proyectos propuestos por los colaboradores, proyectando la liberación de 18.000 horas-hombre (HH).

Herramientas y asistentes de productividad comercial

Lanzamiento de Partner IA: evolución a entorno productivo (integrado directamente en Google Chat) del asistente especializado para 1.500 ejecutivos en Chile, Perú y Estados Unidos. Este agente IA libera más de 3.800 horas mensuales de trabajo ejecutivo.

CRM agéntico: en su fase piloto, este desarrollo enfocado en automatizar tareas diarias logró reducir a la mitad el tiempo del proceso comercial y alcanzó una tasa de éxito siete veces mayor que la de los flujos tradicionales.

Crecimiento ambicioso y sostenible

Cifras al 30 de septiembre

Cuentas corrientes de MACHBANK	Compras con tarjeta + On-US MACHBANK	Financiamiento sostenible (saldo al 30 de septiembre)	Reducción de las emisiones operacionales
1.455.392	MM$ 1.303.215	MM$ 2.741.645	37%
(+21% vs. 3T25)	(+34% vs. 3T 2025)	(+35% vs. 3T 2025)	(en relación con la línea base, 2017)

Reconocimientos de liderazgo y madurez digital

- **Evident AI Index LATAM**: posicionamiento de Bci como el banco N.° 1 de Chile en madurez y adopción de Inteligencia Artificial.
- **Ranking Most Innovative Companies (MIC) 2026**: Primer lugar en la industria bancaria.
- **Open Banking Expo Awards (UK)**: Primer lugar en la categoría Best Open Finance Application.

Tecnologías disruptivas y transformación

- **Bci Venture Studio:** despliegue de la plataforma SaaS de hiperpersonalización basada en IA generativa (premiada en Innova Summit) y gestión de 12 iniciativas *moonshots* en los segmentos pyme, afluentes y Wealth Management.
- **Bci Think Tank:** paso a producción del modelo de Riesgo No Financiero y avance en modelos de computación cuántica aplicados a la detección de fraudes en cuentas digitales y a predicciones macroeconómicas.
- **Eficiencia financiera con el uso de IA:** la aplicación de modelos analíticos en Project Finance permitió una liberación de provisiones por $7.000 millones.

Evolución en banca digital

MACHBANK mantuvo una sólida trayectoria de crecimiento durante el período, impulsada por la expansión de sus medios de pago, la captación de depósitos y el desarrollo de su negocio de tarjetas de crédito.

- **Los medios de pago registraron un crecimiento en volumen acumulado interanual de un 34,0%**, manteniendo además una expansión de un 10% interanual en los segmentos de mayor vinculación y valor.
- **La captación aumentó un 167% interanual en depósitos a la vista y de ahorro**, impulsada principalmente por el producto de ahorro "24/7", cuyo saldo creció un 292% respecto del mismo período del año anterior. Este desempeño continuó fortaleciendo la vinculación y uso de productos por parte de los clientes.
- **El negocio de tarjetas de crédito consolidó su proceso de expansión**, alcanzando un *stock* de 65.461 tarjetas, equivalente a un crecimiento interanual de un 335%, más de 4,3 veces superior al registrado un año antes.

Innovación en el mercado de capitales

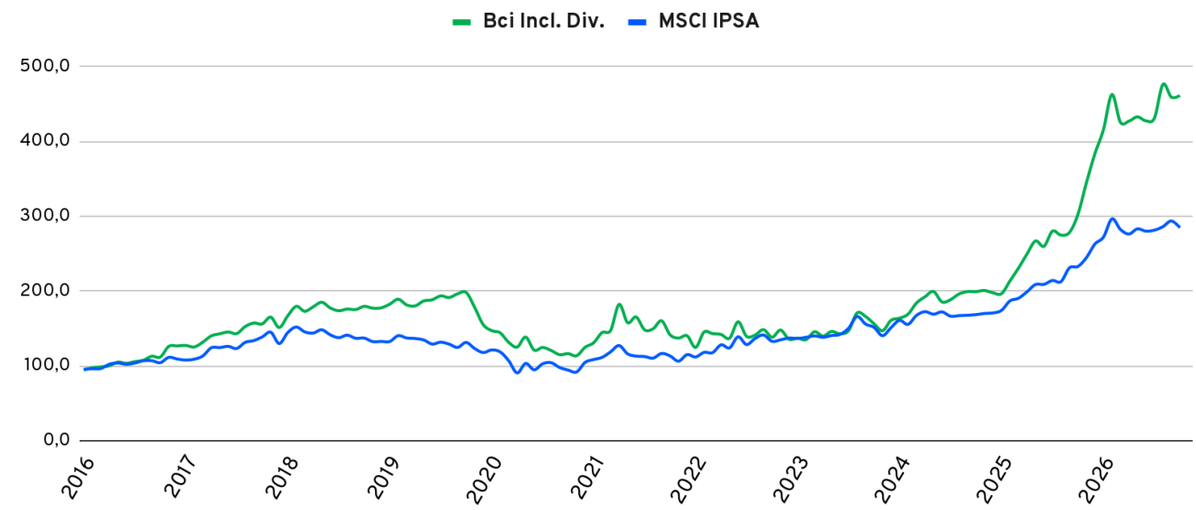
- **Emisión del primer Bono Bancario Tokenizado de Chile** por $40.000 millones sobre tecnología blockchain (DLT) en el Depósito Central de Valores Digital.

Hitos en la estrategia de sostenibilidad

- **En productos verdes,** Banca Ecosistema Retail registró al cierre del tercer trimestre un sobrecumplimiento de la meta de Seguros Verdes, alcanzando un 291%, y un cumplimiento del 100% en Hipotecario Verde, asociado a 124 proyectos sostenibles.
- **En financiamiento social,** esta división alcanzó un 100% de cumplimiento en las colocaciones totales Pyme, impulsado principalmente por los segmentos Digital, con un 144%, y Nace, con un 106%, junto con avances en la captación de clientes subatendidos.
- Asimismo, continuó fortaleciendo su **presencia en el ecosistema de innovación y emprendimiento** mediante programas como Scale W y Scale Bci, además de su participación en instancias como Festival Ladera Sur y ETM Day.
- **Bci avanza en su transición hacia una economía baja en carbono,** con metas de reducción definidas a 2030. En este contexto, impulsa un plan comercial para su cartera Wholesale orientado a otorgar financiamiento sostenible que apoye los planes de inversión de sus clientes. Paralelamente, busca consolidarse como un socio estratégico, articulando esfuerzos con la industria, la academia y el sector público para contribuir activamente al avance del ecosistema.

Información bursátil

Retorno acción Bci versus MSCI IPSA*
(Base 100: enero 2016, a la fecha)



Fuente: Bloomberg

Las acciones del Banco de Crédito e Inversiones cotizan en la Bolsa de Comercio de Santiago y en la Bolsa Electrónica de Chile.

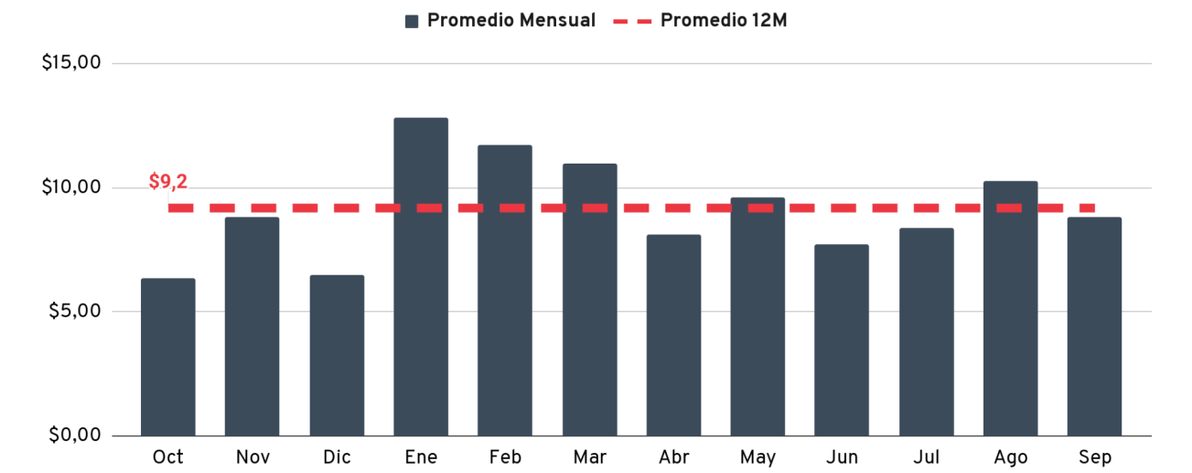
Indicadores bursátiles de Bci

	2024		2025			2026			
	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T
Precio de cierre ($Ch)	28.099	27.800	35.290	39.340	42.500	58.400	60.000	60.569	**64.800**
Precio mínimo ($Ch)	26.310	25.805	27.600	31.900	37.000	42.700	55.500	54.911	**60.637**
Precio máximo ($Ch)	28.905	29.084	35.290	40.000	43.890	58.400	66.399	66.399	**68.500**
Variación acción Bci en 12M* (%)	27,49	19,95	29,68	48,56	51,84	111,59	71,21	53,96	**52,47**
Retorno del IPSA en 12M (%)	11,27	8,27	15,35	28,59	38,20	56,20	38,84	31,43	**22,28**
Relación Precio/Valor Libro (veces)	0,90	0,92	1,09	1,22	1,30	1,71	1,76	1,75	**1,80**
Capitalización de mercado (Ch$Billón)	6,12	6,03	7,50	8,59	9,29	12,77	13,12	13,24	**14,17**

* Incluye ajustes por dividendos y cambios en el capital (fuente: Bloomberg).

Montos transados promedio*

(millones USD)



*Este valor representa todos los precios de negociación, multiplicado por el número de acciones correspondientes a cada precio. Posteriormente, se suma este valor y se promedia por mes (fuente: Bloomberg).

Anexos

Estado de resultados consolidado al 30 de septiembre de 2026

MM$	BCI + Subsidiarias + Sucursales	CNB + BCI FG	SSFF	Perú	Consolidado Total
Ingreso neto por intereses	822.605	558.320	83.155	15.148	1.479.228
Ingreso neto por reajustes	392.704	0	10	0	392.714
Ingreso neto por comisiones	304.414	49.935	25.354	6.064	385.767
Resultado financiero neto	95.088	9.011	273	8.688	113.060
Otros ingresos operacionales	27.684	24.615	4.148	9	56.456
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	1.642.495	641.881	112.940	29.909	2.427.225
Gastos por obligaciones de beneficios a empleados	-410.378	-173.448	-24.298	-7.758	-615.882
Gastos de administración	-283.149	-71.343	-34.737	-5.970	-395.199
Depreciación y amortización	-70.790	-9.859	-4.283	-3.131	-88.063
Deterioro de activos no financieros	-6	0	0	0	-6
Otros gastos operacionales	4.608	-2.753	-679	-115	1.061
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	-759.715	-257.403	-63.997	-16.974	-1.098.089
RESULTADO OPERACIONAL ANTES DE PÉRDIDAS CREDITICIAS	882.780	384.478	48.943	12.935	1.329.136
Provisiones por riesgo de crédito adeudado por bancos y créditos y cuentas por cobrar a clientes	-226.682	-51.212	-64.204	4.661	-337.437
Provisiones especiales por riesgo de crédito	-1.750	-4.050	8.437	-463	2.174
Recuperación de créditos castigados	65.211	4.743	10.522	0	80.476
Deterioro por riesgo de crédito de otros activos financieros a costo amortizado y activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado integral	784	1.959	0	-119	2.624
Gasto por pérdidas crediticias	-162.437	-48.560	-45.245	4.079	-252.163
RESULTADO OPERACIONAL	720.343	335.918	3.698	17.014	1.076.973
Resultado de operaciones continuas antes de impuestos	720.343	335.918	3.698	17.014	1.076.973
Impuesto a la renta	-116.219	-88.589	2.177	-1.460	-204.091
UTILIDAD (PÉRDIDA) CONSOLIDADA DEL PERIODO	604.124	247.329	5.875	15.554	872.882

Indicadores de riesgo al 30 de septiembre de 2026

MM$	BCI + Filiales + Sucursales	BCI FG (CNB)	SSFF	Perú	Consolidado
Colocaciones totales(*)					
Colocaciones Comerciales	24.062.760	16.220.662	0	796.836	41.080.258
Colocaciones de Vivienda	12.357.424	4.519.010	0	0	16.876.434
Colocaciones de Consumo	2.876.478	39.307	599.426	0	3.515.211
Préstamos comerciales originados y adquiridos por la entidad	63.876	0	0	0	63.876
Adeudos de los bancos	690.164	0	0	39.858	730.022
Total	40.050.702	20.778.979	599.426	836.694	62.265.801
(*) Activos financieros antes de provisiones					
Provisiones					
Comerciales	-353.744	-148.091	0	-7.670	-509.505
Vivienda	-93.576	-43.577	0	0	-137.153
Consumo	-193.496	-1.440	-77.853	0	-272.789
Adeudos de los bancos	-689	0	0	-35	-724
Total	-641.505	-193.108	-77.853	-7.705	-920.171
Préstamos Castigados					
Comerciales	108.267	22.184	0	124	130.575
Vivienda	12.510	0	0	0	12.510
Consumo	145.028	161	56.211	0	201.400
Total	265.805	22.345	56.211	124	344.485
Recuperos					
Comerciales	25.599	4.742	0	0	30.341
Vivienda	5.811	0	0	0	5.811
Consumo	33.802	0	10.522	0	44.324
Total	65.212	4.742	10.522	0	80.476
Cartera deteriorada Chile					
Comerciales	1.116.573	581.502	0	0	1.698.075
Vivienda	612.764	39.039	0	0	651.803
Consumo	160.773	0	47.146	0	207.919
Total	1.890.110	620.541	47.146	0	2.557.797

MM$	BCI + Filiales + Branches	BCI FG (CNB)	SSFF	Perú	Consolidado
Comerciales	342.497	66.697	0	0	409.194
Vivienda	260.864	37.787	0	0	298.651
Consumo	63.241	0	26.588	0	89.829
Total Cartera con morosidad de 90 días o más	666.603	104.484	26.588	0	797.674

Balance Consolidado al 30 de septiembre de 2026

MM$	BCI + Subsidiarias + Sucursales	BCI FG (CNB)	SSFF	Perú	Consolidado
ACTIVOS					
Efectivo y depósitos en bancos	2.643.527	554.182	450	454.433	3.652.592
Operaciones con liquidación en curso	1.093.911	0	0	2.024	1.095.935
Activos financieros para negociar a valor razonable con cambios en resultados	8.686.349	128.596	0	28.975	8.843.920
Contratos de derivados financieros	6.991.516	93.676	0	28.975	7.114.167
Instrumentos financieros de deuda	1.537.561	0	0	0	1.537.561
Otros	157.272	34.920	0	0	192.192
Activos financieros no destinados a negociación valorados obligatoriamente a valor razonable con cambios en resultados	63.876	0	0	0	63.876
Activos financieros designados a valor razonable con cambios en resultados	0	0	0	0	0
Activos financieros a valor razonable con cambios en otro resultado integral	4.616.416	4.065.035	0	317.488	8.998.939
Instrumentos financieros de deuda	4.616.416	4.065.035	0	317.488	8.998.939
Contratos de derivados financieros para cobertura contable	480.284	128.302	0	0	608.586
Activos financieros a costo amortizado	39.632.501	22.784.811	521.573	828.989	63.767.874
Derechos por pactos de retroventa y préstamos de valores	258.216	0	0	0	258.216
Instrumentos financieros de deuda	28.963	2.198.941	0	0	2.227.904
Adeudado por bancos	689.475	0	0	39.823	729.298
Créditos y cuentas por cobrar a clientes - Comerciales	23.709.016	16.072.571	0	789.166	40.570.753
Créditos y cuentas por cobrar a clientes - Vivienda	12.263.849	4.475.432	0	0	16.739.281
Créditos y cuentas por cobrar a clientes - Consumo	2.682.982	37.867	521.573	0	3.242.422
Inversiones en sociedades	51.782	221.741	0	0	273.523
Activos intangibles	358.143	165.632	5.630	6.417	535.822
Activos fijos	254.418	90.656	1.565	3.208	349.847
Activos por derecho a usar bienes en arrendamiento	84.891	18.315	4.358	1.782	109.346
Impuestos corrientes	9.725	0	102	6.103	15.930
Impuestos diferidos	237.113	240.445	85.596	3.928	567.082
Otros activos	1.283.583	638.820	24.352	5.067	1.951.822
Activos no corrientes y grupos enajenables para la venta	35.652	0	0	0	35.652
TOTAL ACTIVOS	59.532.170	29.036.534	643.626	1.658.414	90.870.743
PASIVOS					
Operaciones con liquidación en curso	1.064.735	0	0	1.360	1.066.095
Pasivos financieros para negociar a valor razonable con cambios en resultados	6.753.569	92.486	0	27.646	6.873.701
Pasivos financieros designados a valor razonable con cambios en resultados	0	0	0	0	0
Contratos de derivados financieros para cobertura contable	997.691	2.071	0	0	999.762
Pasivos financieros a costo amortizado	42.022.842	25.280.700	3.579	1.346.537	68.653.658
Depósitos y otras obligaciones a la vista	10.749.828	19.237.796	3.579	282.488	30.273.691
Depósitos y otras captaciones a plazo	17.817.617	2.914.889	0	808.065	21.540.571
Obligaciones por pactos de retrocompra y préstamos de valores	1.300.506	34.562	0	0	1.335.068
Obligaciones con bancos	2.864.951	0	0	99.087	2.964.038
Instrumentos financieros de deuda emitidos	8.687.245	0	0	38.213	8.725.458
Otras obligaciones financieras	602.695	3.093.453	0	118.684	3.814.832
Obligaciones por contratos de arrendamiento	88.586	7.766	6.438	1.733	104.523
Instrumentos financieros de capital regulatorio emitidos	2.637.772	0	0	0	2.637.772
Provisiones por contingencias	109.428	84.020	4.308	2.029	199.785
Provisiones para dividendos, pago de intereses y reapreciación de instrumentos financieros de capital regulatorio emitidos	269.794	0	0	0	269.794
Provisiones especiales por riesgo de crédito	277.093	34.536	5.344	1.087	318.060
Impuestos corrientes	11.824	25.333	86	0	37.243
Impuestos diferidos	0	0	0	0	0
Otros pasivos	757.901	360.138	522.558	13.750	1.654.347
TOTAL PASIVOS	54.991.235	25.887.050	542.313	1.394.142	82.814.740

$MM	BCI + Subsidiarias + Sucursales	BCI FG (CNB)	SSFF	Perú	Consolidado
PATRIMONIO					
Capital	3.306.479	1.624.079	208.096	245.061	5.383.715
Reservas	-423.925	1.621.958	-4.426	1.324	1.194.931
Otro resultado integral acumulado	872.817	-346.090	0	1.033	527.760
Elementos que no se reclasificarán en resultados	4.093	-2.033	0	0	2.060
Elementos que pueden reclasificarse en resultados	868.724	-344.057	0	1.033	525.700
Utilidades (pérdidas) acumuladas de ejercicios anteriores	449.391	0	-108.232	1.302	342.461
Utilidad (pérdida) del periodo	604.127	247.138	5.875	15.552	872.692
Menos: Provisiones para dividendos, pago de intereses y reapreciación de instrumentos financieros de capital regulatorio emitidos	-267.982	0	0	0	-267.982
De los propietarios del banco:	4.540.905	3.147.087	101.313	264.272	8.053.577
Del Interés no controlador	29	2.400	0	0	2.429
TOTAL PATRIMONIO	4.540.935	3.149.484	101.313	264.272	8.056.003
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	59.532.170	29.036.534	643.626	1.658.414	90.870.743

Glosario

Entidades, filiales y reguladores

- Bci: Banco de Crédito e Inversiones
- CNB: City National Bank of Florida (Filial bancaria de Bci en Estados Unidos)
- CMF: Comisión para el Mercado Financiero (Ente regulador del sistema bancario y del mercado de valores en Chile)
- IASB: *International Accounting Standards Board* (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad).
- BCRP: Banco Central de Reserva del Perú
- FDIC: *Federal Deposit Insurance Corporation* (Corporación Federal de Seguro de Depósitos de EE. UU.)
- OCC: *Office of the Comptroller of the Currency* (Oficina del Contralor de la Moneda de EE. UU.)
- CFPB: *Consumer Financial Protection Bureau* (Oficina de Protección Financiera del Consumidor de EE. UU.)
- UAF: Unidad de Análisis Financiero (Chile)
- BAM: Bci Asset Management (Administradora General de Fondos de Bci)

Indicadores de rentabilidad, resultado y actividad

- ROAE: *Return on Average Equity* (Rentabilidad sobre el patrimonio promedio después de impuestos)
- ROAA: *Return on Average Assets* (Rentabilidad sobre activos promedio después de impuestos)
- NIM: *Net Interest Margin* (Margen de interés y reajustes neto anualizado sobre activos productivos)
- GMV: Gross Merchandise Value (Valor bruto de las compras o ventas procesadas a través de la plataforma o medios de pago / Volumen total de facturación)
- MSCI IPSA: Índice de Precios Selectivo de Acciones de la Bolsa de Comercio de Santiago
- CAPEX: *Capital Expenditures* (Gastos en capital / Inversiones en infraestructura y tecnología)

Solvencia, capital y liquidez (estándares Basilea III)

- CET1: *Common Equity Tier 1* (Capital Básico o Capital Ordinario de Nivel 1)
- IAC: Índice de Adecuación de Capital (Razón entre el patrimonio efectivo y los activos ponderados por riesgo)
- APR: Activos Ponderados por Riesgo
- D-SIB: *Domestic Systemically Important Bank* (Banco de Importancia Sistémica Doméstica)
- AT1: *Additional Tier 1* (Instrumentos de Capital Adicional de Nivel 1)
- LCR: *Liquidity Coverage Ratio* (Razón de Cobertura de Liquidez)
- NSFR: *Net Stable Funding Ratio* (Razón de Financiamiento Estable Neto)
- ALAC: Activos Líquidos de Alta Calidad
- FED: Financiamiento Estable Disponible
- FER: Financiamiento Estable Requerido

Gestión del riesgo de crédito y de balance

- NPL / NPLs: *Non-Performing Loans* (Cartera de créditos con morosidad igual o mayor a 90 días)
- TR2: Tasa de Riesgo 2 (Indicador integral del costo de riesgo que mide el flujo de provisiones y castigos netos de recuperos sobre colocaciones)
- MAR: Marco de Apetito de Riesgo
- RIA: *Risk Identification and Assessment* (Proceso de Identificación y Evaluación de Riesgos)
- ALCO: *Assets & Liabilities Committee* (Comité de Activos y Pasivos)
- VaR: *Value at Risk* (Valor en Riesgo)
- EVE: *Economic Value of Equity* (Valor Económico del Patrimonio)
- NII: *Net Interest Income* (Ingreso Neto por Intereses)
- CVA: *Credit Valuation Adjustment* (Ajuste de Valoración por Riesgo de Crédito)
- FVA: *Funding Valuation Adjustment* (Ajuste de Valoración por Costo de Fondeo)
- PFE: *Potential Future Exposure* (Exposición Futura Potencial)
- KRI: *Key Risk Indicators* (Indicadores Clave de Riesgo)
- ECC: Entidad de Contraparte Centralizada

Experiencia de clientes, canales e innovación

- NPS: *Net Promoter Score* (Índice de recomendación neta de clientes)
- Snex: Índice de satisfacción de usuarios de canales digitales de Bci
- WM: *Wealth Management* (Banca Privada y Gestión Patrimonial)
- MAU: *Monthly Active Users* (Usuarios Activos Mensuales)
- IA / Gen-AI: Inteligencia Artificial / Inteligencia Artificial Generativa
- CoE: Centro de Excelencia (ej. CoE Gen-AI)
- API: *Application Programming Interface* (Interfaz de Programación de Aplicaciones)
- BaaS: *Banking as a Service* (Banca como Servicio)
- POC: *Proof of Concept* (Pruebas de Concepto)

Normativa, contabilidad y sostenibilidad

- NIIF / IFRS: Normas Internacionales de Información Financiera (*International Financial Reporting Standards*)
- US GAAP: *United States Generally Accepted Accounting Principles* (Normas contables de EE. UU.)
- FVOCI: *Fair Value Through Other Comprehensive Income* (Valor Razonable con cambios en Otro Resultado Integral - ORI)
- ORI: Otro Resultado Integral
- OPA: Oferta Pública de Adquisición de Acciones
- LIR: Ley sobre el Impuesto a la Renta
- RAN: Recopilación Actualizada de Normas de la CMF
- NCG: Norma de Carácter General emitida por la CMF
- UF: Unidad de Fomento
- IPC: Índice de Precios al Consumidor
- PIB: Producto Interno Bruto
- ESG: Environmental, Social, and Governance (Criterios Ambientales, Sociales y de Gobernanza)
- MSCI: Morgan Stanley Capital International *(*Clasificadora global de sostenibilidad e índices)
- S&P: Standard & Poor's (Agencia clasificadora de riesgo).