

## ANEXO 1. INFORMACIÓN SUMINISTRADA POR ITAÚ

### Herramienta cuantitativa

Cientes jurídicos: El Banco maneja una segmentación de acuerdo con el nivel de ventas por cliente de la siguiente manera:

### Ilustración 1

*Segmentación clientes jurídicos*

		Nivel de Ventas (Anual).		
Banca	Segmento	Subsegmento	Cierre fiscal (Declaración renta y/o EEEF oficiales año fiscal anterior)	
<b>Mayorista (Atacado)</b>	Corporativo	Corporate	Ventas anuales mayores a COP 150.000 MM.	
		Large Corporate	Ventas anuales mayores a COP 2 billones con excepción de industrias.	
		Latam - Multinacionales	Multinacionales con ventas de casa matriz > US\$ 50 MM.	
		Institucional		Gobierno: Independientemente nivel de ventas anual.
				Universidades: Ventas anuales mayores COP 150.000 MM.
				Institucional: Independientemente nivel de ventas anual.
		Grandes Empresas	Grandes Empresas T1 (Tier 1)	Ventas anuales entre COP 80.000 MM - COP 149.999 MM.
	Grandes Empresas T2 (Tier 2)		Ventas anuales entre COP 30.000 MM - COP 79.999 MM.	
	Grandes Empresas T3 (Tier 3)		Ventas anuales entre COP 5.001 MM - COP 29.999 MM.	
	Constructor	Constructor	Independientemente nivel de ventas anual.	
	Recuperaciones	Recuperaciones	Independientemente nivel de ventas anual.	
Pymes	Pymes T4 (Tier 4)	Ventas anuales hasta COP 5.000 MM		

*Nota:* Elaborado por el banco Itaú.

# de productos adquiridos por cliente: A continuación, relacionamos la información por productos del pasivo:

### Ilustración 2

# de productos del pasivo adquiridos por cliente

Producto	Segmento		
	Grandes Empresas	Corporativo	Gobierno/IFIS
Ahorros	12646	1924	8232
Corriente	4286	4077	4414
CDT	33572	719	1400
<b>TOTAL</b>	<b>50504</b>	<b>6720</b>	<b>14046</b>

*Nota:* Elaborado por el banco Itaú. La información esta acorte de julio 2024.

Tasas de interés de los productos del pasivo: La información se encuentra en el Anexo 2. Digitalización-TarifarioPJ-2025.

Saldos promedio por productos del pasivo: En la siguiente imagen se remite información de saldos promedio por tipo producto del pasivo y los principales segmentos:

### Ilustración 3

Montos promedios por productos del pasivo

Producto	Segmento		
	Grandes Empresas	Corporativo	Gobierno/IFIS
AHORROS	\$618.81	\$324.51	\$2,749.51
CORRIENTE	\$445.73	\$116.05	\$191.45
CDT	\$405.92	\$232.56	\$1,921.87
<b>TOTAL</b>	<b>\$1,470.47</b>	<b>\$673.12</b>	<b>\$4,862.83</b>

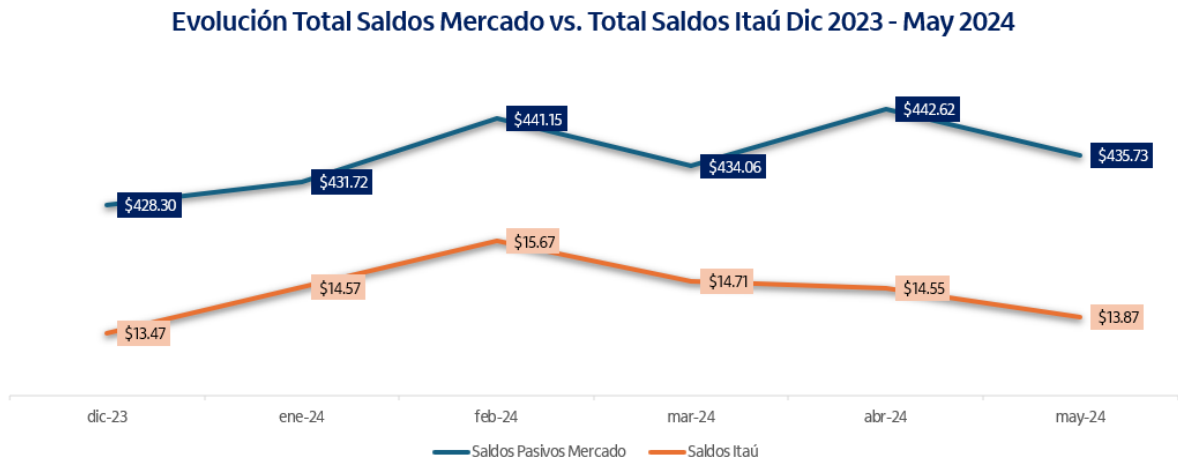
\*Cifras en MILES DE MILLONES  
Información con corte a Julio de 2024

*Nota:* Elaborado por el banco Itaú.

Evolución de los saldos del banco Itaú vs los saldos del mercado: respecto a productos del pasivo en la siguiente grafica se observa a nivel general el comportamiento de los saldos:

## Ilustración 4

Evolución total Saldos Mercado vs Total Saldos Itaú Dic 2023 – May 2024

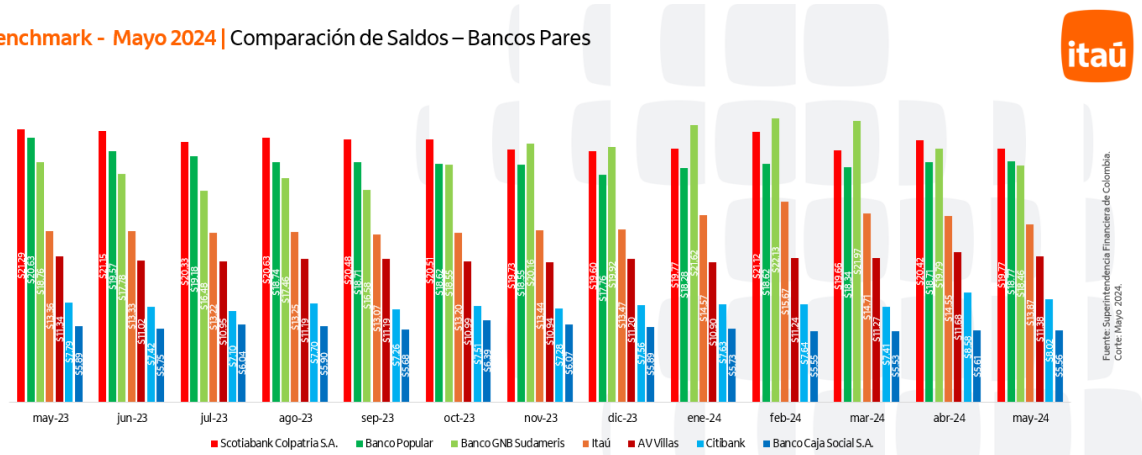


Nota: Elaborado por el banco Itaú.

## Ilustración 5

Comparación de saldos con Bancos Pares

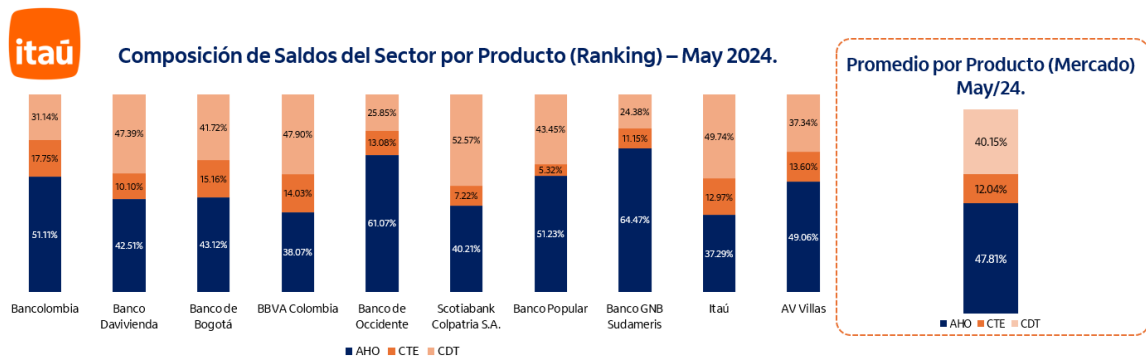
Benchmark - Mayo 2024 | Comparación de Saldos – Bancos Pares



Nota: Elaborado por el banco Itaú.

## Ilustración 6

### Composición de Saldos del Sector por producto



Ranking 2023			Ranking 2024			
Posición	Saldo	% Part	Banco	Posición	Saldo	% Part
1	90.66	21.95%	Bancolombia	1	91.00	20.88%
2	56.99	13.80%	Banco Davivienda	2	61.02	14.00%
4	50.98	12.34%	Banco de Bogotá	3	59.70	13.70%
3	53.74	13.01%	BBVA Colombia	4	57.23	13.14%
5	35.74	8.65%	BBVA de Occidente	5	42.23	9.69%
6	21.29	5.15%	Scotiabank Colpatría S.A.	6	19.77	4.54%
8	18.76	4.54%	Banco Popular	7	18.77	4.31%
7	20.63	5.00%	Banco GNB Sudameris	8	18.46	4.24%
9	13.36	3.24%	Itaú	9	13.87	3.18%
10	11.34	2.75%	AV Villas	10	11.38	2.61%
2023	413.05	100%	TOTAL BANCOS	2024	435.73	100%

### Highlights

- ✓ En cuanto al **ranking** por volumen de saldos, es encabezado por **Bancolombia** con el **20.88%** de la participación (**\$1 Billones**). Por lo tanto, **Banco Itaú** continúa ubicándose en el **noveno** puesto, con **\$13.87 Billones** y una participación del **3.18%**.
- ✓ El mercado continúa disminuyendo su apalancamiento en pasivos de alto costo (CDT), situándose al **40.15%** en Mayo de 2024. Sin embargo, la dinámica para Cuenta de Ahorros cambia, concentrándose en el **47.81%** con respecto al año anterior.
- ✓ Aunque el mercado presenta mayor apalancamiento en Cuenta de Ahorros, **Banco Itaú** mantiene en promedio de saldos para este producto en un **37%**, situándose entre uno de los más bajos en comparación con algunos de sus pares (BBVA 38%, Scotiabank 40%) respectivamente.
- ✓ **Banco Itaú** mantiene la tendencia en saldos de **Cuenta Corriente**, ubicándose en el **12.97%** respecto a los demás bancos de la muestra, que componen un total de saldos equivalentes al 12.04% en Mayo de 2024.

Desarrollo de Productos PJ

NOTA:  
• Cifras en billones.  
• Fuente: SFC, Distribución de las captaciones por rango e instrumentos financieros.  
• Variaciones Abr 2023 vs. Abr 2024.

**Nota:** Elaborado por el banco Itaú. La fuente de esta información es emitida por la Superfinanciera la cual se encuentra en el link: <https://www.superfinanciera.gov.co/publicaciones/60953/informes-y-cifras-cifras-establecimientos-de-credito-informacion-periodicamensual-distribucion-de-las-captaciones-por-rango-e-instrumentos-financieros-60953/>

Distribución de las captaciones por rango e instrumentos financieros: La información correspondiente a el número de productos, saldos y número de clientes tanto de persona natural como jurídica del Banco Itaú y otros bancos está en el Anexo 3. Distribución de las captaciones.

**TRX por producto transaccional:**

**Tabla 1**

*Información productos transaccionales*

Cash In/ Out	Producto	TRX	Volumen
Cash IN Tx	ACH Recibidas	7%	74%
	Adquiriencia	25%	2%
	Débitos automáticos	0%	0%
	Itaú pagos	4%	2%
	Money Market	1%	0%
	PSE	59%	14%
	Recaudo	2%	6%
	Tarjetas	2%	0%
	Transporte de valores	0%	1%
	Total, Cash IN Tx		100%
Cash OUT Valor	ACH Tx	73%	58%
	MISMO BANCO Tx	27%	42%
	Total, Cash Out Valor		100%

Montos aprobados para créditos en promedio:

**Tabla 2**

*Cupos de operaciones diversas*

Segmento	Promedio Monto Cupo
Banca Privada	\$458,164,706
Constructor	\$1,421,137,625
Corporativa	\$21,171,644,940
Grandes Empresas	\$2,253,063,507
Ifis y Gobierno	\$16,727,021,538
Medianas Empresas	\$55,840,000

*Nota:* Elaborado por el banco Itaú. Cifras en Pesos. *Nota:* Operaciones diversas incluye Cartera: Cartera Ordinaria - Factoring - Crédito de Tesorería - Sobregiro / COMEX: Giros Financiados - Prefinanciación - Capital de Trabajo - Garantías Bancarias - Cartas de Crédito - Cobranzas - Remesas / Fomento: Findeter - Bancoldex - Finagro / TDC: Tarjetas de Crédito / Panamá

**Tabla 3**

*Cupos operaciones de Leasing*

Segmento	Promedio Monto Cupo
Banca Privada	\$1,894,250,000
Constructor	\$2,084,000,000
Corporativa	\$4,384,762,887
Grandes Empresas	\$ 1,916,893,382
Ifis y Gobierno	\$3,289,785,714
Medianas Empresas	\$622,000,000

*Nota:* Elaborado por el banco Itaú. Cifras en Pesos.

Montos promedios de los movimientos bancarios. La información se encuentra consignada en el Anexo 3. Distribución de las captaciones.

Edad promedio de los representantes legales o presidentes de las compañías: Es posible inferir que son personas con un promedio de edad de entre 40-50 años.

**Herramienta cualitativa**

Se obtiene la siguiente información reportada por el Banco Itaú:

Preferencias de inversión: Los clientes se mueven con respecto al mercado, por ejemplo, en la subida de tasas que se dio hace algunos meses los clientes buscaban productos como CDT que manejaban tasas altas y ahora en la actualidad los clientes buscan otro tipo de inversiones como los fondos de inversión colectiva, por ejemplo.

Patrones de comportamiento y de consumo: no reportan tener algún estudio que dictamine ciertas corrientes como tampoco conocen si tienen una visión clara frente al cambio climático.

Satisfacción del usuario con respecto a los productos actuales de Itaú: La Meta para el NPS relacional es del 80%.

Informes de sostenibilidad de los últimos periodos: Los informes se encuentran en el siguiente link: <https://banco.itaú.co/web/personas/relacion-con-inversionistas/sostenibilidad>

Motivos para adquirir productos del activo y del pasivo:

- Pasivo: Necesidad de ahorro e inversión en productos como cuenta de ahorros y CDT. Frente a recursos más transaccionales se tiene la cuenta corriente.
- Activo: Necesidad de crédito para capital de trabajo, liquidez, crecimiento.

Canal por el cual los clientes realizan sus movimientos (digital o físico): actualmente el Banco tiene una oferta digital que abarca un portal transaccional y una App para persona jurídica. Sin embargo, frente a movimientos en oficina se puede dar por ejemplo por transacciones de recaudo de sus clientes y/o usuarios.