

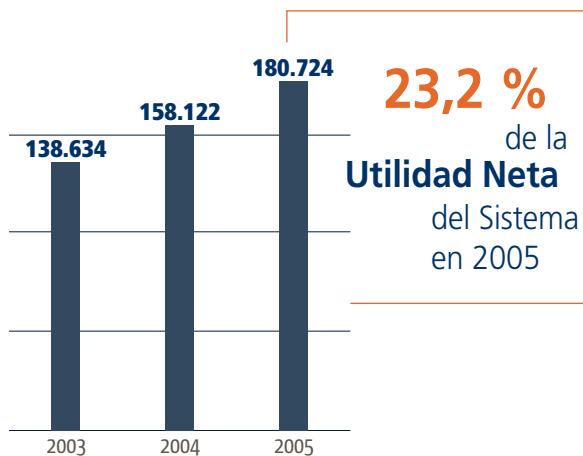
El Chile que tú quieres

"Nuestro desafío ha estado centrado en fortalecer un proceso de toma de decisiones en que nuestro cliente sea el eje. Continuaremos esforzándonos en interpretar correctamente las necesidades de nuestros clientes y en abordar aquellas de quienes aún no lo son"



Utilidad Neta

(millones de \$ de diciembre de 2005)



Estimados Clientes, Colaboradores y Accionistas

Quiero iniciar este recuento del año con mis sinceros agradecimientos a todos ustedes por haber hecho posible, desde el ámbito que le es propio a cada uno, que el 2005 fuera un año destacado para Banco de Chile. Con el mejor resultado de su historia, la mayor rentabilidad de la industria bancaria por segundo año consecutivo y un exitoso proceso de recolocación de acciones, entre otros hitos, nuestra corporación logró combinar resultados de excelencia con importantes desarrollos que permitirán sustentar nuestro crecimiento futuro, agregando valor tanto para nuestros accionistas como para nuestros clientes.

Es así como obtuvimos una utilidad neta superior a los \$ 180 mil millones, involucrando un crecimiento de 14% con respecto al resultado del año anterior, el que ya había experimentado una expansión igualmente significativa respecto del ejercicio previo. Este importante logro a nivel de última línea, permitió que Banco de Chile liderara la industria bancaria con una rentabilidad sobre capital y reservas de 30,4%, por arriba del 15,9% promedio marcado por el resto del sistema financiero chileno.

En una industria especialmente activa, con nuevos actores agregando un nivel aún mayor de competencia, nuestro volumen de créditos aumentó en 15%, casi 2,5 veces más que el crecimiento de la economía del país como un todo,

alcanzando Banco de Chile una participación de mercado en colocaciones netas de 18,3%. Esta expansión tiene el mérito adicional de haberse compatibilizado con un nivel de riesgo de crédito extraordinariamente bajo en que, al cierre del año, la cartera vencida significaba menos del 1% del portafolio total de créditos, cubierta, a su vez, en casi 200% por provisiones.

El importante aumento del volumen de créditos, tanto en nuestro Banco como a nivel de la industria, habla del proceso de bancarización que se ha venido desarrollando en la sociedad chilena, ya no sólo a nivel del mercado de corporaciones, como lo fue hace algunos años atrás, sino también a nivel de los microempresarios y las personas en general. Creo, sin embargo, que el buen desempeño de nuestra economía, su importante base institucional y una adecuada supervisión, permitirán que este proceso siga evolucionando a paso firme, quedando aún un amplio camino por recorrer. Los buenos resultados de hoy, nos sirven de estímulo para continuar en nuestra búsqueda de nuevas oportunidades de negocio que, con seguridad, surgen en un ambiente propicio.

El reconocimiento de este escenario nos ha llevado a reforzar nuestra estrategia de negocios, perseverando en el propósito de reorientar con fuerza nuestro portafolio hacia aquellos segmentos que evidencien mayores potenciales de crecimiento y mejores relaciones riesgo-retorno. De esta forma, junto

informe de gestión

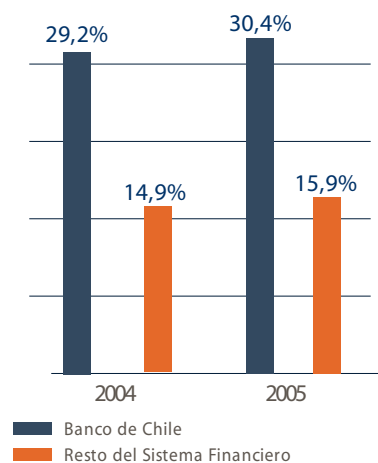
con definir un nuevo modelo comercial, se procedió a la estructuración de la organización en dos grandes mercados, mayorista y minorista, lo que ha hecho posible una mayor focalización hacia cada uno de los nichos, concentrando los esfuerzos de venta de manera más efectiva.

Un número mayor de subsegmentos ha sido definido al interior de cada mercado, reconociendo así diferentes comportamientos y masas críticas y creando grupos más homogéneos a los cuales dirigir nuestras propuestas de valor. Queremos que la sólida red de distribución que ofrece Banco de Chile a sus clientes sea utilizada en su integridad, aprovechando cada ocasión de contacto para desplegar el protocolo específicamente diseñado para cada subsegmento, con el apoyo de una plataforma de negocios inteligente y capaz de reconocer las necesidades específicas de cada cliente.

La implantación del nuevo modelo de negocios y organizacional, así como la inteligencia operacional y de sistemas que le da soporte –desarrollo, este último, que forma parte del cambio que hemos denominado Plan Neos– constituyen importantes emprendimientos que nos permitirán potenciar la extensa base de clientes de Banco de Chile, comprometiéndola en una relación de negocios duradera y mutuamente beneficiosa.

El esfuerzo comercial desarrollado durante los últimos años, fortalecido con esta renovada estrategia de aproximación a los clientes, sin duda ha venido dando frutos. Hemos visto cómo, consistentemente, hemos ido expandiendo los segmentos más rentables, como es el caso de los créditos de consumo, que crecieron en más de 20% durante los últimos doce meses, 560 puntos base por arriba del crecimiento global de la cartera de colocaciones.

Retorno sobre Capital



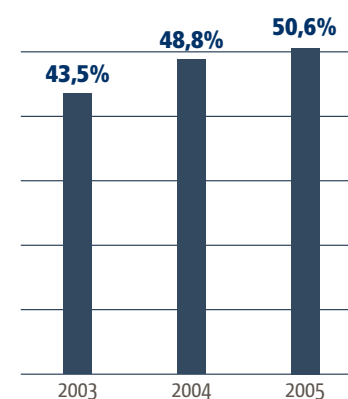
En particular, en el subsegmento de consumo conducido a través de Banco CrediChile –nuestra red dirigida al mercado de menores ingresos– ampliamos nuestra base de deudores en más de 25% durante el año, con un aumento de ventas de 27,7% anual.

Este escenario en que se inserta la industria, caracterizado por un gran dinamismo e interesantes oportunidades de negocio, unido a la nueva regulación que incorpora los requerimientos de las normas de Basilea II, nos plantea nuevas consideraciones en materia de necesidades de capital. Habiendo finalizado el año con un ratio de patrimonio efectivo sobre activos ponderados por riesgo de 11,2%, proyectamos la necesidad de aumentar la base de capital, de modo de poder aprovechar las oportunidades de negocio que hemos anticipado con un respaldo patrimonial adecuado.

Con respecto a las nuevas regulaciones mencionadas, creo importante destacar que Banco de Chile está totalmente alineado con la hoja de ruta emitida por la Superintendencia de Bancos en relación con la norma internacional conocida como Acuerdo de Basilea II. Hemos participado en diversos ejercicios de simulación y continuamos trabajando con éxito en el desarrollo y ajuste de sus estructuras de riesgo, para avanzar hacia modelos internacionalmente reconocidos.

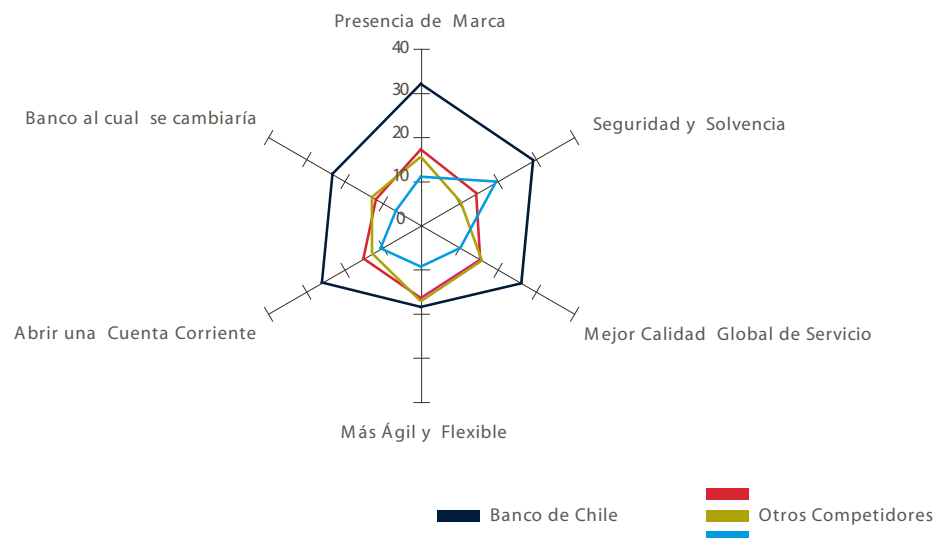
Estamos creando una organización más eficiente que pueda actuar con rapidez para identificar y responder frente a oportunidades de entregar soluciones creativas que aumenten el nivel de satisfacción del cliente.

Comisiones Netas/ Gasto Operacional



El Chile que tú quieres

Imagen Corporativa



Estudio Adimark GFK, cuentacorrentistas ABC1 y C2. Período de medición julio-septiembre 2005.
Banco de Chile incluye marca Banco Edwards.

Ésta, parece ser la clave para sustentar el importante cambio de foco que hemos podido instalar en nuestra corporación, con el fin de guiar un proceso sostenido de diversificación de fuentes de ingreso.

Nuestras bancas minorista y mayorista, y filiales como corredora de seguros, factoring y administradora de inversiones, han estado actuando en conjunto con el Banco en un gran número de aspectos, incluidos la segmentación de clientes y una adecuada estrategia de tarificación. Ese trabajo en equipo ha tenido como consecuencia, no sólo el aumento de volúmenes, sino también un mayor ingreso por comisiones, ya sea por la vía de los productos tradicionales como por los nuevos productos y servicios de filiales incorporados a la red.

Hemos visto así, que el ingreso por comisiones ha mostrado un sostenido aumento, siendo hoy capaz de cubrir casi un 51% de los gastos operacionales, a nivel consolidado, comparado con sólo 43,5% hace dos años atrás.

Por su parte, durante el año 2005, la estructura de gastos mostró una base bastante estable con algunos elementos no recurrentes que explican, en forma significativa, el aumento en los gastos operacionales de 10,6% registrado en el año y el mayor ratio consolidado de eficiencia de 53,6%. Es el caso de los gastos extraordinarios de administración, resultado de los esfuerzos del Banco por cumplir a cabalidad con los requerimientos de los reguladores de nuestras sucursales en los Estados Unidos, en materias de cumplimiento global. Estos gastos dieron lugar a un desembolso superior al equivalente de US\$ 24 millones durante el año reportado. La reorganización comercial implementada durante el segundo semestre significó también un mayor gasto en indemnizaciones. Descontados estos dos efectos, el ratio de eficiencia para el año 2005 se reduce a un 50%.

Asimismo, la ampliación de la red de distribución, tanto a nivel de Banco CrediChile como de las redes Banco de Chile y Banco Edwards, significó la apertura de un total de 24 nuevas sucursales durante el año, con el consiguiente aumento del gasto de administración, por concepto de puesta en marcha e infraestructura. La red de cajeros automáticos, por su parte, se incrementó también en forma sustantiva en 26%, traduciéndose en la instalación de 257 nuevos equipos.

Nuestro desafío en los últimos años ha estado centrado en fortalecer un proceso de toma de decisiones en que nuestro cliente sea el eje. Hemos ganado en tiempo de respuesta, hemos implementado procesos más ágiles y hemos construido una cultura común. Nuestros clientes también parecen haberlo percibido así. A la luz de los resultados de las encuestas de mercado efectuadas en forma permanente por entidades independientes y en las que Banco de Chile lidera, con significativa ventaja, en la mayoría de los atributos medidos: primera recordación de marca, primer banco para abrir cuenta corriente, primer banco para cambiarse, más ágil y flexible, entre muchos otros.

Son nuestros colaboradores los responsables y artífices principales de esta favorable respuesta del mercado y dirijo a ellos mis felicitaciones y agradecimientos. Su entrega y profesionalismo, así como el compromiso con los valores compartidos, han sido relevantes en el logro de reconocimientos tan significativos como la nominación, por parte de "The Great Place to Work Institute", de nuestra filial Banchile Corredores de Seguros, como el mejor lugar para trabajar en Chile.

Continuaremos esforzándonos en interpretar correctamente las necesidades de nuestros clientes y en abordar aquéllas de quienes aún no lo son. Estamos seguros de tener una gran organización desde la cual seguiremos construyendo juntos el Chile que todos queremos.

Pablo Granifo L.
Gerente General