

04

Gestión Comercial por Áreas de Negocio

Banco de Chile

Áreas de Negocio del Banco de Chile

	Área de Negocio	Mercado Objetivo	Estrategia
Mercado Minorista	<ul style="list-style-type: none"> ■ Personas y Empresas 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Personas naturales con ingresos superiores a \$350 mil mensuales. ■ Pequeñas y medianas empresas con ventas anuales de hasta \$1.200 millones. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fuerte subsegmentación y posicionamiento multimarca. ■ Foco en cruce de productos y calidad de servicio. ■ Satisfacción de necesidades específicas con productos de amplia masa crítica.
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Banco CrediChile 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Personas naturales con ingresos mensuales que fluctúan entre \$170 mil y \$380 mil. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gama de productos que permiten iniciar al cliente en el uso de servicios bancarios. Foco en red de distribución y fuerza de ventas.
Mercado Mayorista	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grandes Corporaciones 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Empresas con ventas sobre \$33.000 millones anuales. Filiales de multinacionales, empresas públicas y del sector financiero, comercial, constructoras e inmobiliarias. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Área derivadora de negocios hacia el resto de la organización, en particular filiales. Oferta integral de servicios focalizada en el crecimiento de márgenes y venta cruzada.
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grandes Empresas 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Empresas con ventas anuales entre \$1.200 millones y \$33.000 millones. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Énfasis en la oferta de servicios con valor agregado como leasing, comercio exterior y asesoría financiera. Oferta integral potenciada por una sólida red de distribución.
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Tesorería 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Agentes del mercado de capitales y grandes empresas intensivas en el uso de productos altamente transaccionales como derivados e inversiones. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Relación comercial de largo plazo, proporcionando al cliente orientación financiera especializada que agregue valor a su negocio.

Resultados 2007

- Aumento de colocaciones de consumo de 8,3% en el año.
- Incremento de 13,3% y 9,5% en colocaciones a personas y empresas respectivamente.

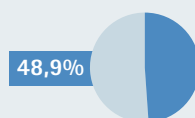
- Aumento de 12,2% anual en las colocaciones de consumo del segmento.
- Incremento de 14% en el número de clientes con respecto al año anterior.
- Fortalecimiento de la red de distribución con 11 nuevas sucursales en diferentes puntos del país.

Portafolio de crédito por mercado

37,7%

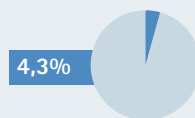
Contribución a la utilidad antes de impuesto 2007

48,9%



2,8%

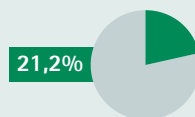
4,3%



- Crecimiento en la cartera de colocaciones de un 23,7% en el año.

42,4%

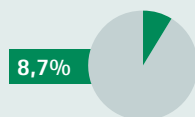
21,2%



- Crecimiento de la cartera de 9,2% en 2007.
- Incremento cercano al 50% en la venta de convenios y servicios.

12,6%

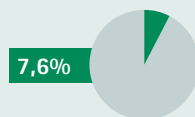
8,7%



- Emisión de UF 12 millones en bonos Senior como Subordinados, además de la emisión de una nueva línea por UF 20 millones.

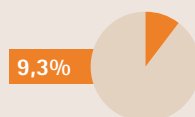
0,2%

7,6%



4,3%

9,3%



Filiales y Sucursales en el Exterior

- Empresas filiales que ofrecen servicios financieros complementarios a las actividades propias del Banco. Incluyen operaciones de corretaje de valores, inversión y fondos mutuos, seguros, asesoría financiera, factoring, cobranzas, securitización y ventas.

- Banchile Corredora de Bolsa, líder del mercado con una participación de 13,7% en montos transados en acciones, obtuvo una utilidad neta de \$7.968 millones, un 14,9% mayor con respecto al año anterior.

- Banchile Administradora General de Fondos, líder en el mercado con un 24,7% de participación de mercado, al cierre del año.

- Banchile Factoring, con 28% de participación de mercado, experimentó un crecimiento del 31% en su volumen de operaciones.

- Banchile Corredores de Seguros, superó en 14% el promedio anual de las primas intermediadas en 2006.

- Banchile Securitizadora mantiene, al cierre de 2007, una cartera de activos securitizados por \$106.000 millones.

Durante el año 2007 Banco de Chile logró un importante posicionamiento en el mercado minorista a través de la División Banca de Personas y Empresas y la División Banco CrediChile. Los esfuerzos desarrollados por ambos equipos en los segmentos correspondientes permitieron alcanzar el crecimiento planificado.

Los logros comerciales de ambas divisiones son una demostración del fuerte compromiso con el modelo de negocio del Banco de Chile, entregando la mejor calidad de servicio, con la mejor plataforma tecnológica y una amplia oferta de productos pensada de acuerdo a las necesidades de cada segmento y subsegmento.

Asimismo, los resultados alcanzados son un reflejo del esfuerzo que el Banco de Chile ha entregado para lograr una mayor profundidad financiera y bancarización en el país, aportando así a la modernización del sistema financiero y respondiendo a las necesidades de las personas y empresas.

División Banca de Personas y Empresas

La División Banca de Personas y Empresas es responsable de la atención integral de las necesidades financieras de personas naturales con ingresos superiores a \$350 mil mensuales, y de pequeñas y medianas empresas con ventas anuales de hasta \$1.200 millones. Cuenta con una de las mayores redes de distribución del país formada por 194 sucursales a lo largo de todo Chile, incluyendo 10 centros de atención para clientes de Banca Privada y 23 que operan bajo la marca Banco Edwards. Se suman más de 1.400 cajeros automáticos y 23 cajas auxiliares.

La División ofrece a las personas una gama de productos y servicios que incluye cuenta corriente, pagos automáticos de cuentas, tarjetas de débito, tarjetas de crédito, líneas de crédito de libre disposición, créditos para vivienda en sus diversas modalidades y de libre disponibilidad, créditos de consumo, seguros de vida y generales, instrumentos de ahorro, fondos mutuos, intermediación de acciones y servicios de moneda extranjera. A su vez, para cada subsegmento, la División cuenta con propuestas de valor diferenciadas por productos, marcas, precios y canales de atención.

La División ofrece servicios financieros a un 65% de las empresas medianas del país, porcentaje que en el caso de las organizaciones pequeñas supera el 40%. A todas ellas ofrece una amplia gama de productos y servicios, destacando variadas alternativas de financiamiento, apoyo en las operaciones de importación y exportación, servicio de cobranzas, pagos y recaudaciones, contratos de leasing, servicios de factoring, servicios asociados a la cuenta corriente, transferencias y pagos desde y hacia el exterior, administración de inversiones, intermediación de seguros, compraventa de divisas y créditos acogidos al Fondo de Garantía para el pequeño empresario (FOGAPE).

Durante el 2007 la División sobrepasó la gran mayoría de las metas definidas para el año en materia de volúmenes de negocios, incorporación de nuevos clientes, índices de eficiencia y control del riesgo. Además alcanzó importantes avances en el apoyo al fortalecimiento de los negocios de las filiales en la red de distribución, en el mejoramiento de la calidad de servicio y en el efectivo manejo de los recursos humanos.

Cumpliendo con la visión estratégica del Banco de alcanzar una mayor participación y presencia en la banca minorista, la División Banca de Personas y Empresas tuvo importantes logros durante el año. Las colocaciones en el segmento personas registraron un incremento de un 13,3%, alcanzando \$3.597 mil millones al cierre del ejercicio. Por su parte, las colocaciones del segmento empresas totalizaron \$851 mil millones, equivalente a un aumento de 9,5% respecto al ejercicio 2006.

En relación a los productos del Banco, destacan los crecimientos en colocaciones hipotecarias de vivienda, comerciales y leasing, las que registraron incrementos de un 27,8%, 17,9% y 14,4% respectivamente. Estos resultados permitieron aumentar las participaciones de mercado en estos productos, especialmente en créditos hipotecarios de vivienda. En términos de número de clientes, la División logró incorporar 50.371 nuevos clientes en los segmentos objetivos, administrando una cartera total de 468 mil clientes de cuenta corriente al cierre del ejercicio 2007.

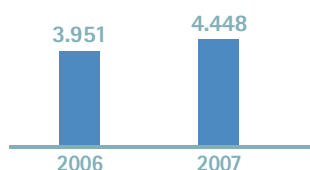
Los logros alcanzados en 2007 por la División Banca de Personas y Empresas son consecuencia de las diversas iniciativas llevadas adelante durante la gestión. Al respecto es importante destacar la implementación de plataformas de atención masiva para clientes del segmento clásico en sucursales de Santiago y el resto del país, y la habilitación de plataformas de atención del segmento preferente en algunas oficinas, con el propósito de aumentar la efectividad en la oferta de productos y servicios.

La gestión del capital humano de la División tuvo como logro importante una mejora notable en el clima laboral interno, así como también en las evaluaciones de las jefaturas. Los esfuerzos realizados en el fortalecimiento de los sistemas de comunicación interna y de incentivos, además del reforzamiento de las capacitaciones y del liderazgo en los Jefes de la División, permitieron superar los resultados del año 2006. Aportó también a este logro el fuerte trabajo en la integración total de los equipos al interior de las sucursales y en el alineamiento claro de las prioridades estratégicas del Banco y la División.

La Banca de Personas y Empresas continuó avanzando en la implementación del Plan Neos, permitiéndole consolidar el nuevo modelo de negocios orientado a la generación de la información necesaria y adecuada para el diseño de propuestas de valor específicas, de acuerdo a los requerimientos de cada subsegmento de negocios, potenciando la eficiencia y la calidad de servicio.

Colocaciones de Personas y Empresas

(Miles de millones de \$ de diciembre 2007)



Colocaciones de Personas y Empresas por Línea de Negocio

(millones de \$)

	2007	%
Vivienda	1.900.017	42,7
Comercial	1.082.748	24,4
Consumo	979.918	22,0
Leasing	159.015	3,6
Contingentes	46.052	1,0
Comercio Exterior	26.258	0,6
Cartera Vencida	45.064	1,0
Otros	208.387	4,7
Total	4.447.459	100,0

Resultado de Personas y Empresas

(millones de \$)

Margen Bruto	-353.048
Gastos Operacionales	-146.368
Gasto Neto por Riesgo	-40.331
Otros Ingresos y Gastos	-11.325
Contribución antes de impuestos	155.024
Margen Bruto / Colocaciones	7,9%

Banco CrediChile

Banco CrediChile está orientado a entregar servicios financieros a los segmentos socioeconómicos C3, D, pensionados y microempresarios, conformando un mercado potencial de 50% de la población chilena activa. Este segmento corresponde a personas que cuentan con ingresos que fluctúan entre \$170 mil y \$380 mil mensuales.

La División ofrece una amplia gama de productos y servicios, entre los cuales destacan: créditos de consumo, tarjetas de crédito y débito, cuentas vista con abono de remuneraciones, ahorro vista y a plazo, créditos hipotecarios, seguros de vida y generales, además de productos de retail que permiten tangibilizar créditos para satisfacer ampliamente las necesidades de los clientes. Para ello cuenta con una amplia variedad de canales de distribución, la que incluye 97 sucursales y 7 centros de negocios desde Arica a Punta Arenas, además de un moderno centro de llamados.

De acuerdo a los lineamientos estratégicos de la Corporación, los esfuerzos de Banco CrediChile en la gestión 2007 se concentraron en el crecimiento de las colocaciones de consumo, manteniendo una estrategia de bajos costos de operación y control de riesgos. En este contexto, los créditos de consumo, que conforman el 82% de las colocaciones totales de Banco CrediChile, registraron un crecimiento del 12,2% respecto al ejercicio anterior.

Estos importantes logros alcanzados por la División se sustentan en el fortalecimiento de la red de distribución con 11 nuevas sucursales que representaron durante el año un aumento en las oportunidades de negocio. Asimismo, Banco CrediChile desarrolló durante el 2007, una fuerte sinergia con las otras áreas comerciales de la Corporación, las cuales aportaron al crecimiento de la División y de todo el Banco de Chile. Es así como las divisiones Banca de Personas y Empresas, Grandes Empresas y Corporativa aportaron con la captura de 100.000 nuevos clientes a través del establecimiento de convenios de abono de remuneraciones con empresas y de un efectivo uso de las bases de datos.

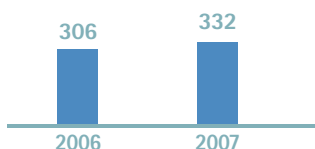
Es importante señalar que por primera vez, el flujo de comisiones netas del ejercicio cubrió completamente los gastos de apoyo de la División. Esto gracias a un estricto control de gastos y mejoras en la capacidad de generación de ingresos, específicamente a través de comisiones.

Consistente con las políticas de recursos humanos de la Corporación, Banco CrediChile mantiene una permanente preocupación por contar con empleados bien calificados, motivados y capacitados para entregar un servicio con los mejores estándares de calidad. Por ello, Banco CrediChile estableció el año 2006 un convenio de certificación de cargos con INACAP, que permitió validar los conocimientos del 74% de sus colaboradores durante el 2007. Adicionalmente, la División realizó dos diplomados en convenio con el Instituto de Estudios Bancarios Guillermo Subercaseaux y con la Universidad Adolfo Ibáñez los que contaron con la participación de 63 empleados.

Las fortalezas desarrolladas por Banco CrediChile a través de su red de distribución, un equipo altamente capacitado y comprometido, y su plataforma tecnológica junto a las sinergias que ha desarrollado con las otras divisiones comerciales de la Corporación, le permite estar en excelentes condiciones para enfocarse en ser un gran Banco de retail, líder en su segmento, con una alta rentabilidad y el mejor servicio para sus clientes.

Colocaciones Banco CrediChile

(Miles de millones de \$ de diciembre 2007)



Colocaciones Banco CrediChile por Línea de Negocios

(millones de \$)

	2007	%
Consumo	271.953	82,0
Vivienda	55.424	16,7
Cartera Vencida	2.111	0,6
Otros	2.355	0,7
Total	331.843	100,0

Resultado Banco CrediChile

(millones de \$)

Margen Bruto	45.684
Gastos Operacionales	-16.528
Gasto Neto por Riesgo	-14.868
Otros Ingresos y Gastos	-544
Contribución antes de impuestos	13.744
Margen Bruto / Colocaciones	13,8%

Banco de Chile enfoca parte de sus servicios financieros en el mercado mayorista conformado por las grandes empresas y corporaciones nacionales e internacionales, así como también intermediarios financieros e inversionistas institucionales. Este segmento tiene colocaciones totales de \$6.501 mil millones y contribuye con un 55% al total de colocaciones del Banco. Durante el 2007 el mercado mayorista alcanzó un crecimiento de 20% respecto del ejercicio anterior.

Banco de Chile es uno de los más importantes proveedores de productos y servicios en este segmento, basándose en el conocimiento de los clientes y las variables claves para sus negocios, así como también la experiencia de sus profesionales. La Corporación ofrece sus servicios al mercado mayorista a través de tres divisiones: División Corporativa e Internacional, División Grandes Empresas y División Financiera.

División Corporativa e Internacional

La División Corporativa e Internacional atiende las necesidades financieras de aquellas empresas cuyas ventas superan los \$33.000 millones al año (aproximadamente US\$60 millones). Se incluyen dentro de sus clientes a gran parte de las empresas públicas del país, las filiales de multinacionales y todas las compañías que conforman los grandes conglomerados empresariales de Chile, incluyendo los sectores financieros, comercial, fabril, de infraestructura, concesiones y servicios.

Adicionalmente, esta División es la encargada de la gestión y administración de la Banca Inmobiliaria y Construcción, además de la Banca Internacional. La primera atiende a aquellas empresas inmobiliarias y constructoras cuyos proyectos requieren financiamiento por sobre UF 50 mil, las cuales conforman un grupo de 920 clientes al cierre del ejercicio 2007. Por su parte, la Banca Internacional es responsable de la gestión y control de las sucursales de Nueva York y Miami, de la Oficina de Representación en México y de Banchile Trade Services en Hong Kong.

Bajo un concepto de oferta integral, la División Corporativa e Internacional entrega una variada y diversa oferta de productos y servicios, entre los que se incluyen financiamiento de corto y largo plazo, préstamos hipotecarios, financiamientos vía leasing, créditos sindicados, operaciones de factoring, además de los servicios ofrecidos por la banca de inversiones de Banchile Corredores de Bolsa y Banchile Asesoría Financiera.

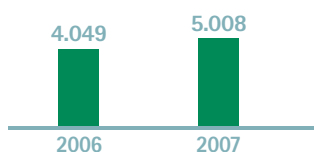
Destacan también los servicios de administración de caja para empresas, tales como servicios de pagos, recaudación y cobranzas, y la conexión a redes internacionales de transferencias de fondos, además de los tradicionales productos de pasivos, en especial, de cuenta corriente. En este ámbito, es de gran importancia la derivación de clientes y negocios que la División realiza hacia los mercados minoristas del Banco, capturando clientes en forma masiva para otras áreas comerciales.

Con el fin de proporcionar un servicio altamente competitivo, la División Corporativa e Internacional trabaja junto a la División Financiera a través de una plataforma especializada -la Mesa de Distribución- para resolver directamente las necesidades de liquidez y financiamiento de corto plazo de los clientes corporativos. Al respecto destacan los productos derivados como los contratos forward peso-dólar, UF-dólar y swaps de tasas de interés. Además, el Banco ha perfeccionado su oferta de soluciones tecnológicas a través de sistemas que facilitan la conexión y comunicación con los clientes.

Al cierre del ejercicio 2007, la División Corporativa e Internacional logró un 42,4% de las colocaciones totales del Banco de Chile y el 21,2% de los ingresos netos antes de impuesto. De esta forma, y respecto del año 2006, las colocaciones totales gestionadas por la División se incrementaron en un 23,7% real.

Colocaciones de Grandes Corporaciones

(Miles de millones de \$ de diciembre 2007)



Colocaciones de Grandes Corporaciones por Línea de Negocios

(millones de \$)

	2007	%
Comercial	3.113.054	62,2
Contingentes	891.609	17,8
Comercio Exterior	513.156	10,2
Leasing	225.926	4,5
Hipotecario	19.457	0,4
Cartera Vencida	10.420	0,2
Otros	234.674	4,7
Total	5.008.296	100,0

Resultado de Grandes Corporaciones

(millones de \$)

Margen Bruto	104.457
Gastos Operacionales	-26.491
Gasto Neto por Riesgo	5.682
Otros Ingresos y Gastos	-16.499
Contribución antes de impuestos	67.149
Margen Bruto / Colocaciones	2,1%

División Grandes Empresas

La División Grandes Empresas ofrece sus productos y servicios a aquellas empresas cuyas ventas alcanzan montos entre US\$2 millones y US\$60 millones anuales. La propuesta de valor que entrega a este segmento considera productos de leasing -que operan bajo la marca comercial Leasing Andino-, Banchile Factoring y Banchile Asesoría Financiera, conformando una oferta de valor que nuevamente este año contribuyó al crecimiento del volumen de negocios y al posicionamiento de la División en su segmento. Durante el 2007, esta división consolidó sus resultados con niveles de participación de mercado de 16,2% en colocaciones y 69,1% en número de clientes.

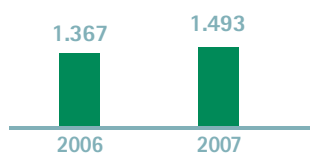
Los mayores logros obtenidos durante el año que han permitido este fortalecimiento en el mercado de Grandes Empresas se refieren a:

- La venta de servicios a empresas aumentó el cruce de productos y la rentabilización de nuestros clientes, con un aumento importante tanto en la venta de convenio de remuneraciones, cuentas corrientes y en particular en cuentas vistas, que experimentó un crecimiento cercano al 50% con respecto al año anterior.
- El volumen de colocaciones aumentó en un 9,2%, totalizando \$1.493 mil millones que representan un 12,6% del volumen total de colocaciones de la Corporación.
- Destacable fue el desempeño de Leasing Andino, el cual alcanzó colocaciones por un total de \$723.633 millones, lo que representó un incremento de 19,5% respecto al año anterior.
- La creación de la unidad de potenciación de cartera constituyó una propuesta de valor importante para los clientes con bajo nivel de vinculación con el Banco. La División les presentó una atención especializada en sus requerimientos, contribuyendo en gran medida al crecimiento obtenido en el volumen de colocaciones y de utilidades.

El éxito obtenido se debe principalmente a altos estándares de calidad de servicio entregados a través de ejecutivos comerciales altamente capacitados y comprometidos con la Corporación. Lo anterior ha permitido crear una ventaja competitiva importante en términos de la flexibilidad y creación de soluciones personalizadas para los clientes.

Colocaciones de Grandes Empresas

(Miles de millones de \$ de diciembre 2007)



Colocaciones de Grandes Empresas por Línea de Negocios

(millones de \$)

	2007	%
Comercial	724.374	48,5
Leasing	266.492	17,9
Comercio Exterior	258.949	17,3
Contingentes	176.475	11,8
Hipotecario	30.100	2,0
Cartera Vencida	3.732	0,3
Otros	33.009	2,2
Total	1.493.131	100,0

Resultado de Grandes Empresas

(millones de \$)

Margen Bruto	59.347
Gastos Operacionales	-21.816
Gasto Neto por Riesgo	-3.507
Otros Ingresos y Gastos	-6.469
Contribución antes de impuestos	27.555
Margen Bruto / Colocaciones	4,0%

División Financiera

La División Financiera es la unidad de negocios responsable de administrar la liquidez del Banco, gestionar las posiciones netas sujetas a riesgos de mercado, administrar el portafolio de inversiones financieras y desarrollar productos derivados para coberturas propias o de clientes. Para cumplir con sus funciones, la División está estructurada en tres áreas: Finanzas Moneda Nacional, Finanzas Moneda Extranjera y el Departamento de Instituciones Financieras Internacionales.

El equipo actúa como intermediario, recibiendo los fondos depositados por los clientes y asignándolos a las áreas comerciales de acuerdo a los plazos y condiciones requeridas por los clientes que demandan créditos. Además la División invierte los excedentes y busca en el mercado los fondos adicionales requeridos en cada momento. En este proceso de intermediación, la División fija los costos marginales para comprar y vender recursos de acuerdo a los riesgos de descalces de plazos, tasas y monedas.

El año 2007 se proyectó inicialmente como un período auspicioso en el ámbito nacional e internacional, sin embargo la situación tuvo un giro inesperado que sorprendió a los mercados y a las autoridades monetarias. Estos cambios, que parecieron ser una amenaza para el cumplimiento de las metas de la División Financiera, fueron una oportunidad para el equipo. De esta manera, los altos e inesperados IPCs del mercado nacional se tradujeron en mayores activos en UF financiados con pasivos en pesos nominales, generándose un histórico resultado en el manejo del balance UF.

Por su parte, la volatilidad internacional de las divisas y de las tasas, debido a la crisis subprime en Estados Unidos, fue una oportunidad para determinadas inversiones en países como Brasil, México, Colombia y Perú, combinando tasas locales y dólares, obteniendo de esta manera excelentes resultados y cumpliendo cabalmente con las metas establecidas para Moneda Extranjera.

Asimismo, un importante hito para División Financiera fue la capitalización del 30% de las utilidades del ejercicio 2006, el aumento del capital y las reservas en un 5% y el crecimiento del capital extraordinario por aproximadamente \$84,3 mil millones a través de la emisión de nuevas acciones.

Adicionalmente se realizaron 5 colocaciones de bonos por un total de UF 12.000.000 -tanto de bonos Senior como Subordinados, además de la emisión de una nueva línea por UF 20.000.000-, para sustentar el importante crecimiento de las colocaciones del Banco, las cuales se realizaron en excelentes condiciones de spread y tasas.

Las modificaciones realizadas al límite de inversión de las AFP en el exterior y la entrada en vigencia del MKII -especialmente en relación a la constitución de la Reserva Técnica promedio de US\$1.900 millones- aportaron otra cuota de incertidumbre al mercado ya que ambas medidas tendrán un importante impacto en la liquidez y en gestión financiera. Sin embargo, la División Financiera superó estos inconvenientes con muy buenas estimaciones, tomando todas las medidas adecuadas y anticipándonos a los hechos. Al respecto la División realizó una exposición a la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras sobre cómo cambiarían las cifras y el impacto en la liquidez del sistema, tanto en pesos como en dólares.

Luego de un largo proceso ante las autoridades fiscalizadoras a partir de abril, la Mesa de Dinero Empresas obtuvo las autorizaciones correspondientes para operar Opciones, concretando importantes operaciones en los primeros meses, ampliando de esta manera los productos ofrecidos a los clientes en medio de un mercado cada año más competitivo. De esta manera la Mesa demuestra su capacidad de cumplir las metas impuestas en todos sus productos.

Resultado de Tesorería

(millones de \$)

Margen Bruto	28.645
Gastos Operacionales	-3.394
Gasto Neto por Riesgo	0
Otros Ingresos y Gastos	-1.216
Contribución antes de impuestos	24.035
Margen Bruto / Inversiones Financieras	1,8%

Banchile Administradora General de Fondos

Presente en la industria desde 1981, Banchile Administradora General de Fondos, administra actualmente la mayor oferta de fondos mutuos del mercado. Gracias a su trayectoria y experiencia ocupa hoy una posición de liderazgo en el ámbito de la administración de activos de empresas y personas a lo largo de Chile, con una oferta que abarca la más amplia gama de alternativas de inversión y una completa asesoría en relación a la administración de activos.

Actualmente, cuenta con más de 50 fondos mutuos que permiten a los clientes diversificar sus inversiones en distintos instrumentos financieros, aprovechando así oportunidades de negocio en Chile y el mundo. Con más de 170.000 clientes y un patrimonio administrado a diciembre de 2007 de más de US\$5.800 millones, la filial alcanzó un 24,7% de participación en el mercado de fondos mutuos. Lo anterior se tradujo en una utilidad de \$13.880 millones en el ejercicio 2007, lo que representa un crecimiento de un 33,8% respecto del año 2006.

Durante el año 2007 Banchile Administradora General de Fondos enfocó su gestión en la creación de nuevos productos y mejores oportunidades de inversión para los clientes. Entre ellos destacan dos nuevos fondos garantizados que permiten acceder a mercados internacionales de interesantes proyecciones, a través de un vehículo de inversión que garantiza -si las cuotas permanecen hasta el 30 de agosto de 2010- la recuperación del 100% del capital nominal invertido. El Fondo Mutuo Gigantes Garantizado terminó el año con 3.207 participantes y un patrimonio promedio efectivo de \$32 mil millones y el Fondo Mutuo Tigres Garantizado cuenta a diciembre con 1.952 participantes y más de \$18 mil millones en patrimonio promedio efectivo.

Durante 2007, Banchile Administradora General de Fondos logró importantes reconocimientos por la rentabilidad de sus fondos mutuos. Es así como el Diario Financiero junto a la Asociación de Administradoras de Fondos Mutuos de Chile entregó 9 distinciones a la filial, siendo la empresa más premiada por segundo año consecutivo.

Banchile Asesoría Financiera

Con una destacada participación en el negocio de banca de inversión en el mercado local cuenta Banchile Asesoría Financiera S.A. Sus principales líneas de negocio se concentran en operaciones de financiamiento de largo plazo a través de créditos sindicados entre bancos; compra, venta y fusiones de empresas; asociaciones estratégicas y valoraciones de compañías.

La filial es un importante actor en el mercado de capitales chileno y se caracteriza por su capacidad y fortaleza competitiva en la creación de soluciones innovadoras para sus clientes, además de garantizar confidencialidad y contar con una amplia experiencia en el diagnóstico y cierre exitoso de los negocios en que participa.

Durante el ejercicio 2007, Banchile Asesoría Financiera S.A. concretó importantes negocios tanto en el área de compra y venta de empresas, como en operaciones de crédito sindicado a largo plazo y valoraciones de compañías, obteniendo destacados resultados financieros.

Destaca la negociación por cuenta de ISS, empresa danesa líder en Facility Services, para la compra de la empresa Ledan Chile, y la representación de Faroncal S.A., para la negociación de un contrato de royalty correspondiente al manejo de la patente del medicamento Faronkal con Empresas Andrómaco.

En operaciones de crédito sindicado a largo plazo, Banchile Asesoría Financiera S.A. participó en operaciones para el Grupo Ariztía por UF 4,2 millones, Asenav por US\$40 millones, Starco y Demarco por UF 2 millones y para Inmobiliaria Parques y Jardines S.A. del Grupo Sendero, una empresa del Grupo Yarur, por UF 2 millones.

Al cierre del ejercicio 2007, la utilidad de esta filial alcanzó \$593 millones.

En la actualidad Banchile Asesoría Financiera S.A. mantiene un número importante de mandatos destinados a la compra y venta de empresas, los cuales debieran materializarse durante el primer semestre del año 2008.

Banchile Corredores de Bolsa

Banchile Corredores de Bolsa opera desde 1990 ofreciendo a sus clientes servicios de compra y venta de acciones en la Bolsa de Comercio de Santiago y en la Bolsa Electrónica de Chile. Adicionalmente, los clientes pueden realizar transacciones en dólares, euros y otras monedas, a través de una gestión rápida y segura. Por su parte, a través de los pactos de venta con compromiso de recompra, pueden invertir por el plazo que más les acomode, optimizando la combinación de rentabilidad, flexibilidad y liquidez. La filial del Banco de Chile cuenta con el área de Administración de Activos ("Asset Management"), dedicada a la administración de las inversiones de los clientes de mayor patrimonio. Asimismo, desde el 2004, el área de Banca de Inversión ("Investment Banking"), se dedica a la gestión de negocios de mercado de capitales, tales como emisiones de deuda y capital, en el ámbito público y privado, oferta pública de acciones (OPAs), apertura de empresas y transacciones de fusiones y adquisiciones de grandes compañías.

Los resultados obtenidos el año 2007 situaron nuevamente a la filial entre las mayores corredoras de bolsa del mercado. Entre enero y diciembre de 2007, Banchile Corredores de Bolsa transó más de US\$15.800 millones en acciones, lo que equivale a un 13,7% de participación de mercado. En lo que respecta a resultados, al cierre del ejercicio obtuvo una utilidad neta de \$7.968 millones, lo que representa un aumento de 14,9% con respecto al 2006.

Durante el ejercicio 2007, Banchile Corredores de Bolsa participó en importantes negocios. Uno de ellos fue la exitosa colocación del bono securitizado de Johnson's por US\$20.610.000, de un bono corporativo de Forum Servicios Financieros por \$20.000 millones y otro de La Caja de Compensación Los Andes por \$60.000 millones. A ellos suma el aumento de capital del Banco de Chile por US\$192.000.000 y de Viña San Pedro por US\$20.000.000.

Con el objetivo de potenciar sus negocios globales y responder a las necesidades de los clientes, Banco de Chile y Banco Bradesco, el mayor banco privado de Brasil en activos, firmaron una alianza estratégica para la administración de inversiones. Ésta se llevará a cabo a través de sus respectivas filiales Banchile Corredores de Bolsa y Bradesco Asset Management (BRAM). En el marco de esta alianza desarrollaron conjuntamente el primer producto, el "Fondo Mutuo Verde Amarelo Garantizado", orientado a inversionistas con un horizonte de inversión de mediano y/o largo plazo, que buscan preservar el monto nominal inicialmente aportado, junto con la

posibilidad de beneficiarse del potencial crecimiento del mercado de Brasil. Este fondo terminó el año 2007 con 6.579 participantes y más de \$81 mil millones en patrimonio promedio efectivo.

El compromiso y profesionalismo de sus colaboradores ha sido fundamental en la obtención de estos logros y le ha permitido obtener, por tercer año consecutivo, el reconocimiento que entrega Great Place to Work Institute-Chile, situando a Banchile Corredores de Bolsa en la posición 14 dentro de las 35 mejores empresas para trabajar en Chile.

Banchile Corredores de Seguros Ltda.

Banchile Corredores de Seguros es una empresa filial de la Corporación Banco de Chile que demostró nuevamente durante el 2007 un gran dinamismo y participación en el mercado de corretaje de seguros, ofreciendo servicios, promociones y productos innovadores, enfocados y diseñados especialmente para cada segmento de las divisiones comerciales de la Corporación.

Durante este año, la filial logró un importante crecimiento en la intermediación de seguros para los clientes de la División Grandes Empresas, quienes contaron con la asesoría y una excelente cobertura para proteger los bienes de sus empresas.

Además, se consolidó notablemente el canal de ventas Telemarketing duplicando sus resultados en su segundo año de funcionamiento. Además, Banchile Corredores de Seguros fortaleció la calidad del servicio post venta y de atención a clientes, creando a partir de abril un área exclusiva para la fidelización y mantención de los seguros contratados, la que mantuvo contacto directo con más 16.000 clientes para responder a sus necesidades.

Nuevamente este año, Great Place to Work-Chile Institute entregó una distinción especial a la filial por su cultura de excelencia interna. El organismo reconoció a Banchile Corredores de Seguros dentro de las 100 mejores empresas para trabajar en Latinoamérica por la confianza, compromiso y calidad de las relaciones entre sus empleados. Además, el equipo obtuvo el mejor resultado en clima laboral de la Corporación Banco de Chile.

Al igual que en los últimos años, la Filial creció y cumplió de manera sobresaliente cada una de las metas propuestas. La prima intermediada fue de UF 4.077.493, lo que significó un aumento del 14,2% respecto al ejercicio del año 2006.

Banchile Factoring S.A.

Banchile Factoring es una empresa filial del Banco de Chile, creada a mediados de 1999, con el fin de ampliar la oferta de productos y servicios a los actuales y potenciales clientes. Desde sus inicios la empresa ha tenido un lugar importante en la industria de factoring, manteniéndose durante el 2007 como líder del mercado con un 28% de participación y un stock de colocaciones a diciembre de 2007 de más de \$213 mil millones, lo que representó un aumento de un 31% en términos promedio. A este resultado se suman más de \$250 mil millones canalizados a través de las divisiones comerciales del Banco.

Considerando todas las divisiones comerciales del Banco, destaca el incremento de un 17% en el número de clientes que operaron con productos de Factoring, en especial en los segmentos de pequeñas y grandes empresas. Este crecimiento se sustentó en gran parte por una mayor penetración de las plataformas de negocios especialmente diseñadas para responder a las necesidades de estos clientes. Es así como al cierre del ejercicio, Banchile Factoring cuenta con una cartera que supera los 1.500 clientes.

Por su parte, el servicio de Factoring Internacional, que entrega apoyo directo a los clientes en sus actividades de comercio exterior, registró un aumento de 89% en el stock promedio de colocaciones. El desarrollo de esta línea de negocios cuenta con el aporte que entrega la participación activa de la Filial en Factors Chain Internacional, la red más importante de corresponsales internacionales de factoring.

Con el objetivo de entregar una mejor atención a los clientes, Banchile Factoring cuenta desde este año con la moderna plataforma "Confirming online", una herramienta que permite a los clientes de las Divisiones Corporativa y Grandes Empresas ofrecer a sus proveedores liquidez inmediata por sus facturas, sin tener que esperar el vencimiento de dichos documentos.

Banchile Securitizadora S.A.

Banchile Securitizadora, filial del Banco de Chile, ofrece sus servicios de securitización a las grandes y medianas empresas, permitiéndoles aumentar su volumen de negocios sin incrementar su capital de trabajo. El servicio de Bonos Securitizados, ofrecido por la filial, transforma en el proceso los activos securitizados y son respaldados por activos de baja liquidez que, a través de un proceso de estructuración, logran categoría crediticia y pueden ser transados como inversiones elegibles para los inversionistas institucionales locales.

Esta alternativa de financiamiento se transforma así en una útil herramienta para empresas con activos securitizables, tales como créditos hipotecarios, tarjetas de crédito, contratos de leasing, créditos automotrices, cuentas por cobrar y proyectos de infraestructura entre otros.

Durante el ejercicio 2007, las emisiones del mercado local alcanzaron un monto aproximado a los US\$380 millones de los cuales Banchile Securitizadora colocó el 31%, a través de la securitización de activos financieros y cuentas por cobrar revolving. De este modo, la Filial ha permanecido entre las securitizadoras más activas del mercado, con la mayor experiencia y conocimiento en la estructuración y colocación de Bonos Securitizados del mercado local.