

Anuncio lo hizo su gerente general, Ignacio Lacasta, durante la celebración de la Junta Ordinaria de Accionistas

## **BBVA Chile refuerza su negocio de personas para posicionarse entre los primeros bancos hacia el 2010**

- **Entidad desarrolló nuevos modelos comerciales para su banca de personas y canales de atención masivos, en los que invertirá 50 millones de dólares.**
- **Durante 2008 se realizaron exitosas pruebas de ambos modelos de atención a clientes, que se tradujeron en un fuerte incremento de la cuota del Banco en colocaciones de consumo.**
- **El nuevo esquema comercial será replicado en toda la red de sucursales durante 2009.**
- **“En los próximos años daremos el gran salto que nos permitirá ubicarnos en el podio del sistema financiero chileno”, dijo Ignacio Lacasta.**

En el marco de la Junta Ordinaria de Accionistas de BBVA Chile, celebrada hoy, el gerente general de la entidad, Ignacio Lacasta, anunció la puesta en marcha de nuevos modelos comerciales para el negocio de personas y los canales de atención masivos, con el objetivo de posicionar a la entidad entre los primeros bancos del sistema hacia el año 2010.

“En los próximos años daremos el gran salto que nos permitirá ubicarnos en el podio de la banca local”, enfatizó el ejecutivo.

Lacasta -quien informó a los accionistas la obtención de las mayores utilidades consolidadas en la historia del banco al cierre del ejercicio 2008-, explicó que la implantación del nuevo enfoque comercial en la Banca de Personas implica la reconfiguración de la infraestructura física de toda la red de sucursales, mejoras en la gestión de procesos e incorporación de nueva tecnología y oferta de productos, lo que se está traduciendo en beneficios para los clientes desde el punto de vista de servicio y asesoría financiera

Sobre los cambios implementados en los canales de atención masivos, manifestó que el foco está puesto en aumentar la productividad y eficiencia de

las fuerzas de venta, y potenciar los canales de convenios, call center e Internet.

Ignacio Lacasta dijo que en 2008 se realizó una exitosa prueba de los nuevos enfoques comerciales y que este año se replicarán en toda la red de sucursales del Banco y la gestión de las fuerzas de ventas. Ambas iniciativas demandarán una inversión de 50 millones de dólares.

El gerente general de BBVA Chile destacó que esta la estrategia comercial en el negocio de personas ya está arrojando excelentes resultados, permitiendo al Banco aumentar su participación de mercado en colocaciones de consumo en 36 puntos base entre enero y diciembre de 2008, posicionando a la entidad como una de las de mayor crecimiento de cuota en este segmento en el año. También resaltó el incremento obtenido en el mismo periodo en la base de clientes en la Banca de Personas (+8,2%).

Ignacio Lacasta hizo hincapié en que el proyecto estratégico del Banco también considera consolidar la presencia de la entidad en aquellos negocios donde ya ostenta una importante posición competitiva, como Banca Corporativa, Asesorías Financieras y Mercados. En este sentido, hizo especial mención al liderazgo obtenido por el banco y sus filiales en la emisión de bonos y efectos de comercio durante 2008, encabezando como agente colocador operaciones por 33 millones de UF. En lo que se refiere a créditos sindicados externos, BBVA Chile también tuvo una destacada participación, estructurando operaciones para las principales compañías presentes en el país.

“Mantenemos intacta nuestra visión de banco universal y de crecer en todos los negocios (corporativos, mercados y personas), aunque en este periodo queremos avanzar con mayor ímpetu en los segmentos de personas y en los desafíos de bancarización y financiamiento para el consumo”, precisó Lacasta.

### **Destacables resultados y eficiencia**

Durante la Junta Ordinaria de Accionistas se dieron a conocer los resultados del ejercicio 2008, destacando la utilidad neta de \$ 41.888 millones, un 31.6% superior al 2007, frente a un sistema financiero que creció un 1.4% en promedio. Con este beneficio BBVA Chile se convirtió en uno de los bancos con mayor incremento de resultados durante el pasado ejercicio.

Lacasta resaltó la generación ordinaria del negocio, que totalizó \$ 203 mil millones, con un incremento del 27.3% y donde se potenció el crecimiento en consumo.

En un entorno donde el banco está realizando fuertes inversiones en su nuevo modelo de negocio, los gastos aumentaron sólo el 7.2%, mejorando el ratio de

eficiencia (relación entre gastos e ingresos) en más de 800 puntos base respecto al año anterior, hasta situarlo en 49.3%.

El gerente general de BBVA Chile resaltó además la buena gestión del banco en liquidez y su fortaleza patrimonial en un entorno marcado por la incertidumbre internacional. Durante el 2008 la entidad fortaleció su posición de liquidez en unos \$ 400 mil millones a través de emisiones de bonos bancarios, subordinados y captaciones de largo plazo; a la vez que el ratio BIS (relación de patrimonio sobre activos ponderados) terminó en 10.92%, con un excedente de recursos propios de casi \$ 60 mil millones, mejorando incluso la posición de años anteriores y posicionando al banco en una inmejorable situación para enfrentar los nuevos desafíos de crecimiento.