

# Chile

## Jornada sobre Iberoamérica 2006

*Boadilla, 21 de noviembre de 2006*

# Información importante

Banco Santander advierte que esta presentación puede contener manifestaciones sobre previsiones y estimaciones dentro de la definición del "US Private Securities Litigation Reform Act of 1995". Dichas previsiones y estimaciones están incluidas en diversos apartados de este documento e incluyen, entre otras, comentarios sobre el desarrollo de negocios futuros y rentabilidades futuras. Mientras estas previsiones y estimaciones representan nuestros juicios sobre expectativas futuras de negocios, puede que determinados riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes ocasionen que los resultados sean materialmente diferentes a lo esperado. Entre estos factores se incluyen: (1) situación del mercado, factores macroeconómicos, directrices regulatorias y gubernamentales; (2) movimientos en los mercados bursátiles nacionales e internacionales, tipos de cambio y tipos de interés; (3) presiones competitivas; (4) desarrollos tecnológicos; y (5) cambios en la posición financiera o de valor crediticio de nuestros clientes, deudores o contrapartes. Los factores de riesgo y otros factores fundamentales que hemos indicado en nuestros informes pasados o en los que presentaremos en el futuro, incluyendo aquellos remitidos a las entidades reguladoras y supervisoras, incluida la Securities and Exchange Commission de los Estados Unidos de América, podrían afectar adversamente a nuestro negocio y al comportamiento y resultados descritos.

El contenido de esta presentación no constituye una invitación a desarrollar actividad inversora alguna a efectos de la prohibición de promoción financiera del Financial Services and Markets Act 2000. La difusión de esta presentación no constituye ninguna recomendación de compra, venta o cualquier otro tipo de negociación sobre las acciones Santander ni sobre cualquier otro valor o instrumento financiero. No se debe realizar ningún tipo de actividad inversora sobre la base de la información contenida en esta presentación.

Nota: Las declaraciones relativas a los resultados, precio de la acción o crecimientos financieros históricos no pretenden dar a entender que nuestro comportamiento, precio de la acción o beneficio futuro (incluyendo el beneficio por acción) serán necesariamente iguales o superiores a los de cualquier período anterior.

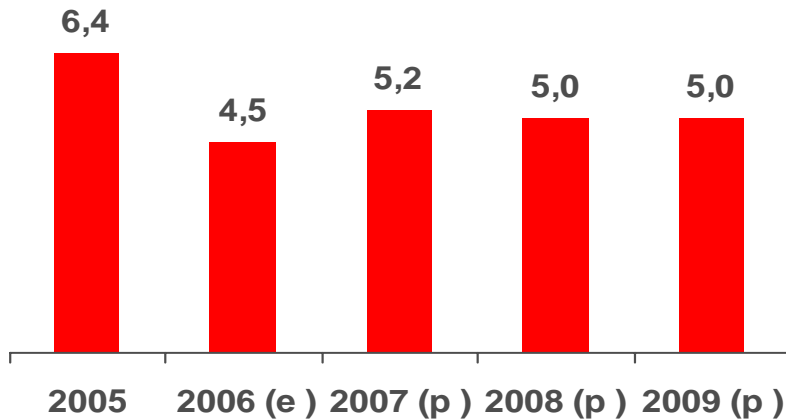
## Mensajes principales

- Chile: economía en crecimiento y con bases sólidas. Ello mejorará bienestar de segmentos medios y medios-bajos de la población
- Sistema financiero con buen dinamismo y potencial de crecimiento, en especial en banca retail
- Santander Chile: una franquicia líder en el país y difícilmente replicable
- Adecuada implantación de Plan América 2006
  - Beneficio neto se duplica en período 2003-06
  - Se bate al mercado en resultados y volúmenes retail
  - Consistente creación de valor
- Estrategia al 2009 profundiza liderazgo retail y acelera 4 negocios globales, aprovechando posición única del Santander y buena expansión del mercado
- Favorables perspectivas para el 2007

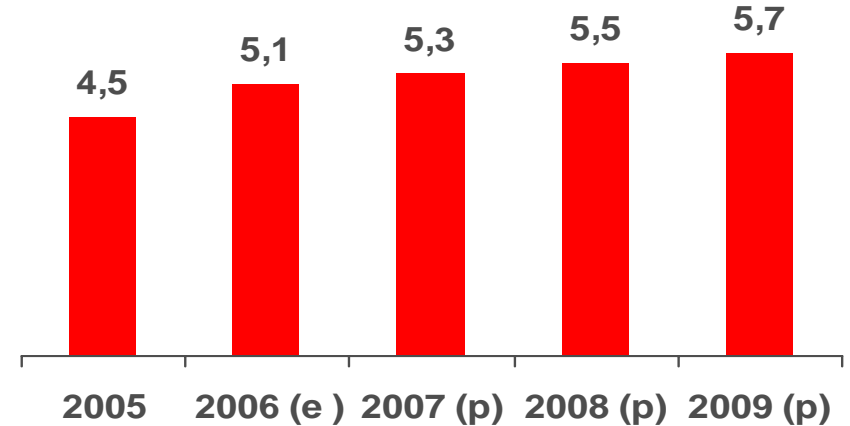
- Escenario macroeconómico
- Sistema financiero
- Nuestra franquicia
- Estrategia 2003-2006: El Plan América 2006
- Nuestras perspectivas:
  - Visión 2006-2009
  - 2007

# Economía chilena crece bien y con buenas perspectivas ...

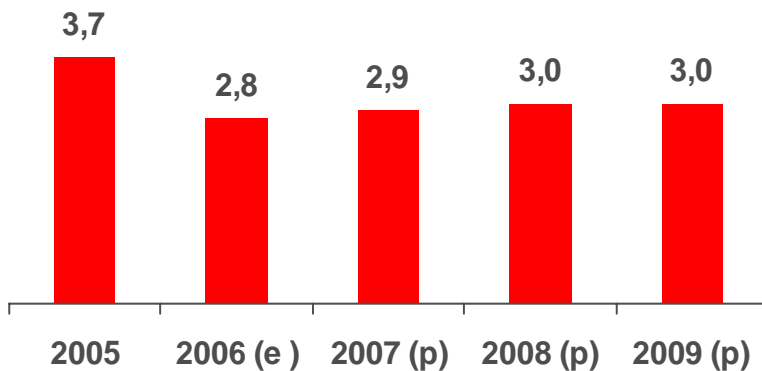
PIB (Var. real anual, %)



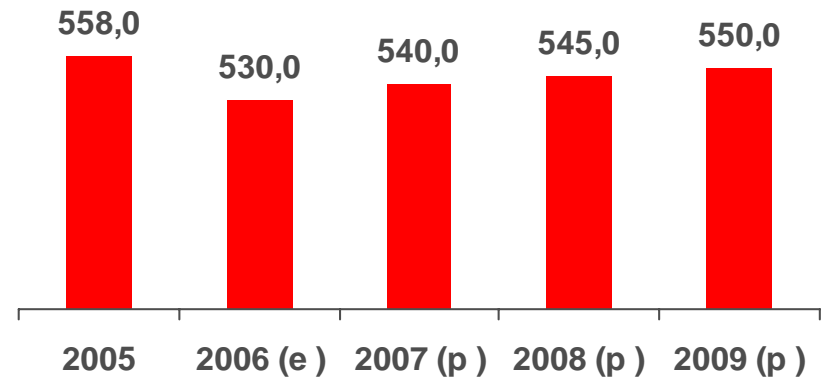
Tasas de Interés Corto Plazo (Promedio, %)



Inflación (%)



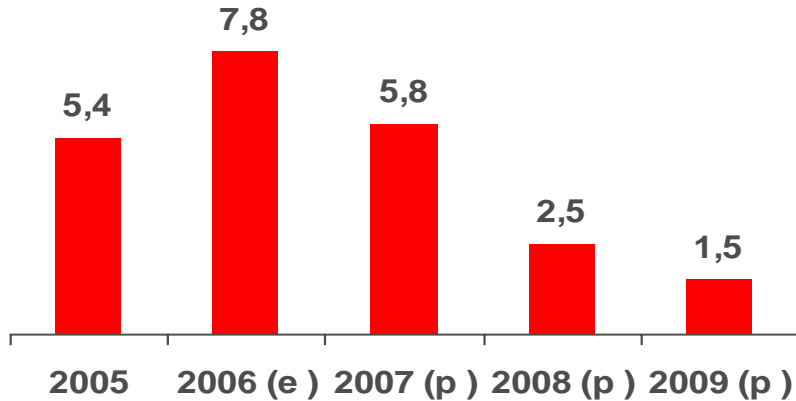
Tipo de Cambio (promedio)



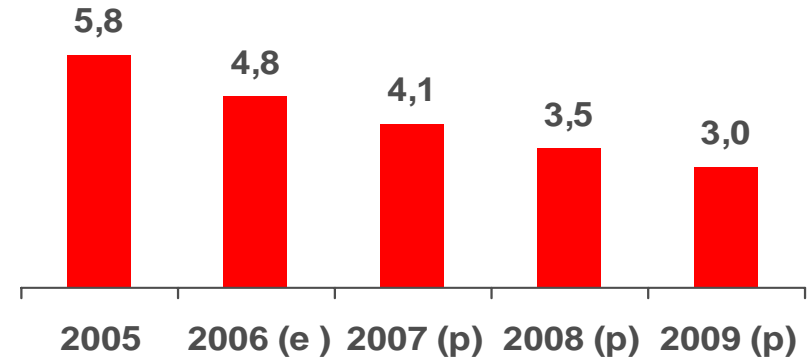
Fuente: Banco Central de Chile; previsiones Banco Santander Chile

# ... apoyada en sólidos fundamentos macroeconómicos

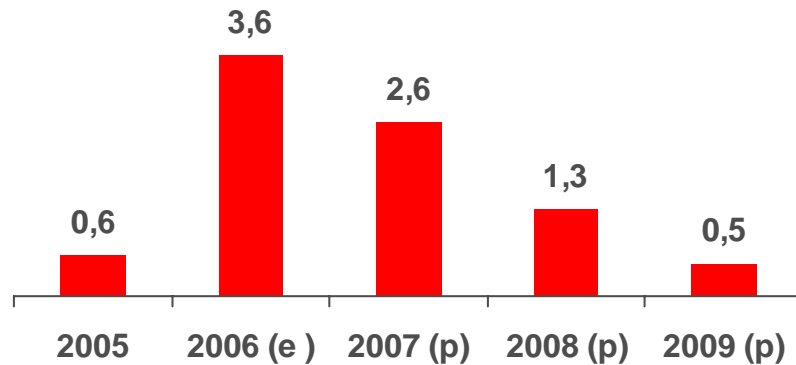
### Saldo Fiscal (% PIB)



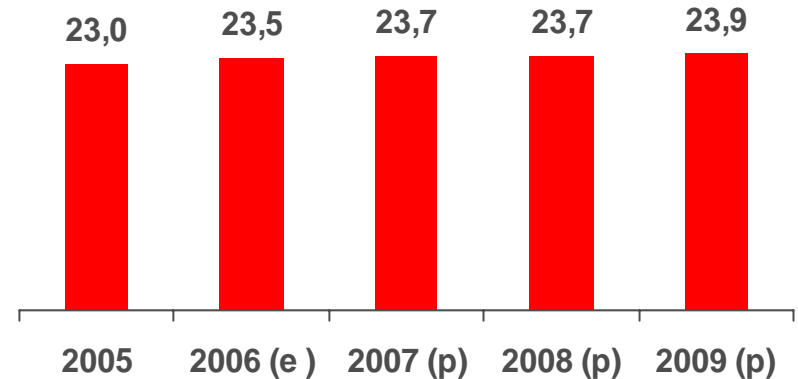
### Deuda Pública (% PIB)



### Saldo Cuenta Corriente (% PIB)



### Inversión Total (% PIB)



Fuente: Banco Central de Chile; previsiones Banco Santander Chile

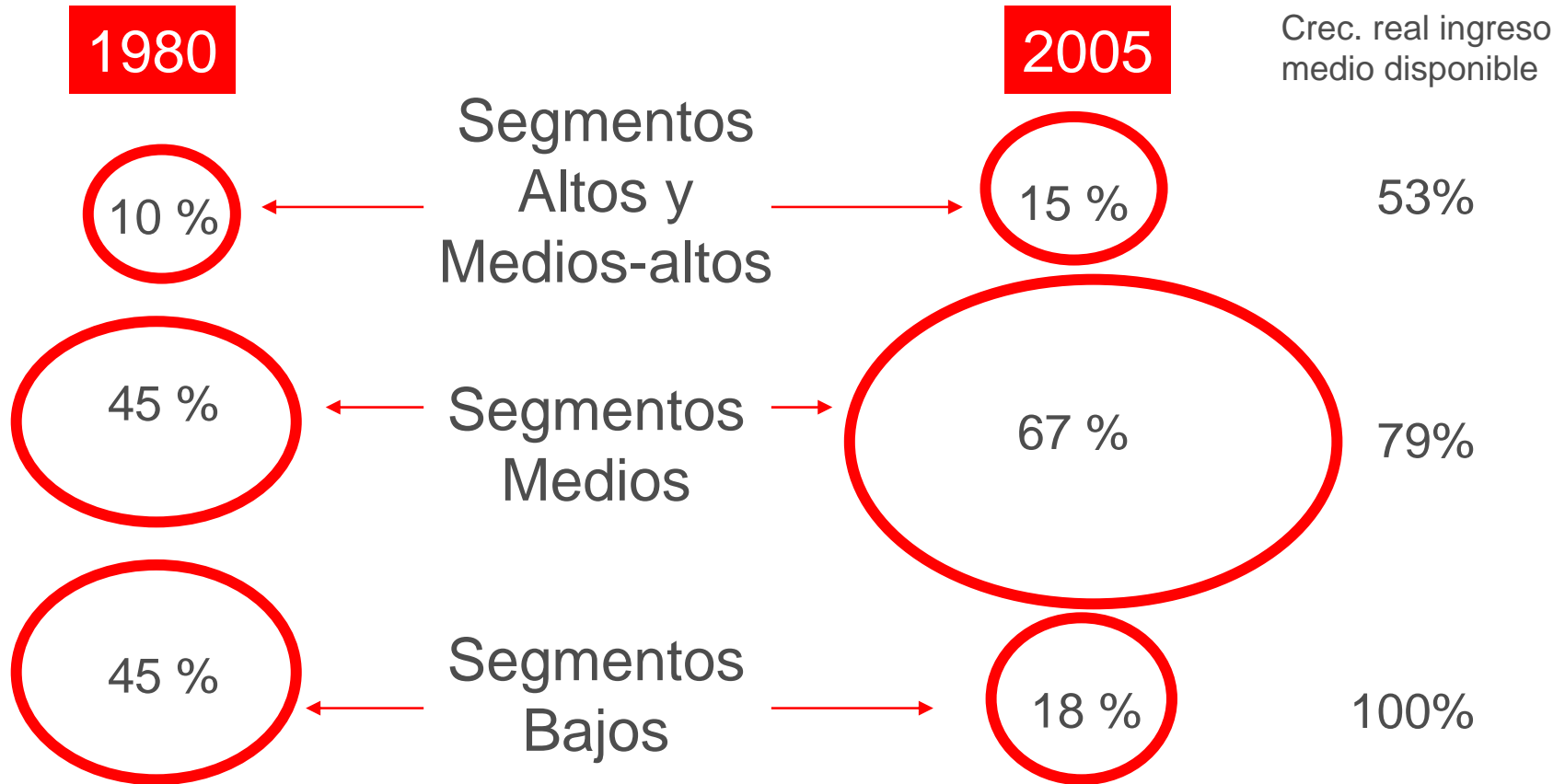
# Sentada bases para crecimiento estable a mediano plazo

- **Chile es una economía competitiva**, (top 5 entre Países Emergentes\*) con buen manejo macroeconómico y estabilidad de las reglas
- **Tiene ambiente pro-negocios**, con sostenido crecimiento económico, baja inflación y categoría *Investment Grade* por más de 20 años
- **Economía muy abierta al exterior** (arancel medio < 2%). Acuerdos de Libre Comercio con Europa, EE.UU., China, Canadá, México y Corea (representan en conjunto 86% del PIB mundial)
- **Manejo fiscal prudente**, que ha ahorrado gran parte de los ingresos extraordinarios asociados al buen precio de los commodities
- **No se prevén cambios relevantes** en lo político e institucional
- **Principales riesgos** se asocian a eventual desaceleración internacional, cambios adversos en los precios de los principales commodities y problemas de competitividad por apreciación del tipo de cambio de últimos años

\* Fuente: World Economic Forum, Ranking 2006

# Crecimiento estable mejorará bienestar de los segmentos medios y medios-bajos de la población

% de hogares en cada categoría socio-demográfica



**Se prevé un buen ambiente económico hacia el 2009**

Fuente: Adimark



- Escenario macroeconómico
- **Sistema financiero: Buen dinamismo y potencial de crecimiento, en especial en banca retail**
- Nuestra franquicia
- Estrategia 2003-2006: El Plan América 2006
- Nuestras perspectivas:
  - Visión 2006-2009
  - 2007

# Sistema financiero

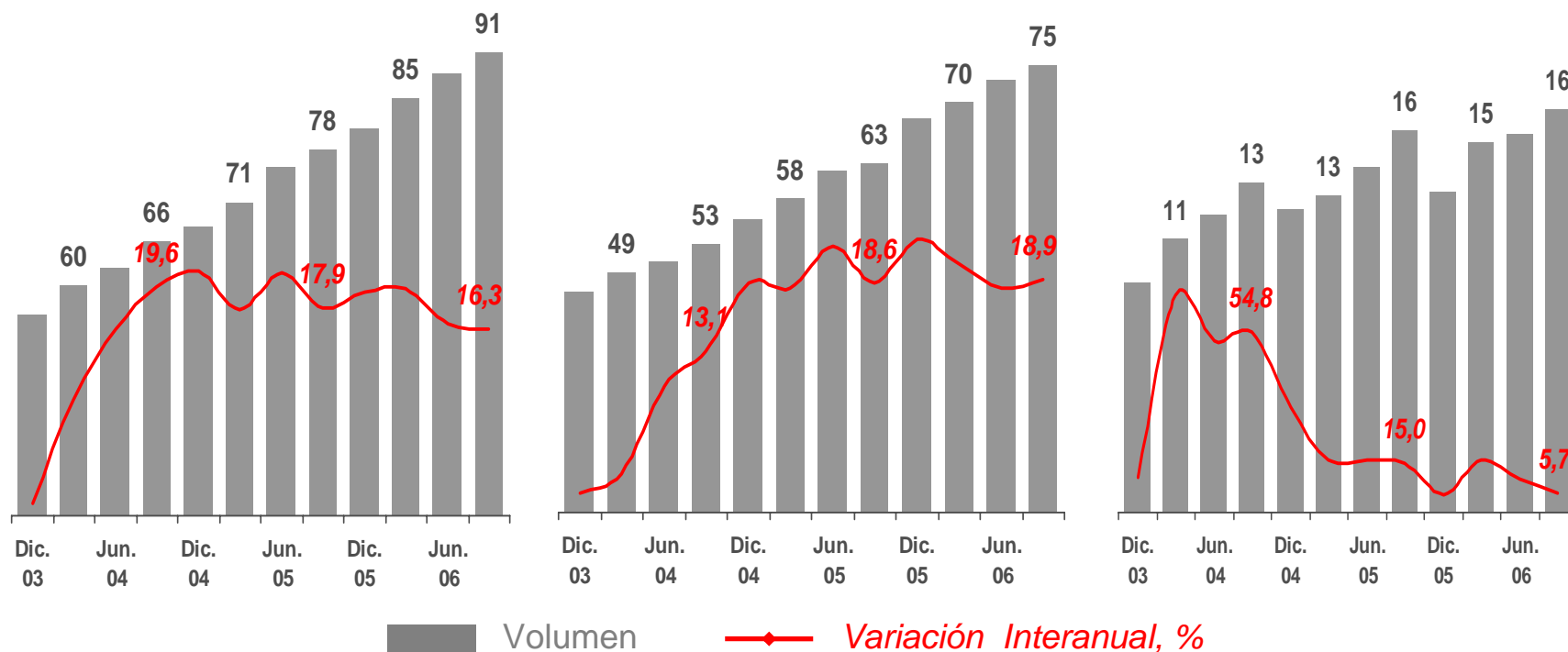
## Buen crecimiento del ahorro ...

US\$ miles de millones a tipo de cambio constante del 30/09/06

### Ahorro Bancario (Depósitos + FFII)

### Depósitos

### FFII



Fuente: Superintendencia de Bancos

# Sistema financiero

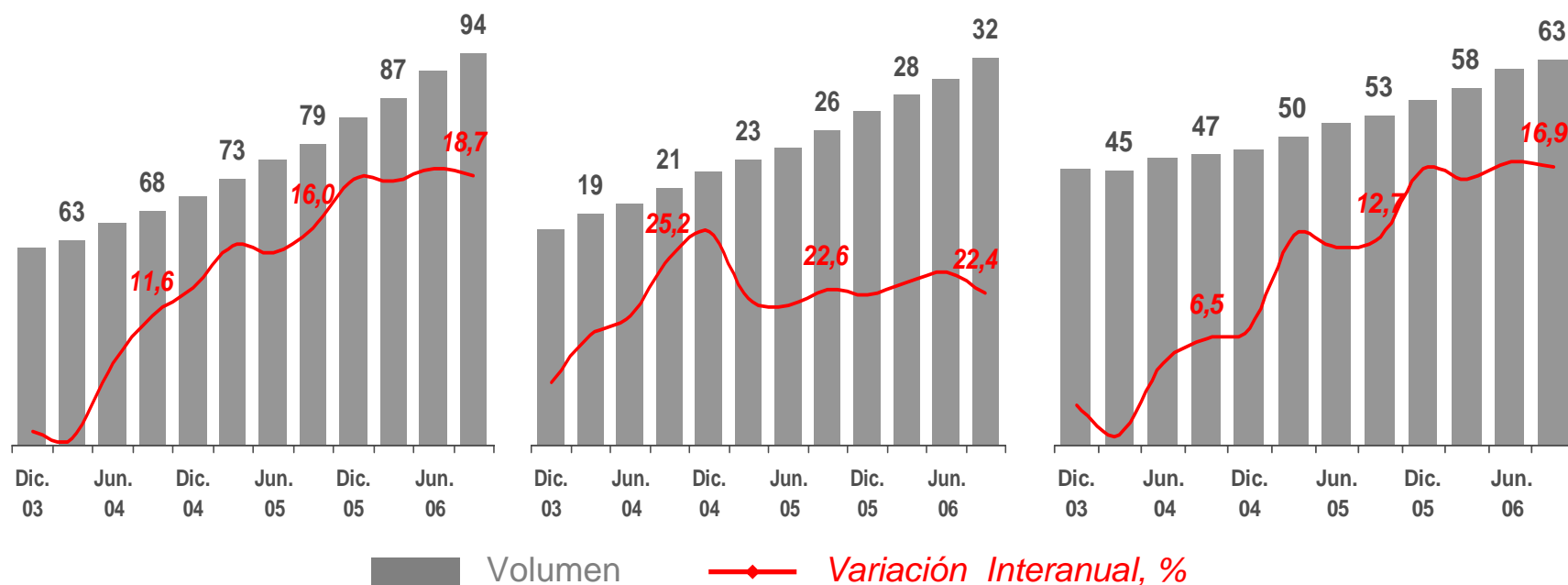
## ... y del crédito, en especial a individuos

US\$ miles de millones a tipo de cambio constantes 30/09/06

### Crédito Total

### Créditos a individuos

### Créditos a Empresas



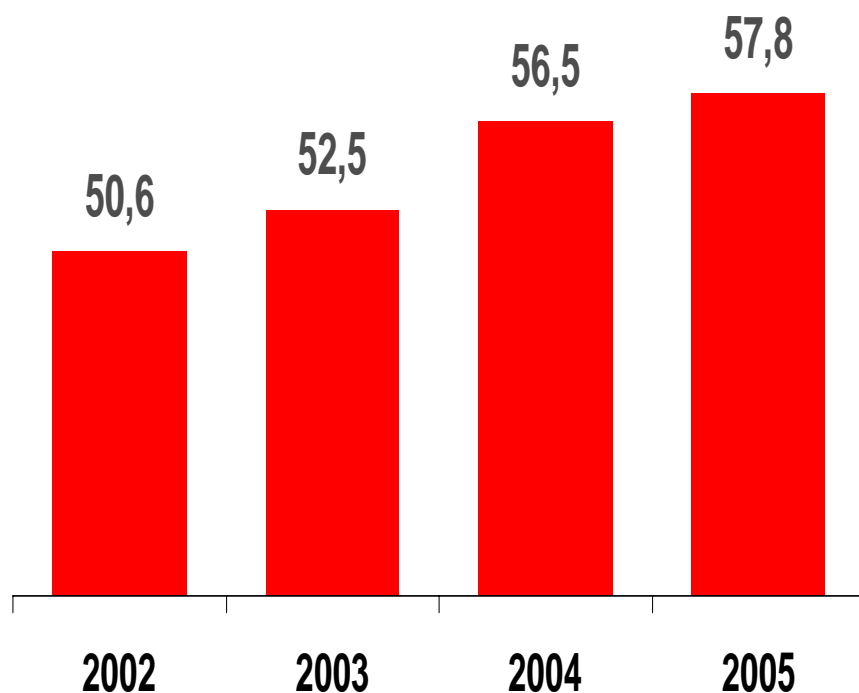
Fuente: Superintendencia de Bancos

# Sistema financiero

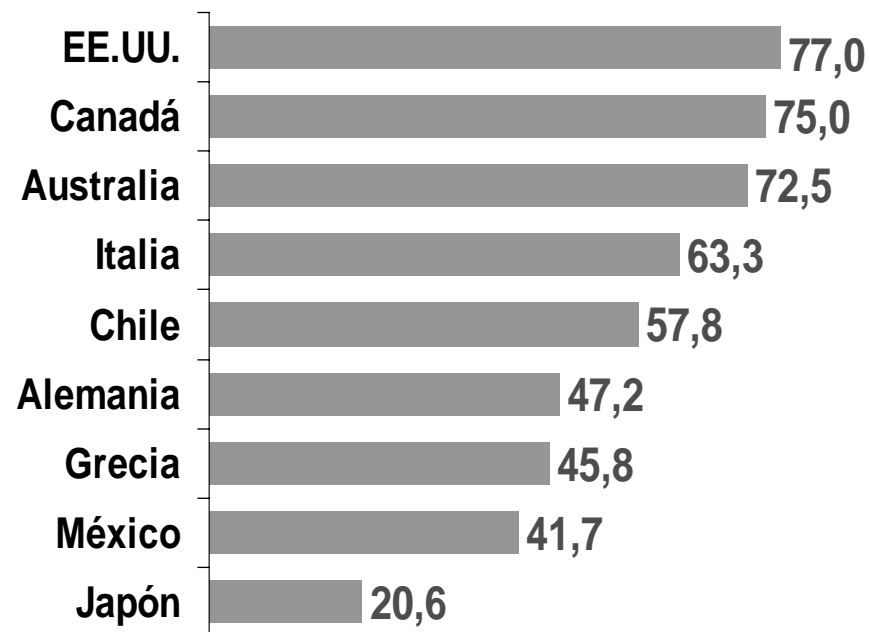
## Mercado desarrollado y solvente

Índice de Fortaleza de los Sistemas Financieros\*

### INDICE CHILE



### INDICE 2005 (Países seleccionados)



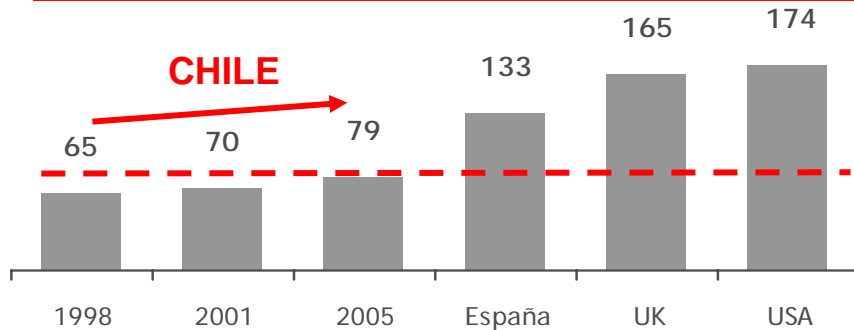
\* Puntaje va entre 0 y 100, donde 100 refleja extrema fortaleza. Fuente: Fondo Monetario Internacional

# Sistema financiero

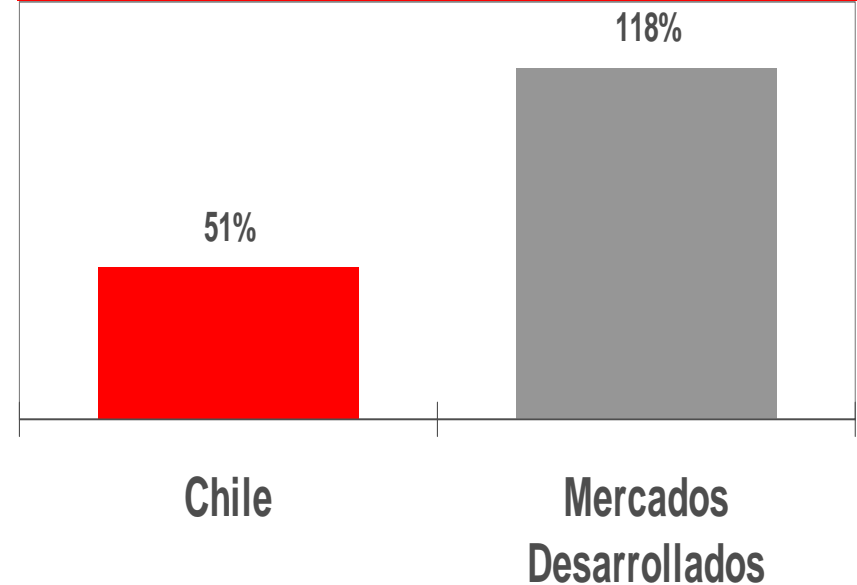
**Alto potencial de crecimiento, especialmente en banca retail**

Indicadores de penetración bancaria, %

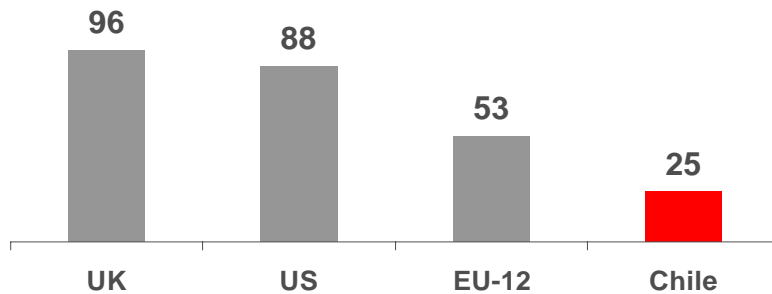
**Préstamos / PIB\*, %**



**Deuda Hogares\*\*\* / Ingreso disponible**



**Préstamos a personas\*\* / PIB, %**



\* Crédito Sector Privado, excluido interbancario y crédito titulizado. Fuente: Fondo Monetario Internacional

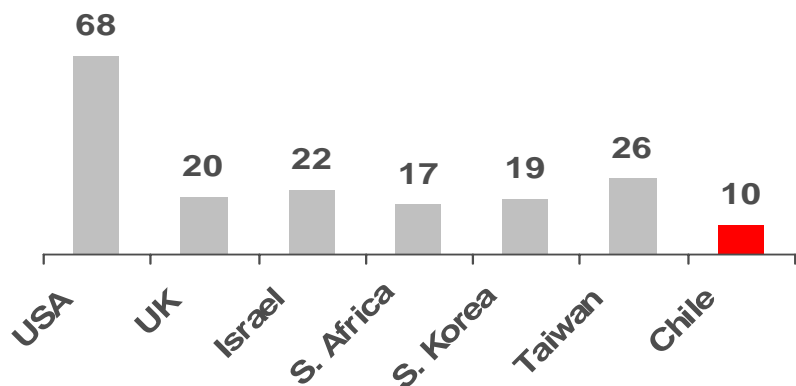
\*\* Consumo + hipotecas. Fuente: Superintendencia de Bancos, Bancos Centrales

\*\*\* Fuente: Banco Central de Chile, Informe de Estabilidad Financiera, 2º Semestre 2005

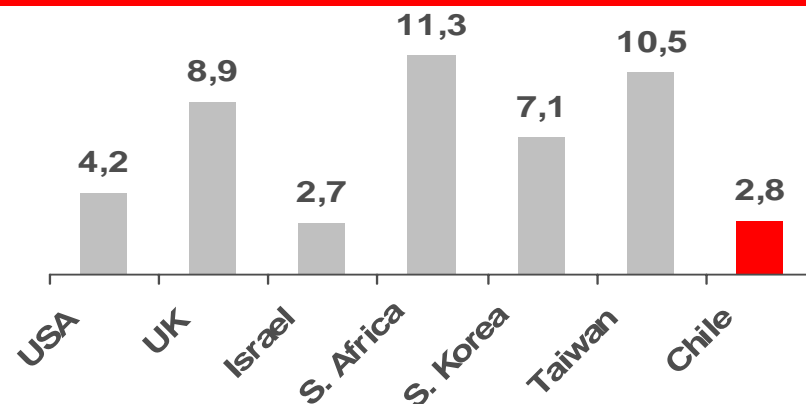
# Sistema financiero

## Alto potencial en otros negocios financieros

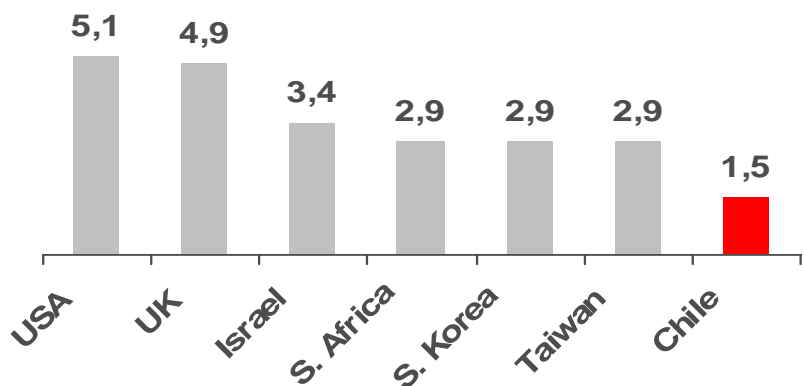
### Fondos de Inversión (% PIB)



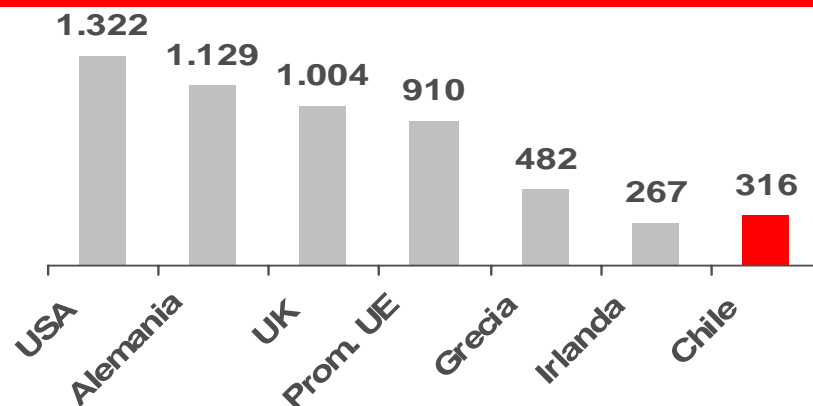
### Seguros de vida (% PIB)



### Seguros generales (% PIB)



### Tarjetas débito (Por cada 1.000 hab.)



Fuente: Merrill Lynch, salvo tarjetas débito que es Banco de España y Superintendencia de Bancos

# Sistema financiero

## Sistema financiero se beneficiará de crecimiento y solidez de la economía y mayor bancarización

- Están dadas las condiciones para un buen crecimiento del crédito y de los principales productos financieros
- Creemos que en el período 2007-09, se observarán crecimientos anuales del orden de:
  - Créditos totales: 14-16%
  - Créditos consumo: 18-20%
  - Créditos hipotecarios: 14-16%
  - Créditos a empresas: 13-15%
  - Fondos: 20-22%
  - Depósitos: 11-13%

**Se prevé un positivo entorno para la banca hacia el 2009**

- Escenario macroeconómico
- Sistema financiero

## ■ Nuestra franquicia: líder en el país y difícilmente replicable

- Estrategia 2003-2006: El Plan América 2006
- Nuestras perspectivas:
  - Visión 2006-2009
  - 2007



# Nuestra franquicia

## Santander Chile: la franquicia bancaria líder del país



- Primer grupo financiero del país
- N° 1 en Beneficio Neto: US\$ 522 millones\*
- Principal franquicia en Banca Comercial
- N° 1 en clientes: 2,4 millones\*\*
- N° 1 en red de distribución
  - 368 sucursales\*\*\*
  - 1.479 ATM's
- Cuotas de mercado:
  - 22,6% en créditos totales (N° 1)
  - 25,9% en créditos a individuos (N° 1)
  - 22,8 % en ahorro bancario\*\*\*\* (N° 1)

\* Al 30.9.06 en Criterio España; cifras para todos los negocios en el país. \*\* Además se tiene 700.000 partícipes en fondos de pensiones. \*\*\* 415 incluyendo negocio pensiones. \*\*\*\* Depósitos + fondos de inversión

# Nuestra franquicia

## Santander Chile: la franquicia bancaria líder del país



- N° 1 en Banca-Seguros
- Principal franquicia en Banca Mayorista Global
  - 20,9% en créditos a empresas (N° 1)
  - N° 1 en finanzas estructuradas, Comex, leasing, factoring, confirming
  - Liderazgo en todo el ciclo:
    - Originación (banca empresas)
    - Estructuración (Santander Investment)
    - Distribución (Tesorería)

# Nuestra franquicia

## Sólidos niveles de capitalización para crecer

BIS ratio al 30/09/06

<b>BIS RATIO</b>	<b>12,8%</b>
<b>CORE CAPITAL</b>	<b>8,7%</b>
<b>TIER II</b>	<b>4,1%</b>

- Santander Chile: mejor rating de riesgo de Latinoamérica:
  - S&P: “A”, Fitch: “A”, Moody’s: “A2”
  - Bonos Senior (“A” S&P, “A1” Moody’s)
  - Bonos subordinados (“A-” S&P, “A2” Moody’s)
  - Moody’s Financial Strength: “B-”; top 5 en Mercados Emergentes

**Santander Chile tiene capacidades únicas para beneficiarse del buen ambiente de negocios previsto hacia el 2009**

- Escenario macroeconómico
- Sistema financiero
- Nuestra franquicia

## ■ Estrategia 2003-2006: El Plan América 2006

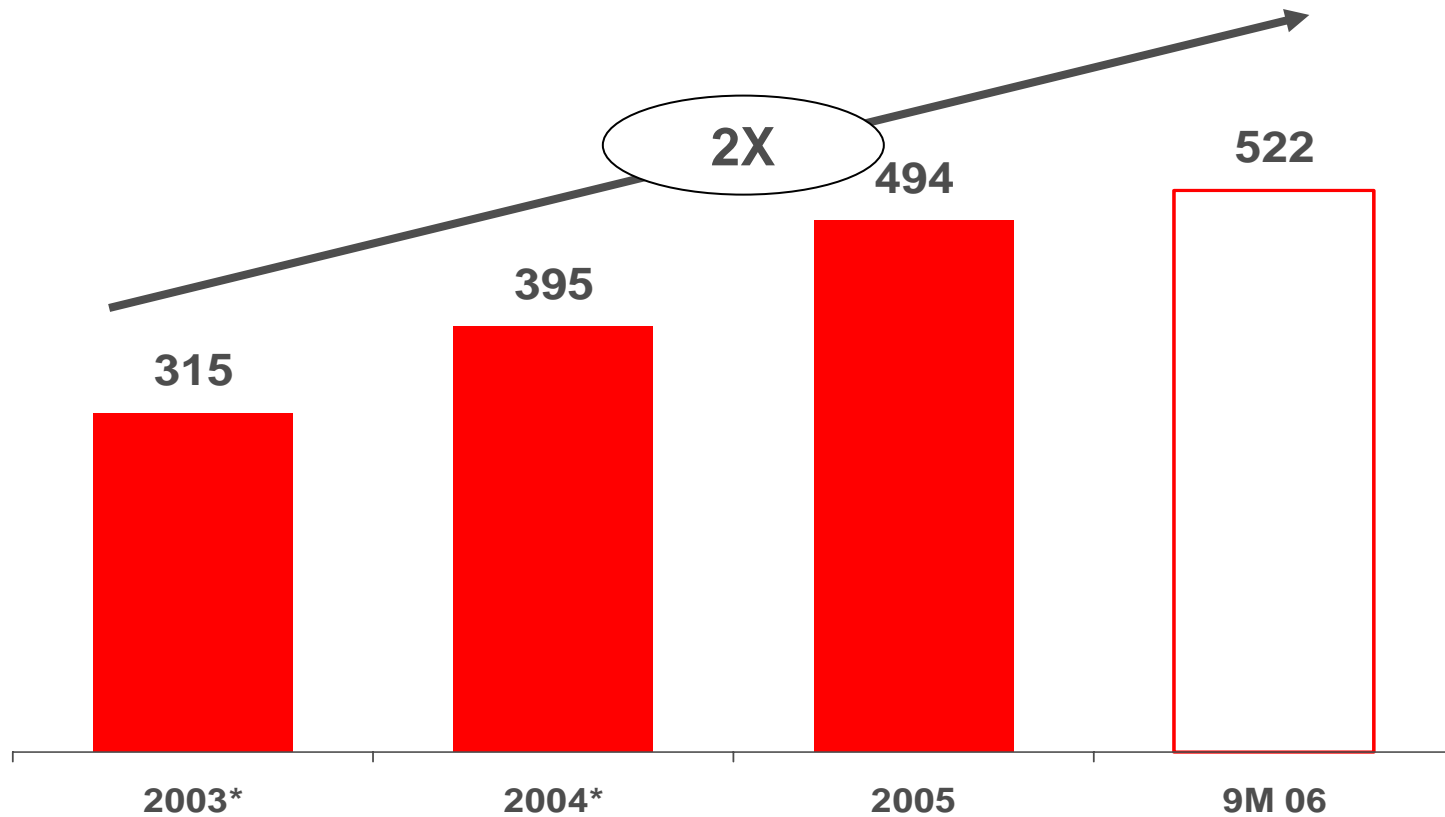
- Beneficio neto se duplica en el período
- Se bate al mercado en resultados y volúmenes retail
- Consistente creación de valor

- Nuestras perspectivas:
  - Visión 2006-2009
  - 2007

# Resultados Plan América 2003-06

**Santander Chile duplica B. Neto en 3 años ...**

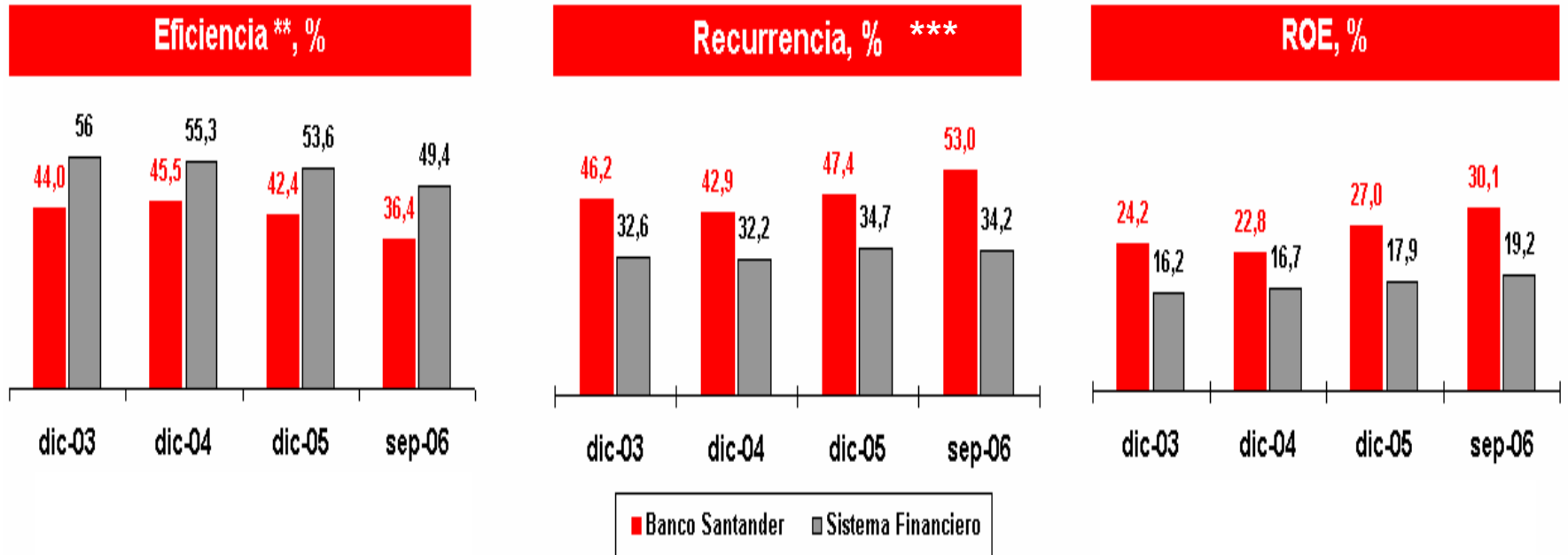
Beneficio neto, millones US\$ corrientes



\* Criterio anterior a NIC (Normativa 4/91)

# Resultados Plan América 2003-06

... alcanzando sólidos ratios que baten al sistema financiero en resultados\*



\* Ratios sólo para bancos. \*\* Con amortización \*\*\* Recurrencia: Comisiones netas / Gastos generales de administración

Fuente: Superintendencia de Bancos

# Estrategia Plan América 2006

## Estrategia centrada en alcanzar liderazgo retail

Santander Chile: Palancas Estratégicas 2003-06

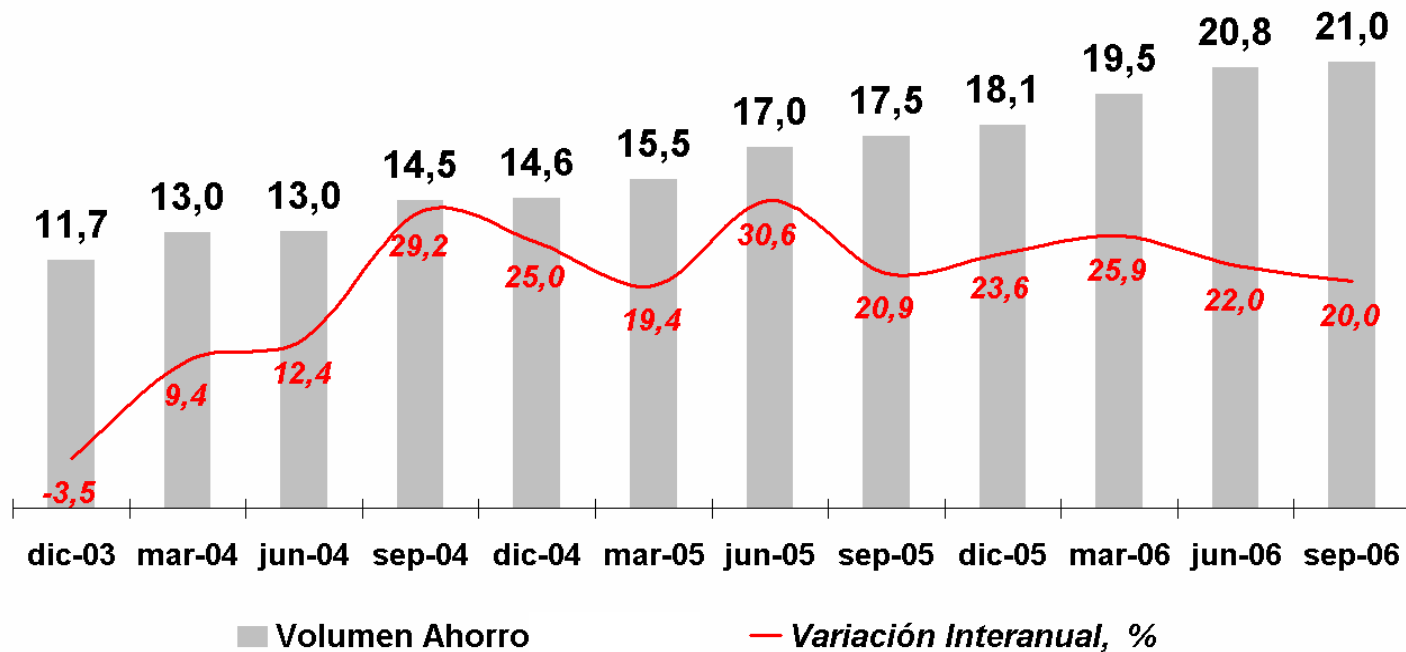
1. Crecimiento mayor que la competencia en banca retail
2. Aumento en base clientes y su vinculación por mejoras en calidad de servicio y mayor capilaridad red de distribución
3. Continua mejora de eficiencia; ganancias de productividad/control costos recurrentes financian buena parte de plan inversión retail
4. Gestión activa de la prima de riesgo para conciliar crecimiento retail y mayores riesgos asociados

# Resultados Plan América 2003-06

## Buena evolución del ahorro ...

Ahorro Total, US\$ miles de millones a tipo de cambio constante del 30/09/06

### Volumen Ahorro (Depósitos + FFII)



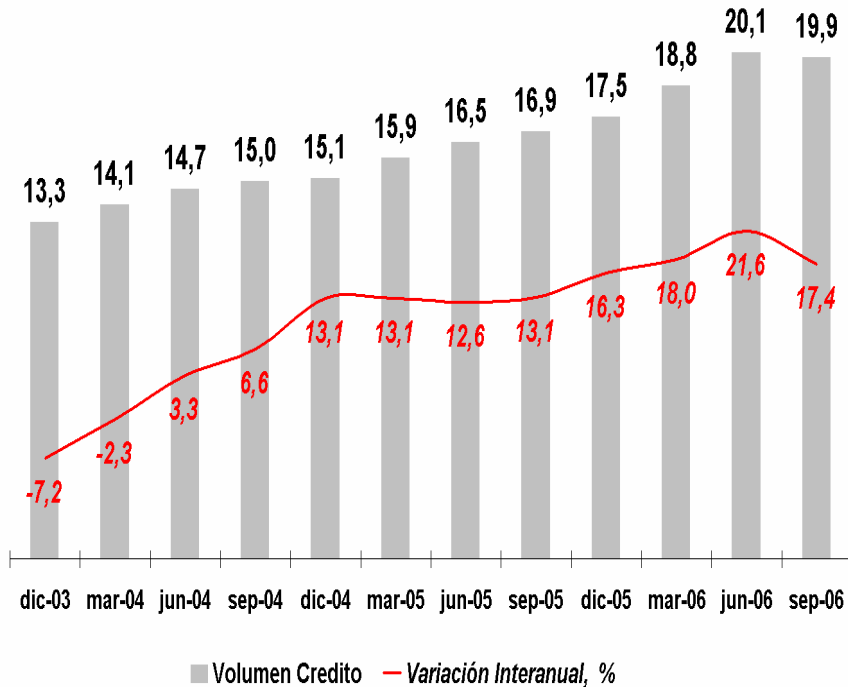


# Resultados Plan América 2003-06

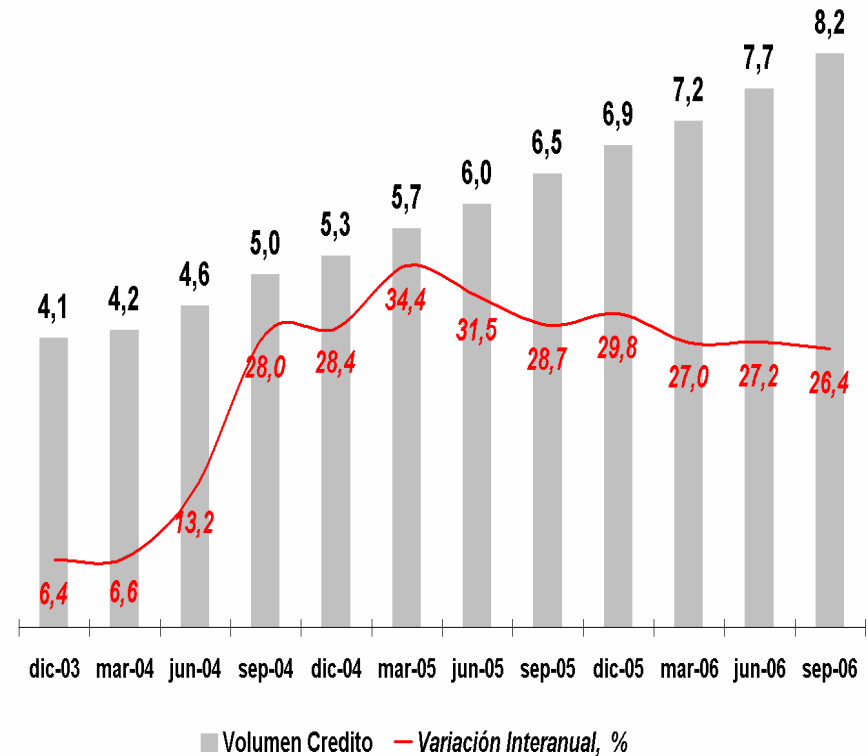
## ... y del crédito, en especial a individuos

Créditos, US\$ miles de millones a tipo de cambio constante del 30/09/06

### Volumen Crédito



### Volumen Crédito Individuos

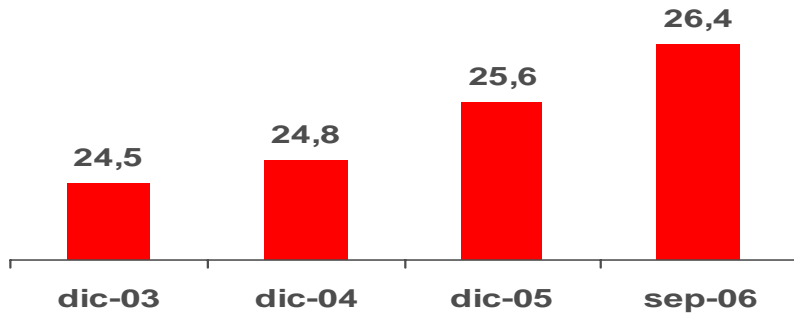


# Resultados Plan América 2003-06

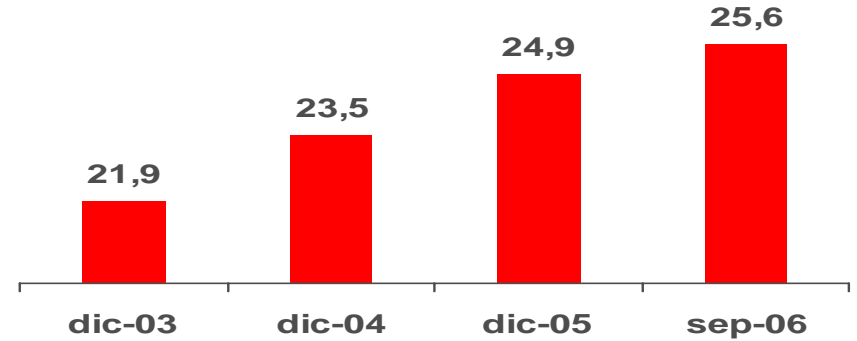
... ello permite ganar cuota en negocio retail

Santander Chile: cuotas de mercado, %

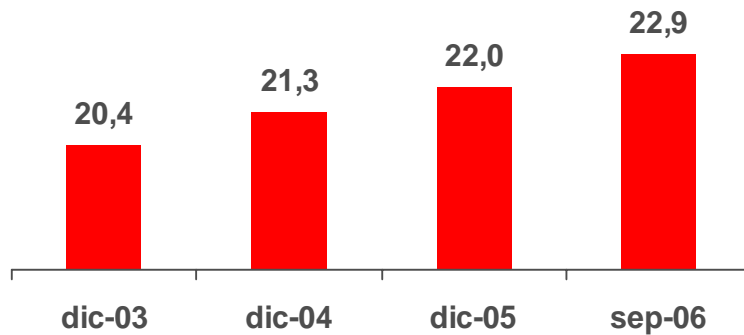
Créditos de consumo (%)



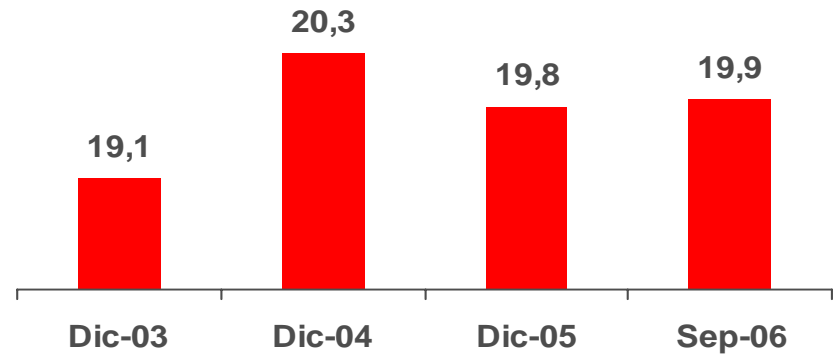
Créditos hipotecarios (%)



Depósitos\* (%)



Créditos comerciales\*\* (%)



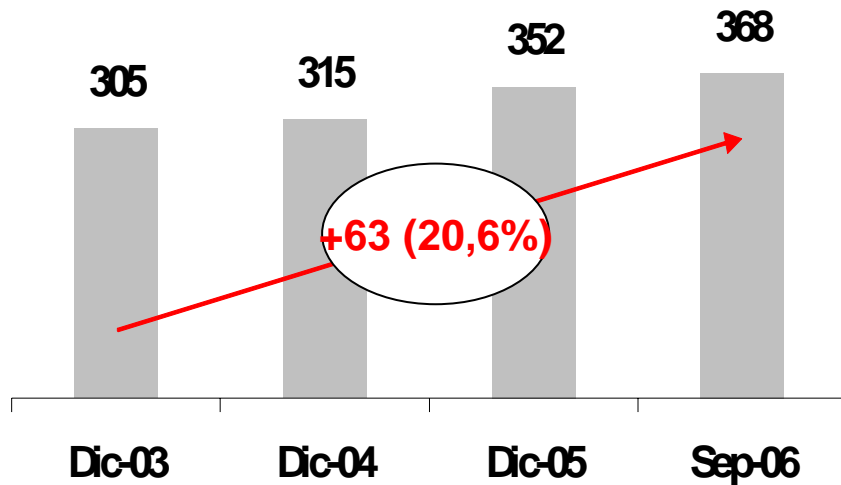
\* Depósitos: Fondos Vistas + Depósitos a plazo. \*\* Incluye Corporativo, empresas y Pymes

Fuente: Superintendencia de Bancos

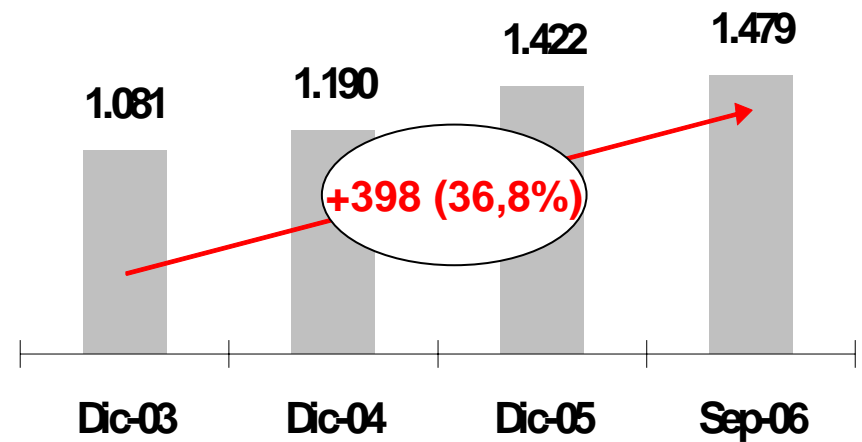
# Resultados Plan América 2003-06

Se aumenta capilaridad de la red

## Sucursales \* (Nº)



## ATMs (Nº)



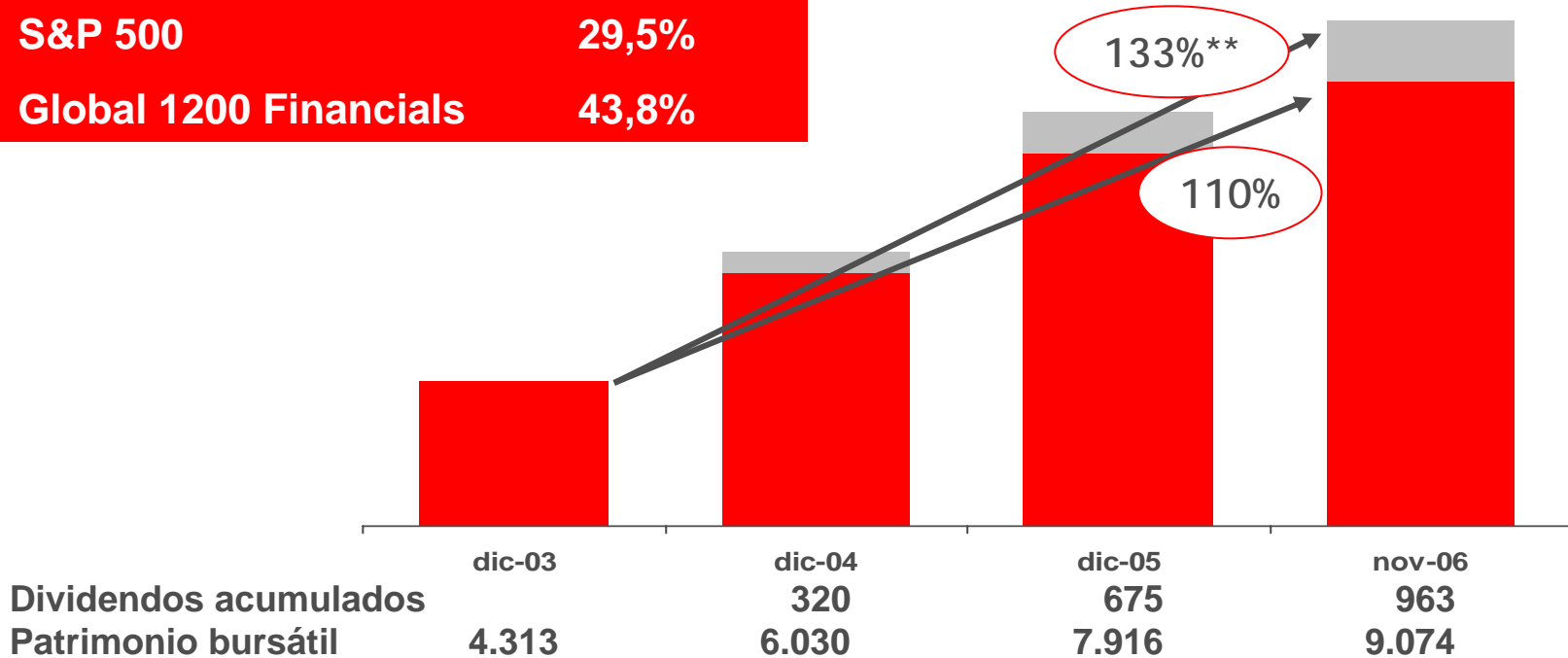
\* 2003 ajustado por venta unidad Santiago Express

# Resultados Plan América 2003-06

**Todo lo anterior redunda en consistente creación de valor**

Banco Santander Santiago: patrimonio bursátil en US\$ millones y var. Dic. 03 a Nov. 06\*, %

Bolsa Chilena (IPSA)	92,3%
S&P 500	29,5%
Global 1200 Financials	43,8%



**Santander Chile: consistencia y calidad de los resultados**

\* Al 14/11/06. \*\* Incluye distribución de dividendos

- Escenario macroeconómico
- Sistema financiero
- Nuestra franquicia
- Estrategia 2003-2006: El Plan América 2006

- **Nuestras perspectivas:**

- **Visión 2006–2009: La estrategia profundiza el liderazgo en retail y acelera 4 negocios globales, aprovechando posición única del Santander y buena expansión del mercado**

- 2007

# Nuestra visión 2006 - 2009

**Reforzamiento Estrategia 2003-06 busca aprovechar sólido posicionamiento del Santander y buena dinámica del mercado**

## **Santander Chile: Palancas Estratégicas 2007-09**

- 1. Crecimiento mayor que la competencia en banca retail**
- 2. Aceleración de los 4 negocios globales del Grupo: BMG, asset management, medios de pago y seguros**
- 3. Continua mejora de eficiencia; ganancias de productividad/control costos recurrentes financian buena parte de plan inversión retail**
- 4. Gestión activa de la prima de riesgo para conciliar crecimiento retail y mayores riesgos asociados**

# Nuestra visión 2006 - 2009

## Palanca 1: Crecimiento por sobre el mercado en banca retail

### Principales orientaciones:

- Aumentar base cliente y su vinculación
- Impulsar calidad de servicio
- Incrementar capilaridad de canales y transaccionalidad

## Palanca 2: Aceleración 4 negocios globales

### Principales orientaciones :

- Aprovechar sinergias globales con Grupo Santander
- Capitalizar crecimiento esperado en estos negocios
- Acrecentar sinergias entre áreas de empresas y retail

**Objetivo Palancas 1 y 2: Más clientes, más vinculación, más uso**

# Nuestra visión 2006 - 2009

## Palanca 3: Continua mejora de eficiencia

### Principales orientaciones:

- Lograr fábricas capaces de procesar un mayor número de transacciones al actual, en forma sinérgica
- Tener fábricas simples, flexibles y diferenciadas por segmento
- Apalancar actividades en plataforma tecnológica Altair

## Palanca 4: Gestión activa de la prima de riesgo

### Principales orientaciones:

- Gestión de riesgos especializada por segmento (riesgo-retorno)
- Recobros integrados al negocio retail
- Monitoreo sistemático de todos los riesgos, especialmente el retail debido al crecimiento previsto en este negocio

**Objetivo Palancas 3 y 4: Crecer con costes / riesgos controlados**



## Nuestra visión 2006 - 2009

Santander Chile, partiendo de una situación única e irrepetible en el mercado, profundizará su liderazgo retail y en el negocio de clientes en general, incrementando su penetración en los 4 negocios globales del Grupo Santander.

Tomará ventaja, como en el período 2003-06, de la buena marcha de la economía y del proceso de bancarización resultante, obteniendo de esta forma un desempeño superior al del mercado y creando valor sostenidamente para sus accionistas.

- Escenario macroeconómico
- Sistema financiero
- Nuestra franquicia
- Estrategia 2003-2006: El Plan América 2006
  - Principales Rasgos
  - Evolución de Negocio Financiero

## ■ **Nuestras perspectivas:**

- Visión 2006-2009

- **2007**

# Visión 2006 en Investor's Day 2005

## Nuestra visión del 2006... un año después

- Un escenario macroeconómico dinámico:
  - PIB creciendo sobre el 5%: **más cerca del 4,5%**
  - Créditos del Sistema : 1,5-2,0X del PIB nominal: **OK**
- Actividad de clientes retail creciendo al 18%-22%: **OK, > 22%**
- Crecimiento ingresos en banca retail en torno al 20%: **OK, > 25%**
- Costes creciendo ligeramente sobre la inflación, por expansión de nuestra capacidad de distribución: **2 veces la inflación, por mayor expansión retail y negociación colectiva anticipada (4º T)**
- Calidad de cartera bajo control. Mayores provisiones netas y prima de riesgo por mayor crecimiento retail: **OK**

Crecimiento en US\$ Constantes

# Nuestra visión 2007

## Crecimiento en US\$ constantes

- **Negocio Bancario\*** >17%
  - **Crédito retail** >22%
- **Ingresos de Clientes\*\*** En torno al 25%
- **Provisiones** Prima de riesgo: en torno al 1%
- **Costes** Crecimiento < 9%

**En base a previsiones actuales del entorno macro**

\* Crédito +Ahorro Bancario

\*\* M. Intermediación Clientes + Comisiones + Actividad de seguros + ROF de clientes

## En resumen ...

- Chile: economía en crecimiento y con bases sólidas. Ello mejorará bienestar de segmentos medios y medios-bajos de la población
- Sistema financiero con buen dinamismo y potencial de crecimiento, en especial en banca retail
- Santander Chile: la franquicia líder en el país
- Adecuada implantación de Plan América 2006:
  - Beneficio neto se duplica en período 2003-06
  - Se bate al mercado en resultados y volúmenes retail
  - Consistente creación de valor
- Estrategia al 2009 profundiza liderazgo retail y acelera 4 negocios globales, aprovechando posición única del Santander y buena expansión del mercado
- Favorables perspectivas para el 2007

# ANEXOS

- **Resultados acumulados**
- **Resultados trimestrales**
- **Balance**

# Cuenta de resultados

## Criterio España

39

Millones de US\$ constantes (\*)

	Variación			
	9M06	9M05	Absoluta	%
<b>Margen de intermediación**</b>	<b>890</b>	<b>741</b>	<b>149</b>	<b>20,2</b>
Resultados por puesta en equivalencia	1	1	1	130,3
Comisiones netas	314	257	56	21,8
Actividades de seguros	35	23	12	54,8
<b>Margen comercial</b>	<b>1.240</b>	<b>1.021</b>	<b>219</b>	<b>21,4</b>
ROF	91	59	32	54,0
<b>Margen ordinario</b>	<b>1.331</b>	<b>1.080</b>	<b>251</b>	<b>23,2</b>
Servicios no financieros (neto) y OREX	(10)	(3)	(7)	246,7
Costes de explotación	(526)	(492)	(34)	6,9
Gastos generales de administración	(476)	(443)	(33)	7,4
<i>De personal</i>	(292)	(267)	(25)	9,2
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(184)	(176)	(8)	4,7
Amortización del inmovilizado	(50)	(49)	(1)	2,3
<b>Margen de explotación</b>	<b>795</b>	<b>585</b>	<b>210</b>	<b>35,8</b>
Pérdidas netas por deterioro de créditos	(111)	(90)	(21)	22,8
Otros resultados	(59)	(33)	(25)	76,0
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>625</b>	<b>462</b>	<b>164</b>	<b>35,5</b>
Impuestos sobre sociedades	(104)	(80)	(24)	30,3
<b>Beneficio neto</b>	<b>522</b>	<b>382</b>	<b>140</b>	<b>36,5</b>
<b>Beneficio atribuido al Grupo</b>	<b>448</b>	<b>326</b>	<b>122</b>	<b>37,5</b>
Promemoria:				
<b>Margen de intermediación</b>	<b>890</b>	<b>741</b>	<b>149</b>	<b>20,2</b>
Clientes	815	619	196	31,7
No clientes	75	123	(48)	(39,0)

(\*).- A tipo de cambio constante de 9M06   (\*\*).- Incluye dividendos

# Cuenta de resultados trimestral

40

## Criterio España

Millones de US\$ constantes (\*)

	1T 05	2T 05	3T 05	4T 05	1T 06	2T 06	3T 06
<b>Margen de intermediación**</b>	<b>197</b>	<b>276</b>	<b>268</b>	<b>282</b>	<b>234</b>	<b>327</b>	<b>329</b>
Resultados por puesta en equivalencia	0	0	(0)	0	0	1	0
Comisiones netas	79	82	97	103	102	105	107
Actividades de seguros	6	7	9	8	10	14	11
<b>Margen comercial</b>	<b>282</b>	<b>365</b>	<b>374</b>	<b>394</b>	<b>347</b>	<b>446</b>	<b>448</b>
ROF	49	11	(0)	(35)	50	8	33
<b>Margen ordinario</b>	<b>331</b>	<b>376</b>	<b>374</b>	<b>359</b>	<b>396</b>	<b>454</b>	<b>481</b>
Servicios no financieros (neto) y OREX	(0)	(1)	(2)	(3)	(3)	(5)	(3)
Costes de explotación	(156)	(162)	(175)	(161)	(162)	(180)	(184)
Gastos generales de administración	(140)	(147)	(157)	(146)	(147)	(156)	(173)
<i>De personal</i>	(81)	(94)	(91)	(90)	(88)	(99)	(104)
<i>Otros gastos generales de administración</i>	(58)	(52)	(66)	(56)	(58)	(57)	(69)
Amortización del inmovilizado	(16)	(16)	(18)	(15)	(16)	(23)	(11)
<b>Margen de explotación</b>	<b>175</b>	<b>212</b>	<b>197</b>	<b>195</b>	<b>231</b>	<b>270</b>	<b>294</b>
Pérdidas netas por deterioro de créditos	(30)	(24)	(37)	(44)	(43)	(37)	(31)
Otros resultados	(3)	(24)	(6)	8	(1)	(22)	(36)
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>142</b>	<b>165</b>	<b>154</b>	<b>159</b>	<b>187</b>	<b>211</b>	<b>227</b>
Impuestos sobre sociedades	(27)	(28)	(25)	(22)	(30)	(30)	(44)
<b>Beneficio neto</b>	<b>115</b>	<b>137</b>	<b>129</b>	<b>137</b>	<b>158</b>	<b>180</b>	<b>184</b>
<b>Beneficio atribuido al Grupo</b>	<b>101</b>	<b>119</b>	<b>106</b>	<b>116</b>	<b>136</b>	<b>153</b>	<b>159</b>
Promemoria:							
<b>Margen de intermediación</b>	<b>197</b>	<b>276</b>	<b>268</b>	<b>282</b>	<b>234</b>	<b>327</b>	<b>329</b>
Clientes	193	211	215	224	254	275	287
No clientes	4	66	53	59	(19)	52	43

(\*).- A tipo de cambio constante de 9M06   (\*\*).- Incluye dividendos



# Balance

## Criterio España

Millones de US\$ constantes (\*)

	Variación			
	30.09.06	30.09.05	Absoluta	%
<b>Balance</b>				
Créditos a clientes	19.272	16.276	2.996	18,4
Cartera de negociación (sin créditos)	1.805	1.590	215	13,5
Activos financieros disponibles para la venta	1.513	1.257	257	20,4
Entidades de crédito	4.119	3.342	776	23,2
Inmovilizado	383	372	12	3,2
Otras cuentas de activo	2.215	2.320	(105)	(4,5)
<b>Total activo / pasivo y patrimonio neto</b>	<b>29.307</b>	<b>25.157</b>	<b>4.151</b>	<b>16,5</b>
Depósitos de clientes	16.650	14.632	2.017	13,8
Débitos representados por valores negociables	2.039	1.803	236	13,1
Pasivos subordinados	922	947	(25)	(2,7)
Pasivos por contratos de seguros	68	48	19	40,3
Entidades de crédito	5.539	4.490	1.049	23,4
Otras cuentas de pasivo	2.241	1.538	703	45,7
Recursos propios	1.849	1.699	151	8,9
<b>Recursos de clientes fuera de balance</b>	<b>13.422</b>	<b>11.687</b>	<b>1.735</b>	<b>14,8</b>
Fondos de inversión	3.787	3.469	318	9,2
Fondos de pensiones	9.635	8.218	1.417	17,2
Patrimonios administrados	—	—	—	—
<b>Recursos de clientes gestionados</b>	<b>33.100</b>	<b>29.117</b>	<b>3.983</b>	<b>13,7</b>
<b>Total fondos gestionados</b>	<b>42.729</b>	<b>36.844</b>	<b>5.886</b>	<b>16,0</b>

(\*).- A tipo de cambio constante de 30.09.06

