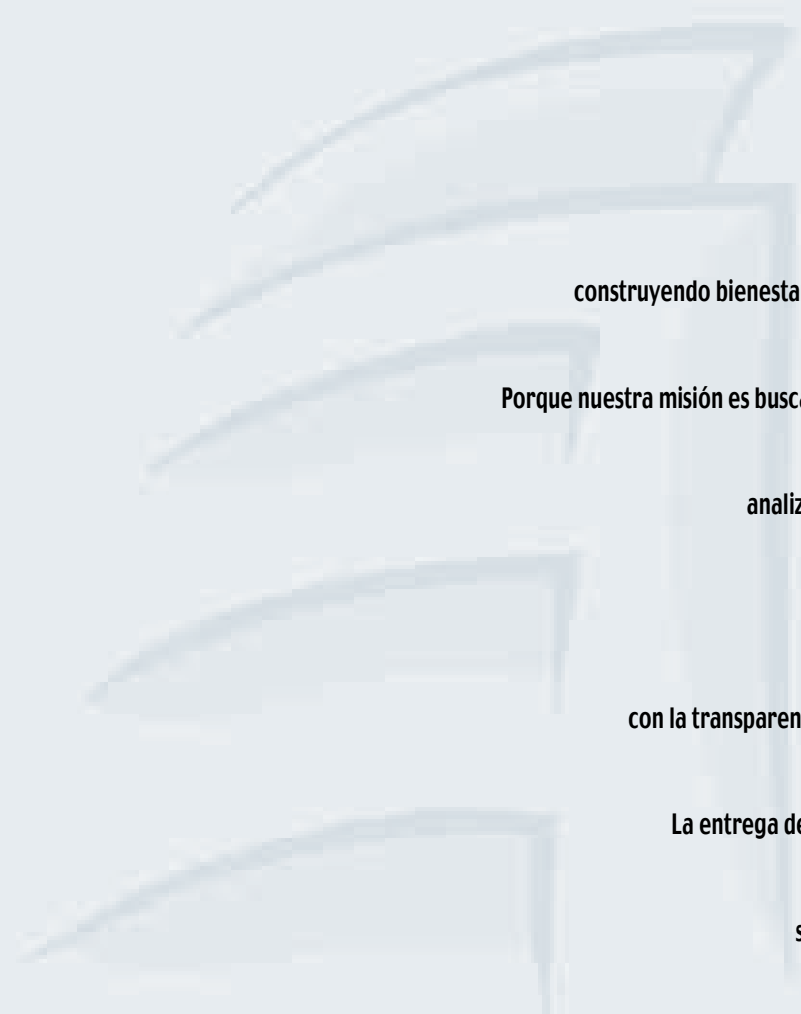






*Contigo
Siempre*



Trabajamos hoy,

construyendo bienestar para las diferentes etapas del futuro.

Porque nuestra misión es buscar la prosperidad de nuestros clientes,

analizamos cada una de nuestras decisiones

en los más diversos escenarios,

con la transparencia y cercanía que nos ha consolidado.

La entrega de más información y mejores servicios,

sumado a un motivado equipo humano

y a nuestro real compromiso con la comunidad,

reflejan la esencia de nuestro trabajo.



We work today,

creating welfare for the different stages of the future.

Because our mission is to seek the prosperity of our clients,

we analyze each one of our decisions

in the most varied scenarios,

with the transparency and closeness that has consolidated us.

The provision of more information and better services,

added to a motivated human team

and to our real commitment with the community,

reflect the essence of our work.



> contenido contents

- 2 · Antecedentes Generales
Company Background
- 3 · Antecedentes de la Compañía
Company Legal Information
- 4 · Carta del Presidente
Chairman's Letter
- 8 · Directorio
Board of Directors
- 10 · Administración
Management
- 12 · Industria de Seguros de Vida
The Life Insurance Industry
- 16 · Aspectos Comerciales
Commercial Aspects
- 22 · Inversiones
Investments
- 28 · Negocios de Consumo
Consumer Business
- 34 · Operaciones y Tecnología
Operations and Technology
- 38 · Capital Humano
Human Capital
- 42 · Fundación Consorcio Nacional Vida
Fundación Consorcio Nacional Vida
- 48 · Estados Financieros
Financial Statements
- 87 · Informe de los Auditores Independientes
Report of the External Auditors



> antecedentes generales company background

RUT / Tax Number

99.012.000-5

Capital Autorizado / Authorized Capital

M\$22.672.086

Capital Suscrito / Subscribed Capital

M\$22.672.086

Capital Pagado / Paid in Capital

M\$22.672.086

Número de Acciones / N° of Shares

172.085.217

Número de Accionistas al 31/12/04

N° of Shareholders as of 12/31/04

324

N° de Empleados al 31/12/04

N° of Employees as of 12/31/04

1.831

Domicilio Legal / Registered Address

Av. El Bosque Sur 180, Las Condes, Santiago.

Teléfono / Telephone

230 40 00

Fax / Fax

230 40 50

Casilla / P.O. Box

232 Agencia 35 Providencia, Santiago Chile.

Página Web / Web Site

www.consortio.cl

Principales Reaseguradores / Main Reinsurance Companies

General & Cologne Re

Scor

John Hancock Mutual Life

Caja Reaseguradora de Chile

Compañía Suiza de Reaseguros

Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft

Hannover Re

G.E. Frankona Reassurance Lt.

Banqueros / Banks

Banco BHIF

Banco Bice

Banco de Chile

Banco Crédito e Inversiones

Banco Estado

Banco Santander

Banco Security

Scotiabank

Citybank NA

CorpBanca

Auditores / Auditors

Ernst & Young Servicios Profesionales de Auditoría y Asesorías Ltda.

Clasificadores de Riesgo / Risk-Rating Agencies

Humphreys Ltda.

Fitch Chile Clasificadora de Riesgo Ltda.

antecedentes de la compañía *company legal information*

Compañía de Seguros de Vida-Consorcio Nacional de Seguros S.A. se constituyó como sociedad anónima por escritura pública otorgada en Santiago con fecha 17 de marzo de 1916, ante el Notario don José Vicente Fabres. Su existencia fue **autorizada por Decreto Supremo N° 602 del 29 de abril de 1916.**

La última reforma de estatutos consta de escritura pública del 25 de octubre de 2004 y escritura pública de rectificación de 24 de diciembre del mismo año, otorgada en Notaría de Santiago de don Humberto Santelices Narducci, habiéndose aprobado por Resolución N° 082 del 3 de febrero de 2005 de la Superintendencia de Valores y Seguros e Inscrita a Fojas 5232 N° 3831 del Registro de Comercio del año 2005.

La publicación del Extracto de Reforma de Estatutos se efectuó en el Diario Oficial del 8 de febrero de 2005.

El objeto de la Compañía, según los estatutos, es "Asegurar a base de primas o en la forma en que autorice la ley, los riesgos que se comprenden dentro del segundo grupo de la clasificación del artículo 8° del D.F.L. 251 de 1931; contratar seguros de pensiones, rentas y demás que autorice la ley; y contratar reaseguros sobre los mismos. La Compañía podrá desempeñar la administración, agencia o sucursal de otras compañías de seguros".

Propiedad: Los doce mayores accionistas de la Compañía al 31 de diciembre de 2004 son los siguientes:

1. Consorcio Financiero S.A.	99,7975%
2. Ghio Lando Marta	0,0120%
3. Cerda Salcedo Sara María	0,0116%
4. Larraín Vial S.A.	0,0077%
5. Corretajes Aconcagua H. Ríos y Cía.	0,0070%
6. Ríos Igualt Héctor	0,0070%

Ownership: The twelve largest shareholders of the company at December, 31 of 2004 were:

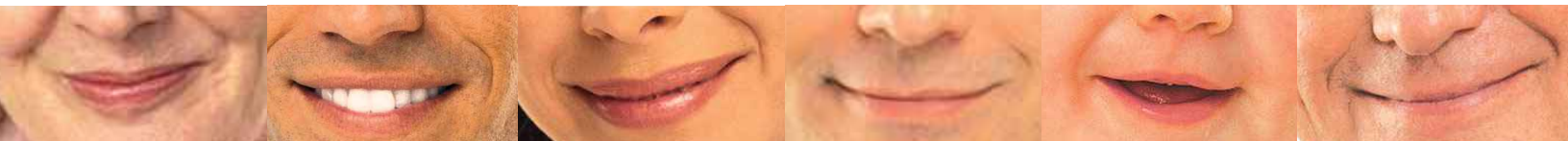
7. Banco Central Hispanoamericano S.A	0,0049%
8. Sociedad del Canal de Maipo	0,0046%
9. Rodríguez V. De Martínez Carmen	0,0045%
10. Rencoret de la Fuente Carmen Rosa	0,0044%
11. Rencoret de la Fuente María Luz	0,0044%
12. Rencoret de la Fuente María Raquel	0,0044%

Compañía de Seguros Vidas-Consorcio Nacional de Seguros S.A. was established as a corporation through a public deed signed before the Santiago notary Mr. José Fabres R. on March 17, 1916, and was authorized by Supreme Decree N° 602 of April 29, 1916.

The last modification to the Company's statutes were made under Public Deed dated October 25, 2004 and Rectifying Public Deed dated December 24 of the same year, granted before Santiago Notary Public Humberto Santelices. These were approved in Resolution N° 082 of February 3, 2005 of the Superintendency of Securities and Insurance and registered on Page N° 5232 under N° 3831 of the Business Register for the year 2005.

Publication of the extract of this amendment was made in the Official Gazette of February 8, 2005.

The objectives of the Company, according to its statutes, are to "Insure on the basis of premiums or in a manner permitted by law, the risks included in the second group of the classification contained in article 8 of decree law 251 of 1931, contract annuities, insurance on incomes and others authorized by law, and contract re-insurance on these. The Company may undertake the management, agency or branch of other insurance companies".



>: carta del presidente *chairman's letter*



“En los últimos años,
la Compañía ha desarrollado e implementado
una serie de iniciativas
tendientes a fortalecer la estrategia multiproducto
y su orientación al cliente”.

*“In recent years,
the Company has developed and implemented
a series of projects
to strengthen the multiproduct strategy
and its orientation towards the client”.*

Señores accionistas:

Una vez más tengo el agrado de presentar a ustedes la Memoria Anual y los Estados Financieros de Consorcio Seguros de Vida correspondientes al ejercicio 2004. Como es habitual, en su interior encontrarán los principales hitos del año en la industria, las iniciativas más relevantes impulsadas en nuestra Compañía y un completo informe con los Estados Financieros.

Al terminar el año 2004, Consorcio obtuvo una utilidad de M\$ 49.791.890. Este resultado está muy influenciado por los excelentes resultados del portafolio de inversiones de la Compañía tanto en Renta fija como Variable. La estrategia definida por la Compañía orientada a invertir en instrumentos de Renta Variable, confirma un año más que es una excelente política de inversión en el largo plazo.

En el área de Rentas Vitalicias, el período 2004 estuvo influenciado por la implementación del Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión (SCOMP), que comenzó a utilizarse el 19 de agosto y que representa un cambio significativo en la forma de comercializar el producto. Consorcio ha sido desde siempre uno de los principales actores del país en este mercado, razón por la cual la nueva normativa significó un importante desafío que nuestro equipo de trabajo supo afrontar con gran éxito, adecuándose rápidamente a estas nuevas directrices con la experiencia y fortaleza que nos caracteriza.

Por otro lado, no puedo dejar de mencionar los resultados obtenidos por la Compañía en el negocio de Vida Individual, que incluyendo los productos de Ahorro Previsional Voluntario (APV), registró un crecimiento de 8% permitiendo que Consorcio sea nuevamente líder en esta línea. Asimismo, destaco el crecimiento registrado por el Seguro de Protección Familiar SEF, que obtuvo un incremento en su prima directa de 32,6%, durante el período 2004.

To our Shareholders:

Once again, I am pleased to present you with the Annual Report and the Financial Statements of Consorcio Seguros de Vida for the year 2004. As usual, in these, you will find the industry's principal milestones during the year, the more important projects implemented by the Company and a complete report with the Financial Statements.

As of the close of the year 2004, Consorcio obtained a profit of ThCh\$ 49,791,890. This result was greatly influenced by the excellent results from the Company's portfolio of investments, both in Fixed and Variable Income. The strategy defined by the Company aimed at investing in Variable Income instruments confirms that, for another full year, this is an excellent investment policy in the long term.

In the Annuities area, the year 2004 was influenced by the implementation of the Enquiries and Offers of the Pension Amounts System (SCOMP) that started being used on August 19th and represents a significant change in the form of marketing the product. Consorcio has always been one of the principal players in the country in this market. For this reason, the new regulations posed an important challenge that our work team knew how to face with great success, adapting to these new directives with our characteristic experience and strength.

On the other hand, I must mention the results achieved by the Company in the Individual Life Insurance business which, including the Voluntary Pensions Savings products (APV), recorded a growth of 8%, once again making Consorcio the leader in this line of products. Furthermore, I would emphasize the growth registered in Family Protection Insurance (SEF) with a rise in direct premiums of 32.6% during the 2004 period.

Taking advantage of the opportunities currently offered by the market and demonstrating that by working as a

Aprovechando las oportunidades que actualmente ofrece el mercado y demostrando que trabajando en equipo se pueden alcanzar grandes logros, durante 2004 se estructuró el área de Negocios de Consumo, responsables de la comercialización de Créditos de Consumo y de la nueva tarjeta de crédito Consorcio Visa. Con este instrumento financiero, Consorcio nuevamente es pionero en su industria, respondiendo de manera más completa a las necesidades financieras de las personas. La exitosa implementación de este producto, que comenzará a ser distribuido en marzo de 2005, es un importante desafío para nuestra Fuerza de Ventas y un gran paso hacia la consolidación de la estrategia multiproducto.

En los últimos años la Compañía ha desarrollado e implementado una serie de iniciativas tendientes a fortalecer la estrategia multiproducto y su orientación al cliente. Es así como han sido alineados y perfeccionados nuestros canales de contacto y relación con los clientes y se ha consolidado una plataforma de servicio con tecnología de punta, que nos permite conocer a nuestros clientes para entregarles más información y un mejor servicio. Asimismo, hemos incorporado nuevas funcionalidades al sitio web www.consorcio.cl, incluyendo servicios en línea junto con una nueva forma de navegación más simple y rápida.

Continuando con nuestro plan de expansión y mejoramiento de sucursales, durante el período 2004 se inauguraron dos modernas sucursales en La Serena y Concepción. Además, se trasladó la sucursal de Manquehue a una oficina más amplia, reafirmando así nuestro compromiso de estar más cerca de nuestros clientes y ofrecerles mayor comodidad al momento de visitar las oficinas Consorcio a lo largo del país.

En el ámbito de las relaciones laborales, me llena de orgullo comunicarles que Consorcio fue elegido entre

team we can achieve great results, during the year 2004 we structured the Consumer Business area, responsible for marketing Consumer Credits and the new Consorcio Visa credit card. With this financial instrument, Consorcio is yet again a pioneer in its industry, responding fully to the financial needs of the people. The successful implementation of this product, which will be distributed as of March 2005, is an important challenge for our Sales Force and a great step towards the consolidation of the multiproduct strategy.

In recent years, the Company has developed and implemented a series of projects to strengthen the multiproduct strategy and its orientation towards the client. For this purpose we have aligned and perfected our contact channels and relationships with clients and have consolidated a service platform with the latest technology that will permit us to know our clients in order to provide them with more information and better service. Furthermore, we have incorporated new functions into our Web Site www.consorcio.cl, including on-line services together with a new form of simpler and faster navigating.

Continuing with our plan to expand and improve our branches, during the year 2004, modern branches were inaugurated in La Serena and Concepción. In addition, the Manquehue Branch was transferred to a larger premises, thus reaffirming our commitment to be closer to our clients and to offer them greater comfort whilst visiting Consorcio's offices throughout the country.

In the area of Labor Relations, I am very proud to communicate that Consorcio was elected among the 25 best companies to work for according to the results of the Great Place to Work 2004 opinion poll. This acknowledgement confirms that we are heading in the right direction.

Within the Social Responsibility initiatives developed by

las 25 mejores empresas para trabajar, de acuerdo a los resultados de la encuesta Great Place to Work 2004, esta distinción nos confirma que apuntamos en la dirección correcta.

En el marco de las iniciativas de Responsabilidad Social impulsadas por Consorcio a través de la Fundación Consorcio Nacional Vida, en el año 2004 pudimos ver cumplido un anhelado proyecto: la culminación de la segunda etapa del Colegio Consorcio Vida, ubicado en la comuna de Puente Alto. De esta manera, en el año 2005 el Colegio estará en condiciones de recibir a 620 alumnos, llegando hasta 6° año básico. Este es un compromiso con la comunidad que nos llena de satisfacción al saber que estamos contribuyendo a la educación de niños de escasos recursos, entregándoles las herramientas adecuadas para que sean capaces de enfrentar el futuro exitosamente, siendo ciudadanos responsables y capaces de desenvolverse en un entorno competitivo.

Dentro de los desafíos propuestos para el año 2005 se encuentra principalmente el seguir manteniendo nuestro foco en la estrategia multiproducto y de orientación al cliente, ya que con flexibilidad y propósito hemos comenzado a ver significativos avances.

Los invito a seguir revisando en detalle las importantes iniciativas impulsadas por Consorcio durante el período, las que están desarrolladas a lo largo de esta Memoria Anual 2004.

Consorcio through the Fundación Consorcio Nacional Vida, during the year 2004 we were able to witness the conclusion of a much yearned-for project: the culmination of the second stage of the Consorcio Vida School, located in the commune of Puente Alto. This way, during the year 2005 the School will be in a position to receive 620 students, reaching up to 6th grade. This is a commitment to the community that fills us with satisfaction knowing that we are contributing towards the education of children with scarce resources, providing them with the necessary tools to be capable of successfully facing the future, to be responsible citizens and to be capable of developing in a competitive environment.

Amongst the principal challenges proposed for the year 2005, is that of continuing to maintain our focus on the multiproduct strategy oriented towards the client, as, with flexibility and purpose, we have begun to make significant progress.

I invite you to continue to review in detail the important projects launched by Consorcio during the period and which are explained throughout this 2004 Annual Report.



JUAN BILBAO HORMAECHE
Presidente / *Chairman*

2004

Juan Bilbao Hormaeche

Presidente

Chairman

Ingeniero Comercial,
Universidad Católica de Chile.
Master en Administración
de Empresas, Universidad
de Chicago.

*Business Administration Graduate,
Catholic University of Chile.
Master Degree in Business
Administration, Chicago University.*

Juan Hurtado Vicuña

Director

Director

Ingeniero Civil,
Universidad de Chile.

*Civil Engineer,
University of Chile.*

Eduardo Fernández León

Director

Director

Ingeniero Comercial,
Universidad Católica de Chile.

*Business Administration Graduate,
Catholic University of Chile.*





Hernán Büchi Buć

Director

Director

Ingeniero Civil de Minas,
Universidad de Chile.
Postgrado en Universidad
Columbia, Nueva York.

*Mining Engineer,
University of Chile.
Post-Graduate Degree
from the University of Columbia,
New York.*

José Antonio Garcés Silva

Director

Director

Empresario.

Businessman.

Juan José Mac-Auliffe Granello

Director

Director

Ingeniero Comercial,
Universidad Católica de Chile.

*Business Administration Graduate,
Catholic University of Chile.*

Carlos Larraín Peña

Director

Director

Abogado,
Universidad Católica de Chile.
Licenciado en Derecho y
Economía de los Seguros,
Universidad Louvain, Bélgica.

*Lawyer,
Catholic University of Chile.
Degree in Insurance
Law and Economy.
Louvain University, Belgium.*



Marcos Büchi Buć
Gerente General
General Manager
Ingeniero Civil Estructural,
Universidad de Chile.

*Engineer Specialist in
Structures, University of Chile.*



Francisco J. García Holtz
Gerente Comercial
Commercial Manager
Ingeniero Comercial,
Universidad Diego Portales

*Business Administration
Graduate, Diego Portales
University.*



Ignacio Ossa Guzmán
Gerente Negocios de Crédito
Credit Business Manager
Ingeniero Comercial,
Universidad de Los Andes.
Master en Administración
de Negocios, INSEAD, Francia.

*Business Administration Graduate,
University of Los Andes.
Master in Business Administration,
INSEAD, Francia.*



Christian Unger Vergara
Gerente Técnico
Technical Manager
Ingeniero Civil Industrial,
Universidad de Chile.

*Industrial Engineer,
University of Chile.*



*Contigo
Siempre*

Marcelo Rozas Etcharren
Gerente de
Control Financiero
Financial Control Manager
Ingeniero Comercial,
Universidad Católica
de Chile.

*Business Administration
Graduate, Catholic University
of Chile.*



Nicolás Gellona Amunátegui
Gerente de Finanzas
Finance Manager
Ingeniero Comercial,
Universidad Católica de Chile.
Master en Administración de
Negocios, Universidad de Chicago.

*Business Administration Graduate,
Catholic University of Chile.
Master of Business Administration,
Chicago University.*



Hermann Tisi Urbina
Gerente de Informática y
Operaciones
*Information Technology and
Operations Manager*
Ingeniero Civil Industrial,
Universidad Católica de Chile.

*Industrial Engineer,
Catholic University of Chile.*



Karina Awad Pérez
Gerente de Recursos Humanos
Human Resources Manager
Psicóloga, Universidad Católica de
Chile. Diplomada en "Negociación en
Gestión de RRHH", Universidad
Alfonso X, El Sabio, Madrid - España.

*Psychologist,
Catholic University of Chile. Diploma in
Human Resources
Negotiations, Universidad Alfonso X,
El Sabio, Madrid - España.*



Pedro F. Iñiguez Ducci
Fiscal / *Corporate Attorney*
Abogado, Universidad Católica de Chile.
Master en Banca Internacional y Ley Financiera,
Escuela de Leyes de la Universidad de Boston.
Administración para Abogados,
Escuela de Negocios de la Universidad de Yale.

*Lawyer, Catholic University of Chile.
Master in International Banking and Financial
Law (LLM), Boston University School of Law.
Management for Lawyers, Yale University
School of Business.*



➤ industria de
seguros de vida
the life
insurance industry



**Contamos con uno de los Call Center
más modernos de Latinoamérica
para entregar
más y mejores servicios,
proyectando el futuro de nuestros clientes
con el respaldo de una Compañía
fuertemente posicionada dentro de la Industria.**





We have one of

the most modern Call Centers

in Latin America to provide more

and better services, projecting the future

of our clients with the support of

a Company that enjoys a firm

position in the industry.

*Contigo
Siempre*





>: industria de seguros vida

the life insurance industry

El año 2004 fue favorable para la industria de seguros debido, entre otras cosas, a las atractivas rentabilidades obtenidas en las inversiones realizadas por las diferentes compañías y al crecimiento de sus negocios.

En el transcurso del año, continuando con la consolidación de la industria, se realizó la fusión y adquisición de importantes compañías del mercado. La anterior es una tendencia que se viene dando en el último tiempo, con un mayor protagonismo en años anteriores. Así, el mercado se ha ido concentrando, provocando una disminución en el número de compañías de seguros.

En materia legislativa, el hecho más relevante está dado por la entrada en vigencia de los cambios al DL 3.500 y en particular por el inicio del Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión (SCOMP) durante el mes de agosto. Este nuevo sistema ha cumplido con los objetivos propuestos, entre los que destacan el hacer más transparente la comercialización de Rentas Vitalicias y la reducción de las comisiones cobradas a los clientes. En el tiempo que ha transcurrido desde que se implementó el nuevo sistema, el mercado se ha inclinado hacia las compañías tradicionalmente líderes y con mejores índices de solvencia, entre las cuales destaca Consorcio.

Por otro lado, durante 2004 se produjo un cambio en las tablas de mortalidad, lo cual afectará a partir del año 2005 al sistema de pensiones, al aumentar las expectativas de vida de hombres y mujeres. En el negocio de Rentas Vitalicias, esta modificación impactará principalmente en un aumento de constitución de reservas, sin afectar directamente en el cálculo de las pensiones, ya que las compañías de seguros utilizan sus propias tablas de mortalidad para este fin.

Continuando en el aspecto legal, durante 2004 se aprobó la iniciativa que modifica la Ley N° 19.496, la cual amplió considerablemente el ámbito de aplicación de la Ley del Consumidor. Las implicancias más relevantes para las compañías de seguros se han visto reflejadas en la forma de comunicación con los clientes y en la solución de sus requerimientos, debido a que la nueva ley exige que la información entregada sea clara, expedita y oportuna, lo que ha llevado a adoptar una serie de medidas tendientes a cumplir con las nuevas exigencias legales con el objeto de evitar la imposición de sanciones.

Balance:

Durante el período 2004, la Industria de Seguros Vida mostró positivos resultados en sus distintas áreas de negocios. En el rubro de los Seguros Individuales -incluyendo APV- se produjo un alza de 13,9% en relación



The year 2004 was a favorable year for the insurance industry due, amongst other things, to the attractive yields obtained from the investments made by the different companies and to the growth of their businesses.

During the course of the year and continuing with the consolidation of the industry, there were mergers and acquisitions carried out by important companies in the market. This is a common tendency in recent times and has had greater activity in previous years. The market has thus become more concentrated, provoking a reduction in the number of insurance companies.

On legislative matters, the most significant event was the introduction of the changes to Decree Law 3,500 and, particularly, the initiation of the Enquiries and Offers on the Pension Amounts System (SCOMP) during the month of August. This new system has complied with the objectives proposed, amongst which were to make the marketing of Annuities more transparent and to reduce the commissions charged to clients. During the period this system has been in force, the market has been inclined towards the companies that have been traditional leaders and have greater liquidity, amongst which is Consorcio.

On the other hand, during 2004, there was a change in the mortality tables that will affect the pensions system as of the year 2005, increasing the life expectancy of men and women. In the Annuities business, this modification will lead mainly to an increase in reserves, without affecting directly the calculation of the pensions, as the insurance companies utilize their own mortality tables for that purpose.

Continuing with legal matters, during 2004, the modification to Law N° 19,496 was approved, considerably increasing the scope of the application of the Consumer Law. The most significant implications for the insurance companies have been reflected in the form they communicate with clients and in the solution to their requests, due to the fact that the new law demands that all information provided be clear, simple and fast, and this has forced the companies to adopt a series of measures to comply with these new legal requirements in order to avoid sanctions.

Balance Sheet:

During the period 2004, the Life Insurance Industry showed positive results in its different areas of business. In the area of Individual Insurance, including Voluntary Pensions Savings, (APV), there was a rise of 13.9%

a la venta del período anterior, al igual que en el ámbito de los Seguros Colectivos, donde se registró un crecimiento en torno al 26,1%, en tanto en el negocio de Rentas Vitalicias se aprecia un aumento de sólo 5,4% respecto a 2003 debido principalmente al inicio del nuevo sistema de comercialización que detuvo la venta por al menos un mes.

Los resultados presentados por los Seguros de Vida Individual se deben principalmente al incremento en la participación del producto Ahorro Previsional Voluntario dentro de esta línea de negocios. Participación que aumentó de 14,5% a 17,6% representando un crecimiento aproximado en las ventas de 38,3%. Adicionalmente, contribuyó en los resultados de Vida Individual el aumento en un 62,1% de la prima en rentas privadas, producto que es muy relevante en la industria.

Por otro lado, continúa el crecimiento de los distintos actores que ingresaron al negocio de APV luego de los cambios de la normativa el año 2002. Mientras el mercado de Ahorro Previsional Voluntario aumentó un 32% en los saldos administrados en cuentas de APV, las compañías de seguros lo hicieron un 101,2% y las Administradoras de Fondos Mutuos en 105,4%. En cuanto al número de cuentas, la industria registró un alza de 24,8%, las aseguradoras en un 49,8% y las Administradoras de Fondos Mutuos en un 80,5%. (Estadísticas Conjuntas de APV, sept. 2004)

En el rubro de los Seguros Colectivos, el alza experimentada en las ventas es resultado principalmente del crecimiento en un 24,4% de Seguros de Desgravamen, debido a la mayor actividad inmobiliaria, y a un 46,5% de crecimiento en los Seguros de Vida, producto del mayor dinamismo económico.

El incremento en Rentas Vitalicias, pese al período de menor venta que produjo la partida del nuevo sistema de comercialización, se debió en gran medida al alto número de personas que frente a la incertidumbre por el inicio del nuevo sistema optaron por adelantar la contratación de su sistema de pensión. Luego de la implementación, el mercado tomó un ritmo lento en un principio para posteriormente recuperar los niveles históricos. Sin embargo, el aumento registrado durante 2004 concentrado principalmente en los primeros siete meses del año, no superó las ventas promedio de los últimos cinco años.

Finalmente, en el negocio de Créditos de Consumo, se registró un fuerte repunte de casi 142% en el monto total de créditos en pesos otorgados por las aseguradoras de vida a diciembre del año 2004, en comparación con el cierre de 2003. Así, las compañías pasaron de sólo \$5.542 millones en colocaciones no reajustables en 2003 a \$13.420 millones al cierre de este ejercicio. El número de préstamos también anotó un alza de casi 68%, pasando de 14.669 a 24.582 operaciones.

600 • 221 30 00

in relation to the sales for the previous period. Similarly, Collective Insurance rose by 26.1% whilst the Annuities business increased by only 5.4% with regard to 2003, due mainly to the initiation of the new marketing system that delayed sales for at least a month.

The results shown by Individual Life Insurance are mainly due to the increase in the participation of the Voluntary Pensions Savings Plan product within this business line. This participation grew from 14.5% to 17.6% corresponding to a rise of approximately 38.3% in sales. Furthermore, the increase by 62.1% in premiums on private annuities contributed towards the results for Individual Life as the former are a very important product in the industry.

On the other hand, the various players that went into the business of Voluntary Pensions Savings Plans, (APV), continue to grow, following the change in norms in the year 2002. Whilst the Voluntary Pensions Savings market grew by 32% in the balance of managed funds in APV accounts, the insurance companies grew by 101.2% and the Mutual Funds Managers by 105.4%. With respect to the number of accounts, the industry registered a rise of 24.8%, the insurance companies of 49.8% and the Mutual Funds Managers of 80.5%. (Combined Statistics of APV, Sept. 2004)

In the area of Collective Insurance, the increase in sales is mainly the result of the growth of 24.4% in Debt Insurance in the Event of Death, due to an increase in the real estate activity and a 46.5% growth in Life Insurance as a result of a more dynamic economy.

The increase in Annuities, despite the period with lower sales produced by the start of the new marketing system was, to a large extent, due to the high number of people who, faced with the uncertainty of the start up of the new system, opted for bringing forward a pension scheme. After the implementation, the market adopted an initial slow rhythm, later recovering the historic levels. Nevertheless, the increase registered during 2004, concentrated principally on the first seven months of the year, did not surpass the average sales of the last five years.

Finally, in the Consumer Credits business, there was a strong recovery of nearly 142% in the total amount of loans in pesos granted by the life insurance companies as of December 2004, when compared to the close of the year 2003. The companies thus moved from only Ch\$ 5,542 million in non adjustable credit facilities in 2003 to Ch\$13,420 million at the close of this exercise. The number of loans also rose by nearly 68%, from 14,669 to 24,582 operations.

>||| aspectos comerciales
commercial aspects



El estar más cerca de nuestros clientes,
conociendo sus verdaderas
necesidades financieras,
es el objetivo
de nuestro Plan Comunicacional,
así entregamos más información,
respuestas oportunas y mejores consejos
financieros, en línea con sus expectativas.



The principal objective

of our Communications Plan is

to be closer to our clients, knowing

their real financial needs.

In this way we are able to provide

more information, prompt

replies and better financial advice

in line with their expectations.

*Contigo
Siempre*





El año 2004 presentó una intensa actividad comercial, alcanzando la Compañía una participación de mercado de 9,4% en todas sus líneas del negocio de Vida y ventas totales por M\$ 147.764.000.

El crecimiento para la Compañía en el negocio de Vida Individual -incluyendo APV- aumentó un 8%, permitiendo a Consorcio mantener su liderazgo con una prima total de M\$ 44.329.000 y una participación de mercado de 16,3%. Dentro de esta línea de negocio, Consorcio obtuvo un crecimiento en primas de 50,6% en el producto Ahorro Previsional Voluntario (APV), teniendo al cierre de 2004 una participación en prima directa del 27,8% de las primas de la industria de seguros, convirtiéndose en el principal protagonista del mercado en este producto.

Otro producto que presentó un atractivo crecimiento durante el año 2004 fue el Seguro de Protección Familiar SEF, obteniendo un incremento en su prima directa de 32,6%. Esta línea está enfocada en niveles socioeconómicos C2/C3, segmento de un alto potencial de crecimiento en el actual

escenario de desarrollo económico.

En Rentas Vitalicias, las modificaciones producidas por la implementación del nuevo Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión (SCOMP), según lo establecido por la Ley 19.934 conocida como la Ley de Rentas Vitalicias que comenzó a regir el 19 de agosto de 2004, significaron un importante desafío para Consorcio que supo adaptarse en forma rápida y eficiente a la nueva normativa contando con un equipo de trabajo que tomó las decisiones adecuadas, utilizando la mayor cantidad de información que este sistema entrega para mejorar los resultados de la Compañía y ocupando un rol protagónico de cooperación y colaboración con la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) en la implementación de esta nueva ley y su éxito en el mercado. En este escenario, Consorcio vio ampliamente cumplidas las metas propuestas al seguir una política de privilegiar la rentabilidad de sus negocios y la generación de valor a sus accionistas más que la cantidad vendida, posicionándose desde agosto a la fecha como uno de los 3 actores más relevantes del mercado



The year 2004 was one of intense commercial activity, with the Company achieving a market share of 9.4% in all its Life Insurance business lines and a sales of ThCh\$ 147.764.000.

The Individual Life Insurance business in the Company, including Voluntary Pension Savings Plans (APV), grew by 8%, enabling Consorcio to retain its leadership with total premiums of ThCh\$ 44.329.000 and a market share of 16.3%. Within this line of business, Consorcio achieved a growth of 50.6% in Voluntary Pension Savings Plans (APV), having at the close of 2004 a participation in direct premiums of 27.8% of the Insurance Industry, thus becoming the principal market player in this product.

Another product that showed an increase during 2004 within the Life Insurance business was the Family Protection Insurance (SEF), with a rise in direct premiums of 32.6%. This line is focused on the C2/C3 socioeconomic segment that has a growth potential in view of the current scenario of economic development.

In the Annuities business, the modifications arising from the implementation of the new Enquiries and Offers on Pension Amounts System (SCOMP), in accordance with the provisions of Law N° 19,934 known as the Annuities Law that came into force on August 19, 2004, signified a serious challenge for Consorcio. The Company knew how to adapt rapidly and efficiently to the new regulation as it was backed by a work team that took the right decisions making use of as much information as this system provides in order to improve the results of the Company and occupying a protagonist roll of cooperation and collaboration with the Securities and Insurance Commission in the implementation of this new law and its success in the market. In this setting, Consorcio easily met the targets proposed by following a policy giving preference to the profitability of its business and the generation of value for its shareholders over the volume sold. This placed Consorcio amongst the three leading players in the Annuities market from august to the date, reaching a direct premium in this product of ThCh\$93.946.915 during 2004.

de Rentas Vitalicias, alcanzando en este producto una prima directa de M\$ 93.946.915 durante 2004.

Por su parte, el negocio de los Fondos Mutuos alcanzó muy buenos resultados el año 2004 lo que se refleja en un crecimiento de 32,44% de la industria. Este importante incremento también estuvo presente en la venta de este producto en la Compañía, la cual contribuyó en el aumento de un 80,36% que registró el patrimonio administrado por AGF. Esto responde a la acertada estrategia definida por Consorcio de gestionar la venta de productos acordes a las actuales necesidades financieras de los clientes.

Siguiendo con la línea de la estrategia multiproducto y aprovechando las oportunidades que ofrece el negocio, en marzo de 2004 se creó la Gerencia de Negocios de Consumo, responsable de desarrollar Créditos de Consumo y de incorporar la Tarjeta de Crédito Consorcio Visa, haciendo aún más completa la oferta de servicios financieros distribuidos por la Compañía. Durante 2004 se intensificaron las colocaciones de Créditos de Consumo en 177%,

obteniendo el primer lugar dentro de la industria de seguros con una participación de mercado superior al 45%, otorgando durante el año 11.551 Créditos de Consumo no reajustables.

Desarrollando nuevos productos

Durante el año, continuando con el compromiso de generar cada vez más valor, a través de la creación y optimización de productos que satisfagan las necesidades de los clientes, la Compañía realizó importantes modificaciones a tres de sus productos, entre los que destacan el cambio en Ahorro Previsional Voluntario con la salida al mercado de APV Fondo Experto, asociado a la inversión en Fondos Mutuos y APV Fondo Seguro, dirigido a personas que prefieren una rentabilidad garantizada asociada a la tasa TIP. Asimismo, se lanzó el nuevo Seguro en Familia Full Protección (SEF), un seguro económico que protege a todo el grupo familiar y que reúne mejores coberturas que el anterior producto. En cuanto al producto Vida en Viaje, se incorporó la nueva cobertura de Ronda Domiciliaria, para que los clientes estén más tranquilos mientras disfrutan de su viaje.

plan comunicacional

The Mutual Funds business showed very good results in 2004, as reflected in the growth of 32.44% in the industry. This significant growth was also present in the sales of this product in the Company and contributed to the growth of 80.36%, which was recorded by the AGF assets administrator. This responds to the wise strategy established by Consorcio of promoting the sales of products in accordance with the current financial needs of the clients.

Continuing along the lines of the multi-product strategy and taking the opportunities offered by the business, in March 2004 we created the Consumer Business Management, responsible for developing Consumer Loans and for incorporating the Consorcio Visa Credit Card. This creation made the range of financial services offered by the Company even more complete. During 2004 Consumer Credit placements increased by 177%, obtaining first place in the Insurance Industry with a market share greater than 45% and granting 11.551 non readjustable Consumer Credits.

Developing new products

During the year and continuing with its commitment to generate greater value through the creation and optimization of products that satisfy the needs of the clients, the Company made important modifications to three of its products. Outstanding among these is the change in Voluntary Pension Savings (APV) with the launch into the market of the APV Expert Fund which is related to investments in Mutual Funds, and the APV Secure Fund which is aimed at people that prefer a guaranteed return and is tied to the Average Interest Rate (TIP). Furthermore, the new Full Protection Family Insurance (SEF) was launched. This is a low-cost insurance that protects an entire family group and incorporates more complete coverage than the previous product. With respect to Life Insurance whilst Traveling (Vida en Viaje), we have incorporated a new Home Watch coverage (Ronda Domiciliaria) for the clients to feel relaxed whilst enjoying their travels.

Comprometidos con un mejor servicio

Como parte de la estrategia de orientación al cliente, y buscando el desarrollo de distintas alternativas que permitan entregar una mejor atención y más información, se continuó con el plan de expansión y mejoramiento de sucursales a lo largo del país, inaugurando modernas sucursales en La Serena y Concepción, además del traslado de la oficina de Manquehue a una más amplia y cómoda. La sucursal de La Serena fue diseñada con líneas simples y modernas por el destacado arquitecto nacional Alex Brahm, reflejando la transparencia y el estilo de hacer negocios de la Compañía. Mientras que el innovador edificio corporativo de Concepción es obra del destacado arquitecto Enrique Browne. Estas nuevas instalaciones reafirman, entre muchas otras iniciativas, el compromiso de Consorcio de hacer un real aporte arquitectónico a la comunidad, iniciativa que fue destacada por la Municipalidad de Concepción con el "Premio Ciudad de Concepción a la mejor obra de Arquitectura y Urbanismo".

Haciendo tangible la estrategia de orientación al cliente definida por la Compañía, el año 2004 se consolida una

plataforma de servicio que a través del uso de tecnología de punta facilita una mejor y más estrecha relación con el cliente, permitiendo atender en un mismo contacto todas sus consultas y requerimientos de los productos que tiene contratados en Consorcio, integrando asimismo la atención otorgada en las oficinas, internet y Call Center, el cual operó en 2004 un total de 326.325 llamadas. El año 2005 se presenta como un gran desafío en este ámbito debido a la creación y crecimiento de nuevas líneas de negocios que están siendo integradas a esta plataforma.

Potenciando la identidad de marca

Durante el año 2004, se lanzó una nueva campaña publicitaria bajo el slogan "Hay mucho futuro en ti", difundida en medios de comunicación y lugares estratégicos de la vía pública a nivel nacional. Su objetivo fue fortalecer la imagen de la Compañía como un grupo de empresas financieras que no sólo comprende seguros sino que además incluye APV, Rentas Vitalicias, Fondos Mutuos, Créditos Hipotecarios, Inversiones y Corredores de Bolsa. La estrategia buscaba dar a conocer mensajes simples,



Committed to a better service

As part of the strategy of aiming at the client and seeking the development of different alternatives that will permit the Company to provide a better service and more information, we continued with our plan to expand and improve the branches throughout the country, inaugurating modern branches in La Serena and Concepción, in addition to the transfer of the Manquehue Office to a larger and more comfortable premises. The La Serena Branch was designed along simple, modern lines by the well-known Chilean architect, Alex Brahm, reflecting the transparency and style with which the Company does business, whilst the innovative corporate building in Concepción was designed by the prominent architect, Enrique Browne. These new installations, amongst many other projects, reaffirm Consorcio's commitment to make a real architectural contribution to the community, an idea that was highlighted by the Municipality of Concepción by awarding it the "Concepción City Prize for the best Architectural and Town Planning work".

Tangible reflections of the Company's policy to aim our attention to the client were implemented during the year 2004. An example of these was the consolidation of a service platform with leading edge technology that facilitates a better and closer relationship with the client allowing us, in one single contact, to attend to all his inquiries and requests on the products he has contracted in Consorcio, whilst at the same time, integrating attention provided in the offices, on the internet and by the Call Center (which attended a total of 326.325 calls in 2004). The year 2005 appears as a great challenge in this field due to the creation and growth of new lines of business that will be integrated into this platform.

Boosting brand recognition

During the year 2004, we launched a new advertising campaign with the slogan: "You have a great future" ("Hay mucho futuro en ti") through the media and strategic locations on public ways nationwide. The purpose of this campaign was to strengthen the image of the Company as a financial holding company that

que aumentaran la recordación de la marca y la percepción de cercanía, presentando a Consorcio como una empresa líder en proveer soluciones financieras.

Con el fin de potenciar los canales de contacto y la relación con los clientes, la Gerencia de Marketing y Servicio al Cliente lanzó en el mes de noviembre una nueva versión del sitio de Consorcio en internet, inspirado en el compromiso de otorgar mejores servicios y consejos financieros. Este nuevo sitio cuenta con una nueva forma de navegación más simple y fácil de usar, ofreciendo completa información y servicios en línea para los clientes.

Continuando en la línea de fortalecer la relación con los clientes, durante el año se trabajó en alinear todos los momentos de contacto incorporando además nuevos canales, con el objetivo de cumplir con la promesa de ser más cercanos. Paralelamente se realizaron múltiples actividades de marketing como invitaciones a estrenos de cine y con motivo de la celebración de Navidad, se desplegó el tradicional diseño visual de la fachada del edificio corporativo.

Fortaleciendo el compromiso social

En el marco de su Programa de Responsabilidad Social y en su permanente afán por contribuir al desarrollo de la comunidad y muy especialmente de los niños, Consorcio entregó al ministro de Educación, Sergio Bitar, 6.000 ejemplares del libro para colorear “Pintando con Pipo y Pachi”, editado por la Compañía en conjunto con la Corporación Nacional de Seguridad de Tránsito (CONASET), con el fin de entregar conocimientos generales que permitan a los escolares de entre 6 y 8 años evitar los accidentes de tránsito. Los libros fueron distribuidos por el Ministerio de Educación en establecimientos educacionales de escasos recursos.

Se suma a esta iniciativa, el término de la construcción de la segunda etapa del Colegio Consorcio Vida, proyecto que nos llena de orgullo ya que el año 2005 el Colegio podrá recibir a 620 alumnos, llegando hasta 6° año básico. La inauguración de este establecimiento se realizó el año 2002 gracias a la gestión de la Fundación Consorcio Nacional Vida.



comprises not just insurance but also includes APVs, Annuities, Mutual Funds, Mortgage Loans, Investments and Stock Broking. This strategy sought to diffuse simple messages, which will increase the recognition of the brand and the perception of closeness, presenting Consorcio as a leader in providing financial solutions.

In order to boost the contact channels and the relationship with clients, in the month of November, the Marketing and Customer Services Management launched a new version of the Consorcio Web Page, inspired by the commitment to provide better services and financial advice. This new site has a new way of navigating; simpler and more user friendly, offering complete information and services on line for the clients.

Still on the subject of strengthening our relationship with the clients, during the year we worked on aligning all the instants when contacts are made incorporating, in addition, new channels with the purpose of complying with the promise to be closer. In parallel we carried

out multiple marketing activities such as invitations to film premieres and over Christmas we displayed our traditional visual design across the façade of our corporate building.

Strengthening our social commitment

Within the framework of its Social Responsibility Program and in its permanent eagerness to contribute towards the development of the community and especially of the children, Consorcio presented the Minister of Education, Sergio Bitar, with 6,000 coloring books called “Painting with Pipo and Pachi”, edited by the Company jointly with the National Corporation for Traffic Safety (CONASET) in order to provide general information to permit school children between 6 and 8 years old to avoid traffic accidents. The books were distributed by the Ministry of Education in educational establishments with scarce resources. We add to this initiative, the conclusion of the construction of the second phase of the Consorcio Vida School, a project that makes us feel proud as, in 2005, the School will be able to accept 620 students up to 6th Primary Level. Thanks to the management of the Fundación Consorcio Nacional Vida, the establishment was inaugurated the year 2002.

 **inversiones**
investments

A large, stylized green leaf graphic with multiple curved segments, resembling a fan or a series of overlapping leaves, positioned on the left side of the page.

La excelencia en inversiones
es fruto de las buenas decisiones
que la Compañía ha realizado año a año.
Porque el éxito y la seguridad económica
de nuestros clientes es el gran desafío,
a través de nuestra página web
compartimos nuestra visión financiera
para guiarlos en sus propias
decisiones de inversión.



Excellence in investments

is the fruit of the wise decisions

made by the Company from year to year.

Because the success and financial security

of our clients is the major challenge, through

our Web Page we share our financial vision

to guide them in their own

investment decisions.





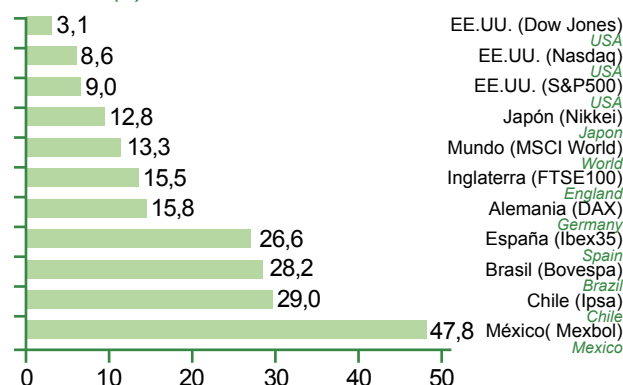
Iniciamos el año 2004 confiados en que éste sería el año en que se consolidara la recuperación económica que empezamos a observar durante 2003, año en el que volvió la confianza de los inversionistas. Con el correr de los meses nuestras expectativas se fueron cumpliendo: los diversos países y regiones presentaron las mayores tasas de crecimiento en lo que va de esta década, en un escenario en que se mantuvieron las tasas de interés en mínimos históricos y la inflación controlada a pesar del impacto sobre el precio de los commodities, generado por la alta demanda proveniente de las economías del sudeste asiático, en especial China e India.

Crecimiento (%) Growth (%)	2001	2002	2003	2004E	2005E
Mundo The World	2.9	2.7	3.5	4.9	4.1
EE.UU. United States	3.5	2.4	3.1	4.4	3.5
G-7 G-7	2.4	1.5	2.2	3.6	2.8
A. Latina Latin America	0.5	-0.2	1.6	4.9	3.8

El entorno macroeconómico estable, el gran crecimiento en las utilidades corporativas y la abundancia de liquidez, primaron por sobre incertidumbres como el precio del petróleo y el doble déficit comercial y fiscal de Estados Unidos, permitiendo a las bolsas mundiales terminar por segundo año consecutivo con números positivos:

Rentabilidades de las principales bolsas mundiales durante 2004, en US\$ (%)

Returns on the Principal Stock Markets in the World during 2004, in US Dollars (%)



We began the year 2004 confident that this would be the year in which the economic recovery we began to observe during 2003, when investor confidence returned, would be consolidated. As months went by, our expectations came true: various countries and regions showed the largest growth rates so far this decade in a scenario where interest rates remained at historic lows and inflation was controlled despite the impact on commodity prices, which were a result of high demand from the countries in East Asia, especially from China and India.

The stable macroeconomic environment, the significant growth in corporate profits and the abundant liquidity outweighed uncertainties such as the price of crude oil and the double

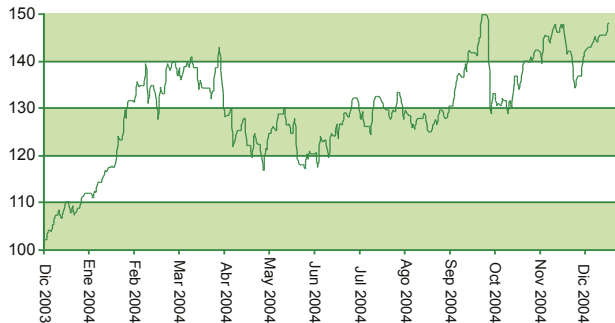
stock markets to close with positive results for the second consecutive year.

This scenario of world growth was highly beneficial to Chile which had an economic growth in the region of 5.9%, headed by exports that reached a record level of US\$ 32,000 million due to the increase in the price of copper that rose to 149,82 cents a pound, its highest price since 1989.

On the other hand, world currency markets were highly volatile as a consequence of the uncertainties mentioned above. The result was a devaluation of the US Dollar against all the world currencies. Chile was no exception, and although there was great volatility during the year, with the exchange rate

Este escenario de crecimiento mundial benefició positivamente a Chile, que tuvo un crecimiento económico en torno a 5,9% liderado por las exportaciones que alcanzaron un nivel récord de US\$ 32.000 millones luego del aumento del precio del cobre que alcanzó 149,82 centavos por libra, su valor máximo desde 1989.

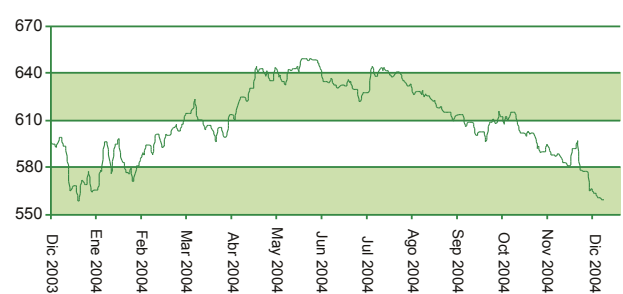
Cobre Spot (centavos / libra) Copper Spot (cents/pound)



Por su parte, el mercado de divisas mundiales experimentó una gran volatilidad como consecuencia de las incertidumbres mencionadas anteriormente. El resultado fue una devaluación del dólar contra todas las divisas del mundo. Chile no fue la excepción, y si bien durante el año

existió una gran volatilidad, con el tipo de cambio alcanzando los \$649,45 por dólar, finalizamos el año en \$557,40 por dólar lo que representa una apreciación del peso de 6,1%. Es necesario destacar que si bien Consorcio posee un 2,39% de su portafolio invertido en el exterior, la utilización de seguros de cambio permitió mitigar el efecto de la baja del dólar, pudiendo así captar toda la rentabilidad que experimentaron estas inversiones, la cual superó el 15% en términos de dólares. Al respecto, la adecuada ponderación de las distintas plazas de inversión y selección de fondos permitió superar los respectivos índices.

Dólar Observado (Ch\$/US\$) Observed US Dollar (Ch\$/US\$)



reaching a level of Ch\$649.45 to the US Dollar, we closed the year at Ch\$557.40 to the US Dollar, reflecting a revaluation of the Chilean Peso of 6.1%. We should state that although Consorcio has 2.39% of its portfolio invested overseas, the use of exchange insurance allowed us to mitigate the effects of the fall in the US Dollar and in this way we were able to accrue the entire return these investments produced which was over 15% in US Dollar terms. In this respect, an adequate weighting of the different investment centers and an appropriate selection of funds permitted us to exceed the respective indexes.

The local stock market displayed great dynamism with an increase in the amounts traded of over 50% and with a Selective

Share Price Index (IPSA) reaching all time highs, closing the year with a return in Chilean Pesos of 21%. During 2004 primary and secondary placements were made for a total of US\$1,305 million. The most significant of these were the entry to the stock market of Cencosud and Salfacorp, the capital increases carried out by D&S and Security, in addition to the sale on the secondary market of an important percentage of Cervezas, a business in which Consorcio played an active part.

The local fixed rate market witnessed the lowest nominal rate in Chilean history: 1.75%. This, added to an excess liquidity, led to both the Central Bank and the corporate securities to be traded at extremely low rates and motivated the market

www.consorcio.cl

El mercado bursátil local mostró un gran dinamismo, con un aumento en los montos transados superior al 50% y con un IPSA llegando a máximos históricos, terminando el año con una rentabilidad en pesos del 21%. Durante 2004 se realizaron colocaciones primarias y secundarias por US\$1.305 millones, destacando la apertura en bolsa de Cencosud y Salfacorp, los aumentos de capital realizados por D&S y Security, además de la venta en el mercado secundario de un porcentaje importante de cervezas, negocios en los cuales Consorcio participó activamente.

El mercado de renta fija local fue testigo de la tasa de instancia nominal más baja de la historia de Chile: 1,75%. Lo anterior sumado a un exceso de liquidez, provocaron que tanto los papeles del Banco Central como los corporativos se transaran a tasas extremadamente bajas y motivaran al mercado y al Estado a colocar más de US\$ 3.300 millones de deuda. Destacaron por segundo año consecutivo las emisiones de bonos de infraestructura (Vespucio Norte, Autopista del Maipo y Vespucio Sur con un total de UF 26,8 millones) y las emisiones de Falabella, Banco de Chile y LQ Inversiones. Consorcio participó activamente en la adquisición de varios de estos

instrumentos, realizando compras por UF 11,2 millones, privilegiando aquellas emisiones de menor riesgo crediticio y cuyos spreads permitieran mitigar en parte la baja en las tasas de interés. Por otra parte, se obtuvieron importantes utilidades en el negocio de renta fija internacional, aprovechando la caída de tasas anteriormente señalada.

En el área inmobiliaria, el portafolio de la Compañía creció un 4,1%, alcanzando los US\$ 310 millones, producto de la generación de rentables contratos de arriendo y leasing a largo plazo e inversiones en desarrollo inmobiliario. Al respecto, durante el año 2004 se comprometieron inversiones por más de UF 1.150.000 en negocios inmobiliarios con atractivas tasas de rentabilidad en edificios de oficinas, edificios de departamentos residenciales y financiamiento de terrenos. A su vez, se han generado y se mantienen negocios con las principales empresas inmobiliarias del país, lo que ha permitido a Consorcio diversificar sus inversiones.

Con todo esto, el portafolio de inversiones de Consorcio Vida, luego de la fusión con Vitalis, alcanzó los US\$ 3.026 millones al 31 de diciembre de 2004. Aún cuando la política de inversiones



and the State to place more than US\$ 3,300 million of debt.

The highlights, for the second consecutive year, were the issue of infrastructure bonds (Vespucio Norte, Autopista del Maipo and Vespucio Sur for a total of 26.8 million Unidades de Fomento) and the issues by Falabella, Banco de Chile and LQ Inversiones. Consorcio took an active participation in the acquisition of various of these instruments, undertaking purchases for 11.2 million Unidades de Fomento, giving preference to the issues with the lowest credit risks and with spreads that would allow a partial mitigation of the fall in interest rate. Furthermore, significant profits were achieved from the international fixed rate business, taking advantage of the fall in interest rates mentioned previously.

In the real estate area, the Company's portfolio grew by 4.1% to US\$ 310 million as a result of profitable long-term rental and leasing contracts and investments in real estate development. In this respect, during 2004, investments were made for over 1,150,000 Unidades de Fomento in real estate ventures with attractive rates of return in office buildings, residential apartment buildings and in financing land. In turn, business has been developed and maintained with the principal real estate companies in the country permitting Consorcio to diversify its investments.

All told, as of December 31, 2004 Consorcio's Vida, following its merger with Vitalis, investment portfolio amounted to US\$ 3.026 million. Even though Consorcio's policy on investments

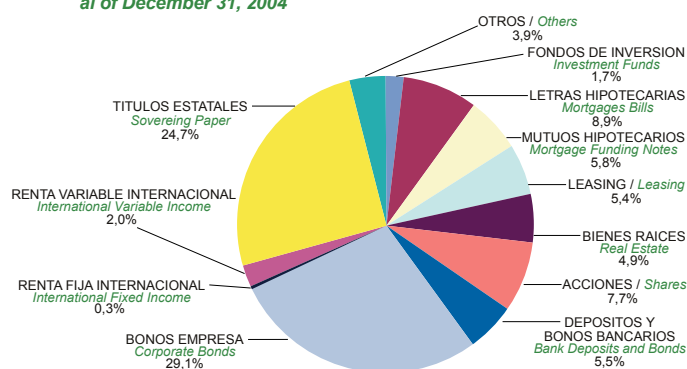
de Consorcio busca maximizar el retorno de su portafolio, estas inversiones se efectúan de acuerdo a una rigurosa política de diversificación de riesgos. Consecuente con lo anterior, y como se observa en el gráfico adjunto, un 80% de nuestro portafolio está invertido en instrumentos de renta fija, activos de muy bajo riesgo adquiridos a más de 50 emisores. De aquellos instrumentos sujetos a clasificación de riesgo, aproximadamente un 80% corresponden a instrumentos clasificados en la más alta categoría de riesgo (AA - o superiores) otorgada por las clasificadoras privadas en Chile, lo que corresponde a una certificación externa e independiente de la calidad, seguridad y bajo riesgo de las inversiones de Consorcio.

Para el año 2005 las expectativas se centrarán más en un crecimiento interno que en la evolución de la economía mundial. Luego del peak del año 2004, la economía mundial se presta a crecer a un ritmo más mesurado, aunque por sobre el promedio histórico, y el ciclo económico expansivo está llegando a su fin, con Bancos Centrales de todo el mundo empezando a subir sus tasas de interés para disminuir el estímulo monetario, lo cual tendrá efectos en las utilidades esperadas de las empresas. En Chile, se espera

que el Banco Central suba las tasas de interés en línea con lo que pase en el resto del mundo, sin embargo, el bajo nivel de la tasa de interés (2,25% nominal a diciembre de 2004), la recuperación de la demanda interna y del nivel de empleo sumados al atractivo nivel del precio del cobre, hace prever que se mantenga un crecimiento económico en torno a 5,6%. En este escenario, Consorcio cuenta con los recursos y el entusiasmo necesarios para obtener los mejores resultados en 2005.

Composición del Portafolio de Consorcio al 31 de Dic. 2004

*Composition of Consorcio's Portfolio
as of December 31, 2004*



seeks to maximize the return on the portfolio, these investments are made in accordance with a rigorous policy of diversification of risks. In line with this, and as can be noted from the attached graph, 80% of our portfolio is invested in fixed rate instruments, assets with a low risk acquired from more than 50 issuers. Of those securities with a risk rating, approximately 88% corresponds to instruments rated in the highest risk category (AA- or higher) by the private rating agencies in Chile. This corresponds to an external and independent certification of quality, security and low risk of Consorcio's investments.

For the year 2005, the expectations are centered more on internal growth than on the evolution of the world economy.

Following the peak during 2004, the world economy is likely to grow at a more moderate rhythm although above the historic average, and the economic expansion cycle is reaching its end. Central Banks all over the world are beginning to raise their interest rates in order to reduce monetary stimulation and this will affect the profits expected by companies. In Chile, the Central Bank is expected to raise the interest rates in line with what is occurring in the rest of the world. However, the low interest rates (2.25% nominal as of December, 2004), the recovery in internal demand and in the level of employment, added to attractive copper prices, would indicate that the economic growth rate will remain in the region of 5.6%. In this scenario, Consorcio possesses the resources and the enthusiasm necessary to achieve the best results in 2005.

 **negocios de consumo**
consumer business



Somos pioneros
en la Industria al ampliar
nuestra gama de servicios,
respondiendo a las necesidades
financieras de nuestros clientes y
acercándonos a ellos a través de
nuestra amplia red de sucursales.



We are pioneers

in the Industry by broadening

our range of services

in response to the financial needs

of our clients and by getting closer

to them through our large

network of branches.

*Contigo
Siempre*





>: negocios de consumo consumer business

Hace tres años la Compañía comenzó a evaluar el negocio de financiamiento de consumo. Con la creación de una gerencia a cargo de esta área de negocios, Consorcio dio el vamos definitivo al proyecto, orientado a complementar la oferta de servicios financieros disponibles para los clientes de la Compañía.

La industria de Créditos de Consumo está en pleno crecimiento. Durante el año 2004 las colocaciones bancarias de consumo crecieron un 17% real, mientras que en el mismo periodo el país creció 5.9% y que para un gran número de personas el único medio de financiamiento está dado por las tarjetas de las grandes tiendas. Consorcio, que hace un par de años fue pionero en ofrecer créditos de consumo a sus clientes de Rentas Vitalicias, decidió aprovechar las fortalezas del buen posicionamiento de su marca, su amplia red de sucursales, las capacidades de su grupo humano y su importante base de clientes para dar un impulso definitivo a este negocio.

Con la creación -en marzo de 2004- de la Gerencia

Negocios de Consumo, nuestra Compañía, avanzando en la concreción de su estrategia multiproducto, amplía nuevamente la gama de servicios financieros que otorga a sus clientes, con el fin de agregar a la oferta actual de seguros, productos de ahorro, créditos hipotecarios, corretaje de bolsa y fondos mutuos, una completa gama de productos de financiamiento para el consumo.

Entre los principales avances del proyecto de consumo de la Compañía durante 2004 están:

- La formación de un completo equipo de profesionales motivados y con experiencia en el sector financiero y bancario. El área cuenta con tres unidades que dentro de Consorcio están dedicadas exclusivamente a los negocios de crédito. La gerencia Comercial está orientada al diseño de productos, ventas y marketing. La gerencia de Control y Operaciones es la responsable del desarrollo de los sistemas operativos, informáticos y de control de gestión. Y la gerencia de Crédito y Cobranza establece y controla el cumplimiento de las políticas crediticias, administra la cobranza y evalúa permanentemente la



Three years ago, the Company started analyzing the business of consumer finance. With the creation of a management in charge of this business area, Consorcio gave the final go ahead to this project, directed at complementing the offer of financial services available to the clients of the Company.

The Consumer Credits industry is experiencing a strong growth. During the year 2004, bank consumer loans rose by 17% in real terms, a high rate if we consider that during the same period, the country grew by only 5.9% and that for a large number of people the only means of finance is by utilizing credit cards issued by the large department stores. Consorcio, which a couple of years ago was a pioneer in the offer of consumer loans to its Annuities clients, decided to take advantage of the strengths of the favorable positioning of its brand, its large network of branches, the capabilities of its human team and its important client base to give a definite boost to this business.

With the creation in March 2004 of the Consumer Business Management and advancing in establishing its multiproduct strategy, our Company once again broadens the range of financial services granted to its clients in order to add to the current offer of insurance, savings, mortgage loans, stock broking and mutual funds services, a complete range of consumer finance products.

Amongst the principal advances of the consumer project of the Company during the year 2004 are:

- *The formation of a complete team of motivated professionals with experience in the financial and banking sector. The area comprises three units that, within Consorcio, are dedicated exclusively to the business of credit. The Marketing Management is aimed at designing products, sales and marketing. The Control and Operations Management is the one responsible for the development of operating, computer and control systems. The Credit and Collections Management establishes and controls*

morosidad de la cartera. A fines de 2004, el equipo está formado por aproximadamente 20 personas, el que irá creciendo en función de las colocaciones.

- La evaluación, selección e implantación de una completa plataforma tecnológica que permite desarrollar la actividad comercial programada y administrar la cartera de colocaciones de consumo. Para el frontend cara al cliente se está implantando Channel Anywhere, que permite la automatización de la evaluación crediticia. Para el backoffice se instaló y parametrizó con éxito el sistema bancario FISA, operativo en más de 30 bancos en Latinoamérica y que administra la emisión de pagarés, devengamiento de intereses, recaudación, valorización de cartera, interfases contables, información normativa, etc.

- La definición del modelo operacional, estableciendo los flujos de actividades, manuales de procedimientos, etc. Se evaluó, negoció y contrató a los proveedores más relevantes de actividades externalizadas, tales como comunicaciones, adquirencia y recaudación.

Además se descentralizó la emisión contable y firma de cheques, de manera de ser más competitivos en el pago de los créditos.

- El desarrollo de la Política de Crédito, la que permite administrar el otorgamiento de acuerdo al perfil de riesgo de cada cliente, incluyendo un modelo de “Scoring” internacional que otorga puntajes automáticamente, considerando las variables de cada potencial deudor, prediciendo estadísticamente su probabilidad de pérdida.

- Se implementó un modelo de Evaluación y Atención de Clientes, que permite -administrando los riesgos en forma central- evaluar y cursar descentralizadamente créditos en Santiago y regiones, aumentando nuestra competitividad y calidad de servicio.

- El lanzamiento de varias campañas piloto de venta para colocación de créditos de consumo a nuevos clientes, que permitieron probar -durante el segundo semestre del año- los sistemas de incentivos para las fuerza de venta multiproducto y el modelo operacional.

sucursales

compliance with policies, manages collections and permanently evaluates the past-dues in the portfolio. At the end of 2004, the team was comprised of approximately 20 people and this will grow in line with the facilities granted.

- *The evaluation, selection and implementation of a complete technological platform that permits the running of the commercial activity programmed and the management of the portfolio of consumer loans. For the front end, facing the client, we are implementing Channel Anywhere, a Chilean system that permits the automation of the credit evaluation. For the back office we have successfully installed and set the parameters for the FISA banking system, with an Ecuadorian core, operational in more than 30 banks in Latin America and that manages the emission of promissory notes, the accrual of interest, collections, valuation of the portfolio, accounting interfaces, information on regulations, etc.*

- *The definition of the operations model, establishing the flows of activities, manuals on procedures, etc. The Company assessed, negotiated and contracted the most important suppliers in the outsourced activities such as communications, acquisitions and collections. Furthermore, accounting information and the signing of checks were decentralized in order to be more competitive in the disbursement of credits.*

- *The establishment of Credit Policy that permits the administration of the credits granted in accordance with the risk profile of each client, including an international scoring model that automatically grades the variables of each potential debtor, predicting statistically his probability of a loss.*

- *We implemented a model of Evaluation and Attention of Clients which permits us -managing the risks in a centralized manner- to evaluate and disburse credits in a decentralized manner in Santiago and in regions, increasing our competitiveness and quality of service.*

Adicionalmente, nos convertimos en el primer grupo financiero no bancario en lanzar al mercado una tarjeta de crédito abierta. El 22 de diciembre de 2004, Consorcio Tarjetas de Crédito S.A., empresa controlada por los mismos accionistas que la Compañía, recibió la autorización de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras para operar la tarjeta de crédito Consorcio Visa.

Con este medio de pago y financiamiento, Consorcio una vez más es pionero en su industria para responder de la mejor manera a las necesidades de las personas. En marzo próximo nuestra Compañía empezará a distribuir masivamente la tarjeta de crédito Consorcio Visa, orientada a personas sin acceso al sistema bancario. La tarjeta es aceptada en todos los establecimientos comerciales asociados a Transbank y permite pagar siempre en cuotas, tanto en Chile como el extranjero. Este producto, que presenta claras ventajas frente a las tarjetas de las casas comerciales, hace aún más completa la oferta de servicios financieros de Consorcio.

En cuanto a los resultados comerciales, se continuó el desarrollo del negocio de Crédito a Pensionados, más que triplicando la cartera de créditos administrada.

El mercado de los créditos de consumo otorgados por Compañías de Seguros creció un 142% en este período, destacándose el exitoso desempeño de Consorcio al lograr un aumento de un 177% en el monto de créditos otorgados entre 2003 y 2004. De esta manera, la Compañía se mantuvo en el primer lugar dentro de la industria aseguradora, con una participación de mercado superior al 45% lo que se compara favorablemente con el 39% alcanzado el año anterior.

Durante 2004 Consorcio otorgó 11.551 créditos de consumo no reajustables, lo que se traduce en un monto total de \$6.040 millones, un importante crecimiento en relación al año 2003, período en el que se colocaron créditos por \$2.180 millones. A fines de 2004 el portafolio de créditos de consumo administrados por Consorcio sobrepasa los \$6.500 millones, lo que representa haber cerrado el año con una cartera de más de 13.000 clientes,



- The launching of various pilot sales campaigns to place consumer loans with new clients that permitted us -during the second half of the year- to test the systems of incentives for our multiproduct sales force and the operations model.

Furthermore, we became the first non-banking financial group to launch an open credit card on the market. On December 22, 2004 Consorcio Tarjetas de Crédito S.A., a company controlled by the same shareholders as the Company, received the authorization from the Superintendency of Banks and Financial Institutions to operate the Consorcio Visa credit card.

With this new means of payment and financing, Consorcio once again is a pioneer in its industry in responding in the best possible way to the needs of the people. Next March, our Company will begin the mass distribution of the Consorcio Visa credit card, directed at individuals that do not have access to the banking system. The card is accepted in all business establishments associated to Transbank

and provides the choice of paying in installments, both in Chile and abroad. This product, which presents clear advantages over the department store credit cards, makes Consorcio's offer of financial services even more complete.

With respect to the commercial results, we continued developing the business of Credits to Pensioners, more than triplicating the credit portfolio managed.

The market of consumer credits granted by Insurance Companies grew by 142% during this period, with Consorcio's performance standing out with an increase of 177% in the amount of credits granted between 2003 and 2004. In this way, the Company remained in first place in the insurance industry with a market share of over 45%, which compares favorably with the 39% achieved during the previous year.

During the year 2004, Consorcio granted 11,551 non-adjustable

cantidad significativamente superior a los aproximadamente 5.000 clientes registrados al finalizar 2003.

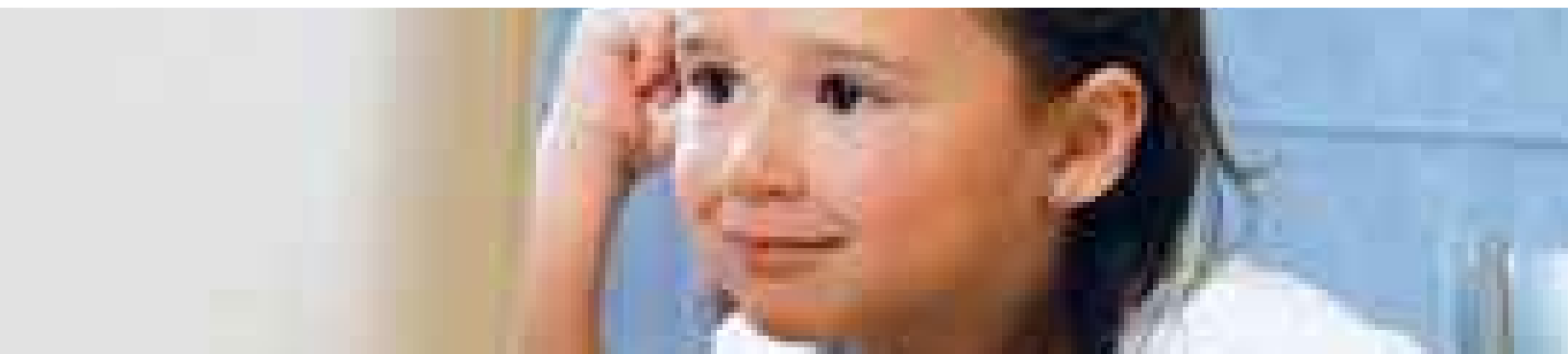
El éxito alcanzado el 2004 se explica por la dedicación y trabajo de áreas exclusivas de esta línea de negocio y por la indispensable colaboración de otras unidades de la Compañía, lo que es un buen ejemplo de los resultados que se obtienen del trabajo en equipo.

Tenemos preparada la infraestructura para colocar masivamente productos de consumo y competir con éxito en este exigente mercado. Para el próximo año 2005, nos hemos propuesto como principal y más desafiante meta, la de materializar la estrategia multiproducto de la Compañía, logrando que nuestros canales de distribución vendan eficientemente los productos de consumo entre los clientes Consorcio, proyectando triplicar nuestra actual base de clientes de consumo.

Además para el año 2005, esperamos la aprobación y

entrada en vigencia de la Segunda Reforma al Mercado de Capitales. Uno de los temas más esperados por Consorcio es el que permitiría utilizar hasta un 5% de las reservas técnicas de la Compañía como respaldo para los Créditos de Consumo, los que hasta hoy sólo se ha permitido otorgar con respaldo de patrimonio libre.

Como cualquier desarrollo de negocios, estamos sujetos a riesgos que debemos ponderar y mitigar desde el principio. Operamos exclusivamente en el mercado de personas, con un fuerte énfasis en los créditos de consumo, los que involucran un riesgo crediticio alto y muy sensible a los ciclos de actividad económica. Además, el nivel de competencia que enfrentamos es muy alto, con actores de gran tamaño, experiencia y respaldo patrimonial.



consumer credits for a total of Ch\$ 6,040 million, a significant growth in relation to 2003 when these amounted to Ch\$ 2,180 million. At the end of 2004, the portfolio of consumer credits managed by Consorcio amounted to more than Ch\$ 6,500 million, which implied closing the year with a portfolio of more than 13,000 clients, a quantity significantly superior to the approximately 5,000 clients registered at the end of 2003.

The success achieved in 2004 is explained by the dedication and work in the areas exclusive to this line of business and by the indispensable collaboration of other units in the Company, which is a good example of the results that can be gained from working as a team.

We have prepared the infrastructure to place consumer products en masse and to successfully compete in this demanding market. For next year 2005, we have set ourselves as the principal and most challenging target, to bring the Company's multiproduct

strategy to fruition, achieving that our channels of distribution efficiently sell the consumer products amongst the clients of Consorcio, aimed at trebling our current base of consumer clients.

Also for 2005, we expect the approval and introduction of the Second Reform to the Capital Markets. One of the aspects most awaited by Consorcio is that it will permit the use of up to 5% of the technical reserves of the Company as support for Consumer Credits. Up until now, these could only be granted with the support of free equity.

As is the case in any business, we are subject to risks that we must consider and mitigate from the beginning. We operate exclusively in the market of people, with a strong emphasis on consumer loans which involves a credit risk very sensitive to the cycles in the economic activity. Furthermore, the level of competition that we face is very high, with large, experienced and well-capitalized players.

 **operaciones
y tecnología**
*operations
and technology*



Incorporamos nueva tecnología

buscando alcanzar una óptica

integración de servicios,

para perfeccionar la calidad

de nuestro trabajo,

mejorando los procesos

y la productividad de la Compañía.

 We incorporated

new technology

seeking to achieve an

optimum integration of services

to perfect the quality of our work,

improving the processes and

the productivity of the Company.

*Contigo
Siempre*





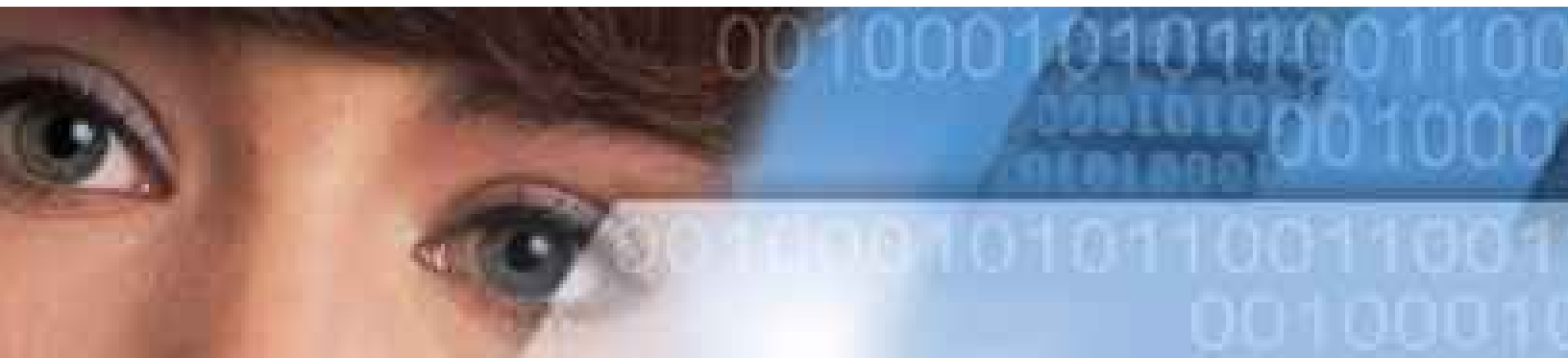
> operaciones y tecnología operations and technology

El año 2004 marcó un importante hito para el área de Operaciones e Informática, al ser el año de la puesta en marcha definitiva del Sistema Operacional de Seguros VisualTime, el cual proporciona soporte a todas las funciones y actividades del negocio de seguros, y que permitirá incorporar mejoras relevantes en términos de calidad de servicio, productividad y eficiencia operacional.

VisualTime, que está en la fase final de su proceso de estabilización, reemplazará completamente los antiguos sistemas operacionales de seguros, incorporando cambios relevantes en las formas de trabajo y en los procedimientos de todas las áreas de la Compañía. Durante el primer trimestre, los recursos se enfocaron en la realización de un paralelo entre el nuevo sistema y los sistemas operacionales existentes, con el propósito de depurar funcionalidades y corregir procesos con el objetivo de minimizar los riesgos de la salida a explotación del nuevo sistema. Esta actividad demandó un gran esfuerzo de nuestro personal, destacando el alto grado de compromiso y profesionalismo de nuestro equipo de trabajo.

Actualmente, han quedado atrás las dificultades propias de la operación de un nuevo sistema y están dadas las condiciones para enfocarse en mejorar los procesos y rentabilizar las inversiones efectuadas.

Sumado a lo anterior, durante el año 2004 se concretaron proyectos como el de Atención a Clientes, con la implementación de Terminales de Autoconsulta donde nuestros clientes pueden obtener información en línea de sus operaciones en la Compañía y el proyecto de Información de Gestión, con la puesta en producción de Data-Mart comercial y financiero. En el área de Rentas Vitalicias, debido a los cambios en la normativa vigente, Consorcio mostró su capacidad para enfrentar proyectos de integración de servicios con la incorporación del Sistema de Consultas y Ofertas de Montos de Pensión (SCOMP), en un trabajo en equipo con entidades internas y externas que participaron en el nuevo proceso. Asimismo, operaciones e informática entregó el aporte necesario para la salida al mercado de nuevos Productos APV, como es el caso de APV Fondo Experto y APV Fondo Seguro. En cuanto al Sistema de Cajas, se realizó un trabajo de



The year 2004 marked a milestone for the Operations and Information Technology area as it was the year of the definite start up of the VisualTime Insurance Operating System. This system provides support to all the functions and activities of the insurance business and will permit the inclusion of important improvements in terms of service quality, productivity and operational efficiency.

VisualTime, which is in its final stages of its process of stabilization, will completely replace the old insurance operating systems, incorporating significant changes in the form of working and in the procedures of all the areas of the Company. During the first quarter, the resources were focused on performing trials in parallel to the existing operating systems in order to perfect functions and correct processes with the purposes of minimizing the risks when the new system came on stream. This activity required a great effort from our staff and we must mention the high level of commitment and professionalism displayed by our work team.

We have now left behind us the difficulties that come with the operation of a new system and the conditions are right to focus on improving the processes and on obtaining the maximum benefit from the investments made.

Added to the above, during the year 2004, we concluded projects such as Customer Attention, with the implementation of Automated Enquiry Terminals where our customers can obtain on-line information on their operations in the Company and the project on Performance information with the start up of commercial and financial Data-Mart. In the Annuities area, owing to changes in current norms, Consorcio demonstrated its capacity to confront projects to integrate services with the introduction of the Enquiries and Offers on the Pension Amounts System (SCOMP), in a team effort with internal and external entities that participated in the new process. Likewise, operations and information technology contributed towards the launching of new products on the market, namely, APV Expert Fund (APV Fondo Experto) and APV Secure Fund (APV Fondo Seguro).

especificación, evaluación y selección de sistema de recaudación y distribución multiproducto, para dar servicio a todos los vehículos de la Compañía.

En términos organizacionales, durante el año 2004 se incorporaron cambios en la estructura de las funciones informáticas especialmente orientadas a procesos de negocio, lográndose una mayor capacidad interna para el soporte a las aplicaciones centrales más estratégicas, focalizándose en calidad de servicio, conocimiento de nuestros clientes y ampliación de la oferta de productos y servicios, de manera de lograr una cartera de clientes de excelencia y leales a la marca.

Asimismo, la orientación a estos objetivos se ve reflejada en planes de capacitación del personal en aspectos de negocio, búsqueda y uso de metodología e indicadores de aseguramiento de la calidad, en la participación en comités de productos y en la integración más temprana con las áreas de negocio para el análisis de nuevas iniciativas y proyectos.

El año 2005 nos depara un gran desafío, ya que tendremos que continuar adecuando la estructura de las funciones operacionales a las nuevas necesidades de Consorcio con todos sus vehículos de negocio, generando capacidades de anticipación, potenciando el capital humano, consolidando la integración de procesos, procurando siempre una adecuada orientación al cliente e incorporando tecnología y mejoramiento continuo a nuestro quehacer diario.

Específicamente, entre los objetivos que nos hemos planteado para el año 2005 consideramos de gran importancia la incorporación de procesos de control diario a las operaciones de seguros, la cual permitirá certificar que la información operacional cumple con los requisitos de calidad y oportunidad requerida por nuestros procesos de información financiera, operacional y de gestión; así como también es relevante continuar implementando los componentes del Modelo Tecnológico que permitan entregar un soporte de primer nivel al modelo de negocios de Consorcio, optimizar los "time to market" de nuevos productos y servicios y mantener un óptimo nivel de seguridad y continuidad operacional.

integración de servicios

With regard to the Cashiers System, work was done on the specification, evaluation and selection of the multiproduct collection and distribution system to provide services to all the Company's vehicles.

In terms of the organization, changes were introduced in 2004 to the structure of the information technology functions specially directed at the business processes. These changes achieved a greater internal capacity for the support of the more strategic central programs, focusing on quality of service, knowledge of our clients and a broadening of the offer of products and services in order to achieve a portfolio of excellent clients, loyal to the brand.

Furthermore, the attention to these objectives is reflected in the plans for training personnel in such aspects as business, search and use of methodologies and indicators and assurance of quality, in the participation in product committees and in an earlier integration into the business areas for the analysis of new ideas and projects.

The year 2005 holds a great challenge for us, as we shall have to continue adapting the structure of the operating functions to Consorcio's new requirements with all its business vehicles, generating capabilities to anticipate, strengthening human capital, consolidating the integration of processes, always endeavoring an adequate direction at the client and incorporating technology and continuous improvements in our daily activities.

Specifically, among the objectives we have set for ourselves for 2005, we have considered of utmost importance the incorporation of daily control processes into the insurance operations that will permit us to certify that the operating information complies with the requirements on quality and speed needed by our financial information, operating and performance control processes. It is also important to continue implementing the components of the Technological Model that will permit it to deliver first class support to Consorcio's business model, optimize the time to market of new products and services and maintain an optimum level of operating security and continuity.

 **capital humano**
human capital



Queremos que nuestra

Cultura Organizacional

sea la directriz que oriente

a nuestro equipo de trabajo,

comprometidos y motivados en

entregar un mejor servicio.



We want our

Organization Culture

to be the guideline in directing

our work team wich is committed

and motivated to provide

a better service.

*Contigo
Siempre*





Para el área de Recursos Humanos el año 2004 estuvo marcado por importantes logros. El gran proyecto de la gerencia fue continuar avanzando en un sistema de Gestión por Competencias para toda la Compañía. A nivel de gerentes y subgerentes, se formalizó el Programa de Coaching Ejecutivo, el cual busca desarrollar aquellas competencias en las que existen mayores brechas con el perfil requerido por la organización. A nivel de supervisores de venta se realizó una evaluación individual (assessment) a cada uno de los 120 supervisores, la información obtenida permitió identificar las principales brechas en relación a su perfil de competencias. Para continuar con esta tarea, durante el año 2005 se elaborarán planes de capacitación y otras intervenciones para que los supervisores cuenten con los elementos adecuados que les permitan desenvolverse en función de las necesidades de la Compañía.

Asimismo, para la fuerza de venta se consolidó el nuevo proceso de selección por competencias multiproducto. Paralelamente se inició la implementación de la nueva malla de capacitación en asesoría financiera, que incluye contenidos de productos, técnicas de venta y conocimientos

técnicos financieros, definidos en función de la estrategia multiproducto de Consorcio.

En materia de Desarrollo Cultural, se avanzó en el desarrollo de un programa de comunicaciones estratégicas, con el fin de tangibilizar y alinear la estrategia corporativa y sus proyectos asociados con la organización. Con este objetivo se incorporó el boletín electrónico Enfoque, enviado periódicamente por el Gerente General a todos los empleados; el boletín Avance, enviado por la Gerente de Recursos Humanos a todas las jefaturas y una reunión periódica de gerentes y subgerentes con el Gerente General.

Dentro del área de Relaciones Laborales, buscando responder adecuadamente a las necesidades de los trabajadores de Consorcio, durante el año 2004 se continuó con el programa de Calidad de Vida, estructurando las iniciativas ya existente e implementando nuevos programas. Esto responde a la necesidad de acercar los objetivos individuales de los empleados con los de la Compañía, para lo cual se identificaron distintos ámbitos de intervención entre los que destacan: espacios de acercamiento en la



For the Human Resources area, the year 2004 was marked by significant achievements. The management's big project was to continue advancing on a system of Control of Competence throughout the Company. An Executive Coaching Program was introduced at the manager and sub-manager level, with the purpose of developing competence in the areas where the greatest shortfalls exist between current competence and the profile required by the organization. An individual assessment was made on the 120 supervisors at the sales supervisor level and the information gathered has permitted us to identify the principal shortfalls in competence in relation to the profile. In order to continue with this task, during the year 2005 we shall develop training plans and other courses so that the supervisors may count on adequate tools to permit them to perform their functions in line with the Company's needs.

Furthermore, a new process of selection by multi-product competence

was introduced for the sales force. In parallel, we initiated the implementation of the new training grid on financial consultancy which includes information on products, sales techniques and technical financial knowledge, defined in line with the Consorcio's multi-product strategy.

With respect to matters of Cultural Development, we have made progress on developing a program for strategic communications with the purpose of formalizing and aligning corporate strategy and its projects related to the organization. With this objective in mind, we have introduced two electronic bulletins, Enfoque, sent periodically by the General Manager to all the employees and Avance, sent by the Human Resources Manager to all area heads. We have also initiated periodic meetings of managers and sub-managers with the General Manager.

In the area of Labor Relations, in seeking to respond adequately to the

relación trabajo-familia, programas para el manejo y prevención del estrés incluyendo acciones paliativas para que los trabajadores enfrenten de mejor manera las exigencias laborales y el Programa de Apoyo a la Calidad de Vida en la Empresa (PACE), que se está incorporando en todas las oficinas a lo largo del país.

Sumándose a las medidas anteriormente mencionadas, se formalizó la unidad de prevención de riesgo con el fin de generar planes de acción para disminuir la tasa de accidentalidad de la Compañía y enfrentar de mejor forma eventuales situaciones de emergencia en los lugares de trabajo.

En otro ámbito, como un reconocimiento a la preocupación de la Compañía por las personas, Consorcio fue elegida una de las 25 mejores empresas para trabajar en Chile. El cuadro de honor, que nuestra Compañía también había integrado el año 2002, es confeccionado por Revista Capital y The Great Place to Work Institute en base a los resultados de una encuesta aplicada en más de 160 empresas y que mide dimensiones como credibilidad, respeto, imparcialidad,

orgullo y camaradería dentro de las organizaciones.

Finalmente, en cuanto a las herramientas tecnológicas que apoyan las diversas tareas involucradas tanto en el área de Gestión como de Desarrollo, se avanzó en la implementación del sistema Peoplesoft Recursos Humanos. Dentro de los desafíos para el año 2005 está el impulsar un proyecto de autoservicio que permitirá a todos los empleados acceder a una gran cantidad de información personal dentro de la Compañía.

Publicación
de Prensa,
2004
*Press
articles,
2004*



cultura organizacional

needs of the workers of Consorcio, during the year 2004 we continued with the Quality of Life program, restructuring existing activities and implementing new programs. This responds to the need to bring the individual objectives of the employees closer to those of the Company. To achieve this we have identified different fields in which to act, the most significant being: spaces to bring closer together the work-family relationship, programs for managing and preventing stress, including measures to reduce this, so that the workers can face the demands of their jobs in a better manner and the Program to Support the Quality of Life in the Company, known as PACE, which is being implemented in all the offices throughout the country.

Added to the measures mentioned above, we have formally established the risk prevention unit in order to draw up plans to reduce the Company's accident rate and to be able to face possible emergencies

at work in a better manner.

On another subject, in recognition of the Company's concern for people, Consorcio was elected one of the 25 best companies in which to work in Chile. This league of honor, in which Consorcio was also included in 2002, is drawn up by Capital magazine and The Great Place to Work Institute on the basis of the results of an opinion poll applied in over 160 companies and that measures such aspects as: credibility, respect, impartiality, pride and comradeship within the organizations. Finally, with respect to the technological tools that support the different tasks involved both in Administration and Development, we have made progress in the implementation of the Peoplesoft Human Resources system. Among the challenges for the year 2005 is the launching of a project of self-service that will permit all the employees to have access to a great deal of personal information within the Company.

> ||||| **fundación consorcio
nacional vida**

*fundación consorcio
nacional vida*



El compromiso con la comunidad,
en especial con la educación
de niños de escasos recursos,
es el motor principal que
incentiva nuestro compromiso
de Responsabilidad Social.

 *The commitment with the community,*

especially with the education

of children with scarce

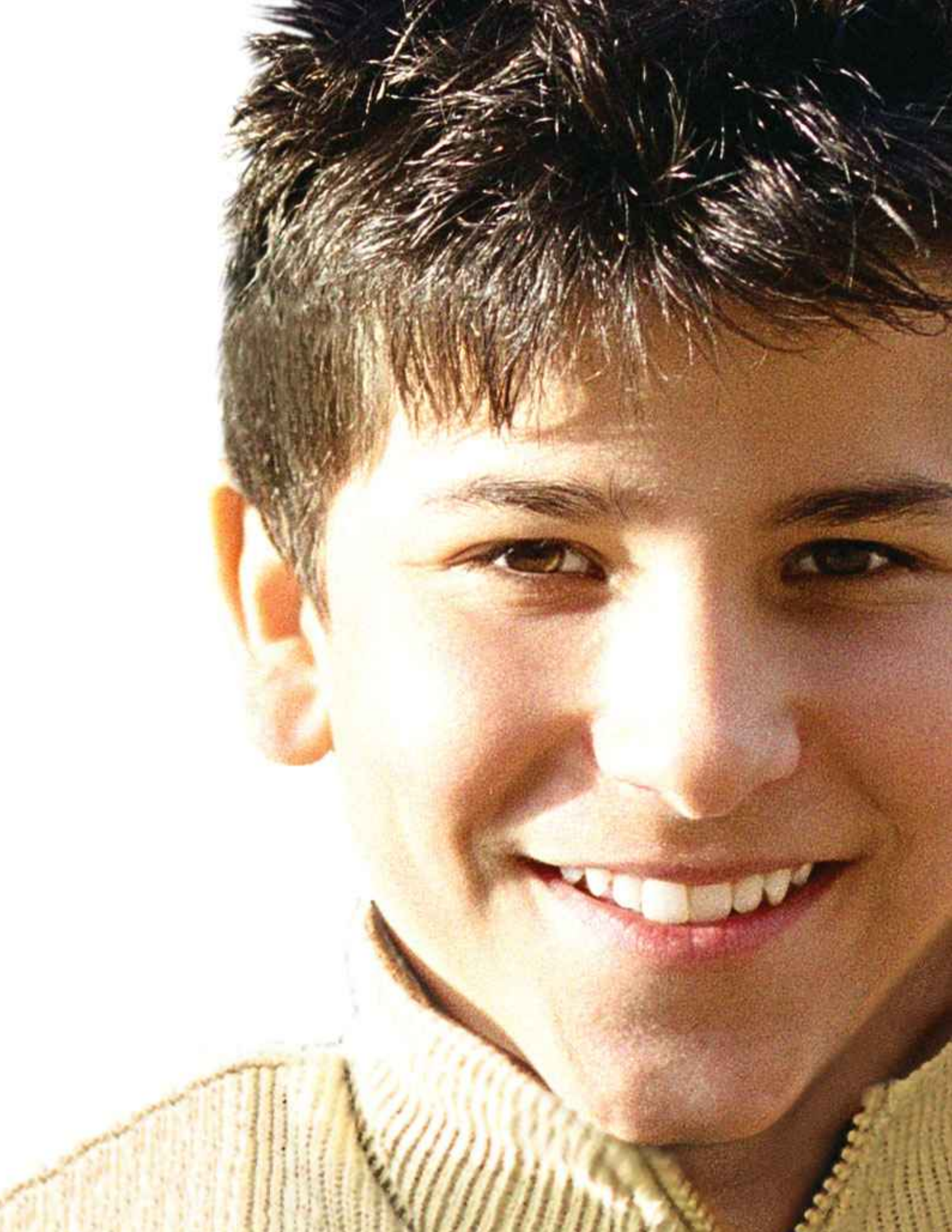
resources, is the main engine

that drives our commitment

to Social Responsibility.

*Contigo
Siempre*





El compromiso de la Compañía Consorcio Seguros Vida ha sido siempre tener presente dentro de sus objetivos la responsabilidad social corporativa, como una manera de complementar el desafío de proteger la vida de las personas. Este compromiso se consolidó con la creación de la Fundación Consorcio Nacional Vida el año 1987, administrada por un directorio en el que participan activamente propietarios y altos ejecutivos de Consorcio, su principal colaborador y cuya misión es apoyar a las personas más necesitadas.

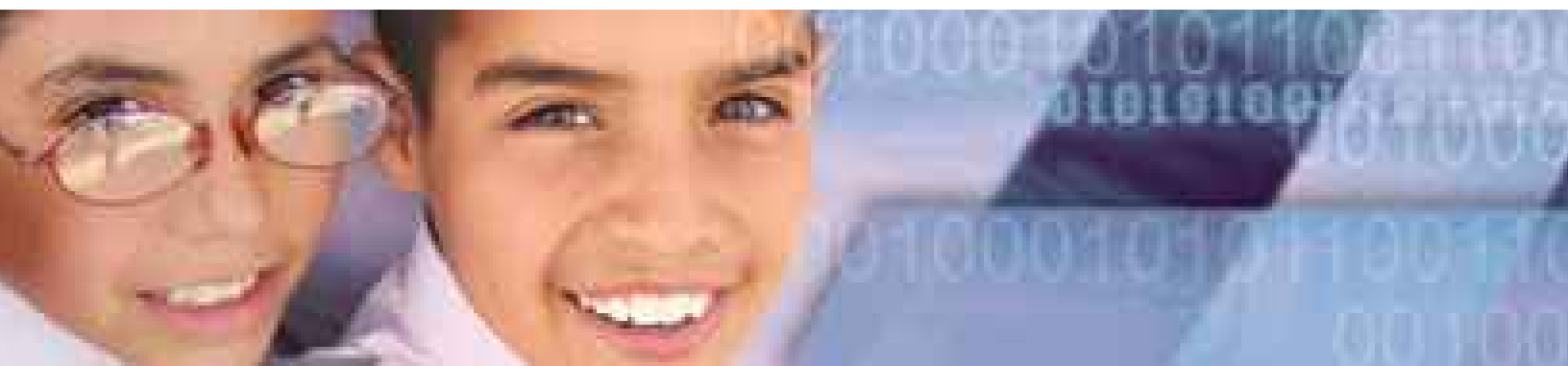
Si bien en un principio la institución enfocó su tarea al desarrollo de diversas actividades de beneficencia pública, financiando a más de 80 instituciones y obras sociales en ámbitos como educación, salud, cultura, protección a los niños en condiciones de riesgo social y a los ancianos desvalidos, a partir del año 2001 y concientes de que la educación es el principal instrumento para romper el círculo de la pobreza, sus esfuerzos se centraron en un

significativo proyecto educativo: la construcción, administración y financiamiento del Colegio Consorcio Vida.

Colegio Consorcio Vida

Este establecimiento se encuentra ubicado en la comuna de Puente Alto, en una zona de extrema pobreza, carente de infraestructura educacional y en condiciones de alto riesgo social. Preocupados de esta realidad, el Colegio busca entregar a los niños del sector la oportunidad de recibir una formación y educación integral, contando con las mejores herramientas de integración a la educación media y de preparación para enfrentar la educación superior y posteriormente la vida laboral. Al mismo tiempo quiere formar alumnos que sean personas con sólidos valores humanos y cristianos.

Este proyecto comenzó con la construcción y equipamiento de un colegio de educación básica,



Compañía Consorcio Seguros Vida's commitment has always been to consider amongst its objectives a corporate social responsibility as a form of complementing the challenge of safeguarding peoples' lives. This commitment was consolidated with the creation of the Fundación Consorcio Nacional Vida in the year 1987, managed by a Board of Directors in which both shareholders and senior executives of Consorcio, its principal collaborator, actively participate and whose mission is to support people in need, play an active role.

Although at the beginning the institution focused its work on developing different activities in the field of community benefits by financing over 80 institutions and social works in such areas as education, health, culture, protection of children in danger of becoming delinquents and the helpless elderly men and women, commencing in the year 2001, and conscious of the fact that education is the principal vehicle to breaking the poverty cycle, its efforts have been centered on a

significant educational project: the construction, management and financing of the Colegio Consorcio Vida.

Colegio Consorcio Vida

This establishment is located in the commune of Puente Alto, in a zone with extreme poverty, lacking in educational infrastructure and in a situation at serious risk of producing delinquents. Seriously concerned with this possibility, the School seeks to provide the children in the area with the opportunity to receive an integral formation and education, armed with the best tools for an integration into secondary education and a preparation to face higher education and later, a career. At the same time, the Foundation wishes to shape students into people with solid Christian and human values.

This project commenced with the construction and equipping of a

con el objetivo de llegar a educar a 800 niños -desde pre-kinder a 8° año básico- en el año 2007. La primera etapa cuenta con más de tres mil metros cuadrados e incluye un edificio especial para los más pequeños con salas de clases de pre-kinder y kinder, salas de 1° a 4° año básico, talleres, laboratorios, biblioteca, cocina, comedor, oficinas de administración, baños, capilla, multi-cancha techada y amplios patios de recreación y deportes. El Colegio fue inaugurado el 5 de marzo de 2002, con 400 niños en los cursos de pre-kinder y kinder en media jornada y de 1° a 3° básico en jornada completa.

Durante el año 2004 la Fundación Consorcio Nacional Vida vio consolidar una de sus grandes metas: la construcción de la segunda fase del proyecto. Esta nueva etapa contempla las salas de clases para 5° a 8° año básico y cuenta con una superficie total de 1.062 m² en una estructura de dos pisos, distribuidos en 10 salas de clases, un moderno laboratorio de ciencias, 2 oficinas, baños y amplios corredores,

reflejando una continuidad perfecta con la primera parte del edificio. La construcción de esta segunda etapa representa una señal muy clara hacia la comunidad, padres y apoderados acerca de la estabilidad y proyección del Colegio, el cual en el año 2005 abrirá las puertas para 620 niños llegando hasta 6° año básico.

Formación del Consejo Directivo y Consejo Escolar

Con la finalidad de asegurar a los alumnos una educación de excelencia basada en valores morales, éticos y patrióticos, durante el año 2004 se constituyó el Consejo Directivo del Colegio Consorcio Vida, conformado por 8 voluntarios entre los que se encuentran ejecutivos y gerentes de Consorcio. Su principal objetivo es diseñar las políticas educacionales y formativas asesorando a la administración para el logro de las metas propuestas, maximizando el rendimiento de todos los recursos invertidos. Asimismo, durante el año 2004 se constituyó el Consejo Escolar,

responsabilidad social

school for primary education with the object of providing education to 800 children, from pre-kindergarten to 8th Grade, in the year 2007. The first stage of the construction consists of more than three thousand square meters and includes a special building for the smaller children with classrooms for pre-kindergarten and kindergarten, classrooms for grades 1 through 4, workshops, laboratories, library, kitchen, dining-room, administrative offices, bathrooms, chapel, roofed multi-sports facility and ample areas for sports and recreation. The School was inaugurated on March 5, 2002 with 400 children in pre-kindergarten and kindergarten for half a day and with grades 1 through 3 for the whole day.

During the year 2004 the Fundación Consorcio Nacional Vida witnessed the consolidation of one of its important targets: the construction of the second stage of the project. This new stage includes the classrooms for grades 5 through 8, and has a total

surface of 1,062 square meters in a two-story construction, divided into 10 classrooms, a modern science laboratory, 2 offices, bathrooms and wide corridors, reflecting a perfect continuity with the first stage of the building. The construction of this second stage is a very clear sign to the community, parents and guardians of the stability and projections of the School, which in 2005 will open its doors to 620 children up to 6th grade.

Creation of the Board of Governors and the School Council

With the purpose of ensuring that the students receive an excellent education based on moral, ethic and patriotic values, during the year 2004 the Consorcio Vida School's Board of Governors was created, comprising of 8 volunteers including Consorcio executives and managers. Its principal objective is to draw up educational and formative policy, guiding the administrators towards the achievement

conformado por la directora del Colegio, la representante del sostenedor, un representante de los profesores y otro de los padres.

Importantes logros

Durante el año los niños han alcanzado importantes logros que nos enorgullecen y motivan para seguir adelante con este proyecto educacional. Es así como cuatro alumnos fueron premiados en concursos de Arte de la Fundación Futuro y de la Municipalidad de Puente Alto. También los estudiantes se han destacado en actividades deportivas, creando hábitos de juego limpio y trabajo en equipo. En cuanto a la lectura, todos los alumnos de 1° básico aprendieron a leer y el resto de los niveles han aumentado en forma destacable la velocidad de comprensión lectora. Por otro lado, gracias a la participación de un benefactor del Colegio, los alumnos de pre-kinder y kinder se iniciaron en el aprendizaje del inglés. El proyecto educativo del Colegio contempla la enseñanza de esta

lengua en todos los niveles para que los alumnos sean capaces de aplicarlo como segundo idioma. Los estudiantes que integraron el taller folklórico aprendieron diferentes bailes y culturas del país, teniendo la oportunidad de presentarlos durante las celebraciones de Fiestas Patrias en el edificio corporativo de Consorcio. Asimismo, los niños han aprendido a leer y tocar música y han mejorado su dicción y postura montando obras de teatro de gran nivel.

Debido a que el manejo de la computación es actualmente una herramienta primaria, los profesores de pre-kinder y kinder fueron capacitados para transmitir conocimientos computacionales a sus alumnos y durante 2005 se continuará preparando a los profesores de todos los niveles en el Taller de Computación, equipado con computadores de última generación.

El Colegio Consorcio Vida tiene una especial



of the proposed targets, and thus maximizing the yield on all the resources invested. Furthermore, during 2004 the School Council was established and comprised by the Headmistress of the School, the representative of the principal supporter, a representative of the teachers and a representative of the parents.

Significant achievements

During the year, the children have achieved great things that make us proud and motivate us to proceed with this educational project. Four students were awarded prizes in Fundación Futuro and Municipality of Puente Alto art contests. Students have also excelled in sports activities, creating fair play and teamwork habits. With respect to reading, all the students in 1st grade learned to read and the rest of the grades have increased their speed of reading comprehension in an outstanding manner. Furthermore, thanks to

the participation of a benefactor of the School, the pre-kindergarten and kindergarten students have started having English classes. The School's educational project contemplates the teaching of this language at all levels so that the students can be capable of applying it as a second language. The students that formed part of the folklore workshop learned different dances and cultures of this country and had the opportunity to present them during the National Independence Day celebrations at the Consorcio corporate building. The children have also learned to read and play music and have improved their diction and posture, putting on high-level theatre performances.

In view of the fact that computers are now a primary tool, the teachers in pre-kindergarten and kindergarten have been trained in transmitting their knowledge on computers to their students, and during 2005 we shall continue training the teachers from all levels in the Computer Workshop which is equipped with leading edge computers.

preocupación en que los niños y sus familias reciban una educación integral, siendo uno de sus desafíos la enseñanza de valores cristianos. Con este objetivo, durante el año se celebraron eucaristías, fiestas religiosas y muchas familias participaron en la catequesis semanal. En un ámbito más recreativo, pero integrando siempre la educación, los niños visitaron el Congreso Nacional, se aventuraron en la Granja Educativa y en el Buin Zoo y se maravillaron con las ciencias en el Museo Interactivo Mirador.

Los padres y apoderados no estuvieron ajenos a las actividades del Colegio, algunas mamás formaron un grupo folklórico, mientras otras participaron activamente en el taller de manualidades. En otro aspecto, han sido muy provechosos para el rendimiento escolar los cursos para padres de 3° a 5° básico, denominados “Cómo ayudar a los niños a hacer las tareas”, donde aprenden las mismas materias que sus hijos, para así apoyarlos en las tareas y en la preparación de pruebas.

Los múltiples desafíos contemplados para el año 2005 apuntan a continuar perfeccionando nuestra labor educativa, adaptándonos a las necesidades requeridas por los alumnos para su desarrollo futuro. Es así como se ha comenzado a trabajar en la implementación de un completo Departamento de Ciencias, que incluye un laboratorio muy bien equipado y la capacitación de profesores que aplicarán la metodología en los cursos de 6° año básico, para posteriormente ampliarlo a otros niveles. Esto les permitirá a los alumnos aprender a indagar y a desplegar su creatividad potenciando sus conocimientos y destrezas para enfrentar con preparación la vida laboral en forma positiva y productiva.



The Colegio Consorcio Vida has a particular concern that the children and their families receive an integral education, with one of the principal challenges being the teaching of Christian values. With this objective in mind, during the year we held Eucharist services and religious festivals and many families took part in the weekly catechism classes. In a more creative environment, but still on education, the children visited the national Congress, enjoyed the adventures of the Educational Farm and the Buin Zoo and were marveled by the sciences in the Interactive Science Museum.

Parents and guardians also participated in the School's activities. Some mothers formed a folklore group whilst others participated actively in the handicrafts workshop. In another area, of particular benefit to the scholastic performance of the children, there have been the courses for 3rd to 5th grade parents on "How to help children do their homework", in which they learn the same subjects as their

children so that, they are able to provide support in their homework and in their preparation for tests.

The multiple challenges contemplated for the year 2005 point towards continuing to perfect our educational task, adapting ourselves to the needs of the students in their future development. Thus we have started working on the implementation of a complete Science Department that includes a very well equipped laboratory and training for teachers who will apply the methodology in 6th Grade classes and subsequently in other levels. This will allow the students to learn to investigate and to display their creativity, boosting their knowledge and skills in order to be prepared to face their working lives in a positive and productive manner.

estados financieros
financial statements



La confianza

fortalece y cristaliza

nuestras relaciones, por eso contamos

con las mejores herramientas

para que nuestros clientes

sientan el respaldo y solidez

de nuestra Compañía.



Confidence

strengthens and

crystallizes our relationships.

That is why we possess the best

tools for our clients to feel

the support and solidity

of our Company.

*Contigo
Siempre*



