

Informe del Presidente y de la Junta Directiva

Se presenta a continuación el Informe de Gestión del Banco correspondiente al primer semestre de 2008, en el cual se hace una reseña del entorno económico y sus perspectivas para el cierre del mismo y se realiza además un análisis de los resultados obtenidos por el Banco durante el semestre en cuestión.

ESCENARIO ECONÓMICO

Al iniciar el año la economía refleja claros síntomas de desaceleración producto de una menor dinámica en las tasas de crecimiento de algunos sectores como la construcción, la industria y el comercio sumado al incremento en las tasas de interés y eventos coyunturales internos como la huelga en Cerromatoso y factores externos que han agravado la situación como la turbulencia en los mercados internacionales y la inestabilidad política con Venezuela y Ecuador.

Pese a lo anterior y entendiendo que la desaceleración económica es un fenómeno mundial, se ha logrado mantener en niveles positivos el comportamiento de variables importantes como la inversión, la tasa de desempleo, la demanda agregada y el sector externo que ha venido corrigiendo sus desequilibrios gracias a la tendencia favorable de los precios internacionales de las materias primas que han impulsado las exportaciones sin dejar de mencionar la inversión extranjera directa la cual ha seguido considerando a la economía colombiana como un destino atractivo. En contraste, algunas variables como la inflación, la apreciación del peso y el frente fiscal con problemas estructurales, hacen vislumbrar un panorama inquietante para los próximos meses, más aun cuando el Emisor se ha visto en la disyuntiva de aumentar la tasa con miras a reducir las presiones inflacionarias mientras que, por otro lado, el gobierno y los gremios presionan para no aumentarla a fin de no frenar el crecimiento económico.

A continuación se detallan los resultados obtenidos y las expectativas para las principales variables económicas:

Producto Interno Bruto (PIB)

El crecimiento del PIB para el primer trimestre de 2008 mostró una desaceleración con respecto al mismo periodo de 2007 ubicándose en 4,1% y 9,1%, respectivamente. Este comportamiento fue producto de factores como la pérdida de dinamismo de los sectores industrial, comercial y construcción; los elevados precios de las materias primas y los combustibles, la coyuntura internacional, enmarcada por fenómenos de desaceleración en las economías de países desarrollados, en especial, la de Estados Unidos.

Analizando las variables determinantes del comportamiento del PIB se observa, desde la perspectiva de la producción, que los sectores con mejor desempeño fueron servicios financieros, con crecimiento del 7,5%, el más alto desde el primer trimestre de 2006; seguido por transporte y telecomunicaciones, con un crecimiento del 7,4% el más bajo en los últimos tres años; minas con un 5,2% de crecimiento, ligeramente menor al cuarto trimestre de 2007, pero manteniendo una tasa de crecimiento muy satisfactoria frente a los 3 años anteriores y con una concentración importante en gas natural, petróleo y carbón.

De otra parte, sectores como comercio e industria presentaron claras evidencias de deterioro con caídas de alrededor de 10 puntos con respecto al primer trimestre de 2007, mostrando crecimientos de 3,1% y 2,1%, respectivamente; entre tanto, el sector de la construcción se mostró como el más crítico con una variación negativa del 5,7%, el más bajo desde el primer trimestre de 2004 con una pérdida de casi 30 puntos con respecto a 2007, cuando registró un aumento de 22%.

En el frente de la demanda, los factores con mayor contribución fueron las exportaciones con un crecimiento del 15%, superior en más de 5 puntos al mismo periodo del año anterior y la inversión, con un crecimiento del 10,3%, aunque perdiendo más de 10 puntos frente a 2007.

El consumo presentó un incremento de 3,8%, con una marcada tendencia bajista perdiendo más de 5 puntos frente al primer trimestre de 2007, respondiendo de esta forma a las medidas de contracción adoptadas por el Banco de la República, aunque no lo suficiente, como se verá mas adelante, para frenar el aumento en los precios.

Las expectativas en materia de crecimiento continúan reflejando una desaceleración de la economía, especialmente frente al año anterior cuando el crecimiento se ubicó en 8,0%, no obstante, la economía colombiana continúa con suficiente soporte a nivel de demanda agregada especialmente a través de los rubros de inversión, consumo y exportaciones, como para sostener ritmos de crecimiento cercanos al 5,0% para el año 2008.

Empleo

Aunque el desempeño económico del primer trimestre de 2008 presenta síntomas de desaceleración, la tasa de desempleo ha venido disminuyendo partiendo en enero de 2008 de 13,1% para cerrar el semestre en el 10,7%, inferior en un 0,7% al mismo mes del año anterior, siendo las actividades como el comercio, los servicios, la agricultura y la industria las que más participan en la generación de empleo con un 65,1% para el trimestre. En contraste, la construcción contribuye en 4,6% siendo la única actividad con variación negativa para el trimestre. Para el segundo semestre de 2008 se espera mantener la desocupación en niveles por debajo del 11%.

Inflación

Al cierre del primer semestre de 2008, el IPC presentó un incremento anual del 7,18%, superior en 268 puntos básicos a la meta definida por el Banco de la República. Uno de los factores que muestran mayor relevancia a la hora de explicar el comportamiento de esta variable es el precio de los alimentos, con una ponderación del 48%, influenciado por los precios internacionales de las materias primas.

Por otra parte la inflación sin alimentos explicó el restante 52% con un componente importante relacionado con los precios de los combustibles y en menor medida las tarifas de servicios públicos.

En cuanto a las perspectivas de inflación y teniendo en cuenta que el frente internacional no muestra síntomas de mejoría en lo referente a los precios internacionales de materias primas y petróleo, sin perspectivas de cambios importantes en la dinámica económica de Estados Unidos, hacen pensar en un pronóstico de inflación de 7,3% al cierre de 2008.

Tasa de Interés y Tasa de Cambio

Iniciando 2008 el Banco de la República mantuvo la tasa de intervención en 9,5%, aunque en el mes de febrero decidió hacer un ajuste al alza en 25 puntos básicos con el fin de frenar la tendencia inflacionaria, lo que derivó en un alza generalizada de las tasas activas y pasivas.

De esta manera, la DTF pasó de 8,94% efectiva anual a principio del año hasta alcanzar el 9,81% para el cierre de junio, ubicándola cerca de su costo real histórico de 3,5% a 4%, en tanto que la tasa de usura se ubicó en 32,27% efectivo anual al cierre de junio, marcando un aumento generalizado en las tasas de los créditos, especialmente en la línea de consumo. Lo anterior generó una moderación en la demanda por crédito así como una reducción en los ritmos de crecimiento de los agregados monetarios. La expectativa en cuanto a tasas para los dos últimos trimestres del año es que se mantengan en los niveles actuales.

Por otra parte, la tasa representativa del mercado al cierre de junio muestra una revaluación acumulada del 9%, explicada fundamentalmente por un ingreso importante de divisas en los rubros de inversión extranjera directa y las remesas. Al finalizar el año las expectativas de la divisa se ubican en niveles de \$1.900.

Déficit Fiscal

En el frente fiscal, los últimos años han representado un mejoramiento como resultado del desempeño económico. La disminución en el déficit fiscal ha sido posible por el mejor comportamiento en cuanto a ingresos tributarios e ingresos derivados de los precios del petróleo.

Sin embargo, el déficit fiscal se mantiene entre un 3 y 4% del PIB, a pesar del buen desempeño del recaudo tributario. Si estas cifras no mejoran, será imposible para Colombia conquistar el grado de inversión, para lo cual es necesario tomar medidas para reducir el gasto y contar con una estructura tributaria más eficiente.

Sector Financiero

Aunque el Banco Central ha tomado medidas contraccionistas importantes en lo corrido de 2008, apuntando al control de la inflación, originando una reducción en la demanda de crédito, el sector bancario presentó un comportamiento favorable durante los primeros cinco meses del año con crecimientos importantes en cartera, ingresos y utilidades, pero a su vez, también con un deterioro en los indicadores de calidad de cartera.

De esta forma, la cartera bruta total creció a mayo de 2008 en un 17,73% comparado con el mismo periodo del año anterior, alcanzando cifras superiores a los 110 billones de pesos, siendo la cartera de consumo con 20,04% la de mayor participación, seguida por la comercial con 18,26% y vivienda con 6,77%. Por otra parte, la cartera vencida se ha incrementado en un 48,97% frente al periodo enero-mayo de 2007, pasando de representar el 3,59% de la cartera total al 4,54% en mayo de 2008.

De otro lado, se observó un crecimiento anual de 12,3% en las captaciones frente al periodo enero - mayo de 2007, constituyéndose el producto de CDT como el de mayor contribución con un crecimiento del 40,97%, seguido por cuenta corriente y ahorros con 6,43% y 0,64% respectivamente. Esta situación se explica por el impacto de los encajes marginales que hicieron que durante los últimos doce meses los bancos concentraran sus esfuerzos de crecimiento en CDT en lugar de ahorros y cuenta corriente.

Los indicadores de rentabilidad del sistema financiero se conservaron en niveles positivos, siendo el más destacado el indicador de rentabilidad del patrimonio con una variación de 3,6 puntos porcentuales con respecto al periodo acumulado a mayo de 2007, siendo las altas tasas de interés el principal jalonador de las utilidades que motivaron el buen desempeño en los indicadores de rentabilidad del sistema.

DESEMPEÑO DE AV VILLAS

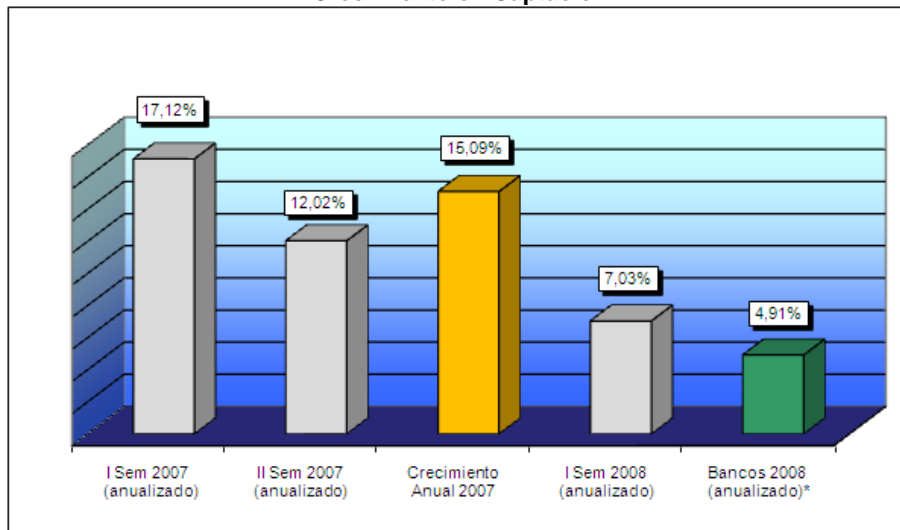
Al igual que en el segundo semestre del año anterior, durante los primeros seis meses de 2008 la liquidez del mercado continuó afectada por las medidas de sobreencaje impuestas por el Banco de la República, así como nuevos incrementos en las tasas de referencia.

Teniendo en cuenta esta situación que impacta en los resultados del Banco y se refleja en sus indicadores, se presenta a continuación una breve reseña de las principales cifras financieras de la entidad durante el primer semestre del presente año.

Captaciones

Como resultado del efecto en las medidas del encaje ya mencionadas, el ritmo de crecimiento de las captaciones continuó disminuyendo. Durante el semestre estudiado, el crecimiento anualizado a junio fue del 7,0% inferior al 17,1% y al 12,0% del primero y segundo semestre del año anterior. Sin embargo, esta variación se ubica por encima de la del sector, que se situó en 4,9% (Ver Gráfica No. 1).

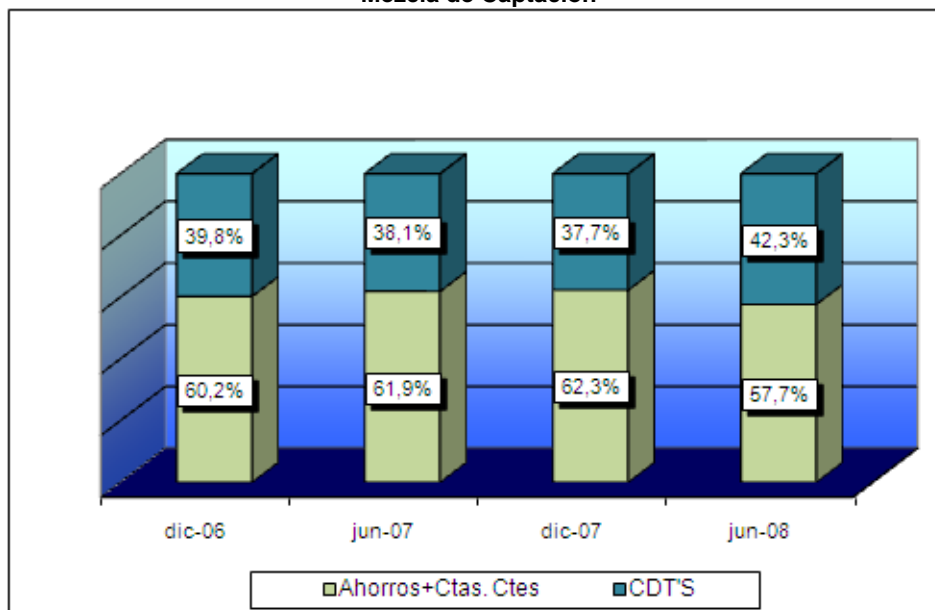
Gráfica No. 1
Crecimiento en Captación



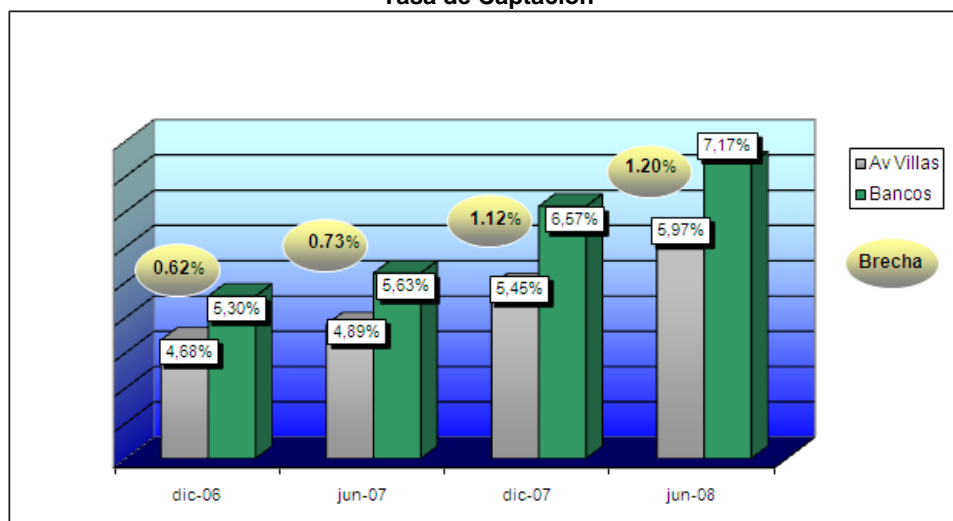
*Nota: Información de Bancos al cierre de mayo de 2008

No obstante que el crecimiento haya sido estimulado por las captaciones en CDT's (Ver Gráfica No. 2) el esfuerzo del Banco por mantener un costo moderado de las mismas es palpable cuando se compara el crecimiento de la tasa frente al de la totalidad de los bancos del sector. En el primer semestre de 2008, el promedio de la tasa de captación de AV Villas se ubicó en 5,97%, con un crecimiento de 52 puntos básicos con relación al segundo semestre del año anterior, mientras que para el sector la tasa fue del 7,17% con un incremento de 60 puntos básicos (Ver Gráfica No. 3).

Gráfica No. 2
Mezcla de Captación



Gráfica No. 3
Tasa de Captación



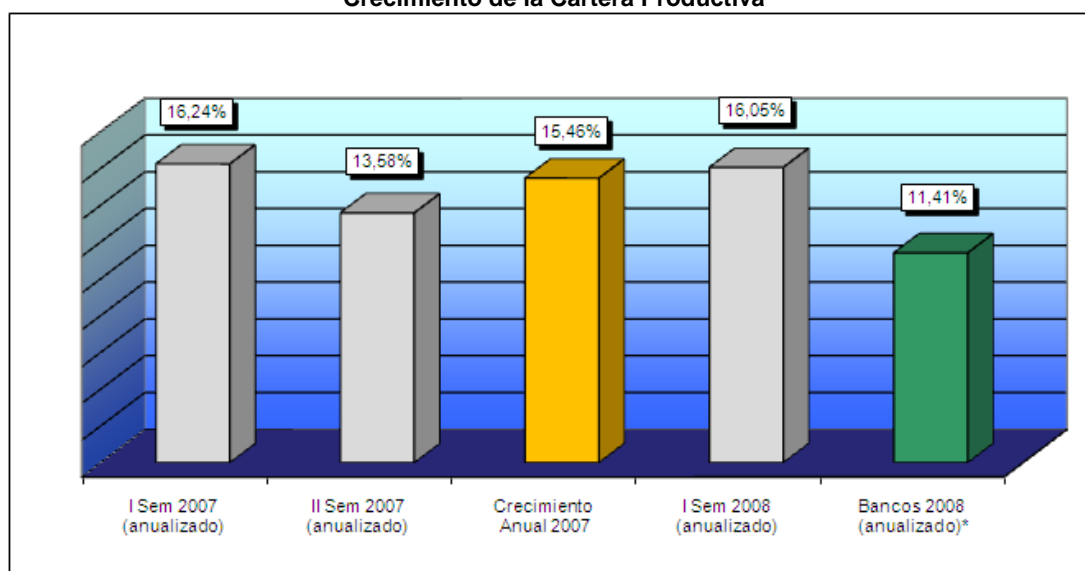
*Nota: Información de Bancos al cierre de mayo de 2008

Cartera

El crecimiento de la cartera productiva continuó con una tendencia positiva; los desembolsos del primer semestre de 2008 ascendieron a \$2,05 billones, superior en 24,6% a los desembolsos del primer semestre del año anterior y en 17,7% a los del segundo semestre del mismo año; de esta manera, al cierre de junio la cartera productiva se ubicó en \$3,23 billones, cifra que supera en 15,4% y en 8,0% a las registradas en la mitad y al cierre de 2007, respectivamente.

A junio, el crecimiento anualizado de la cartera productiva se ubicó en 16,0%, mientras que para el sector ese indicador se sitúa en 11,4% lo cual permite observar la positiva dinámica presentada por el Banco en esta materia, pese a las medidas contraccionistas del Emisor (Ver Gráfica No. 4).

Gráfica No. 4
Crecimiento de la Cartera Productiva



*Nota: Información de Bancos al cierre de mayo de 2008

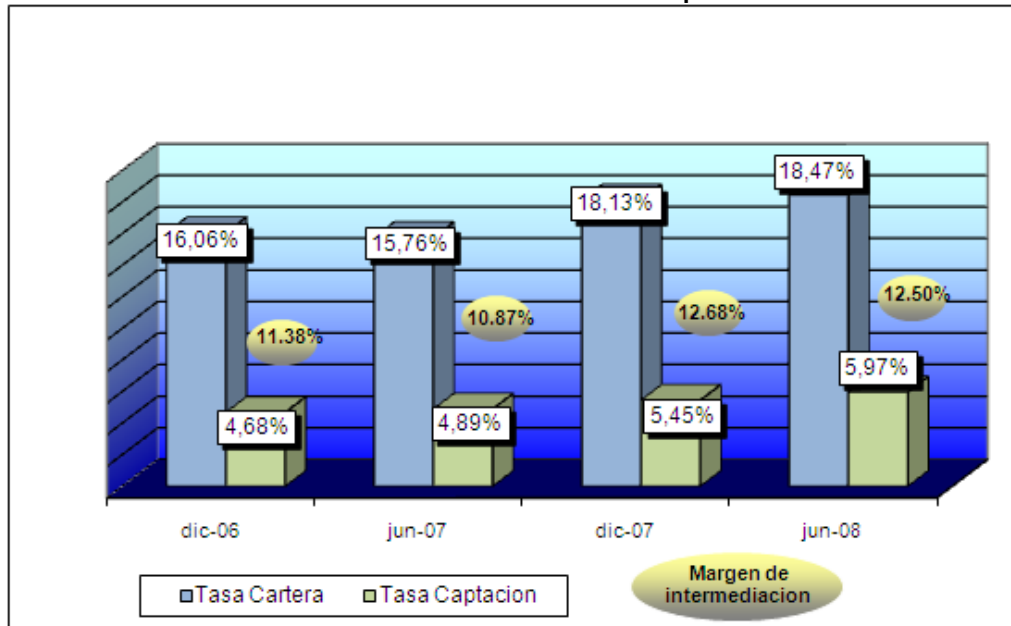
Margen Financiero

El margen financiero para el primer semestre de 2008 fue del 8,80%, lo que representa un incremento de 76 puntos básicos con respecto al del semestre inmediatamente anterior y 109 puntos por encima del margen del sector que a mayo era del 7,71%.

La utilidad financiera ascendió a \$206.586 millones mostrando un crecimiento del 31,7% con respecto al primer semestre de 2007 y 15,2% por encima del segundo semestre. El favorable resultado observado en el margen financiero fue posible a partir de dos factores principales:

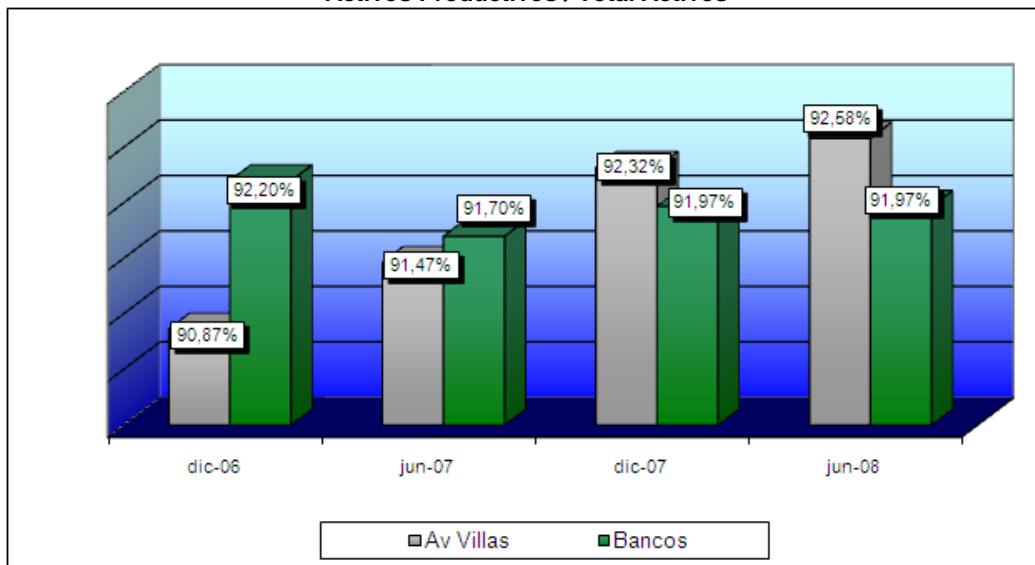
- Incremento en las tasas de cartera debido a los mayores niveles en tasa de usura lo que compensó el aumento en tasas pasivas (Ver Gráfica No. 5).

Gráfica No. 5
Tasas de Cartera versus Tasas de Captación



- Una mejor estructura de balance, con un mayor porcentaje de activos productivos (Ver Gráfica No. 6).

Gráfica No. 6
Activos Productivos / Total Activos

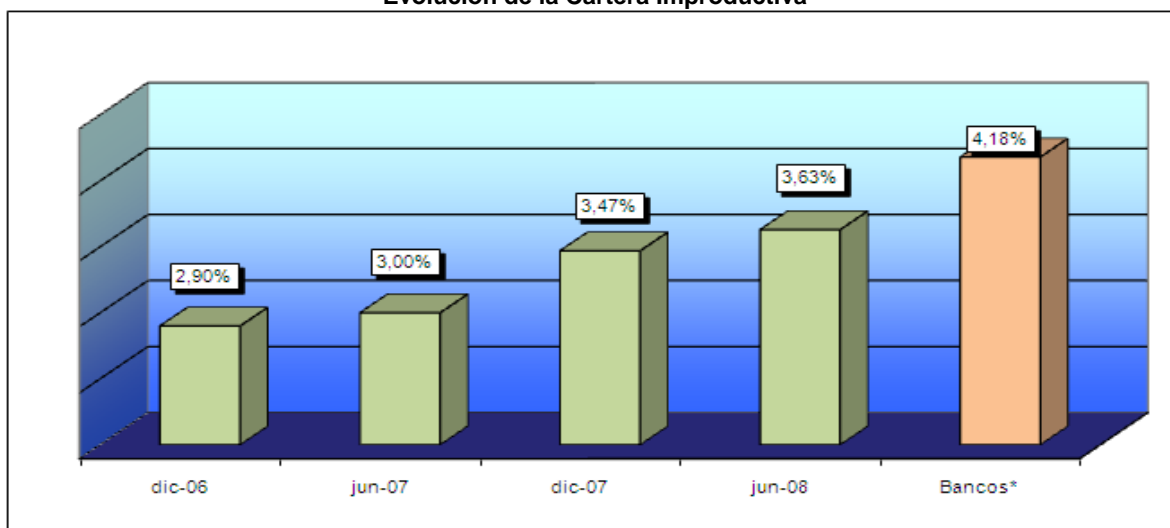


*Nota: Información de Bancos al cierre de mayo de 2008

Activos Improductivos

El acertado manejo que el Banco ha venido haciendo de sus activos improductivos se manifiesta en los moderados y competitivos niveles de sus indicadores de riesgo. Aunque con una leve desmejoría, al cierre de junio de 2008 el índice de cartera improductiva del Banco se mantuvo en los niveles que registraba al final del semestre anterior, 3,63%, con un crecimiento de 16 puntos básicos; mientras que en el sector bancario, el crecimiento de 31 puntos, deja el indicador en 4,18% (Ver Gráfica No. 7)

Gráfica No. 7
Evolución de la Cartera Improductiva



*Nota: Información de Bancos al cierre de mayo de 2008

En relación con los bienes recibidos en dación de pago, su participación en el total de activos del Banco sigue siendo cada vez menor. Al cierre de junio estos representan el 0,19% del total de los activos, 4 puntos básicos por debajo de su participación a diciembre del año anterior.

Ingresos y gastos administrativos

Los ingresos netos por comisiones durante el primer semestre de 2008 ascendieron a \$56.044 millones, cifra superior en 8,0% a la registrada durante el mismo periodo del año anterior; mientras que con relación al semestre pasado, esta cifra se ubicó por 1,9% por encima; por su parte, el indicador anualizado de ingresos administrativos netos sobre el saldo promedio de cuentas de ahorro, tarjeta crédito y cuenta corriente, que el año pasado se mantuvo en niveles del 4,87%, creció 4 puntos básicos llegando a 4,91%; cifra superior a la del total de bancos, cuyo indicador se ubica en el 4,51%.

Por el lado de los gastos, el indicador de gastos sobre promedio de activos ubicado en el 6,57% muestra que en la medida en que el propósito de un crecimiento sostenible y rentable trazado por las directivas del Banco se haga realidad, podrá ubicarlo en los niveles del sector, para el cual este indicador es hoy del 5,34%.

Venta de Activos Improductivos y Cartera Castigada

Debe destacarse la venta de cartera castigada realizada en mayo de 2008, cuyo capital era de \$47.748 millones, lo que representó ingresos por valor de \$8.217 millones; el resultado de esta operación le permitió al Banco activar recursos improductivos, reducir la carga operativa de cobranza y anticipar utilidades que se verán reflejadas en el transcurso del próximo semestre.

Al cierre de junio, los activos del Banco ascienden a \$4,8 billones, sus pasivos suman \$4,2 billones, su patrimonio alcanza la cifra de \$584 mil millones y las utilidades acumuladas del primer semestre ascienden a \$43.403 millones. Se puede concluir, entonces, de acuerdo con las cifras analizadas, que los resultados del Banco durante el primer semestre del año en curso, sustentan su constante evolución siendo su principal reto mantener niveles de crecimiento competitivos, por encima del sector, que le permitan mejorar su eficiencia, rentabilidad y posicionamiento.

GESTIÓN COMERCIAL

1. Oferta de productos, canales y servicios:

Certivillas Seguro:

Como un medio para lograr el incremento de depósitos de ahorro en la red de oficinas incentivando el ahorro programado de los clientes personas naturales, se implementó un nuevo beneficio asociado a la cuenta Certivillas consistente en un seguro que obsequia el Banco a los ahorradores que incrementen el saldo mensualmente en una suma de \$50.000 como mínimo y que tengan al final de cada mes un saldo mínimo de \$500.000. De esta forma el Banco no sólo genera incentivos al ahorro de sus clientes, sino que al mismo tiempo comunica su deseo de contribuir con la satisfacción de las necesidades de protección del grupo familiar en caso de ocurrir una calamidad. Con este nuevo beneficio se espera alcanzar al cierre del año 2008 un saldo en este producto del orden de \$50.000 millones.

Tarjeta de Crédito

Mientras que la industria de tarjeta crédito creció el 5,1% entre diciembre de 2007 y junio de 2008, el Banco presentó un crecimiento del 20,3% en tarjetas de crédito activas durante este periodo, desempeño que implicó la colocación de más de 25.000 plásticos, cerrando así el semestre con 90.650 tarjetas activas. Para lograrlo se realizaron estrategias y ofertas comerciales de tarjetas preaprobadas a través de venta cruzada y campañas de fidelización como beneficios adicionales por mayores consumos, tarifas especiales en cuotas de manejo a clientes de buen comportamiento como estrategia de retención, aumentos masivos de cupo a los clientes con buenos hábitos de pago y refuerzo en la comunicación de los beneficios y ventajas del programa de fidelización Puntos por Todo.

El monto total de cupos aprobados a clientes en tarjeta de crédito ascendió a \$213.000 millones y su utilización, al cierre del semestre, ascendió al 42%, es decir, a \$89.800 millones, posicionando al Banco como uno de los mejores en índice de utilización de estos cupos.

Así mismo, durante este primer semestre se consolidó el producto **Tarjeta de Crédito Facilísima**, dirigida al segmento de clientes con ingresos bajos, donde el valor de la cuota mensual tiene un límite máximo. Al 30 de junio se registraron cerca de 18.000 tarjetas facilísima emitidas vigentes.

Credivillas Personal y Libranzas

A finalizar el mes de mayo se realizó el lanzamiento de **Credivillas Compra de Cartera**, producto con tasas de interés competitivas orientado a atraer un buen número de usuarios de crédito de consumo ofreciéndoles la unificación de sus obligaciones y, a su vez, incrementando la colocación del Banco en esta línea de cartera.

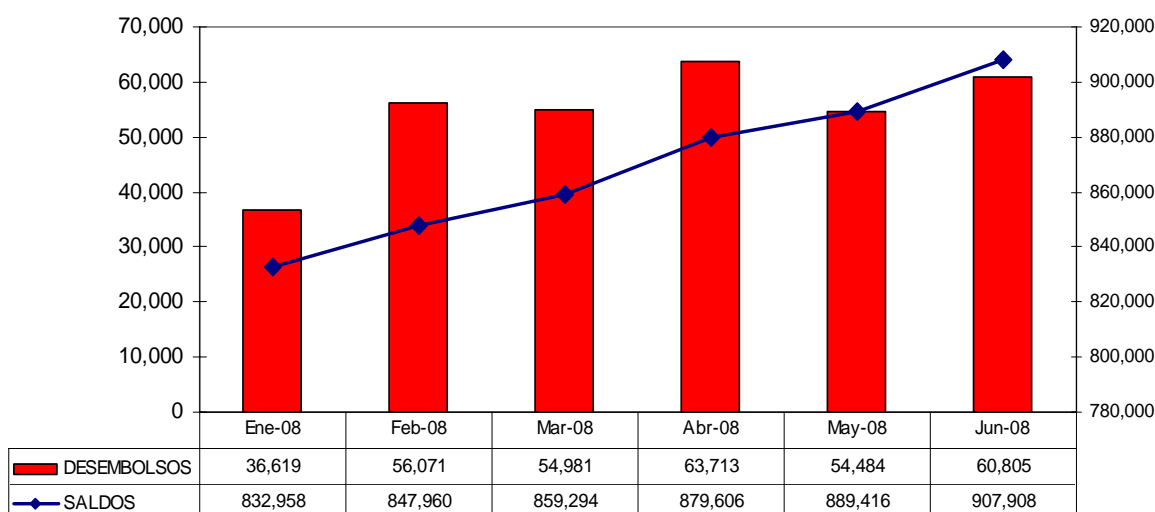
La Vicepresidencia Comercial conservó el dinamismo con el que ha venido trabajando apoyando a las oficinas con campañas internas, preaprobados, ofertas comerciales y retanqueos cargados por intermedio de una eficiente herramienta de ventas y conocimiento de clientes -CRM- y bajo la estrategia de profundización de fábrica de oportunidades.

Como resultado de lo anterior, el nivel de colocaciones de esta línea en el primer semestre del 2008 fue de \$289 mil millones, lo que representa un crecimiento en saldos de cartera de 3,5% con respecto a diciembre de 2007.

Por su parte, **Libranzas**, producto señalado como proyecto estratégico para este año, se reestructuró con tasas competitivas y plazos acordes a las necesidades del cliente, de esta forma el Banco ofrece una libranza renovada que pretende conquistar al mercado con convenios segmentados y personalizados, diseñados a partir de las características de las empresas y de las preferencias de sus empleados y pensionados.

Con esta estrategia se ha logrado radicar \$57.109 millones de los cuales se desembolsaron \$40.218 millones en lo que va corrido del año.

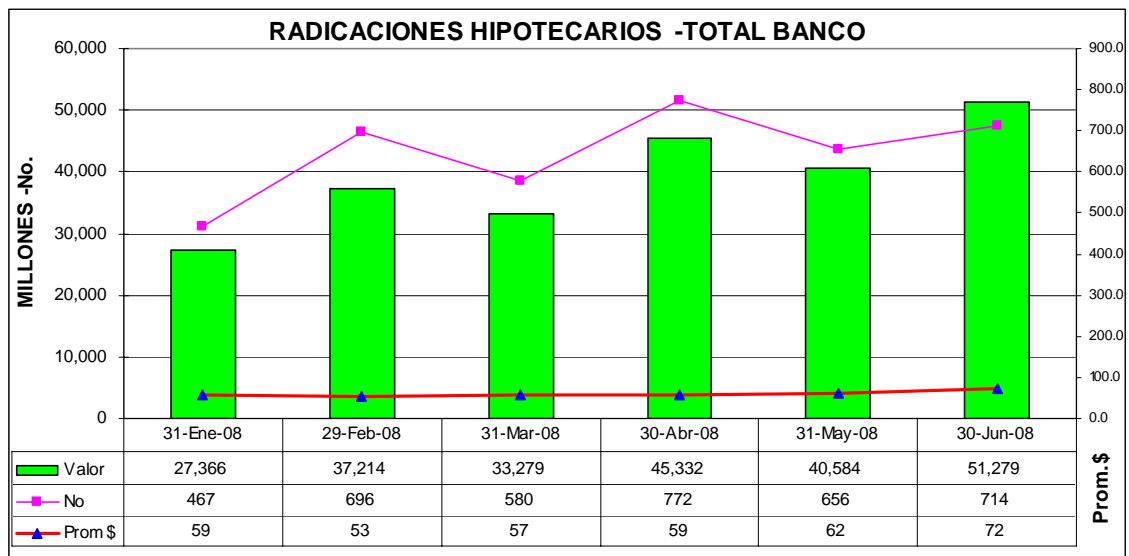
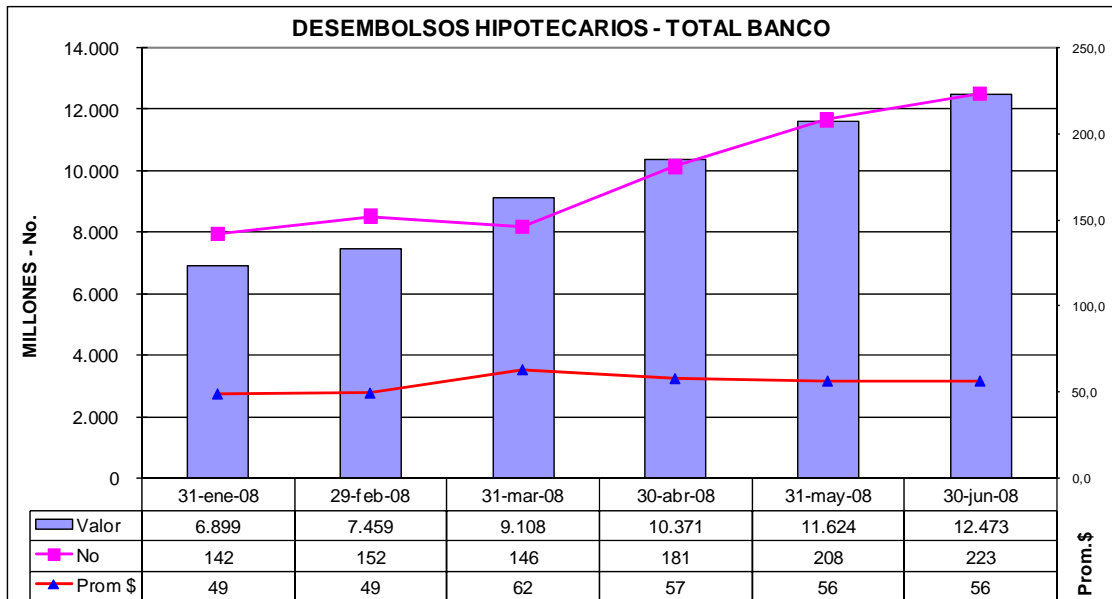
DESEMBOLSOS Y SALDO DE CONSUMO – 1ER SEMESTRE 2.008



DESEMBOLSOS SALDOS

Crédito Hipotecario

Como estrategia comercial, el Banco definió para el producto nuevas políticas de tasas y plazos, lanzando al mercado **resurgir hipotecario**, que avanza en la propuesta de valor a constructores y compradores, así como en el fortalecimiento de canales de venta externos que complementan la gestión de la red de oficinas; esta estrategia muestra buenos resultados con una evolución positiva mes a mes de los desembolsos y las radicaciones.



Crédito Empresarial

Se logró alcanzar y superar la meta propuesta para la campaña de Cesantías Porvenir 2008, implementada durante el mes de febrero y con la cual el Banco desembolsó \$22.373 millones. Adicionalmente, se mantuvo un enfoque dirigido al mercado PYME enfocados en la consecución de clientes nuevos y en el mantenimiento de los clientes actuales, lo que permitió desembolsar \$2.17 billones en cartera ordinaria y créditos de tesorería, con un crecimiento del 28% respecto al semestre anterior.

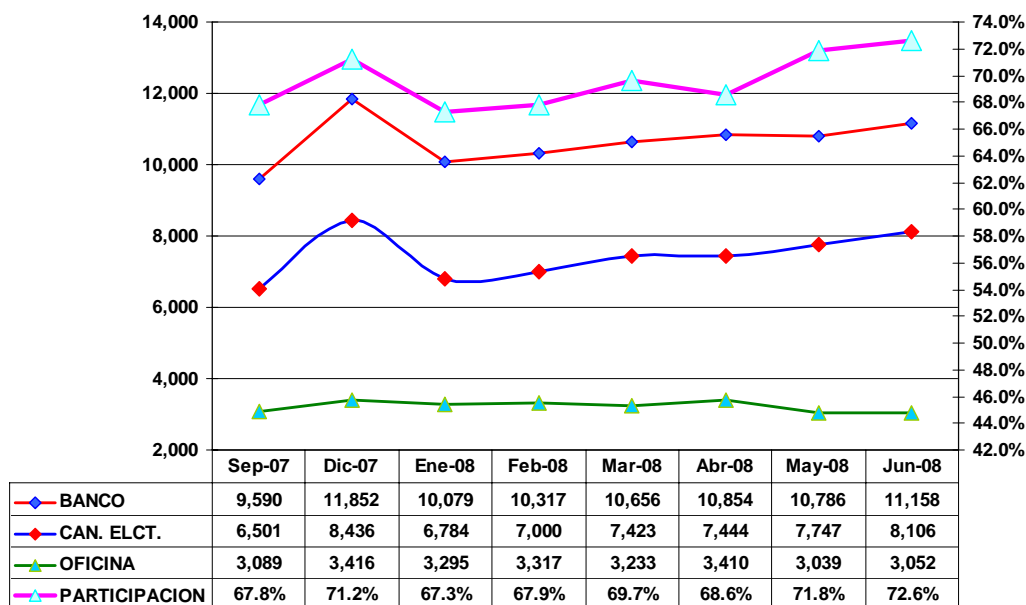
Canales Electrónicos:

Continuando con la estrategia de migración de transacciones a canales electrónicos, tres han sido los canales principales que durante el primer semestre han contribuido a mejorar este indicador:

El primero de ellos es Banca Móvil que actualmente presta tres servicios principales: Banca Móvil Transaccional, habilitado desde abril de 2008 el cual permite a los clientes realizar transferencias internas, cerrando el primer semestre del año con 45.344 clientes registrados y con un promedio mensual de 98.696 transacciones; Notificaciones

Transaccionales, que funciona desde enero del presente año y al cierre del semestre presenta 52.645 clientes inscritos y un envío promedio mensual de 25.225 notificaciones; y, por último, el servicio de Notificaciones Informativas, servicio habilitado en alertar al cliente sobre vencimiento de facturas, pagos programados y recurrentes e información de saldos. Al cierre del semestre el Banco cuenta con 3.850 clientes inscritos en este servicio, los cuales han generado el envío de 52.233 alertas a celulares y correo electrónicos.

TRANSACCIONES EN CANALES ELECTRONICOS VS TOTAL TRANSACCIONES BANCO



El segundo canal que ha aportado significativamente en la migración de transacciones es **Corresponsales No Bancarios**; al corte del 30 de junio, el Banco AV Villas cuenta con 52 terminales instaladas en 43 locales comerciales diferentes, entre los cuales se destacan las cadenas Surtimax, Merquefácil, Éxito y Farmacias Torres. En términos de recaudo, en el semestre se realizaron 225.883 transacciones por un valor de \$8.930 millones, es decir 37.647 transacciones en promedio por mes con un recaudo promedio mensual de \$1.488 millones. Es importante resaltar que el 53% de las operaciones realizadas por todos los corresponsales del Grupo Aval fueron realizadas a través del Banco AV Villas.

Cajeros Automáticos y Agilizadores Electrónicos

En cajeros automáticos el Banco cerró el primer semestre del año 2008 con un total de 465 unidades propias, de las cuales 246 se encuentran ubicados en oficinas del Banco y 219 ubicados como satélites.

Por otro lado, quedaron habilitados dos cajeros automáticos con depositario de cheques y efectivo, cerrando así el primer semestre de 2008 con 31 máquinas con depositarios de cheques y 16 con depositario de cheques y efectivo. Respecto al número de transacciones en cajeros automáticos, se observó un crecimiento en el primer semestre del año frente al año 2007 del 4,14%, registrándose un promedio de más de tres millones de transacciones mensuales.

Por último, con relación a los agilizadores electrónicos, el Banco finalizó el primer semestre del año con un cubrimiento del 100% de este canal en toda la red de oficinas, lo cual refleja un crecimiento del 57% en el número de terminales; realizando en el semestre un total de 392.219 transacciones por este medio.

Convenios

Como resultado de la realización de campañas se generaron 697 convenios de nómina nuevos, con vinculación directa durante el primer semestre de 43.353 cuentas de ahorro. Con respecto a los convenios de recaudo se suscribieron 379 convenios nuevos, lo que corresponde a un incremento del 27,18% con relación a los generados en el segundo semestre de 2007.

En lo relacionado con el sistema de Planilla Integrada de Liquidación de Aportes a la Seguridad Social (P.I.L.A) se continuó trabajando con los Operadores de Información no Financieros, realizando 295.845 recaudos entre enero y junio de 2008.

De otro lado, el Banco continuó en su consolidación como banco recaudador de Impuestos Nacionales.

2. Plan de Estímulo de Ventas:

En enero de 2008 se lanza la nueva estructura para el **Plan de Estímulo de Ventas –PEV-** mediante el cual el Banco busca que las ventas garanticen siempre un beneficio en volumen, rentabilidad y penetración de mercado, a la vez que ofrece a los gestores comerciales un incentivo económico justo y mayor reconocimiento.

A través del concepto “**Canasta de Productos**”, en la red de oficinas se logró implantar un esquema más sencillo que orienta a la venta en el rol de cada cargo y que contribuye con un resultado mínimo requerido por segmento, de la siguiente manera:

Gerente: Tiene una clara orientación hacia el segmento PYME y preferente para lograr crecimiento del pasivo, desembolsos de cartera empresarial, crecimiento en los ingresos transaccionales, cumplimiento de presupuestos y orientación de su equipo.

Ejecutivo: Tiene un direccionamiento a la atención del segmento preferente para incrementar el volumen del pasivo a través de aperturas de cuentas corrientes con tarjeta débito, tarjetas de crédito y créditos de consumo e hipotecario, incentivando la profundización en los clientes mediante el programa Puntos por Todo (PPT).

Asesor: Tiene un direccionamiento a la atención del segmento masivo, en el cual debe ejecutar un impecable proceso de ventas en barra de asesoría comercial, logrando la mayor profundización posible de productos de acuerdo al perfil y necesidades del cliente y que contribuya al incremento del volumen del pasivo a través de aperturas de cuentas de ahorro con tarjeta débito, tarjetas de crédito y créditos de consumo e hipotecario, estimulando la profundización en los clientes a través del programa de PPT.

El nuevo PEV tiene unas metas alcanzables pero retadoras, apoyando la venta en la propuesta de valor por segmentos y en el programa de PPT para lograr una mayor productividad y mayor uniformidad entre la productividad de todos los funcionarios reforzando y concientizando a cada gestor en la responsabilidad de que sus ventas contribuyan en el incremento del volumen y el cumplimiento presupuestal.

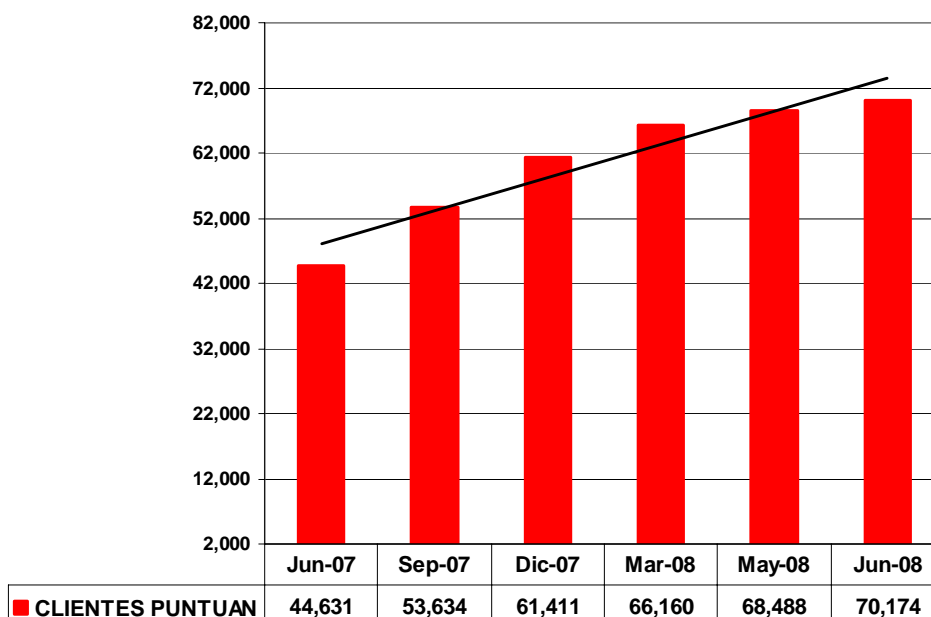
3. Segmentación y profundización de clientes

– Segmentos masivo y preferente

Se implementó y masificó la herramienta de Matriz de Profundización utilizada por la red comercial como un instrumento que le permite gestión y seguimiento del portafolio de clientes de los diferentes segmentos asignados a cada uno de los gestores comerciales.

El programa de fidelización “Puntos por Todo” continuó su evolución incrementado en 1,1 veces el número de clientes que puntúan frente a diciembre de 2007 y en 1,5 veces con respecto a junio 2007.

CLIENTES PUNTUANDO EN EL PROGRAMA PUNTOS POR TODO



– **Segmento Pymes:**

Siguiendo con el rediseño del modelo comercial y con el objetivo de ofrecer una clara propuesta de valor a los clientes en cada uno de los segmentos, en enero de 2008 se da inicio al proyecto PYME's cuya fase inicial se enfocó en realizar un diagnóstico general a nivel interno, verificando los procesos funcionales de cada una de las áreas del Banco involucradas con el manejo de este tipo de clientes y a nivel externo, realizando un estudio de frente a la competencia, el cual permitió establecer las mejores prácticas de atención y operación con la participación del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Bancoldex, ANIF y Acopi.

Este diagnóstico permitió contextualizar la situación, a fin de contar con la mayor certidumbre posible para enfocar el alineamiento estratégico que el Banco debería realizar, llegando con claridad a establecer el modelo comercial, de riesgo, cobranzas y demás áreas de soporte necesarias para garantizar un proceso de punta a punta con el cual se logre impactar de forma positiva el mercado, construyendo valor día a día, aumentando y profundizando nuestros clientes.

Posteriormente, se definió un equipo de proyecto interdisciplinario que ha venido contribuyendo en la etapa de diseño y desarrollo con el objetivo de iniciar en septiembre del presente año la prueba piloto en Bogotá, la cual posterior a su retroalimentación y afinamiento se replicará a nivel nacional.

4. Identidad y Posicionamiento de Marca

– **Programa de Cultura de Servicio**

Durante el primer semestre de 2008 se mantuvo el fortalecimiento del programa de Cultura de Servicio, iniciado a finales de 2007, mediante el trabajo focalizado en los valores corporativos y cuya herramienta de apoyo fueron los Equipos Primarios de Servicio que se realizan de forma mensual. También se avanzó en el desarrollo de la Escuela de Servicio Bancario, en donde se culminó la formación de Asesores Comerciales y Gerentes en Ventas con Servicio.

Con el producto Crédito Hipotecario se dio comienzo a los ciclos de servicio y se inició la revisión del proceso de vinculación de productos del activo. Bajo este enfoque de calidad, se emprendió la definición de la metodología para la realización de círculos de servicio, centrando la gestión en el proceso de colocación, toda vez que éste tiene un alto impacto en las oficinas y en la satisfacción del cliente.

En el mes de mayo se inició el concurso "El Desafío del Guardián de Clientes", con el cual se pretende apropiarse e interiorizar en cada uno de los funcionarios las actitudes y comportamientos definidos en la Cultura de Servicio, para contribuir así a que cada colaborador del Banco fortalezca sus competencias para cuidar y mantener a los clientes de la organización.

– **Mediciones de servicio**

Durante el primer semestre del año se llevó a cabo la medición de servicio de **INDICA**; esta medición sectorial se realizó durante los meses de mayo y junio, arrojando para el Banco un resultado en satisfacción de clientes de 87, ocupando con esta calificación un segundo lugar en el ranking de entidades y superando el resultado de la medición de noviembre de 2007 la cual fue de 85,4. Así mismo en el indicador de clientes leales se obtuvo como resultado un 68,7, con lo cual se comparte la primera posición.

Es de resaltar que el Banco se destaca como líder en el sector en las siguientes variables: posibilidad de encontrar una oficina o sucursal del Banco en horario adicional, actualización del cupo permanente del crédito personal asignado, facilidad en el proceso de aprobación del aumento del cupo de crédito personal, atractivo de la cuenta de ahorros, utilidad de la información contenida en las comunicaciones y en el sistema de atención a reclamos.

– **Modelo de Comunicación Interna**

Desde el mes de enero se dio comienzo a la implementación del modelo de comunicación interna para lo cual se partió de la Planeación Estratégica definida para el año 2008 que fue presentada asociando los proyectos principales que la soportan bajo el nombre de Nueva Estrategia Corporativa.

La puesta en marcha del modelo también abarcó las siguientes actividades en la primera mitad del año:

- Concientización y entrenamiento de los líderes para la comunicación total a través del primer taller de fortalecimiento de competencias de comunicación efectiva.
- Inicio del plan de acción individual y proceso de retroalimentación del mejoramiento de debilidades de comunicación de cada líder.
- Diseño de la Guía de Comunicación Interna.
- Diseño del look de los medios de comunicación interna.
- Diseño del Manual de Imagen Corporativa Interna.
- Activación del Capítulo de Comunicación del Comité de Presidencia.

- Activación de los medios de comunicación: revista Proyecciones (Mensual), boletín Avance (Semanal) y nuevo esquema informativo para Bancavisión Noticias (bimestral).

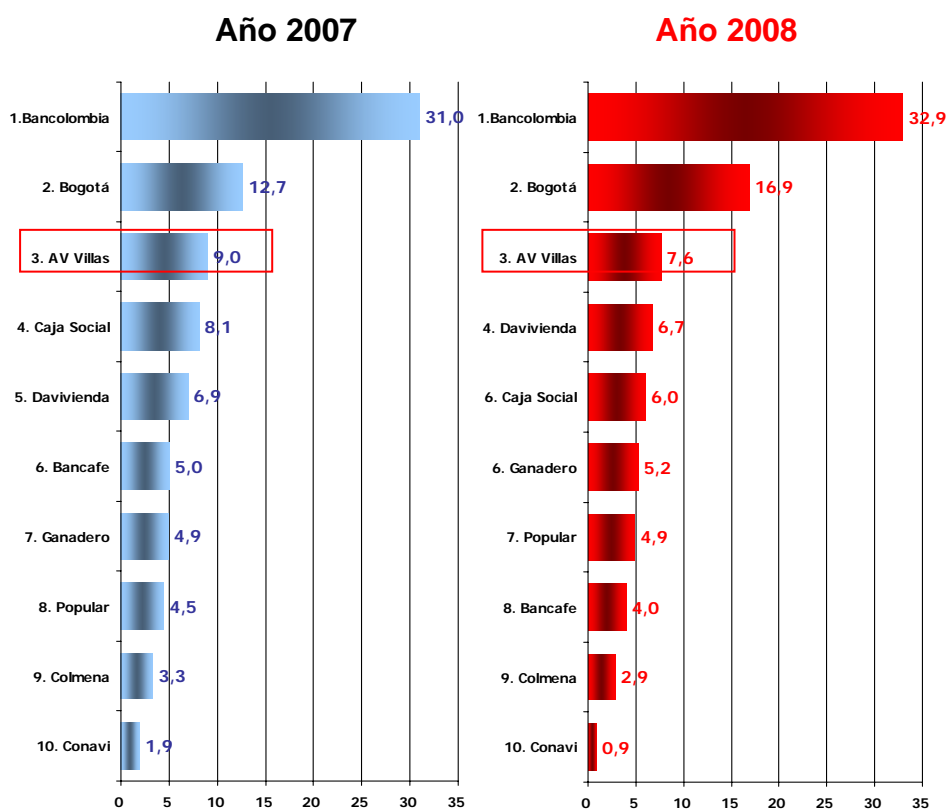
De forma paralela y por ser un tema estratégico se realizó una campaña de comunicación para el proceso de migración del aplicativo de conocimiento de clientes CRM bajo el concepto “Nunca le vendas a un Extraño, conoce a tu cliente”.

– Imagen del Banco

Al corte de junio de 2008 el Banco AV Villas siguió ocupando el tercer lugar de notoriedad de la marca en relación con otras entidades del sector, incluso a pesar de haber descendido 1,4 puntos porcentuales en comparación con el primer semestre de 2007 (se pasó de un índice de 9 a 7,6 en junio de 2008).

La inversión publicitaria en medios de comunicación comprendida entre enero y junio de 2008 se redujo en un 41% con respecto a la realizada durante el mismo periodo del año 2007, situación que influyó directamente en la exposición y en la notoriedad de la marca.

Notoriedad de la Marca



Fuente: Corporación Publicitaria de Colombia S.A.

GESTIÓN ADMINISTRATIVA

Para el año 2008 el Banco AV Villas decidió concentrar sus esfuerzos en mejorar sus esquemas tecnológicos de seguridad y efectuar adecuaciones técnicas para garantizar el cumplimiento de las nuevas normativas impuestas por los entes de control, sin descuidar el soporte para la aparición de nuevos productos y servicios que satisfagan las nuevas necesidades de los clientes.

1. Adecuaciones normativas

Se realizaron todos los ajustes solicitados por las diferentes circulares que emitió la Superintendencia Financiera, entre las que se vale la pena mencionar:

- Seguridad en las transacciones.
- Impresión de datos del cliente en las tarjetas débito.
- Limitación del uso de dispositivos de almacenamiento externos en diferentes áreas del Banco para garantizar la privacidad de la información de los clientes.
- Manejo de personas políticamente expuestas (PEP)

- Se adecuaron los sistemas de acuerdo a los nuevos requerimientos para el control de lavado de activos y financiamiento del terrorismo.
- Inclusión de las listas de socios con participación mayor al 5% en las empresas que se vinculen al Banco.
- Captura de todos los datos de los autorizados para el manejo de cuentas.
- Se instalaron en producción los ajustes para el manejo del modelo de cálculo de provisiones de créditos de consumo, de acuerdo con la nueva normatividad de la Superfinanciera.
- Se realizó la adecuación del Centro de Operaciones de Contingencia de acuerdo con los escenarios de riesgo de mayor impacto y probabilidad de ocurrencia determinados así por la alta gerencia de la organización. Dicho centro de operación ya se encuentra en producción y sobre él se han realizado las primeras pruebas técnicas.

2. Infraestructura

En cuanto a los temas de infraestructura el Banco concentró sus esfuerzos en los siguientes puntos:

- Instalación del primer sistema operativo zlinux sobre el cual entrará en operación la infraestructura tecnológica para el montaje de web services que le brindarán una mayor estandarización y aprovechamiento de los recursos del área de desarrollo.
- Migración del software de CRM a la última versión producida por Oracle. Dicha solución presenta una mayor estabilidad, nuevos productos y servicios y conectividad con las nuevas tecnologías de operación de contact center y datawarehouse.
- Ampliación de la capacidad de almacenamiento para cumplimiento de la nueva normatividad vigente, en especial para la Circular Externa 052 de la Superintendencia Financiera.

3. Servicios y Canales Electrónicos

En cuanto a la creación de nuevos e innovadores servicios para los clientes, AV Villas continuó destacándose en el sector financiero por la implementación de los siguientes:

- Se realizaron los ajustes y pruebas para la entrada a producción del esquema de venta por referidos y en especial tarjetas de crédito.
- Se implementaron las transacciones de pagos de servicios y transferencias internas en el canal de telefonía celular.
- Utilización del contact center como canal de ventas de los productos y servicios que el Banco ofrece.
- El proyecto de tarjeta inteligente, que consiste en tarjetas que cuentan con un dispositivo que reduce la probabilidad de fraudes a los clientes, continúa su avance y se espera que en el mes de agosto de 2008 se encuentre en producción controlada.
- Se implementó el proceso de desembolso vía ACH.

4. Mejoramiento de la Red de Oficinas

Con el objeto de aumentar su participación de mercado, el Banco abrió durante el primer semestre dos oficinas en los centros comerciales Campanario en Popayán y Altavista en Usme y la oficina satélite banca de supermercado Surtimax en Bogotá. Se adecuaron locales para la nueva fuerza de ventas en Bucaramanga, 25 puestos de trabajo de ejecutivos de cuenta en diferentes oficinas a nivel país y 3 nuevos puntos de venta en las taquillas del Metro Itagüi y San Javier en Medellín. Se implementaron nuevos centros de pago en Pasto y Valledupar y se entregó el centro de pagos de los bancos del Grupo AVAL en Bogotá.

Para dar un mejor servicio a los clientes y comodidad a los funcionarios se amplió la oficina de Florencia.

Dentro del avance tecnológico que viene efectuando el Banco, se construyó un hall Bancario de servicios electrónicos en la nueva oficina Campanario y se adquirió e instaló la planta de emergencia para la sede de Cobranzas, Contact Center y Gerencia Operativa en Calle 13 en Bogotá.

Adicionalmente, se trasladó la oficina Primero de Mayo en Bogotá a un local temporal por expropiación del local por parte del Instituto de Desarrollo Urbano.

5. Recurso Humano

Durante el primer semestre de 2008 se continuó afianzando los objetivos estratégicos encaminados a consolidar la cultural organizacional.

De esta forma, y de acuerdo con la Planeación Estratégica del Banco y objetivos del área de recursos humanos se inició el proyecto Líderes del Talento Humano cuyo objetivo es generar transformación del rol de los líderes como gestores del desarrollo y el desempeño de su gente a través de la construcción de un nuevo modelo de gestión humana que apalanque la estrategia del negocio.

Se inició con la redefinición de la Gestión del talento humano como una cadena de valor que consta de los siguientes procesos que se han venido definiendo: Gestión Organizacional, Atracción y Selección, Gestión del Desempeño, Aprendizaje y Desarrollo y Compensación y Beneficios.

Por otra parte se continúa trabajando en el desarrollo de las competencias de servicio y comunicaciones, haciendo énfasis en el papel del líder y soportando la nueva estrategia del proyecto de comunicaciones del Banco.

Igualmente se brinda acompañamiento a los 52 nuevos proyectos del Banco, soportando la estructura del nuevo modelo comercial y su implementación en las diferentes vicepresidencias, consiguiendo la mejor gente dentro del mercado laboral, para el logro de los objetivos de la entidad.

Continuamos con el diseño de la Escuela de Servicio Bancario cuya filosofía es una metodología organizada y una formación continuada que enfila a las diferentes áreas y a la red del Banco en conocimientos contribuyendo al crecimiento de la entidad formando especialistas en el negocio bancario.

Dentro de la Escuela se capacita a los líderes como "formador de formadores" para que obtengan herramientas para realizar una gestión profesional de alto impacto que apoye los ejes estratégicos del negocio, conozcan las competencias de un verdadero formador de nuestra escuela y desarrollen las habilidades de formación con los elementos actuales basados en metodologías de formación para adultos.

Con respecto al mejoramiento de clima y cultura, se dio inicio al proceso de medición como un instrumento de gestión eficaz que permite conocer de primera mano el sentir de los grupos y generar de manera coparticipativa planes de acción.

Finalmente buscando crear lazos de amistad, integración y una mejor calidad de vida para nuestros colaboradores a través del deporte, organizamos las primeras olimpiadas a nivel nacional con la participación de 1.164 personas.

ADMINISTRACIÓN DE RIESGO

1. Riesgo Crediticio

Durante el primer semestre de 2008 el Banco continuó con el proceso de control y monitoreo de los portafolios de crédito analizando las cosechas para Credivillas, Tarjeta de Crédito y Dinero Extra por diferentes variables incluyendo por segmentos de ingresos; es así como en respuesta a la calidad de los desembolsos se realizó un ajuste en los puntos de corte permitiendo un mayor porcentaje de clientes en las zonas de aprobación del modelo. Así mismo se continúa con los indicadores de seguimiento y control para el producto sobregiros persona natural y persona jurídica.

En lo referente a la cartera comercial se comenzó con el proceso de control y monitoreo de este portafolio analizando el comportamiento de las cosechas de cartera ordinaria y de tesorería haciendo seguimiento a los indicadores de mora y de riesgo y a las provisiones de la cartera comercial provenientes del cálculo del MRC (Modelo de Referencia Comercial).

Mensualmente el Comité de Riesgo y la Junta Directiva realizan seguimiento a los niveles de concentración de los portafolios del Banco y a la evolución de sus respectivos indicadores, tanto de mora como de cosechas.

2. Riesgo de Mercado y Liquidez

Durante el primer semestre del año el Valor en Riesgo del Banco (VeR) presentó un crecimiento del 20,55% como consecuencia del manejo de las inversiones por parte de la Tesorería, de esta manera, para diciembre de 2007 el VeR representó el 0,55% del total del activo del Banco y el 0,76% de los activos ponderados por nivel de riesgo, mientras que para el corte de junio de 2008 estos indicadores se ubicaron en el 0,62% y el 0,84%, respectivamente. El factor más representativo en la composición del VeR continúa siendo el de tasa de interés, con una participación del 92% del mismo, a causa de que el portafolio del Banco está compuesto principalmente de TES.

En lo que respecta al Valor en Riesgo diario del portafolio de inversiones negociables, se observa que se continúa manteniendo por debajo del límite del 2,5% del patrimonio técnico del Banco, lo que refleja un bajo nivel de riesgo en la gestión realizada por la Tesorería. Durante el semestre se dio inicio al proceso de pruebas de las nuevas herramientas

utilizadas para el cálculo del valor en riesgo, la gestión de liquidez y el control de los cupos, las cuales entrarán en funcionamiento a partir del segundo semestre de 2008; no obstante, se continúan aplicando los controles diseñados para monitorear y mitigar los riesgos inherentes a las operaciones de tesorería.

El comportamiento durante el primer semestre del indicador de liquidez, definido como la brecha acumulada de 90 días sobre los activos líquidos netos, continuó siendo positivo, lo que evidencia una acertada gestión de activos y pasivos que le permite al Banco afrontar posibles retiros de depósitos u otras obligaciones en el corto plazo sin necesidad de recurrir a sus activos más líquidos. Esto resulta consistente con las decisiones tomadas en el Comité de Activos y Pasivos.

3. Riesgo Operativo

Para dar cumplimiento al Capítulo XXIII “Reglas Relativas a la Administración del Riesgo Operativo” de la Circular Externa 100 de la Superintendencia Financiera, el Banco culminó satisfactoriamente el proceso de implementación del esquema de gestión para el Sistema de Administración del Riesgo Operativo SARO. Este proceso permitió conocer el perfil de riesgo, definido éste como el grado de exposición a los riesgos operativos a que se ve expuesta la entidad en todos sus procesos, definiendo y aprobando por parte de la Junta Directiva, los planes de acción para mitigar los riesgos cuyo grado de exposición requieran de un pronunciamiento por parte de este organismo.

Este proceso también permitió la implementación del Plan de Continuidad de Negocio que incluye la prevención y atención de emergencias, administración de crisis y planes de contingencia, para que en un evento de interrupción de las actividades de negocio derivado principalmente de factores externos sea posible continuar operando las funciones críticas y permita cumplir los acuerdos de servicio con los clientes.

Se continúa desarrollando las capacitaciones a nivel de todos los funcionarios y los responsables de los procesos para el registro de los eventos ocurridos en la herramienta llamada “Testigo de Riesgo Operativo”, de manera que ello permita cumplir con la normatividad y ejercer integralmente el control y la gestión de los riesgos operativos.

4. Riesgo en Seguridad de la Información

Durante el primer semestre del año 2008 se continuó con la gestión de proteger la seguridad de la información y se adelantaron proyectos con grupos interdisciplinarios para dar cumplimiento a lo establecido en la Circular Externa 052 de 2007 de la Superintendencia Financiera. El análisis sobre el cumplimiento de esta circular se halla contenido en la Nota 30 a los Estados Financieros.

Por otro lado, para evitar las fugas internas de información confidencial, se puso en marcha la herramienta Information Leak Prevention (ILP), que permite mitigar el riesgo de fuga de información confidencial de los clientes o del Banco, que pueden ir en contra de los principios de Confidencialidad y Privacidad; así mismo se adquirió e implementó un aplicativo para el intercambio seguro de información con clientes, con terceros o con entes de control.

Adicionalmente, se continuó con el plan de educación y concientización de los clientes a través de medios de comunicación para evitar que éstos sean víctimas de captura de usuarios y contraseñas por medio de técnicas de ingeniería social como “phishing” y “pharming”.

En consecuencia, se ha logrado implementar niveles de seguridad tanto para los clientes como para el Banco, permitiendo ofrecer altos estándares de privacidad y confidencialidad de la información.

5. Sistema de Administración del Riesgo de Lavado de Activos y de la Financiación del Terrorismo - SARLAFT

Continuando con la implementación en el Banco del Sistema de Administración del Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo “SARLAFT”, se desarrollaron durante el semestre las actividades programadas de ajuste normativo y tecnológico en los procesos de vinculación, modelo de detección de inusualidades, modelo administración del riesgo y la capacitación de todo el personal del Banco sobre la funcionalidad del SARLAFT, como herramienta para asegurar el adecuado conocimiento de los clientes. Estos cambios fueron aprobados por la Junta Directiva, e incluidos dentro del Manual SARLAFT y el Código de Ética, Conducta y Resolución de Conflictos de Interés, los cuales fueron divulgados al interior de la entidad.

Trimestralmente se presentó ante la Junta Directiva el resultado de las gestiones realizadas y las medidas adoptadas por el Banco, así como los informes emitidos por la Revisoría Fiscal, siendo impartidas por los Directores, sus observaciones e instrucciones pertinentes al Oficial de Cumplimiento.

Durante el primer semestre se adelantaron las siguientes actividades de prevención y control encaminadas a verificar y promover el cumplimiento de las normas, procedimientos y mecanismos de seguimiento:

- Adecuaciones tecnológicas y documentales para asegurar la captura de los campos obligatorios del SARLAFT en los formularios de persona natural, jurídica y autorizados, la aprobación de vínculos con Personas Expuestas

Públicamente (PEP) y la apertura de nominas masivas, según lo establecido por las Circulares Externas 022 y 061 del 19 de abril y 14 de diciembre 2007.

- Se ejecutó dentro del plan anual de capacitación por refuerzo, la divulgación a nivel nacional de los cambios normativos del SARLAFT a través de reuniones con los gerentes de oficina y de zona a nivel nacional.
- Cumpliendo las gestiones de monitoreo y el programa anual de visitas a oficinas y demás áreas de contacto comercial, tanto la Auditoría Interna como la Unidad de Cumplimiento verificaron la atención de las normas y procedimientos definidos en el Banco para el adecuado conocimiento del cliente, identificando en los casos en que fue necesario, las recomendaciones a implementar que fueran objeto de seguimiento hasta su cumplimiento.
- De acuerdo con los tiempos establecidos por normatividad externa, se atendió de manera oportuna el envío de los reportes a la UIAF y CIFIN- Asobancaria.

6. Evaluación del control interno

La Contraloría General del Banco, como área evaluadora del control interno, viene desarrollando su programa de trabajo sobre un esquema sistemático orientado en los riesgos de los procesos calificados con la metodología SARO, acogiendo estrictamente la Norma NTC – ISO 9001:2000, como lo exige el haber obtenido la Certificación del Instituto Colombiano de Normas Técnicas ICONTEC.

Esto confirma una auditoría independiente y objetiva de aseguramiento y consultoría, generando valor agregado a los clientes internos y la mejora de control en los procesos del Banco.

7. Inversión en Seguridad Física

Atendiendo las alertas que en materia de delincuencia bancaria presenta el sector financiero colombiano, el Banco destinó recursos para invertir en medidas de seguridad física en aquellas oficinas y áreas de Dirección General, que por su nivel de riesgo están más expuestas, lo mismo que en la renovación tecnológica de aquellos equipos de seguridad que requerían actualización.

A la fecha se han ejecutado los siguientes proyectos: instalación de ventanillas pasadocumentos en todas las oficinas del país; fortalecimiento del sistema de alarma a 22 cajeros satélites de las Regionales Norte y Noroccidente; instalación del circuito cerrado de televisión en el Centro de Cómputo e implementación del sistema de control de acceso y circuito cerrado de televisión en Centro de Cartera de la calle 61.

Es importante mencionar que las áreas de auditoría en sus visitas verifican el control, cumplimiento y conocimiento del manejo de los equipos de seguridad, que asociado a las campañas de prevención y sensibilización desarrollada por la división de seguridad, han contribuido a disminuir la siniestralidad del Banco que comparada con las demás entidades del sector financiero, está en las de menor afectación.

IMPUESTOS DIRECTOS, INDIRECTOS Y CONTRIBUCIONES DE LEY

En el primer semestre de 2008 la tasa impositiva total del Banco se ubicó en el 49.2%, catorce puntos porcentuales por encima de la tasa obtenida en el segundo semestre de 2007 (Ver Cuadro No. 1). Este aumento fue originado principalmente por el agotamiento de los créditos fiscales y las exenciones producto de las titularizaciones que durante el año anterior disminuyeron de manera importante la carga impositiva.

OPERACIONES CON VINCULADOS

Las operaciones con entidades vinculadas se encuentran detalladas en la Nota No. 27 a los estados financieros.

GOBIERNO CORPORATIVO

El Banco ha atendido a cabalidad la regulación atinente al Gobierno Corporativo de la sociedad, tal y como se detalla en la Nota No. 31 a los estados financieros.

DERECHOS DE AUTOR

El Banco ha acatado estrictamente las disposiciones legales relacionadas con Derechos de Autor respecto de los productos que ofrece y los servicios que utiliza.

Cuadro No. 1

**INCIDENCIA IMPUESTOS DIRECTOS, INDIRECTOS Y CONTRIBUCIONES DE LEY
I SEMESTRE DE 2008
(En Millones de\$)**

	Total 2006	I Sem. 2007	II Sem. 2007	Total 2007	I Sem. 2008
Impuesto de Renta y Complementarios	4,047	8,735	24,865	33,600	25,194
Impuesto al patrimonio	1,309	3,055	3,055	6,111	3,055
Impuestos Indirectos	4,511	2,996	2,846	5,842	3,907
Industria y Comercio	3,846	2,395	2,702	5,097	3,006
Predial	509	478	94	572	547
Sobretasas y Otros	144	123	33	156	352
Registro y Anotación	12	0	17	17	3
Contribución Superfinanciera	1,734	921	1,055	1,976	794
Seguro de Depósitos	15,531	4,931	5,252	10,182	5,421
Gravamen sobre las Transacciones Financieras	5,954	3,165	3,600	6,765	3,348
Total Impuestos y Contribuciones de Ley (A)	33,087	23,803	40,673	64,476	41,719
Utilidad Neta del Periodo (B)	81,742	42,225	78,927	121,152	43,043
Tasa Impositiva Efectiva Impto. de Renta Y Complementarios	4.7%	17.1%	24.0%	21.7%	36.9%
Tasa Impositiva Efectiva Impto. de Renta y Complementarios					
Tasa Impositiva Total [A/(A+B)]	28.8%	36.1%	34.0%	34.7%	49.2%

SISTEMAS DE REVELACIÓN Y CONTROL

El Banco viene cumpliendo con los Sistemas de Revelación y Control, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo del artículo 47 de la Ley 964 de 2005.

INVERSIONES EN OTRAS ENTIDADES

El Banco tiene inversiones en acciones con una participación del 40% en A TODA HORA S.A., únicamente, cuyos datos principales son:

La empresa tiene por objeto la prestación de servicios tales como la organización, conexión y administración de redes de cajeros automáticos para la realización de transacciones, procesamiento de datos y manejo de información en equipos propios o ajenos y la comunicación y transferencia electrónica de datos.

Sus ingresos se generan principalmente por:

- Servicio gestión de proyectos corporativos: Incluye el desarrollo e implementación de los diferentes proyectos tecnológicos definidos para ejecutarse en las entidades de la red de servicios AVAL.
- Valor agregado por uso de canales de comunicación: Se origina por la utilización de las redes de comunicaciones para la realización de transacciones en cajeros automáticos.

Sus principales cifras* son:

	<u>Junio 08</u>	<u>Dic-07</u>
Activos	13.861	14,205
Pasivos	9.182	9,596
Patrimonio	4.679	4,609
Utilidad del ejercicio:		
Ingresos	4.894	9,395
Gastos	4.702	8,402
Impuesto de renta	73	354
Utilidad del ejercicio	119	639

***Cifras en millones de pesos**

Los activos incluyen los bienes administrados por ATH S.A. producto del contrato de cuentas en participación por \$8.584 millones y pasivos por el mismo valor.

NUEVAS DISPOSICIONES LEGALES

Dentro de las normas de reciente expedición relevantes para la actividad del Banco, se destacan las siguientes:

Ley 1186 (14 de abril de 2008): Por la cual se aprueba el memorando de entendimiento entre los Gobiernos de los estados del grupo de acción financiera de Sudamérica contra el lavado de activos

Ley 1194 (09 de mayo de 2008): Por la cual se incluye en el código de procedimiento civil, la nueva figura jurídica del “Desistimiento tácito”.

Decreto 089 (14 de enero de 2008): Por el cual se señalan las nuevas reglas y criterios sobre el pronunciamiento de la Superintendencia respecto de los estados financieros de las entidades vigiladas. Reglamenta parcialmente el artículo 326 numeral 2 literal i) del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero.

Decreto 728 (07 de marzo de 2008): Por el cual se establecen fechas de obligatoriedad del uso de la planilla integrada de liquidación de aportes para pequeños aportantes e independientes.

Decreto 1119 (11 de abril de 2008): Por el cual se decretan medidas para promover el acceso de las personas de menores recursos a los servicios financieros.

Decreto 1120 (11 de abril de 2008): Por el cual se reglamentan los sistemas de negociación de valores y de registro de operaciones sobre valores.

Decreto 1121 (11 de abril de 2008): Por el cual se regula la actividad de intermediación en el mercado de valores.

Decreto 1796 (23 de mayo de 2008): Por el cual se reglamentan las operaciones con instrumentos financieros derivados y productos estructurados.

Decreto 1868 (29 de mayo de 2008): Por el cual se señalan disposiciones sobre derechos por inscripción de actos, libros y documentos mercantiles.

Decreto 1879 (29 de mayo de 2008): Por el cual se establecen los requisitos exigibles a los establecimientos de comercio para su apertura y operación.

Decreto 2280 (23 de junio de 2008): Por el cual se publican las tarifas de derechos por concepto del registro de instrumentos públicos.

Circular Externa 001 (4 de enero de 2008) de la Superintendencia Financiera: Por la cual se crean subcuentas en el Plan Único de Cuentas (PUC) para el sistema financiero, en relación con el manejo contable por parte de los participantes en la formación del indicador bancario de referencia (IBR).

Circular Externa 004 (29 de enero de 2008) de la Superintendencia Financiera: Por la cual se informa sobre las convocatorias a asambleas ordinarias y envío de estados financieros de entidades vigiladas.

Circular Externa 007 (17 de marzo de 2008) de la Superintendencia Financiera: Por la cual imparten instrucciones relacionadas con los trámites que requieren autorización o aprobación de la Superintendencia Financiera de Colombia.

Circular Externa 010 (04 de abril de 2008) de la Superintendencia Financiera: Por la cual modifica el capítulo II de la Circular Externa 100 de 1995 (Circular Básica Financiera y Contable) sobre reglas relativas a la gestión del riesgo crediticio-definición de Microcrédito.

Circular Externa 014 (17 de abril de 2008) de la Superintendencia Financiera: Por la cual solicita información detallada sobre las transacciones realizadas por los clientes y/o usuarios a través de los canales de distribución dispuestos por las entidades vigiladas.

Circular Externa 015 (22 de abril de 2008) de la Superintendencia Financiera: Por la cual modifica la Circular Externa 051 de 2007, sobre las reglas relativas a la administración de riesgos de mercado, que regirá a partir del 24 de junio de 2008.

Circular Externa 016 (06 de mayo de 2008) de la Superintendencia Financiera: Por la cual imparten reglas relativas al Sistema de Administración de Riesgo de Liquidez (SARL)- modificación del capítulo VI de la Circular Externa 100 de 1995.

Circular Externa 017 (04 de junio de 2008) de la Superintendencia Financiera: Por la cual se adopta el aplicativo sobre estandarización y trámite de los prospectos de información de las ofertas públicas de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores y Emisores.

Circular Externa 025 (26 de junio de 2008) de la Superintendencia Financiera: Por la cual imparten instrucciones sobre instrumentos financieros derivados y productos estructurados contenidas en el Capítulo VXIII de la Circular Básica Contable y Financiera y se expide un régimen de transición aplicable a los mismos.

EVOLUCIÓN PREVISIBLE DE LA SOCIEDAD

Para el segundo semestre del año el Banco AV villas continuará concentrando sus esfuerzos hacia el crecimiento ordenado, sostenido y rentable dando cumplimiento a su visión de “Más clientes con más productos, transando más”, y así consolidarse como un Banco líder del sector financiero colombiano.

HECHOS SUBSECUENTES

A la fecha no se presenta ninguna disposición legal posterior al cierre del ejercicio que pueda afectar los estados financieros del Banco.

De los Señores Accionistas,

DIEGO RODRIGUEZ PIEDRAHÍTA
Presidente Junta Directiva

JUAN CAMILO ANGEL MEJÍA
Presidente

El presente informe fue aprobado unánimemente por la Junta Directiva en la sesión del 28 de julio de 2008.