

Principales Indicadores, Principales Resultados

Banco de Crédito BCP



Principales Indicadores

<i>Cifras en millones de US dólares¹</i>	2003	2004	2005
Rentabilidad			
Utilidad neta	89.2	116.1	184,2
Utilidad neta por acción (US\$ por acción)	0.07	0,09	0,14
Retorno sobre patrimonio promedio ²	14.9%	17.1%	22.9%
Retorno sobre activos promedio ²	1.3%	1.7%	2.3%
Ratios Operativos			
Gastos operativos sobre ingresos totales ^{3,4}	53.4%	59.9%	51.9%
Gastos operativos sobre activos promedio ^{2,3}	4.1%	4.6%	4.0%
Balance (fin de periodo)			
Activos	6,625	7,311	9,317
Préstamos netos	4,040	3,857	4,635
Depósitos	5,579	5,534	6,653
Patrimonio neto	645	800	877
Capitalización (nº de veces)			
Activo total sobre patrimonio	10.3	9.1	10.6
Activos ponderados por riesgo sobre patrimonio efectivo ⁵	7.8	6.9	8.1
Calidad de la Cartera			
Préstamos atrasados sobre préstamos totales	6.1%	3.7%	1.9%
Provisiones sobre préstamos atrasados	132.7%	159.8%	207.7%
Otros Datos			
Número de acciones, neto (en millones)	1,202	1,226	1,287
Precio promedio por acción ⁶ (en Nuevos Soles)	1.6	2.2	4.3
Número de empleados	9,113	9,458	9,146

¹ Información no auditada, elaborada de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

² Promedios determinados tomando el promedio del saldo inicial, saldos trimestrales y saldo final de cada periodo.

³ Los gastos operativos incluyen gastos de personal (sin considerar los planes de participación de los empleados en las utilidades), gastos generales, depreciación y amortización.

⁴ Los ingresos totales incluyen ingresos por intereses netos, ingresos por comisiones y ganancias por operaciones de cambio.

⁵ Los activos ponderados incluyen riesgos de mercado.

⁶ Precio promedio del año, ajustados por entrega de dividendos.

Principales Resultados

Durante el año 2005, el BCP obtuvo una utilidad neta consolidada de US\$ 184.2 millones, cifra que representó un incremento de 58.7% respecto al ejercicio del año anterior. Estos mayores ingresos se deben principalmente al mayor monto de ingresos netos por intereses, al incremento en sus ingresos no financieros y al menor nivel de provisiones para colocaciones de cobranza dudosa. Cabe señalar que la utilidad generada en Nuevos Soles, utilizando normas contables establecidas por la SBS, alcanzó S/.691.7 millones, equivalente a US\$ 201.7 millones. La diferencia se debe fundamentalmente a la eliminación del ajuste por inflación en la contabilidad local y a las variaciones en el tipo de cambio.

El margen financiero alcanzó los US\$ 385 MM, un monto mayor en 22.3% al registrado en el año 2004 que respondió a (i) un mayor volumen de colocaciones e inversiones; (ii) un mayor impulso a los productos de mayor rentabilidad como los créditos de la banca personal y los depósitos clave. La caída de las provisiones para colocaciones de cobranza dudosa consolidó las cifras anteriores y llevó al margen financiero neto de provisiones a un ascenso de 25.5% en el 2005.

Adicionalmente, los ingresos no financieros continuaron su tendencia al alza aumentando en 18.4%, crecimiento que se produjo como consecuencia de los mayores ingresos por comisiones, especialmente por la mayor actividad en los mercados de capitales y cambiario. En el negocio cambiario, fue vital la rápida repuesta del BCP ante la aparición de dólares falsos en el sistema bancario, respuesta basada en la confianza en el cliente (a quien se le reconocían, sin requerimiento alguno, los billetes falsos).

Por su parte, la eficiencia del BCP mejoró notablemente. El ratio de gastos operativos sobre ingresos totales pasó de 59.9% en el 2004 a 51.9% en el 2005, debido a la buena performance de los ingresos y un menor avance de los gastos, el cual se logró gracias a las medidas implantadas por el Comité de Productividad, creado para evaluar y aprobar los gastos importantes del banco y promover medidas para el mejoramiento del ratio de eficiencia.

En términos de rentabilidad, el ROE del BCP aumentó significativamente durante el 2005, pasando de 17.1% a 22.9%, gracias a los excelentes resultados mencionados. El retorno de los activos siguió la misma tendencia ubicándose en 2.3%, cifra mayor al 1.7% registrado en el 2004.

En lo referente al balance, el total de activos al 31 de diciembre del 2005, fue de US\$ 9,317 millones, monto que significó un incremento de 27.4% respecto al de fines del 2004. Las colocaciones netas, que ascendieron a US\$ 4,635 millones, se recuperaron del estancamiento de años anteriores aumentando en 20.2% con respecto al 2004 y representaron el 49.7% del total de activos. Por su parte, los depósitos mostraron un incremento más significativo alcanzando los US\$ 6,653 millones. Los excedentes de liquidez fueron canalizados principalmente a inversiones disponibles para la venta, cuyo crecimiento de 49.5% estuvo concentrado, a diferencia del 2004, principalmente en moneda extranjera dada la menor oferta de certificados de depósito en soles emitidos por el BCRP y su mayor rendimiento relativo producto de la depreciación del sol y las bajas tasas en soles a finales del año.

BCP Consolidado: Estado de Pérdidas y Ganancias¹
(US\$ millones)

<i>Concepto</i>	2004	2005
Ingresos por intereses	441.0	544.1
Gastos por intereses	(125.9)	(158.6)
Ingresos Financieros Netos	315.1	385.5
Provisiones para cobranza dudosa	(8.1)	(0.1)
Ingresos No Financieros	219.3	259.6
Comisiones por servicios bancarios	189.5	210.8
Ganancias netas por venta de valores	2.4	6.2
Ganancias netas por operaciones de cambio	23.7	30.1
Otros ingresos	3.7	12.6
Gastos Operativos	(371.8)	(380.9)
Salarios y beneficios laborales ²	(159.1)	(188.3)
Gastos generales y administrativos	(118.8)	(115.9)
Depreciación y amortización	(38.1)	(35.1)
Impuestos y Contribuciones	(13.0)	(12.7)
Otros Gastos	(39.1)	(29.0)
Costos de fusión	(3.7)	
Resultado de traslación	0.7	(9.8)
Utilidad antes de impuestos	155.2	254.3
Impuesto a la Renta	(38.9)	(70.1)
Utilidad Neta	116.1	184.2

¹ Estado de Pérdidas y Ganancias No Auditado, elaborado siguiendo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

² Incluye planes de participación de los empleados en las utilidades.

El progreso en los indicadores de calidad de cartera del BCP sobrepasó lo observado en el resto del sistema financiero debido a la rigurosa administración de los riesgos de crédito

Las colocaciones brutas experimentaron un crecimiento de 17.8% y alcanzaron un monto de US\$ 4,830 millones. El fuerte crecimiento se debe principalmente a la adquisición de la cartera del Bank Boston, que se hizo efectivo durante el primer trimestre del año, así como también al mayor esfuerzo por captar nuevos clientes. Se observó una mayor des-dolarización de las colocaciones, siguiendo a la mayor demanda por créditos comerciales en soles, especialmente de clientes corporativos, quienes ante su menor costo relativo producto del debilitamiento del sol, mostraron también una mayor conciencia del riesgo cambiario. También impulsó la solarización, el dinamismo en créditos de consumo y a la microempresa, observado tanto en el BCP como en el Sistema Financiero, dado que éstos constituyen mayoritariamente colocaciones en moneda nacional. A pesar de la des-dolarización, los créditos en moneda extranjera también registraron un crecimiento debido al fuerte avance en créditos hipotecarios.

Por su parte, las colocaciones comerciales, que a pesar de bajar su participación de 67% en el 2004 a 64% en el 2005, registraron

luego del estancamiento mostrado en los años anteriores, un crecimiento saludable de 11.0%. Su tendencia decreciente venía reflejando la alta liquidez de las empresas y el efecto de la sustitución del financiamiento directo del mercado de capitales y el proceso de ventas de cartera o castigos de créditos irrecuperables de colocaciones de años anteriores. La recomposición de los créditos hacia la banca minorista implicó una mayor participación en las colocaciones totales del BCP, que pasó de 33% en el 2004 a 36% en el 2005.

A pesar del significativo avance de los créditos del BCP, se perdió participación de mercado con respecto al año pasado debido a la mayor agresividad en la competencia proveniente de los demás bancos del sistema, así como de otros organismos de crédito como las empresas financieras, las cajas municipales de ahorro y crédito y el Banco de la Nación (estatal).

En cuanto a la calidad de cartera, la mejora en la situación financiera de las empresas y personas, respaldada por un entorno favorable y un sostenido crecimiento de las colocaciones, llevó a



Fuentes de Fondo¹
(en US\$ millones)

Al 31 de diciembre del

	2003	2004	2005
Depósitos Clave			
Depósitos a la vista	1,433	1,631	2,186
Depósitos de ahorros	1,614	1,513	1,656
Depósitos CTS	553	531	655
Subtotal Depósitos Clave	3,601	3,675	4,498
Otros depósitos ²	1,978	1,859	2,155
Total de Depósitos	5,579	5,534	6,653
Deudas a bancos y corresponsales	274	216	995
Bonos Emitidos	419	442	449
Total de fuentes de fondos líquidos	6,273	6,191	8,097
Depósitos clave como porcentaje del total de depósitos	64.5%	66.4%	67.6%
Depósitos clave como porcentaje del total de fuentes de fondos líquidos	57.4%	59.4%	55.5%

¹ Información no auditada, elaborada según NIIF.

² Principalmente depósitos a plazo y certificados de depósito.

una mejora sustancial de la cartera de créditos, la cual aceleró la reducción de la morosidad que se venía observando en los últimos años y que pasó de 6.1% en el 2003, a 3.7% en el 2004 y, finalmente, a 1.9% en el 2005. Asimismo, los ratios de cobertura mostraron notables avances que se reflejaron en un incremento del ratio de 132.7% en el 2003, a 159.8% en el 2004 y, finalmente, a 207.7% en el 2005. Cabe destacar que se llegó a un mejor ratio de cobertura, a pesar del menor incremento en provisiones dada la mencionada mejora de la calidad de cartera.

Es importante destacar que el progreso en los indicadores de calidad de cartera del BCP sobrepasó lo observado en el resto del sistema financiero debido a la rigurosa administración de los riesgos de crédito, cuyo proceso de desarrollo aún continúa, aunque con una mayor focalización en la agilización de los procesos de análisis crediticio.

Respecto al balance, el crecimiento en los activos del BCP fue financiado a través de mayores pasivos, que crecieron en 29.6% y con un mayor patrimonio, que aumentó en 9.6%. Los mayores pasivos se sustentaron en mayores depósitos, los cuales aumentaron en US\$ 1,119 millones (+20.2%) respecto al año 2004. La tendencia de solarización observada en los últimos años en el sistema financiero se frenó a partir del 3T05 debido a las mayores tasas de interés que ofrecían los productos en dólares y al estancamiento de las tasas en soles producto de la expansión monetaria. Sin embargo, en el BCP la participación de los depósitos en moneda nacional no registró gran variación, al pasar de 26.9% en el 2004 a 25.5% a fines del 2005.

Es importante destacar, que los mayores depósitos se debieron principalmente al crecimiento de los depósitos a la vista, los cuales aumentaron significativamente en 34%, mientras que los depósitos de ahorro y plazos tuvieron crecimientos de +9.5% y +16.8%, respectivamente. La destacada performance de los depósitos a la vista fue, además de una tendencia de todo el sistema, producto de la estrategia del BCP de focalizarse en el negocio transaccional y en los productos de mayor margen, a la vez que buscó fidelizar a sus clientes ofreciéndoles alternativas de ahorro más rentables en el mercado de capitales (Fondos Mutuos principalmente).

Luego de que el Sistema de Fondos Mutuos sufriera una ligera corrección en el 2004 producto del alza en las tasas de mercado, lo que significó el retiro de algunos clientes institucionales puntuales, en el 2005 éste habría retomado su crecimiento. Se mantuvo la profundización de los Fondos Mutuos como alternativa de ahorro y el número de partícipes continuó su fuerte expansión, creciendo en 40% a la vez que el volumen administrado se recuperó de la caída sufrida el año anterior, aumentando en 13% respecto al 2004. En este contexto, y sumado a la cada vez mayor competencia en la industria de Fondos Mutuos (reforzada con la entrada de ING Fondos en junio del 2005), Credifondo mantuvo su liderazgo con una participación de 56.2% y 50.8% en número de partícipes y volumen administrado, respectivamente.

En el negocio de corretaje de valores, la utilidad neta de Credibolsa experimentó una mejora del 11.4% en relación al periodo anterior, impulsados por un notable aumento

Credifondo mantuvo su liderazgo con una participación de 56.2% y 50.8% en número de partícipes y volumen administrado, respectivamente.

de 26.3% en comisiones por servicios financieros y una reducción en los gastos operativos de 7.6%. En cuanto a participación de mercado, Credibolsa siguió liderando el mercado con una participación de 54% en negociación secundaria de bonos y papeles de renta fija, mientras que, en el negocio de renta variable la participación se mantuvo alrededor de 19%.

Premios BCP 2005

Effie Perú

Los Premios Effie representan el principal reconocimiento a anunciantes y agencias publicitarias. Se llevan a cabo con el propósito de destacar, incentivar y premiar las estrategias de marketing y publicidad que demuestren la mayor efectividad en el cumplimiento de sus objetivos.

Creados en 1968, por la American Marketing Association, New York, actualmente se organizan en 25 países: Hong Kong, India, Nueva Zelanda, Singapur, Australia, Bélgica, República Checa, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Islandia, Israel, Holanda, Polonia, Federación Rusa, República de Eslovaquia, Eslovenia, Turquía, Chile, México, EEUU y Perú.

Los Premios Effie Perú, premiaron al BCP en el 2005 con el Effie de Plata por la campaña "Juego de Letras" de Tarjetas de Crédito y Débito.

Creatividad Empresarial

Certamen nacional que premia los mejores aportes de trabajo y creatividad de empresas de distintos sectores. Concurso público que reconoce y premia los aportes más notables de creatividad con un impacto significativo en el beneficio de los consumidores y usuarios, así como en el de la empresa misma.

El BCP se hizo acreedor al Premio Extraordinario por el décimo aniversario, al ser la empresa que más candidaturas presentó y más premios ganó en el período 1996-2004.

Ojo de Iberoamérica

Organizado por la revista LatinSport de Argentina, este premio internacional reconoce la trayectoria y esfuerzo de los que trabajan de manera constante para que la publicidad de Iberoamérica crezca día a día y ocupe un lugar en el escenario publicitario mundial.

Así, distingue a una gran variedad de profesionales a partir del juicio de los mismos iberoamericanos y difundiendo después esa visión al resto del mundo.

Desde su creación, este premio continúa consolidando su objetivo de contribuir al intercambio regional y de colaborar en la construcción de una mirada latina a la publicidad mundial.

El BCP fue finalista a nivel iberoamericano y se hizo acreedor al Premio de Oro País por el comercial de radio "Vocecita" del producto Planes de Ahorro.

Gran APAP 2005

Festival de publicidad más importante del Perú organizado por la Asociación Peruana de Agencias de Publicidad APAP que premia lo mejor en Televisión y Cine, Gráfica y Radio de la publicidad peruana.

Un Gran APAP de Oro recibió el BCP en el 2005 por el comercial de radio "Vocecita" de los Planes de Ahorro y un Gran APAP de Bronce por el comercial de televisión "Elegir" de la misma campaña del producto Planes de Ahorro.

Confianza que genera confianza



Porque nos dedicamos
y debemos a ti

Somos un equipo de personas con una única misión: servir al cliente. Tenemos los mejores profesionales del mercado y un personal altamente motivado y capacitado a tu servicio. Nos esforzamos día a día para darte lo mejor de nosotros y para brindarte siempre las más acertadas respuestas y efectivas soluciones a todas tus necesidades..



Porque hemos
estaremos, sie

Estamos juntos desde hace más y solidez. Somos líderes, y como Nuestro compromiso es contigo, grandes objetivos.

za



*estado y
mpre, junto a ti*

*Porque estamos siempre
dónde y cuándo nos necesitas*

de 116 años, brindándote seguridad
tales, motores de cambio e innovación.
con tus sueños, tus metas y tus más

Tenemos la más grande red de Oficinas y Cajeros Automáticos a nivel nacional a tu disposición, con más de 30 Oficinas ubicadas en "Lima Nueva" y un extenso y variado horario de atención que nos permite atender tus más específicos requerimientos, los 7 días de la semana. Contamos con la mejor y más completa Banca por Internet y Banca por Teléfono a tu servicio las 24 horas del día, los 365 días del año.

Unidades de Negocios

La expansión de las colocaciones del BCP alcanzó a todas sus unidades de negocios. La estrategia que se ha venido siguiendo en los últimos años, de dirigir las colocaciones y depósitos hacia los segmentos más rentables, continuó con éxito en el 2005. Así, mientras que la banca mayorista se expandió 6.9%, la banca minorista aceleró su ritmo de crecimiento a 25% (de 9.2% en el 2004), lo que implicó una ligera mejora en la participación de esta banca en la cartera total de créditos pasando de 28.3% en el 2004 a 28.6% en el 2005, mientras que la participación de la banca mayorista aumentó a 70.2% en el mismo periodo.

Asimismo, la mejora en la calidad de los créditos que acompañó la expansión implicó la reducción de la participación de las cuentas con problemas crediticios, ya que del 12% alcanzado en el 2002 y 8.5% en el 2004 hoy sólo representa el 5.3% de la cartera total. En lo que respecta a los indicadores de calidad de cartera, la mejora fue más notoria en el segmento mayorista, donde las recuperaciones fueron superiores a las provisiones adicionales requeridas por los nuevos desembolsos. Por su parte, la banca minorista también se benefició del mejor manejo de riesgos y redujo sus provisiones respecto al 2004.

Por el lado pasivo, los buenos resultados del negocio transaccional llevaron a una fuerte expansión de los depósitos de la banca mayorista (+27.6%) en el 2005, mientras que los depósitos de la banca minorista se cayeron en 2% producto de la migración hacia fondos mutuos.

En este favorable contexto y gracias a la estrategia de incentivar el negocio transaccional, los ingresos por comisiones tuvieron un

comportamiento favorable, especialmente en el segmento mayorista donde se expandieron en 13.4%, gracias al especial esfuerzo de la banca por incrementar el número de transacciones de las empresas a través del banco. Paralelamente, los ingresos por comisiones de la banca minorista aumentaron en 8.2%.

El mayor dinamismo de la banca minorista y sus mayores *spreads* incrementaron su participación en el margen de intermediación, pasando del 54% en el 2003 a 57% en el 2004 aunque finalmente, se mantuvo en 57% para el 2005. Su contribución sobre la utilidad sin embargo, creció a cerca de 50%, debido fundamentalmente al mayor margen financiero.

Banca Mayorista

La Banca Mayorista está compuesta por dos unidades de negocio: Banca Empresa y Banca Corporativa. Esta última se divide en cinco actividades principales: Finanzas Empresariales, Banca Institucional, Finanzas Corporativas, Negocios Internacionales, y Servicios para Empresas.

Durante el 2005, si bien este segmento rompió el estancamiento observado en los últimos seis años, continuó enfrentando dificultades para un despegue similar al de la banca minorista debido a:

- (i) la alta participación de mercado del BCP,
- (ii) la agresiva actitud de la competencia dispuesta a ofrecer menores tasas, asumir más riesgo y ofrecer más servicios y (iii) la desintermediación financiera que viene limitando el crecimiento del financiamiento a través de colocaciones a favor del mercado de capitales. Sin embargo, este difícil entorno viene siendo contrarrestado

La banca mayorista se expandió 6.9%, y la banca minorista aceleró su ritmo de crecimiento a 25% (de 9.2% en el 2004)

por interesantes inversiones en energía, minería e hidrocarburos y por el crecimiento espectacular del sector exportador cuya perspectiva favorable parece continuar en el marco de una mayor definición en cuanto a la firma del TLC.

La fuerte competencia proveniente tanto de otros bancos como del mercado de capitales, se ha traducido en sostenidas reducciones en las tasas de interés, que han generado una disminución del *spread* activo de 3.5% en el 2004 a 3.1% en el 2005. Sin embargo, este menor *spread* ha sido compensado por mayores colocaciones, de tal manera que el margen de intermediación superó los US\$ 100 MM.

Mirando hacia el futuro, esperemos mantener este crecimiento en el margen a través de: (i) explotar intensivamente el mercado, (ii) mejorar el proceso crediticio (mejorando la capacidad de respuesta, incrementando la flexibilidad, eliminando duplicidades, etc.) y (iii) continuar creciendo en el negocio transaccional.

Por otro lado, un incremento en los costos ha acompañado al crecimiento de las colocaciones y los depósitos. Sin embargo, cabe destacar que dichos incrementos han estado dentro de los niveles esperados.

Banca Empresa

Las colocaciones de Banca Empresa ascendieron a US\$ 963 millones registrando un crecimiento del 10.4% en el 2005 gracias al dinamismo de la economía y a la mejor situación financiera de las empresas. Sin embargo, dicho crecimiento no permitió incrementar su participación con relación a las colocaciones totales del BCP, ya que pasó de 22.2% en el 2004 a 20.7% en el 2005.



El difícil entorno de la Banca Mayorista viene siendo contrarrestado por interesantes inversiones en energía, minería e hidrocarburos y por el crecimiento espectacular del sector exportador cuya perspectiva favorable parece continuar en el marco de una mayor definición en cuanto a la firma del TLC.

A su vez, este segmento también enfrenta una fuerte competencia por parte de las demás empresas del sistema financiero, provocando una reducción sostenida de las tasas de interés. Así, el *spread* activo de este negocio se redujo de 5.7% en el 2003, a 5.4% en el 2004 y, finalmente, a 4.3% en el 2005. En este contexto, es prioridad del BCP no descuidar la evaluación de los riesgos ante una mayor presión por acelerar la capacidad de respuesta a la solicitud de préstamos. Paralelamente, estamos modernizando el proceso crediticio con miras a brindar un mejor servicio a los clientes.

El mayor volumen de colocaciones permitió un crecimiento del margen por intermediación a pesar de los menores *spreads*. También se observó una reversión neta en las provisiones producto de la mejora financiera de las empresas, lo cual generó ingresos por concepto de provisiones de US\$ 2.9 millones frente a US\$ 3.3 millones en el 2004.

Por el lado del pasivo, los resultados fueron aún mejores. Los depósitos de la Banca Empresa avanzaron en 20% como resultado de la exitosa estrategia de impulsar el negocio transaccional, lo que implicó mayores ingresos por comisiones que pasaron de US\$ 26.8 millones en el 2004, a US\$ 30.1 millones en el 2005.

Con todo ello, la utilidad neta del segmento empresarial fue de US\$ 36.7 millones, un monto apenas 1.1% mayor que el registrado en el año 2004.

Banca Corporativa

Las colocaciones de Banca Corporativa ascendieron a US\$ 1,584 MM, lo que implica un crecimiento de 4.8% respecto

al 2004. Este aumento, resulta importante en un contexto de escaso crecimiento del mercado por las mayores alternativas de financiamiento en el mercado de capitales. Así, a pesar del crecimiento, su participación en las colocaciones totales del BCP se redujo a 34%.

Al igual que Banca Empresa, se viene desempeñando en un entorno competitivo cada vez más fuerte, el cual ha incidido en una sostenida reducción en el *spread* activo de esta banca, pasando de aproximadamente 3.0% en el 2003, a 2.6% en el 2004 y a 2.4% en el 2005.

La banca corporativa también experimentó una mejora en la situación de las empresas que la componen, lo que se reflejó en una reversión neta de provisiones por segundo año consecutivo. Las provisiones generaron ingresos por US\$ 2.7 millones durante el 2005, por debajo de los US\$ 6.1 millones registrados el 2004.

Por el lado pasivo, el impulso al negocio transaccional también se aplicó a los depósitos de la Banca Corporativa, especialmente en cuentas corrientes, registrándose un incremento de 30%, luego de haber crecido en 7% en el 2004. Asimismo, esta Banca concentró aproximadamente el 31% del total de los depósitos del BCP.

Las mayores colocaciones de la Banca Corporativa fueron determinantes para el margen de intermediación, que creció en 18.4% y para los ingresos por comisiones, que lo hicieron en 14.3%. Con todo ello, la utilidad neta del segmento fue de US\$ 45.7 millones, un monto 12% mayor que el registrado en el año 2004.

La Banca Corporativa experimentó una mejora en la situación de las empresas que la componen, lo que se reflejó en una reversión de provisiones por segundo año consecutivo

Estado de Ganancias y Pérdidas por Unidad de Negocio (en US\$ MM)

	Corporativa		Empresa		Personal		Cuentas Especiales		Total BCP	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Margen por Intermediación	56.0	47.3	52.8	50.8	219.3	169.8	7.5	14.4	335.6	282.3
Provisión para Colocaciones	2.7	6.1	2.9	3.3	(24.2)	(24.8)	18.8	9.2	0.2	(6.2)
Comisiones por Serv. Banc	39.2	34.3	30.1	26.8	125.5	116.0	1.6	2.2	196.4	179.3
Otros Ingresos No Financieros	5.2	3.3	4.3	3.5	17.7	15.6	0.5	0.3	27.7	22.7
Gastos de Personal	(2.7)	(2.4)	(4.8)	(4.4)	(29.7)	(28.6)	(4.0)	(3.0)	(41.2)	(38.4)
Gastos Generales	(1.2)	(1.0)	(1.3)	(1.4)	(10.9)	(11.0)	(5.4)	(5.7)	(18.8)	(19.1)
Deprec., Imptos. y Otras Prov.	(2.4)	(2.5)	(0.8)	(0.6)	(8.1)	(7.8)	(11.5)	(7.9)	(22.8)	(18.8)
Gastos de Otras Unidades	(6.2)	(5.2)	(3.3)	(3.3)	(5.1)	(5.7)	0.1	0.4	(14.5)	(13.8)
Gastos por Operaciones	(5.0)	(4.6)	(5.3)	(5.4)	(28.3)	(27.2)	(0.1)	(0.3)	(38.7)	(37.5)
Contribución	85.5	75.3	74.6	69.1	256.2	196.2	7.6	9.6	423.9	350.2
I/E Asignados	(18.7)	(17.9)	(22.3)	(20.0)	(123.2)	(111.1)	(4.6)	(4.2)	(168.8)	(153.2)
Imp. a la Renta y Part. Trabajadores	(21.1)	(16.7)	(15.6)	(12.8)	(43.6)	(24.7)	(0.2)	(0.1)	(80.5)	(54.3)
Utilidad Neta	45.7	40.8	36.7	36.3	89.5	60.4	2.8	5.2	174.6	142.7
Colocaciones Promedio	1,584	1,511	963	872	1,329	1,064	246	318	4,122	3,765
Depósitos Promedio	1,889	1,453	540	450	3,023	3,084	12	13	5,464	5,000
Spread Activo	2.4%	2.6%	4.3%	5.4%	11.1%	13.0%				
Spread Pasivo	1.0%	0.5%	2.0%	1.0%	2.4%	1.0%				

Finanzas Corporativas

Unidad especializada en actividades de banca de inversión y financiamiento, creada para las grandes empresas y basada en tres servicios principales: estructuración de emisiones primarias, préstamos de mediano plazo y asesorías de reestructuración, fusiones y adquisiciones. Los ingresos de esta área se distribuyen en tres actividades principales: (i) estructuraciones en el mercado de capitales, (ii) financiamientos de mediano plazo y (iii) fusiones y adquisiciones.

La rentabilidad de Finanzas Corporativas se basa en la generación de ingresos por servicios, los que crecieron a un ritmo anual de 35% pasando de US\$ 6.5 millones en el 2004 a US\$ 8.8 millones en el 2005.

En su desempeño como estructuradora de emisiones primarias, Finanzas Corporativas alcanzó una participación de mercado de 37% en el 2005. Entre sus principales operaciones, tuvo especial importancia la estructuración de la quinta y sexta emisión del Primer Programa de Bonos Corporativos TGP (Transportadora de Gas del Perú S.A.) tras la estructuración de bonos realizada el año pasado por US\$ 270 MM, que marcó un hito en la historia financiera del país y abrió el camino para el financiamiento, con fondos locales, de futuros proyectos de gran envergadura.

Adicionalmente, en diciembre del 2005 se llevó a cabo la colocación de tres series de bonos de Hunt Oil (también asociado a Camisea) por US\$ 150 MM. La primera serie fue por US\$ 78 MM a tasa variable y a un plazo de 15 años, mientras que la segunda fue también a tasa variable por US\$ 50 MM a 5 años. Finalmente la tercera

serie se estructuró por US\$ 22 MM a tasa fija y a un plazo de 15 años.

Sin embargo, la asesoría más importante fue la realizada a EnerSur en su Oferta Pública de Venta de acciones (OPV) que implicó la venta del 17.22% de la compañía por un monto total de US\$261.6 MM. En dicha operación participaron más de 500 inversionistas, incluyendo personas naturales, algo que no ocurría desde 1998.

Para el 2006, se buscará lograr estructuraciones a nuevos segmentos con un nivel de riesgo algo mayor al de las empresas emisoras actuales, buscándose incorporar también a clientes de banca empresa e institucional. Adicionalmente se planea desarrollar el mercado de acciones y participar activamente en las potenciales concesiones de infraestructura ya listadas por el Gobierno y a la espera de su realización.

Negocios Internacionales

Entre sus funciones más importantes se encuentran la gestión de negocios con las principales instituciones financieras del mundo, buscando siempre las mejores condiciones para las operaciones con los clientes del BCP. También ofrece servicios de comercio exterior, para lo cual cuenta con personal especializado que asesora a los clientes en este aspecto.

El BCP mantiene una presencia en el exterior a través de sucursales en Miami y Panamá, dedicadas al financiamiento de empresas en diferentes países de América Latina especialmente en el segmento corporativo, financiero y de deuda soberana, siempre bajo la supervisión del Comité de Riesgo País. Asimismo, el BCP mantiene relaciones



El BCP ha venido incursionando en otros mercados de la región, especialmente en el ecuatoriano en el que se ha logrado colocar aproximadamente US\$ 32 MM en el 2005 monto 36% mayor al 2004

de negocios con más de mil bancos corresponsales, organizaciones de fomento, entidades financieras multilaterales y agencias de gobiernos de países que promueven sus exportaciones. Actualmente, el BCP cuenta con amplias líneas de crédito para operaciones de comercio exterior, financiamiento de capital de trabajo y proyectos de inversión de mediano y largo plazo. Estas líneas vienen siendo subutilizadas dada la elevada liquidez del Banco, pero están disponibles para el momento en que sean necesarias. En este contexto de elevada liquidez, para obtener una mayor rentabilidad, el BCP ha venido incursionando en otros mercados de la región, especialmente en el ecuatoriano en el que se ha logrado colocar aproximadamente US\$ 32 MM en el 2005 monto 36% mayor al 2004 (US\$ 23.4 MM), el cual a su vez representó un monto 8.5% mayor al del 2003. Cabe destacar que se trabajó en todos los casos con empresas de máxima calificación crediticia y bajo los estrictos lineamientos establecidos por las normas de riesgo país. Además, se ha venido incursionando en el mercado chileno, aunque con pequeños márgenes de rentabilidad.

Las estrategias para incrementar los ingresos por servicios continuaron siendo prioridad lo que se tradujo en un crecimiento anual de los mismos de 8% pasando de US\$ 7.1 millones en el 2002 a US\$ 9 millones en el 2005.

Para el 2006, el Área de Negocios Internacionales continuará concentrando sus esfuerzos en incrementar los ingresos por servicios y su participación de mercado. A la vez, evaluará el ingreso en nuevos mercados a través de una adecuada segmentación, una mejor calificación crediticia para exportadores y una dinámica calificación del riesgo país.

Finanzas Empresariales

Se especializa en el financiamiento de operaciones de mediano y largo plazo de medianas empresas y está enfocada en el desarrollo del negocio de arrendamiento financiero, el cual venía rezagándose frente a otros tipos de crédito, situación que revirtió en el 2005 producto del despegue de la inversión industrial. En este contexto, se ha logrado casi duplicar el número de operaciones de 659 en el 2004 a 1,229 en el 2005 e incrementar la participación de mercado de 37% a 39% en el mismo periodo.

Por otro lado, como resultado concreto del programa "dealers" en empresas proveedoras, las operaciones obtenidas a través del mismo se incrementaron de 25 al mes en el 2004 a 55 mensuales en el 2005 lo que significó un crecimiento del 120%.

Para el 2006, Finanzas Empresariales continuará concentrando sus esfuerzos en mantener su participación de mercado, simplificar procesos operativos y desarrollar nuevos segmentos como Banca de Negocios y Pequeña Empresa.

Servicios para Empresas

Se dedica al desarrollo y comercialización de servicios transaccionales para clientes empresariales e institucionales y su objetivo principal, es afirmar los vínculos con dichos clientes al permitirles la reducción de sus costos a través de la utilización de medios electrónicos, asegurando su lealtad y reciprocidad en los negocios con el BCP. Los servicios se clasifican en cuatro grupos de acuerdo con la finalidad que persiguen: (i) servicios destinados al manejo de la recaudación (servicios de recaudación, cobranza de letras y garantías), (ii) pagos

(transferencias al exterior y factoring electrónico), (iii) prestación de información (Telecrédito y Tarjeta Visa Empresarial) y (iv) manejo de la liquidez (cuenta corriente personas jurídicas).

Las comisiones por servicios aumentaron en 28% en el 2005, siendo los rubros con mayor participación en este crecimiento la Cuenta Corriente (34%), la Cobranza de letras (31%), los Servicios de Recaudación (47%) y la Tarjeta Visa Empresarial (52%).

Banca Institucional

Atiende a organizaciones sin fines de lucro, públicas y privadas, dentro de las que se encuentran entidades estatales, organismos internacionales, entidades educativas y organizaciones no gubernamentales. Dadas las características de los clientes de esta Banca en lo referente a su tamaño y el giro de sus actividades, se decidió en el 2004, trasladarla de la Banca Minorista a la Banca Corporativa.

La estrategia del BCP en este segmento estuvo destinada a continuar fidelizando a estos clientes ofreciéndoles servicios que se adecuen a sus necesidades. En esta línea se lograron las metas del traslado de estos clientes hacia los productos de mercado de capitales, los cuales les brindan mayores rendimientos que el depósito tradicional.

En el 2005, esta banca logró colocaciones incrementales por US\$ 30 MM, además de un importante crecimiento de 11% en ingresos por servicios.

Para el 2006, la Banca Mayorista continuará concentrando sus esfuerzos en incrementar su participación de mercado

en colocaciones, simplificar y agilizar el proceso de evaluación crediticia a través de una focalización mayor en los requerimientos crediticios del mercado, continuar con el exitoso crecimiento transaccional y finalmente mejorar la percepción de valor.

Banca Minorista

Brinda servicios a personas y pequeñas empresas con ventas anuales inferiores a US\$ 1 millón. El objetivo de este negocio es establecer relaciones rentables y de largo plazo con los clientes, mediante estrategias orientadas a satisfacer las necesidades específicas de cada segmento. Esta Banca provee alrededor del 50% de los fondos que utiliza el BCP para sus operaciones de crédito y contribuye con aproximadamente el 60% de los ingresos por comisiones. La mayor rentabilidad, obtenida por el cambio que viene experimentando la estructura de colocaciones del BCP hacia los negocios con mayor margen, se ha manifestado en el continuo incremento de la participación de la Banca Minorista en la cartera de colocaciones y en el margen financiero del BCP, lo cual ha contrarrestado la fuerte tendencia decreciente en las tasas activas y el impacto negativo del ITF sobre el crecimiento de las transacciones bancarias, especialmente las de la banca minorista.

El crecimiento de la demanda interna y la mayor penetración del sistema financiero en los segmentos tradicionalmente poco atendidos por la banca vienen incentivando, de manera creciente, a las diferentes instituciones financieras (bancos, empresas financieras, cajas municipales y edpymes), a competir en estos segmentos ligados a la microempresa y a los créditos de consumo

La Banca Minorista provee alrededor del 50% de los fondos que utiliza el BCP para sus operaciones de crédito y contribuye con aproximadamente el 60% de los ingresos por comisiones

e hipotecarios. Este proceso ha sido, pues, la principal causa de las menores tasas de interés en los productos de la banca minorista.

En este contexto, las colocaciones de esta Banca se incrementaron en 24.9% y su margen financiero lo hizo en 29.1%, consolidándose la incorporación de los activos de Financiera Solución al BCP el año pasado. Esos crecimientos implicaron elevar la participación de la Banca Minorista en las colocaciones y utilidades del BCP a 28.6% y 46%, respectivamente.

En contraste con la reversión de provisiones observada en Banca Mayorista, el significativo crecimiento en los principales productos activos de la Banca Minorista, implicó un incremento de los cargos por este concepto.

En cuanto a los gastos, esta Banca ha mantenido bajo control los gastos que maneja directamente, como son los gastos administrativos y de personal, cuyos crecimientos han sido modestos en comparación con los mayores ingresos. De esta manera, la Banca Personal continúa con su tendencia de los últimos años de importantes mejoras en el ratio de eficiencia.

Banca de Consumo

Este segmento cuenta con cerca de un millón y medio de clientes que mantienen el 42.6% de los depósitos y el 17.4% de las colocaciones de la Banca Minorista.

Las colocaciones ascendieron a US\$ 234.3 MM en el 2005, cifra que implicó un crecimiento de 57.8% y consolidó el primer lugar de este segmento en la contribución a la rentabilidad de la Banca al representar el 37% de su utilidad neta.



Las colocaciones de la Banca Minorista se incrementaron en 24.9%, consolidándose la incorporación de los activos de Financiera Solución el año pasado

Estado de Ganancias y Pérdidas por Segmentos
(en US\$ millones)

	Banca de Consumo		Banca Exclusiva		Banca de Negocios		Banca Pequeña Empresa		Total Banca Personal	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Margen Activo	32.5	32.4	35.9	34.4	17.3	15.9	60.1	55.1	146.8	139.8
Margen Pasivo	32.8	13.4	24.4	8.4	8.0	2.8	6.5	2.6	72.5	30.0
Margen por Intermediación	65.3	45.8	60.3	42.9	25.3	18.7	66.7	57.7	219.3	169.5
Provisión para colocaciones	(4.9)	(4.1)	(4.4)	(5.3)	(1.3)	(1.3)	(13.5)	(13.9)	(24.2)	(24.8)
Utilidad Financiera	60.4	41.7	56.0	37.6	24.1	17.5	53.2	43.8	195.1	145.1
Comisiones por Serv. Banc.	67.5	60.1	18.3	17.3	16.6	12.9	22.2	20.5	125.5	116.0
Operaciones de Cambio	14.7	13.6	1.1	1.1	1.0	0.2	0.4	0.2	17.3	15.2
Otros Ing. No Fin.	0.1	0.2	0.0	0.0	0.2	0.3	0.2	0.2	0.5	0.4
Utilidad Bruta	142.7	115.6	75.4	55.9	41.8	30.8	76.0	64.7	338.3	276.6
Gastos de Personal	(4.7)	(4.2)	(5.3)	(5.0)	(3.7)	(3.9)	(16.1)	(15.0)	(29.7)	(28.6)
Gastos Generales	(2.8)	(2.2)	(3.8)	(3.1)	(1.4)	(1.5)	(2.7)	(3.7)	(10.9)	(11.0)
Deprec, Imptos y otras Prov.	(3.8)	(4.1)	(1.7)	(1.2)	(1.1)	(0.9)	(1.5)	(1.5)	(8.1)	(7.8)
Gastos de otras unidades	(0.6)	(1.0)	(1.3)	(1.5)	(1.9)	(2.7)	(1.3)	(0.1)	(5.1)	(5.7)
Gastos por Operaciones	(17.2)	(16.5)	(3.1)	(2.8)	(3.4)	(2.7)	(4.1)	(4.0)	(28.3)	(27.2)
UDGO	113.6	87.5	60.3	42.4	30.3	19.0	50.4	40.4	256.2	196.2
I/E Asigados	(63.7)	(60.7)	(16.5)	(15.7)	(15.5)	(14.1)	(25.9)	(15.6)	(123.5)	(111.1)
Impuesto a la Renta	(14.2)	(7.4)	(12.5)	(6.7)	(3.7)	(0.8)	(6.9)	(6.0)	(37.3)	(21.6)
Participación de Trabaj.	(2.3)	(0.9)	(2.1)	(0.9)	(0.6)	(0.2)	(1.3)	(0.8)	(6.3)	(3.1)
Utilidad neta	33.4	18.4	29.1	19.0	10.6	3.9	16.3	17.9	89.5	60.4
Colocaciones	234.3	148.4	650.0	549.7	185.0	146.3	229.5	178.7	1,328	1,064
Depósitos	1,289	1,167	1,127	1,075	331	218	235	190	3,023	3,084
Spread Activo	13.7%	21.4%	5.5%	6.2%	9.4%	10.9%	26.5%	30.8%	11.1%	13.0%
Spread Pasivo	2.6%	1.2%	2.2%	0.8%	2.3%	1.3%	2.8%	1.4%	2.4%	1.0%



Para mantener esta elevada contribución en un contexto de caídas en las tasas activas y mayor competencia, especialmente en el crédito efectivo y la tarjeta de crédito, se viene trabajando en estrategias de venta cruzada de productos. Paralelamente, el BCP ha consolidado su liderazgo en créditos hipotecarios, con una participación de mercado de 38% en el 2005.

En el negocio pasivo, los depósitos se incrementaron en 10.5%, impulsando mayores ingresos por servicios financieros. La Banca de Consumo es el segmento en el que los ingresos por servicios tienen mayor incidencia (representan el 54% de los ingresos de banca minorista), por lo que la aplicación del ITF afectó especialmente a este segmento durante el 2004.

Sin embargo, en el 2005, los ingresos por comisiones aumentaron en 12.3%. Ello, sumado al fuerte incremento del margen financiero (+42.6%) permitió que el segmento logre mantener los más elevados niveles de rentabilidad de la banca minorista.

Banca de Negocios

Este segmento atiende aproximadamente 10,000 clientes que facturan ventas anuales de entre US\$ 300 mil y US\$ 1 millón, y que representan el 14% de las colocaciones y el 11% de los depósitos de la Banca Minorista. Tras el reajuste en el segmento por el proceso de fusión con Financiera Solución en el año 2004, se dividió la cartera entre los clientes más grandes, los cuales se mantuvieron dentro de la banca de negocios y los más pequeños, que pasaron a engrosar la cartera proveniente de Financiera Solución y que actualmente constituyen la Banca Pequeña Empresa.

En cuanto a sus resultados financieros, este segmento registró un crecimiento de 29% en sus colocaciones y de 56% en sus depósitos. Con ello, el margen financiero alcanzó los US\$ 25.3 MM, pero su contribución siguió siendo la más baja dentro de la banca personal (11.5%). Por otro lado, los ingresos por servicios financieros también se incrementaron y los gastos operativos crecieron dentro de lo esperado. Con todo ello, la utilidad neta del segmento mejoró notablemente y llegó a los US\$10.6MM.

Banca Pequeña Empresa

Este segmento corresponde al negocio absorbido de Financiera Solución unido a los clientes más pequeños de la Banca de Negocios. Durante los dos últimos años, este segmento se caracterizó por una fuerte competencia, basada en las reducidas barreras a la entrada, que llevó a una importante reducción en las tasas de interés.

Este segmento, a pesar de su alta informalidad y alto riesgo de sobreendeudamiento, presenta uno de los más atractivos potenciales de crecimiento y bancarización, lo que ha impulsado al BCP a trabajar en su desarrollo a través de dos frentes: (i) programas de capacitación de clientes a través de seminarios y exposiciones, (ii) programas de formalización en base a alianzas con organismos gubernamentales como Prompyme, el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, las Municipalidades y el Centro Peruano de Fomento a la Pequeña Empresa (CEPEFOPES).

La Pequeña Empresa contribuyó con un 18.2% de la rentabilidad de la Banca Minorista, producto de su mayor margen

financiero ante el crecimiento de 28% en sus colocaciones, mientras que en el negocio pasivo, concentró el 7.8% del total de depósitos y el 18% de los ingresos por comisiones de la Banca Minorista.

Cabe señalar que los segmentos Banca Pequeña Empresa y Banca de Negocios concentran el 31.5% de las colocaciones y contribuyen con el 42% del margen de la Banca Minorista.

Banca Exclusiva

Administra un selecto grupo de personas naturales que son claves para el BCP por el alto volumen del negocio activo y pasivo que generan (49% y 37% de las colocaciones y depósitos de la Banca Minorista) y por su elevada rentabilidad. La utilidad neta de este segmento fue superior en 53.3% a la utilidad registrada el año anterior producto de su mayor margen de intermediación (que aumentó en 41%, en un contexto de menores *spreads*), sus menores provisiones (que se redujeron en 17%) y al mayor volumen de colocaciones totales (+18.2%) destacando el crecimiento de los créditos hipotecarios.

En el negocio pasivo, Banca Exclusiva continuó con éxito el proceso de retención basado en el ofrecimiento de alternativas de ahorro al depósito tradicional que permita a los clientes obtener mayores rentabilidades. Este proceso se basó en una asesoría especializada orientada a lograr la diversificación de los fondos de ahorro entre los diversos productos de mercado de capitales. Este programa continuó mostrando excelentes resultados de fidelización en un contexto de bajas tasas de interés. Este segmento contribuyó en el margen por

intermediación de la Banca Minorista con el 27.5%. Por su parte, los ingresos por servicios crecieron ligeramente con respecto al 2004. Finalmente, este segmento contribuyó a la utilidad neta total de la Banca Minorista con el 32.6%.

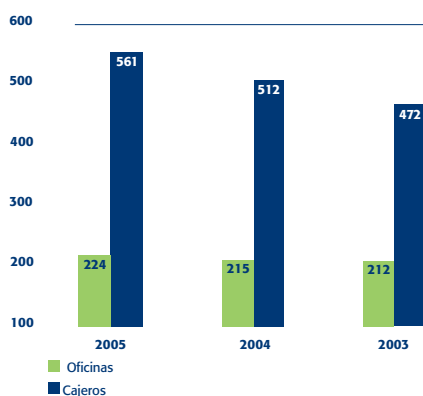
Canales de Atención

La División de Banca de Servicio es responsable del desarrollo y la administración de los canales de atención y los procesos centralizados del BCP.

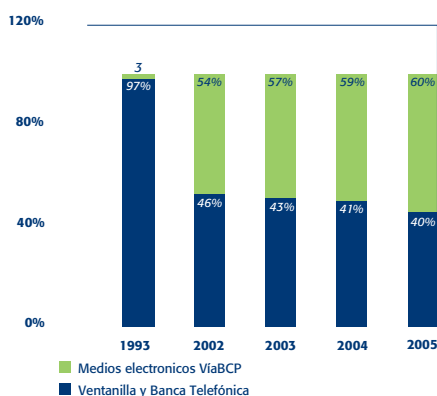
Se continuó con la tendencia de mayor bancarización mostrada en los últimos dos años a través de la incorporación de los segmentos que actualmente no son atendidos por el Sistema Financiero, en especial los sectores socioeconómicos C y D que, en los últimos años, vienen mostrando un importante dinamismo que se traduce en una mayor demanda por servicios bancarios. Para atenderlos, el BCP continúa incrementando su presencia en distritos como Ate, Comas, San Juan de Lurigancho, San Martín de Porras, Ventanilla, Villa María del Triunfo e Independencia. Es así que en el 2005 más del 14% de oficinas y cajeros se ubicó en la Lima Nueva, cifras que resultan agresivas frente al 10% del resto de la banca.

En ese sentido, durante el 2005 hemos iniciado la instalación de nuevos canales de atención conocidos como Agentes ViaBCP, que son puntos de atención ubicados en establecimientos comerciales y atendidos por el propio conductor del establecimiento, donde se puede realizar una serie de operaciones por montos limitados. De esta manera, se amplía la red de atención a clientes en zonas que registran pocas transacciones. En el año, hemos instalado

Números de Oficinas y Cajeros



Migración a Canales Electrónicos



Los activos peruanos fueron altamente demandados gracias a la mejora en sus fundamentos, lo que permitió al gobierno incrementar exitosamente la duración de la curva de rendimiento local hasta 10 y 15 años

61 Agentes VíaBCP y la meta es llegar a 300 durante el 2006.

Con el fin de reducir costos y mejorar la calidad de servicio, se fomentó la utilización de canales electrónicos, los cuales tienen un menor costo por transacción que las ventanillas y posibilitan un servicio transaccional ágil y eficiente. Es así como a pesar de las mayores transacciones totales, la contribución de las transacciones por ventanilla y banca por teléfono sobre el total de transacciones continuó reduciéndose, entre el 2004 y el 2005, de 41% a 40%, mientras que la de las transacciones por cajeros automáticos, saldomáticos, e internet siguió creciendo de 41% a 42%.

Para el 2006, el BCP buscará incrementar su red con la incorporación de 22 oficinas y 100 cajeros con el propósito de alcanzar un crecimiento de 14% en el número de transacciones y así consolidar el liderazgo en lo que respecta al negocio transaccional.

Mercado de Capitales

La División Mercado de Capitales se encarga de las funciones de Tesorería, Operaciones de Cambio, Fideicomisos, Custodia de Valores, Administración de Portafolios de Inversiones y de Intermediación Bursátil. Asimismo, a través de un estricto y oportuno análisis de las principales variables macroeconómicas y de mercado se brinda asesoría a los clientes en sus operaciones en el mercado de valores.

Los mercados de capitales globales en el 2005 continuaron reflejando el exceso de liquidez mostrado en años anteriores y que se traduce en una agresiva búsqueda de mayores rendimientos por parte de los inversionistas. De esta manera, los capitales

fueron atraídos por países emergentes como el Perú y Latinoamérica en general, que ofrecen un retorno extra por el mayor riesgo. En este contexto, los activos peruanos fueron altamente demandados gracias a la mejora en los fundamentos de nuestra economía, lo que permitió al gobierno incrementar exitosamente la duración de la curva de rendimiento local hasta 10 y 15 años, llevando a una espectacular caída tanto en el nivel de las tasas como en la pendiente de la curva de rendimiento en moneda nacional.

Sin embargo, la tendencia de reducción en los *spreads* entre soles y dólares, generada por la política monetaria contractiva aplicada por la FED en EEUU y la política expansiva del Banco Central de Perú, produjeron un inusual diferencial de tasas a favor del dólar desde junio, lo que en una economía dolarizada y a pocos meses de un proceso electoral, generó presiones devaluatorias sobre el nuevo sol. Así, la demanda por dólares por parte de empresas financieras y no financieras ha aumentado fuertemente en la segunda mitad del año, reemplazando a la demanda del BCR observada durante el primer semestre.

Este contexto favorable a la curva en soles y de alta volatilidad cambiaria fue la base para un incremento de 15.5% en los ingresos totales (ingresos por servicios financieros más ingresos por inversiones) generadas por la División Mercado de Capitales las que ascendieron a US\$ 68.2 millones en el 2005. A estos resultados, contribuyó la creciente participación de los ingresos por servicios, los cuales representaron el 69% del total de ingresos frente al 59% registrado dos años atrás.

Cambios

La participación del negocio cambiario en los ingresos de la División continuó su tendencia ascendente, pasando de representar el 32% del total de ingresos en el 2003 a ser el 40% y el 43% de los mismos en el 2004 y 2005, respectivamente. Este resultado, apoyado por la renovación de confianza y la atracción de nuevos clientes que generó la rápida reacción del BCP a la aparición de dólares falsos, contribuyó al negocio cambiario sin riesgo (operaciones del público en general a través de las ventanillas, cajeros, etc.) que creció en 17%.

Administración de Activos

El negocio de Administración de Activos comprende el negocio de Fondos Mutuos a través de la subsidiaria Credifondo SAF y el negocio de Administración de Patrimonios. Este negocio representa el 14% de los ingresos de mercado de capitales y mantiene su absoluto liderazgo con una participación de mercado que supera el 56% en partícipes y el 50% en volumen administrado.

El Sistema de Fondos Mutuos continúa creciendo como mecanismo de ahorro. Así, el número de partícipes de esta industria creció en 33.5% y 40% en el 2004 y 2005. En lo que respecta al volumen administrado, éste se recuperó de la caída sufrida el año anterior (en el segmento institucional) creciendo en 13% en el 2005. En la profundización de los Fondos Mutuos como mecanismo de ahorro fue clave el agresivo esfuerzo de coordinación con la Banca Exclusiva, que desde el 2003 viene enfocándose en el fortalecimiento del vínculo con los clientes a través de una mayor oferta de alternativas de ahorro que,

**El número de partícipes
de Fondos Mutuos
creció en 33.5% y 40%
en el 2004 y 2005**

en base a una adecuada y oportuna asesoría en la administración de pasivos, permite opciones más rentables según el perfil de riesgo de cada cliente.

Tesorería

Los rendimientos bursátiles superiores al 30%, el contexto de atractivos spreads en la curva en soles, junto al fortalecimiento del sol y la política de masiva emisión de certificados en soles para esterilizar las compras de dólares llevadas a cabo por el Banco Central para combatir la revaluación, fueron piezas claves para el éxito de una estrategia de inversión basada en una mayor exposición en acciones y en la adquisición de instrumentos de deuda en moneda nacional con cierto descalce en su financiamiento. La aplicación de esta estrategia en un contexto de alta liquidez, fue la base del importante crecimiento en los ingresos de la tesorería, los cuales crecieron en 20% respecto al 2004 y llegaron a representar el 32% de los ingresos de la División Mercado de Capitales en el 2005.

Intermediación Bursátil

En Credibolsa, los ingresos por intermediación financiera crecieron en 76% respecto al año 2004 y los ingresos por comisiones lo hicieron en 26.3%, debido al dinamismo en la negociación secundaria de bonos y papeles de renta fija, mercado en el que nuevamente el BCP ocupó el primer lugar con una participación de mercado del 54%.

En el negocio de intermediación de acciones en la bolsa, se lograron importantes resultados gracias a la mayor participación de personas naturales y al incremento del 70% tanto en el número de operaciones como

en el volumen negociado en bolsa a través de medios electrónicos por el canal ViaBCP. Así, en lo referente al mercado de negociación secundaria de acciones, Credibolsa incrementó su participación, alcanzando el 19% del volumen transado en la bolsa.

Dentro de las operaciones realizadas por Credibolsa es importante destacar la colocación de bonos de Titulización de Hunt Oil por US\$ 150 millones, la segunda oferta pública de bonos corporativos más grande de la historia de nuestro mercado de capitales (sólo superada por la colocación de bonos de Transportadora de Gas del Perú, por el equivalente a US\$ 270 millones realizada el año 2004, también por Credibolsa).

Los mayores ingresos del negocio de intermediación, junto a una reducción en los gastos generales y administrativos llevaron a una mejora de 11.4% en la utilidad neta del año. Paralelamente, los ingresos fueron superiores en 3% a los registrados el 2004, crecimiento que se vio afectado por la disminución de ingresos extraordinarios no recurrentes durante el presente ejercicio.

Fideicomisos

El Servicio de Negocios Fiduciarios también mostró dinamismo sobre todo en lo que respecta a las operaciones de titulización, que a diferencia de años anteriores, mostraron una recuperación importante. Esta mejora se debió principalmente a que una serie de proyectos comienzan a tener flujos que resultan adecuados para este tipo de estructuras financieras. No obstante las restricciones introducidas por la legislación tributaria, los ingresos de La Fiduciaria, en la cual el Grupo Crédito participa con el 45%, bordearon los

El BCP ocupó nuevamente el primer lugar en la negociación secundaria de bonos y papeles comerciales con una participación de mercado del 54%

US\$ 2 MM, siendo su utilidad cercana a US\$ 1 MM. La Fiduciaria es sin duda la líder del mercado al ser la única en administrar más de 100 fideicomisos.

Asimismo, se mantuvo la participación en la función de Representante de Obligacionistas en las principales emisiones del mercado, así como en la de agente en préstamos sindicados.

Por el lado de custodia, si bien se trata de un negocio maduro, las carteras de los principales clientes institucionales tuvieron un comportamiento positivo, lo que permitió incrementar los ingresos.

Ingresos Mercado de Capitales (US\$ millones)

	2003	2004	2005
I Cambios	20.8	23.4	29.6
II Credibolsa	5.0	4.3	4.4
III Administración de Activos	8.9	9.9	9.7
IV Negocios Fiduciarios (*)	4.0	4.5	3.5
Ingresos por servicios	38.7	42.1	47.2
V Tesorería (BCP) (**)	26.8	16.8	20.6
VI CB + CF + CT + Bolivia (***)		0.1	0.4
Ingresos por inversiones	26.8	16.9	21.0
Total ingresos	65.4	59.0	68.2

(*) No Incluye La Fiduciaria.

(**) No incluye P/L potencial, ni Escudo Fiscal de Tesorería. Dato solo informativo para gestión del área. No valido para planeamiento.

(***) No se considera ni Credifondo ni Credibolsa Bolivia. Para Credibolsa se considera solo margen financiero, comisiones se registran en Ingresos por Servicios.

Estado de Ganancias y Pérdidas por Unidad de Negocio (US\$ millones)

	Mercado de Capitales		Banca de Servicio	
	2005	2004	2005	2004
Margen por Intermediación	20.7	15.4		
Provisión para colocaciones	(0.0)	(0.0)		
Comisiones por Serv. Banc.	17.5	15.2	108.9	94.5
Otros ingresos No Financieros	29.7	22.7	20.9	17.0
Gastos de Personal	(3.6)	(3.1)	(36.8)	(35.8)
Gastos Generales	(4.5)	(2.8)	(35.3)	(36.4)
Deprec., Imptos. y Otras Prov.	(1.0)	(0.9)	(12.6)	(11.6)
Gastos de Otras Unidades	(2.0)	(2.8)		
Gastos por Operaciones	(2.3)	(2.3)		
Contribución	54.4	41.4	45.2	27.8
I/E Asignados	(17.2)	(15.9)	(14.5)	(11.3)
Impto. a la renta y Particip. Trabajadores	(9.5)	(8.4)	(10.7)	(5.3)
Utilidad Neta	27.7	17.0	20.0	11.2

Administración de Riesgos

Conscientes de que la sostenibilidad del Banco depende críticamente de la adecuada gestión de riesgos, el BCP ha tipificado y cuenta con herramientas y procesos para administrar los siguientes tipos de Riesgo: Crediticio, País, de Mercado y Operacional.

En el BCP la administración de los diferentes riesgos se maneja de manera independiente a las áreas de negocio y está separada en tres: (i) el manejo de los riesgos inherentes a los créditos comerciales está a cargo de la División de Créditos, la cual depende directamente de la Gerencia General, (ii) el manejo de los riesgos inherentes a los créditos personales está a cargo del Área Riesgos Banca Personas, la cual depende directamente de la Gerencia General Adjunta, y (iii) el manejo de los demás riesgos (país, de mercado y operacional) así como el diseño y modernización continua del modelo de evaluación crediticia están a cargo del Área de Administración de Riesgos, la cual depende directamente de la Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

División de Créditos

La división de créditos está conformada por tres áreas orientadas específicamente a la evaluación, seguimiento y control del riesgo crediticio; así como a la administración de las cuentas de clientes con problemas en el cumplimiento de pago de sus obligaciones.

Las tres áreas que conforman dicha División son Riesgo Crediticio, Seguimiento y Control de Créditos y Cuentas Especiales.

Riesgo Crediticio

Involucrada en el proceso de evaluación crediticia de todas las operaciones de

crédito de la Banca Mayorista y de las más representativas de la Banca Minorista. Este proceso se basa en la profunda evaluación del cliente, de su actividad, de la operación (monto, destino, plazo, rentabilidad) y de las garantías asociadas. El análisis considera tanto la información cuantitativa de flujo de caja, liquidez, rentabilidad, apalancamiento, y respaldo patrimonial, entre otros, como la información cualitativa de situación de mercado, calidad gerencial y de los accionistas, así como sus relaciones con el sistema financiero, entre otras. Utilizando dicha evaluación, se establece una calificación de riesgo global lo que permite definir las condiciones (producto, plazo, tasa, tipo de garantía) con las que tanto al BCP como al cliente, les resulta factible trabajar.

El importante crecimiento de la economía en los últimos cuatro años junto a una calificación del riesgo focalizada en el otorgamiento de créditos a empresas financiera y económicamente viables, determinó que en el 2005, el riesgo total asumido revirtiera su relativo estancamiento observado en los últimos dos años y crezca en 17.8% en el 2005. Paralelamente, la aceleración de la inversión unida a la caída en las tasas de interés especialmente en moneda nacional y en el tramo largo de la curva de rendimiento, habría incentivado la demanda de créditos de mediano y largo plazo. Así, la participación de las colocaciones de largo plazo en el total se incrementó de 37% a 39%, mientras que las de corto plazo redujeron su participación de 63% a 61%.

El desempeño sectorial de las colocaciones siguió en gran medida el de la economía de manera que el mayor incremento se dio en la posición asumida para riesgos

Una de las principales fuentes de rentabilidad para el BCP ha sido la reducción de las provisiones en la banca minorista y la importante recuperación de algunas cuentas provisionadas, especialmente en la banca mayorista

Cartera de Colocaciones Atrasadas por Tipo¹ (US\$ millones)

Al 31 de diciembre de	2003	2004	2005
Montos de créditos atrasados			
Préstamos	202.6	81.0	69.8
Descuentos	1.6	0.7	1.1
Sobregiros y avances en depósitos vista	3.5	3.9	0.4
Arrendamiento financiero	9.1	8.9	8.6
Créditos refinanciados	49.7	56.2	13.8
Cartera atrasada	266.5	150.8	93.7
Reservas			
Reservas específicas	309.5	201.5	139.6
Reservas no identificadas específicamente	44.2	39.5	55.0
Total de reservas para coloc de cobranza dudosa	353.8	241.0	194.6
Total de cartera atrasada neto del total de provisiones	(87.2)	(90.2)	(100.9)

Distribución de la Provisión para Préstamos de Cobranza Dudosa¹ (US\$ millones)

Al 31 de diciembre de	2003	2004	2005
Préstamos Comerciales	307.0	202.6	157.9
Préstamos de Consumo	15.7	12.5	11.3
Préstamos Hipotecarios para Vivienda	26.4	19.0	17.7
Operaciones de Arrendamiento Financiero	4.7	7.0	7.7
Total de Reservas	353.8	241.0	194.6
Provisiones / Cartera Atrasada	132.7%	159.8%	207.7%

Cartera de Colocaciones por Situación del Crédito¹ (US\$ millones)

Al 31 de diciembre de	2003	2004	2005
Vigentes	4.127	3,947	4,736
Atrasados			
Vencidos a 16 - 119 días	49.2	6.8	3.6
Vencidos a 120 días o más	86.4	65.3	42.6
En cobranza judicial	130.8	78.6	47.4
Subtotal	266.5	150.8	93.7
Total de colocaciones brutas	4,394	4,098	4,830
Créditos atrasados / Total colocaciones brutas	6.1%	3.7%	1.9%

¹ Información no auditada, elaborada según NIIF.

asociados a la banca minorista, cuya participación en el total pasó de 22.4% en el 2004 a 28.6% en el 2005. En términos sectoriales, los riesgos asumidos en los sectores comercio y construcción se expandieron en 49.9% y 10.7% respectivamente. El auge en la construcción también se notó en la manufactura, donde la industria de minerales no metálicos creció en 39.3%. Por su parte, los sectores primarios lograron crecimientos moderados, a excepción de la pesca, que elevó sus colocaciones en 80.3%, especialmente en el cuarto trimestre.

A la mayor rentabilidad del 2005, contribuyeron en primer lugar la importante recuperación de algunas cuentas provisionadas, especialmente en la banca mayorista, así como la reducción de las provisiones en la banca minorista. Ello se confirma en la continua mejora de la calidad de cartera y de todos los indicadores de riesgos del BCP consolidado. Así, el índice de morosidad ha venido disminuyendo sostenidamente en los últimos cuatro años ubicándose en 1.9% en el 2005, por debajo del 3.7% del 2004 y muy por debajo del 6.1% del 2003.

Paralelamente, la cartera pesada¹/ riesgo total pasó de 11.5% en el 2004 a 5% en el 2005. Y finalmente la cartera deteriorada²/ riesgo total cayó de 9.4% en el 2004 a 5.4% en el 2005.

Por su parte, los ratios de cobertura también mostraron avances significativos. El ratio de provisiones / cartera vencida pasó de 159.8% en el 2004 a 207.7% en el 2005.

Lo mismo ocurrió con los ratios de provisiones / cartera pesada y deteriorada, donde estos aumentaron de 51.2% y 62.8%, respectivamente, a 80.6% y 74% en el 2005.

Cabe destacar que el BCP mostró indicadores de cartera superiores al promedio del resto de la banca múltiple. Así, por ejemplo en los casos de cartera deteriorada / riesgo total el ratio de 5.4% del BCP contrasta favorablemente con el 6.3% obtenido por el resto de la banca.

El reto para los años que vienen está centrado en agilizar el proceso de evaluación crediticia con el fin de enfrentar un entorno de negocios mucho más competitivo.

Es así que para el 2006, Riesgo Crediticio continuará con la evaluación e implementación de perfeccionamientos al proceso crediticio descentralizado de la Banca de Negocios, de la Banca Empresa Provincias, de los créditos agrícolas y de las excepciones. También se continuará con las mejoras en lo que respecta a las operaciones crediticias del Banco de Crédito de Bolivia, de los créditos a los Bancos y de las inversiones propias del BCP.

Seguimiento y Control de Créditos

Se encarga de realizar el control y verificación del cumplimiento de las condiciones determinadas por Riesgo Crediticio para las operaciones de crédito a través de un sistema de alarmas periódicas que permiten dicho seguimiento.

Cuentas Especiales

Encargada de la administración de las cuentas de clientes con problemas para cumplir el compromiso del pago puntual de sus obligaciones.

¹ Cartera con clasificación deficiente + dudoso + pérdida

² Cartera refinanciada + reestructurada + vencida

El índice de morosidad ha venido disminuyendo sostenidamente en los últimos cuatro años ubicándose en 1.9% en el 2005, por debajo del 3.7% del 2004 y muy por debajo del 6.1% del 2003

En el 2005, los saldos del área de CCEE continuaron con la tendencia decreciente. La deuda administrada se redujo en 22.6%, mientras la participación de cuentas especiales en las colocaciones totales se redujo a 5.3% en el 2005 (5.5% en el 2004 y 6.5% en el 2003). Del mismo modo continuaron las recuperaciones las que alcanzaron US\$ 28.6 MM.

Los principales retos para el próximo año seguirán basándose en la optimización de los procesos que involucran las acciones legales y los juicios, así como la recuperación de los créditos, principalmente de cartera castigada.

Riesgos Banca de Personas

Administra el portafolio de créditos de personas naturales y Pymes. Para tal fin, se realizan evaluaciones individuales del patrimonio de los clientes, experiencia anterior con el sistema financiero, situación laboral entre otros aspectos relevantes para determinar la capacidad de endeudamiento de un cliente. Asimismo, se utiliza una combinación de métodos paramétricos (*scoring*) para admisión y evaluación de los créditos que asignan una determinada probabilidad de que una operación devengue en pérdida para nuestra institución. Esta metodología es construida usando información histórica de las operaciones del BCP y es sometida a revisiones periódicas y actualizaciones.

Administración de Riesgos

Área responsable del manejo de todos los riesgos a los que está sometido el negocio bancario y del diseño y modernización continua del modelo de administración de riesgo crediticio en base a las nuevas



El reto para los años que vienen está centrado en agilizar el proceso de evaluación crediticia con el fin de enfrentar un entorno de negocios mucho más competitivo

exigencias del mercado y a las últimas prácticas bancarias internacionales (Basilea II).

Servicio de Riesgo de Mercado

Este riesgo representa la probabilidad de pérdidas en el negocio bancario que no está asociada al incumplimiento de la contraparte, sino a las posibles pérdidas producidas por movimientos adversos en variables de mercado como tasas de interés, tipo de cambio, precios de instrumentos financieros de renta fija y renta variable.

El BCP está expuesto a este tipo de riesgos en dos niveles:

Actividades de Negociación e Inversión

Consiste en la estimación y control, en base a límites aprobados por el Comité Ejecutivo del BCP, de las posibles pérdidas a las que están sujetos los diferentes portafolios de inversiones negociables del BCP ante variaciones en las variables de mercado en dos frentes: uno de pérdidas actuales y otro de pérdidas potenciales.

En el primer caso, se estiman e informan diariamente las pérdidas incurridas en un periodo (stop loss) y en el segundo, a través de la metodología del Valor en Riesgo, se mide la máxima pérdida potencial de los portafolios en un escenario desfavorable de cambios en las variables de mercado inherentes a cada portafolio. Adicionalmente se informa de los excesos incurridos respecto a los límites establecidos y se lleva cabo análisis de escenarios y pruebas de *stress* con el fin de medir la sensibilidad de las inversiones ante eventos extremos. Bajo estas premisas, durante el 2005 las oportunidades de inversión han sido

analizadas no solo en base a su rentabilidad y riesgo actual, sino también en función a sus pérdidas o ganancias potenciales en el futuro, análisis que se ha tomado en cuenta para la aprobación de las mismas.

Gestión de Activos y Pasivos

Consiste en la estimación y control, en base a límites aprobados por el Comité Ejecutivo del BCP, de las posibles pérdidas a las que está sujeto el Balance del BCP, tanto en lo que respecta al valor patrimonial de la institución como en el margen financiero, ante variaciones en las tasas de interés y el tipo de cambio principalmente. Para este fin se utilizan tres instrumentos principales: la brecha de liquidez, la brecha de reprecio y las ganancias en riesgo, que mide, en base a la brecha de reprecio, el impacto de una subida o bajada en las tasas de interés de mercado sobre el margen financiero.

Desde el 2004, se ha buscado añadir valor agregado a la información resultante del proceso de estimación y control de los riesgos a los que está expuesto el balance. Para ello se ha creado un Comité Especial de Activos y Pasivos cuyo principal objetivo es el de tomar decisiones de fondeo e inversión que le permitan al BCP reducir sus riesgos maximizando rentabilidad.

En cuanto al riesgo de tasas de interés, el BCP ha venido ampliando la brecha (o GAP) positiva de reprecio en moneda extranjera con el fin de aprovechar el contexto de tasas de interés al alza. Así, la brecha creció de US\$ 400 MM en diciembre del 2004 a US\$ 560 MM en diciembre del 2005. Para el logro de este objetivo, se buscó reducir la duración del portafolio de inversiones y alargar la duración de los

Durante el 2005 las oportunidades de inversión han sido analizadas no solo en base a su rentabilidad y riesgo actual, sino también en función a sus pérdidas o ganancias potenciales en el futuro

Cartera de Colocaciones por Moneda¹
(US\$ millones)

	2003		2004		2005	
	Monto	% Total	Monto	% Total	Monto	% Total
Total de cartera de colocaciones						
En Nuevos Soles	951	21.6%	697	17.0%	1,064	22.0%
En Moneda Extranjera	3,443	78.4%	3,401	83.0%	3,766	78.0%
Total de colocaciones	4,394	100.0%	4,098	100.0%	4,830	100.0%

Depósitos por Tipo y Moneda¹
(US\$ millones)

	Al 31 de diciembre del		
	2003	2004	2005
Depósitos a la vista			
En Nuevos Soles	395	508	733
En Moneda Extranjera	1,039	1,123	1,454
Total	1,433	1,631	2,186
Depósitos de ahorros			
En Nuevos Soles	325	404	521
En Moneda Extranjera	1,290	1,109	1,136
Total	1,614	1,513	1,656
Depósitos a plazo			
Compensación por Tiempo de Servicio (CTS)			
En Nuevos Soles	41	48	70
En Moneda Extranjera	513	483	584
Total	553	531	655
Otros Depósitos			
En Nuevos Soles	546	533	373
En Moneda Extranjera	1,431	1,326	1,782
Total	1,978	1,859	2,155
Total de Depósitos			
En Nuevos Soles	1,306	1,493	1,697
En Moneda Extranjera	4,273	4,041	4,956
Total	5,579	5,534	6,653

¹ Información no auditada, elaborada según NIIF.

pasivos a través de un Swap por US\$ 195 MM dirigido a fijar la tasa de un pasivo a tasa libor.

En cuanto al manejo de excedentes en moneda nacional se aprovechó los altos excedentes en soles producto de la expansión monetaria, la relativamente alta pendiente de curva de rendimiento en soles y la importante oferta de CDBCRP en los primeros nueve meses del año (emitidos por el BCRP para esterilizar sus masivas compras de dólares). De este modo, con un fondeo de muy corto plazo (O/N), se adquirieron certificados de plazos mayores (y con mayores tasas).

Esta estrategia se tradujo en la ampliación de la brecha negativa a tres meses en soles, cuyo monto se elevó a S/. 453 millones en diciembre del 2005.

En cuanto al riesgo de liquidez, el BCP mantiene adecuados niveles de liquidez tanto en moneda nacional como en moneda extranjera y para ello se han establecido rigurosos límites a la brecha (o GAP) de corto plazo en ambas monedas. En moneda extranjera, la brecha de corto plazo (hasta un mes) no podrá exceder el 80% de las inversiones liquidas no restringidas y en moneda nacional ésta no podrá ser mayor al 75% de los CDBCRP.

La revaluación ocurrida en la primera mitad del 2005 llevó a una reducción de la posición en dólares, lo cual se reflejó en una mayor brecha de corto plazo en moneda nacional y una menor brecha en moneda extranjera. Dicha situación empezó a revertirse en el cuarto trimestre dada la volatilidad cambiaria producida por un diferencial de tasas favorable a los dólares y la incertidumbre política ante las próximas elecciones de abril del 2006.

Finalmente, también se hicieron esfuerzos para reducir la brecha negativa del balance en VAC (valor adquisitivo constante) donde la duración de los activos o colocaciones era mucho menor que la de los pasivos. Para ello se tomaron inversiones (Bonos del Gobierno) de largo plazo en esta moneda.

Riesgo de Operación

El Comité de Supervisión Bancaria de Basilea ha desarrollado el concepto de Riesgo de Operación, definido como "el riesgo de pérdida causado por falla o insuficiencia de procesos, personas sistemas internos y/o eventos externos".

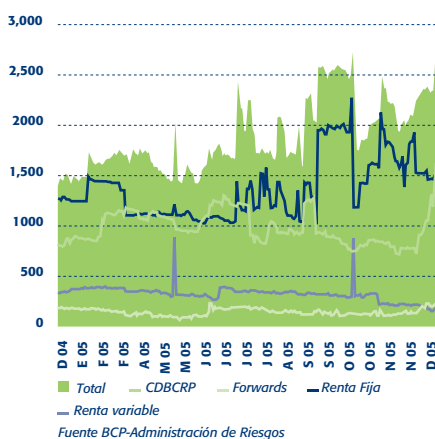
El BCP ha asumido el reto de colocarse a la vanguardia en la administración del riesgo operativo, pues el cumplimiento de esta meta permitirá satisfacer los requisitos regulatorios, la reducción de las posibilidades de ocurrencia de pérdidas inesperadas y eventos que pudieran afectar la reputación del Banco, su eficiencia operativa y la calidad de servicio a sus clientes.

Cabe destacar entre las actividades del Servicio de Riesgo Operativo, el esfuerzo por generar la cultura del riesgo operativo en las demás áreas del Banco y el apoyo que en este aspecto se viene brindando a las demás empresas de Credicorp.

Riesgo País

Como parte de sus actividades comerciales, el BCP realiza negocios fuera del Perú (tanto en lo que respecta al comercio exterior como al negocio crediticio y de inversiones) y por lo tanto está expuesto a que los acontecimientos económicos políticos y financieros de los países en los cuales se mantiene exposición. El riesgo de generación

Valor en Riesgo 2005
(US\$ Miles)



El BCP mantiene adecuados niveles de liquidez tanto en moneda nacional como en moneda extranjera y para ello se han establecido rigurosos límites a la brecha (o GAP) de corto plazo en ambas monedas

Plazos de Reajustes de Tasas (en millones de Nuevos Soles)

	Al 31 de diciembre del 2005				
	1 sólo día hasta 3 meses	Más de 3 meses hasta 12 meses	Más de 1 año hasta 5 años	Más de 5 años	Total
En Nuevos Soles					
Activos					
Colocaciones, neto	2,310	604	511	44	3,469
Valores de inversión	1,052	1,606	372	131	3,161
Disponible y fondos interbancarios	129	37	6	0	172
Forwards Venta / Swaps	2,091	704	13	0	2,808
Total	5,582	2,951	902	175	9,610
Pasivos					
Obligaciones con el Público	3,034	1,044	51	0	4,129
Depósitos del Sistema Financiero	216	11	0	0	227
Adeudados	1,754	11	31	0	1,796
Valores en Circulación	0	108	375	30	513
Forwards Compra / Swaps	1,031	138	0	0	1,169
Total	6,035	1,312	457	30	7,834
Brecha de sensibilidad a intereses	(453)	1,639	445	145	1,776
Brecha acumulada por sensibilidad a intereses	(453)	1,186	1,631	1,776	1,776
Activos que generan intereses, acumulado	5,582	8,533	9,435	9,610	9,610
Brecha acumulada de sensibilidad a intereses	-8.1%	13.9%	17.3%	18.5%	18.5%

Plazos de Reajustes de Tasas (US\$ millones)

	Al 31 de diciembre del 2005				
	1 sólo día hasta 3 meses	Más de 3 meses hasta 12 meses	Más de 1 año hasta 5 años	Más de 5 años	Total
En Moneda Extranjera					
Activos					
Colocaciones, neto	1,667	926	610	159	3,362
Valores de inversión	141	384	33	23	581
Disponible y fondos interbancarios	653	862	0	0	1,515
Forwards Compra / Swaps	557	71	59	16	703
Total	3,018	2,243	702	198	6,161
Pasivos					
Obligaciones con el Público	2,350	965	134	117	3,566
Depósitos del Sistema Financiero	109	9	0	0	118
Adeudados	43	24	125	232	424
Valores en Circulación	1	65	219	14	299
Forwards Venta / Swaps	713	235	206	43	1,197
Total	3,216	1,298	684	406	5,604
Brecha de sensibilidad a intereses	(198)	945	18	(208)	557
Brecha acumulada por sensibilidad a intereses	(198)	747	765	557	557
Activos que generan intereses, acumulado	3,018	5,261	5,963	6,161	6,161
Brecha acumulada de sensibilidad a intereses	-6.6%	14.2%	12.8%	9.0%	9.0%

de pérdidas se da a dos niveles: el crediticio o incumplimiento de la contraparte (empresa o Estado) y el de mercado, basado en los riesgos que produce sobre nuestras colocaciones o inversiones la probabilidad de una alta volatilidad en las variables de mercado, especialmente tasas de interés y tipo de cambio.

Dado el rápido proceso de cambio que ha impuesto la globalización a la situación económica y financiera de los países se ha generado una tendencia internacional de mantener un seguimiento constante a los principales acontecimientos políticos, económicos y financieros que afectan a los diferentes países y en este contexto, el BCP ha creado un Comité de Riesgo País que está encargado de analizar con mayor profundidad y oportunidad que la adopción de la simple calificación de riesgo de los clasificadores internacionales y la SBS, las propuestas provenientes de las áreas de negocios y proponer líneas máximas de exposición a cada país en función de su calificación y el plazo de la operación.

La evaluación establece el continuo monitoreo de: (i) las variables directamente relacionadas a la capacidad de pago de cada país basadas en aspectos fiscales y de deuda (tanto interna como externa), (ii) de estabilidad macroeconómica basadas en los precios, el tipo de cambio y las tasas de interés, (iii) las ligadas al sector externo centradas en la balanza de pagos y los flujos de capitales, (iv) las variables ligadas al potencial de desarrollo basada en el tamaño del mercado, su capacidad tecnológica, diversificación de su producción, aspectos institucionales, etc. y, finalmente, (v) las variables ligadas a la sostenibilidad social y política del país.

Apalancamiento Global

En términos agregados, los criterios conservadores que rigen las políticas de administración de riesgos del BCP le permiten manejar la mayor parte de los activos del sistema financiero peruano con un apalancamiento muy inferior al límite permitido por la regulación local. Por tanto el BCP cuenta con un sólido patrimonio que lo ubica en óptimas condiciones para aprovechar adecuadamente las oportunidades de crecimiento que se presenten.



El BCP ha creado un Comité de Riesgo País que está encargado de analizar con mayor profundidad y oportunidad las propuestas provenientes de las áreas de negocios y proponer líneas máximas de exposición a cada país en función de su calificación y el plazo de la operación

Unidades de Apoyo

Calidad

El Área de Calidad tiene como misión promover una cultura organizacional orientada al servicio y a la mejora continua para lograr la satisfacción total de nuestros clientes. Para lograrlo, se estructura el trabajo teniendo como base el conocimiento de las necesidades y expectativas de los clientes así como la retroalimentación que ellos nos dan luego de su experiencia al interactuar con el Banco. Sobre la base de dichos resultados se detectan oportunidades de mejora en cuanto a capacitación y motivación a los colaboradores, así como en cuanto a procesos y productos.

Durante el año 2005 se han realizado diversos estudios de mercado con el fin de conocer la satisfacción y lealtad de nuestros clientes. Se llevaron a cabo 20,843 encuestas telefónicas, para evaluar la atención brindada a nuestros clientes a través de los distintos canales. El 58% de los clientes contactados opinó que nuestro servicio es excelente y muy bueno. Adicionalmente se realizaron 11,524 visitas de clientes anónimos en todas nuestras oficinas a nivel nacional para medir el cumplimiento de las pautas de atención al cliente.

A través del reconocimiento Actitud Ejemplar se busca reforzar las acciones sobresalientes relacionadas a nuestros valores corporativos. A lo largo del año se ha otorgado esta distinción a 197 colaboradores, a nivel nacional, contando siempre con la presencia de las diversas Gerencias. Otra importante herramienta motivacional es el Programa Qualitas, que reconoce a los mejores colaboradores de la organización, a aquellos que destacan por superar las expectativas que se tienen puestas en ellos. Luego de un proceso de elección participativo

se designaron 75 Qualitas de las diversas unidades, que sumados a los designados desde 1998, hacen un conjunto de 538 colaboradores reconocidos. Cabe mencionar que desde 2003 se implementó este programa en BCP Bolivia (22 colaboradores reconocidos a la fecha) y este año en el Atlantic Security Bank.

Desde el 2002, el BCP evalúa anualmente la calidad integral de sus gestión a través del Modelo de Gestión BCP, que se basa y actualiza permanentemente según el Modelo Macolm Baldrige. La evaluación de 2005, que involucró con una participación activa a 54 funcionarios y gerentes de la organización, dio como resultado una puntuación global de 528 (en una escala de cero a mil), permaneciendo en la banda de empresa con gestión efectiva. Luego del cuarto año de implementación, nuestro modelo de gestión ha alcanzado un grado de madurez que nos permite avanzar, obtener mejores resultados y sobre todo nos ha dado la posibilidad de compartir nuestra experiencia y mejores prácticas, con más de 500 empresas a nivel nacional e internacional fomentando la gestión integral eficiente en las organizaciones.

Mercadeo

El área de Marketing tiene como misión principal proteger y reforzar la marca Banco de Crédito BCP. Considerando al cambio e innovación como reto permanente, adopta una actitud proactiva frente a la competencia y promueve los productos y servicios del BCP a través de una permanente mejora en su oferta. De esta manera busca satisfacer las necesidades del mercado con el objetivo final de generar el máximo valor para sus clientes y accionistas



Los resultados de la campaña “Confianza Mutua” han sido sumamente satisfactorios, logrando niveles record en los indicadores de evaluación y aceptación por parte de los clientes

A través de los años el BCP ha construido una historia de liderazgo, solidez y confianza, que ha permitido consolidar su posición en el mercado financiero nacional. La conveniencia de los productos y servicios, la amplia cobertura y variedad de canales de atención y la solidez, sumada a la calidad de servicio que nos caracteriza, son nuestras principales fortalezas.

Con el fin de reforzar la propuesta de valor, el BCP inició en el 2005 un proyecto integral para mejorar la satisfacción de los clientes y lograr su compromiso. En el mes de Julio lanzó la campaña masiva “Confianza Mutua” cuya finalidad fue reforzar el vínculo emocional del BCP con sus clientes, destacando nuestras fortalezas de Trayectoria, Accesibilidad y Servicio. Los resultados de esta campaña han sido sumamente satisfactorios, logrando niveles record en los indicadores de evaluación y aceptación por parte de los clientes. En paralelo se lanzó una campaña interna para fortalecer el compromiso de los colaboradores con la institución.

Como una primera evidencia de la mejora de la propuesta de valor, se implementaron horarios extendidos en toda la red de oficinas

a nivel nacional con la finalidad de satisfacer mejor las necesidades de nuestros clientes y cumplir nuestra misión. Adicionalmente, empezó el ambicioso proyecto de instalación de Agente VíaBCP que buscará instalar más de 300 puntos de atención en el 2006. Nuestro próximo lanzamiento de los nuevos Planes de Ahorro, en enero 2006, será también reflejo de nuestra permanente búsqueda por mejorar la propuesta de valor a nuestra clientela y así conservar el liderazgo en el mercado a través de productos y servicios que evidencian nuestra dedicación al cliente.

La promesa de simplificación a los clientes iniciada en los años anteriores continuará siendo un objetivo principal durante el 2006. Este objetivo bastante ambicioso requiere continuar trabajando con esfuerzo en la simplificación de los principales procesos haciéndolos cada vez más ágiles y eficientes y en la mejora en la oferta de canales de atención buscando cumplir con el ofrecimiento de accesibilidad y facilidad en la atención.

El 2005 se caracterizó por ser un año de crecimiento importante del mercado minorista en el cual la competencia fue más

intensa y agresiva en todos los mercados en los que el BCP participa. A pesar de esto, se logró aumentar la participación de mercado en productos clave para el Banco como Ahorros y Cuenta Corriente, y mantener un claro liderazgo en Créditos Hipotecarios, Fondos Mutuos, CTS y Préstamos a la pequeña empresa.

Uno de los proyectos que culminaron exitosamente fue la incorporación de una cartera importante de clientes de Bank Boston a la Banca Exclusiva del BCP. Esto implicó un trabajo exhaustivo y detallado con el fin de recibir a todos los clientes con un nivel óptimo de servicio y atención, y que, de esta manera, no se vieran afectados por la incorporación a la cartera de clientes del Banco.

La segmentación de clientes permitió ofrecer propuestas diferenciadas en función a su relación con el Banco para retenerlos y fidelizarlos no sólo por la amplia oferta de productos, sino también por el nivel de servicio prestado que, finalmente, es la base fundamental del crecimiento y sostenimiento del negocio a futuro.

En el campo de las ventas, Marketing continuó con el desarrollo e implementación de su estrategia de CRM (administración de la relación con los clientes). Uno de los pilares dentro de esta estrategia es la consolidación de la base de datos con la historia del comportamiento financiero de los clientes en el sistema, para poder identificar oportunidades y anticiparnos a sus necesidades. Además se desarrollaron diversas herramientas de gestión para que toda la red del Banco cuente con información de nuestros clientes al día y permita aumentar las ventas, mejorar constantemente el servicio y optimizar el tiempo de atención en los canales.

Estos grandes esfuerzos tienen un objetivo final que, como ya se señaló, es la satisfacción del cliente. En eso hemos establecido los lineamientos del negocio para mantener el liderazgo en el sistema financiero.

Recursos Humanos

La División de Recursos Humanos tiene como misión ser un socio estratégico de la organización al brindar servicios y asesoría integral en la gestión de los recursos humanos, dentro de un clima que satisfaga las expectativas de realización profesional y personal de los colaboradores. Nuestra visión es ser reconocidos como un centro de desarrollo y aplicación de las mejores prácticas en la gestión del capital humano que contribuya a contar con personal altamente capacitado y motivado.

En este sentido, nuestros esfuerzos apuntan a consolidar la Cultura BCP, con un estilo abierto y participativo, centrado en el desarrollo de las personas, donde se promueva el trabajo en equipo y el reconocimiento, donde las relaciones

se desarrollen en un ambiente de cordialidad y calidez, con una comunicación multidireccional y activa participación de cada colaborador. Para ello en el 2005 se formó el Comité de Cultura, que involucra a 6 Divisiones de nuestro Banco, a partir del cual se han iniciado acciones específicas, desarrollando proyectos que fortalezcan las tres dimensiones del Modelo de Cultura BCP: Estilo de Dirección y Liderazgo, Identificación con el BCP y Comunicaciones.

Cabe destacar, en el mes de setiembre, nuestra segunda participación en el estudio de Clima Laboral organizado por Great Place to Work Institute Perú y El Comercio. El BCP logró la posición 21 dentro de las 25 mejores empresas para trabajar en el Perú. La muestra tomada fue a nivel nacional, proporcional a la población de las unidades funcionales del banco. Respondieron 799 de los 1,000 colaboradores seleccionados por los organizadores.

Como parte del Sistema de Mejora del Desempeño, continuamos mejorando la calidad de las metas, trabajando en la gestión del desempeño a través del seguimiento del cumplimiento de los objetivos trazados, reforzando la motivación y asesoría hacia los colaboradores.

Además, se prosiguió con las reuniones de Desempeño Corporativo de los equipos de trabajo dirigidas por sus respectivas jefaturas. También como parte de este Sistema, se aplicó a nivel nacional la encuesta de Gestión del Desempeño (270°), que permite a cada jefe conocer la percepción de sus colaboradores y jefatura sobre su desempeño en los cinco aspectos de liderazgo que resultan fundamentales para el Sistema de Mejora de Desempeño.

Nuestros esfuerzos apuntan a consolidar la Cultura BCP, con un estilo abierto y participativo, centrado en el desarrollo de las personas y donde se promueva el trabajo en equipo y el reconocimiento

En conexión con el tema de Cultura BCP, se realizó en conjunto con el Área de Calidad, un Estudio del Programa de Reconocimientos, que nos permitió conocer la percepción de los colaboradores sobre la frecuencia y oportunidad del reconocimiento como elemento de motivación, tanto en el BCP como en sus unidades particulares. Asimismo, se relanzó el programa de Sugerencias, que hoy cuenta con un Comité multifuncional de evaluación y premiaciones mensuales, lo cual ha generado una mayor participación tanto en número como en diversidad de áreas. Durante el 2005, se premiaron 30 sugerencias, de las cuales el 40% fueron implementadas o están en proceso de implementación.

Consistentes con nuestra misión de "servir al cliente", se realizó en noviembre 2005 la Encuesta de Calidad de la División, la misma que nos ha proporcionado valiosa información para nuestros planes. El resultado global a nivel de la División fue de 48% de "top two-box".

En línea con brindar un mejor servicio al cliente, se crearon 2 nuevas unidades especializadas: el Servicio de Asesoría y el Departamento de Procesos de Recursos Humanos. El grupo de asesores constituye un valor agregado para las unidades a las cuales apoya, al ser un generalista en temas de RRHH dedicado a contribuir con soluciones integrales que aporten a la estrategia de negocio de la misma. El Departamento de Procesos, a su vez, se especializa en cada uno de los temas administrativos de RRHH, haciéndolos cada vez más eficientes.

En el Departamento de Gestión de Información, se levantaron, normaron y publicaron, durante el 2005, los principales

procesos de RRHH cumpliendo exigencias de la Sarbanes-Oxley Act. Asimismo se inició el Sistema de Indicadores de Gestión y se manejaron más de 20 proyectos de optimización de gastos.

Dentro de la política de ligar la compensación a los resultados del negocio, continuamos con la implementación de nuevos sistemas de compensación variable en diversas unidades del BCP, habiéndose iniciado en el 2005 el diseño de un Sistema de Incentivos para el Proyecto Piloto de Núcleos de Oficinas, con el propósito de uniformizar diferentes sistemas de medición y de pago en uno sólo que integre los resultados del equipo y permita que la compensación se convierta en un verdadero soporte para alcanzar las metas de estas oficinas de manera equilibrada y consistente. Igualmente se hicieron mejoras en los sistemas de remuneración variable de la fuerza de ventas de Banca de Consumo y Pequeña Empresa, incorporando en los criterios de pago variables relacionadas a la rentabilidad de los productos y al crecimiento de las colocaciones.

Además, como parte de los programas de difusión de las políticas de Recursos Humanos, en el 2005 se desarrollaron Talleres de Certificación en Compensaciones dirigidos al segmento de gerentes del banco, en donde se explicaron de manera detallada a 33 gerentes de diversas unidades del banco, las políticas, metodología y técnicas que el BCP aplica para establecer la valoración de los puestos, desarrollar estudios del mercado salarial y diseñar programas de compensación total, con sus componentes de remuneración fija y variable.

Este año se implementó la especialización en la capacitación y selección a través de los

servicios de Desarrollo y Selección Individual que atiende a la Banca Mayorista y el Staff principalmente, y el servicio de Selección y Capacitación Programada que atiende a Banca de Servicio, Procesos Centrales y Banca de Pequeña Empresa, ofreciéndoles propuestas y mecanismos más adecuados para ellos.

En cuanto a Capacitación Individual, el 2005 nos acercamos a las bancas y diseñamos con ellos las diversas acciones de acuerdo a sus necesidades de aprendizaje. Nos propusimos llevar un exhaustivo control de calidad de la Capacitación Individual. Se reformuló el Programa de Especialización en Banca y el proceso de selección para el mismo, el cual hoy en día se basa en las Competencias de los postulantes. Se redefinió también el Fondo de Alta Especialización, estableciendo con claridad los criterios para acceder al mismo y poniendo al alcance de los colaboradores el Crédito Preferente para Estudios de Postgrado.

En relación con este punto, se firmaron convenios con importantes Escuelas de Postgrado del Perú y del Exterior que han permitido que pueda haber mayores beneficios económicos y académicos para los colaboradores. Adicionalmente se tuvo por primera vez una Feria MBA en el BCP y se inauguró una serie de charlas informativas que permiten que los colaboradores puedan discernir, de mejor manera su opción de estudios. Se inició también la 3ª. Promoción de la Maestría Gerencial con CENTRUM.

En cuanto a Selección se dieron pasos importantes en la definición de procesos, se mejoró la operatividad y calidad de las evaluaciones y se estableció un convenio con una nueva consultora.

Se definió el Plan de Educación Virtual, que pretende potenciar el aprendizaje autodirigido y el uso de herramientas de educación a distancia con medios informáticos más actualizados. La consolidación de este sistema hará que podamos alcanzar a los colaboradores de todo el país con cursos y talleres a distancia de muy alta calidad y bajo costo operativo.

A través del año 2005 en los temas relacionados a Capacitación y Selección Programada, se ha logrado establecer un modelo del gestión, el cual incluye el mapeo de procesos, definición de políticas y procedimientos, así como indicadores para el seguimiento y control. Asimismo se ha definido un modelo del proceso de evaluación, redefiniendo perfiles de puestos, revisión y actualización de pruebas y modelo de informe. Todo esto nos ha permitido mejorar la oportunidad de los ingresos, la calidad de los postulantes y la formación de los mismos.

Se inicio el rediseño del Programa de Inducción para los colaboradores de reciente ingreso, siendo el objetivo afianzar nuestra cultura BCP en los nuevos colaboradores.

En lo que respecta al tema de Beneficios, en el 2005 tuvimos un gran avance en lo que respecta a la atención al Gremio 94, ya que se trasladó el proceso de solicitudes y calificación a las Asesoras de Ventas y Servicios y al Servicio de Procesos de Créditos Banca Minorista del Área de Procesos Centrales, respectivamente, mejorando así la atención. Asimismo, la gestión de diversos convenios con empresas durante el 2005, nos permitió ofrecer ventajas en diferentes productos y servicios a nuestros colaboradores.

Se iniciaron este año las labores del Voluntariado BCP, conformado por el personal, habiendo realizado con ellos trabajos de implementación y mantenimiento en colegios de zonas de extrema pobreza

Respondiendo al tema de Responsabilidad Social, se conformó en coordinación con el Área de Relaciones Institucionales, el Comité de Voluntariado BCP, el cual llevó a cabo 2 actividades durante el año, la primera en octubre y la segunda en diciembre. El nivel de participación, motivación y satisfacción generado en los participantes fue extraordinario, las acciones continuarán en el siguiente año.

Apoyo a la Comunidad

La misión del Área de Relaciones e Imagen Institucional es reafirmar el liderazgo del BCP dentro del sistema financiero nacional, asumiendo el compromiso social que tiene con el país mediante el apoyo a instituciones dedicadas a la ayuda de los más necesitados, así como impulsar el deporte y el desarrollo de nuestra cultura en el Perú.

Como en años anteriores, El Banco de Crédito realizó una serie de actividades dirigidas a cumplir con los objetivos planteados.

En este sentido y con el fin de reforzar el compromiso con la educación en el país se desarrolló, por cuarto año consecutivo, el Programa "Matemática para Todos", con el patrocinio del BCP y la participación del Grupo Apoyo. Cabe resaltar que se han impreso ya 98,000 libros beneficiando a más de 180 mil alumnos y 1,600 profesores.

El impacto social de la actividad determinó que su página web "20 en mate", la primera en su género en el Perú, siga generando gran expectativa que se traduce en las más de 4 millones de páginas vistas.

En lo referente al deporte, organizó conjuntamente con el diario El Comercio y el Patronato Nacional del Deporte los campeonatos nacionales (Semilleros) de



Junto con el Patronato Nacional del Deporte y el diario El Comercio, se realizaron campeonatos nacionales (Semilleros) de vóley y atletismo, en los cuales participaron respectivamente, 3,360 niñas y 9,500 niños y jóvenes, todos ellos en edad escolar

vóley y atletismo, en los cuales participaron respectivamente, 3,360 niñas y 9,500 niños y jóvenes, todos ellos en edad escolar. Durante el transcurso del año, y en coordinación con el Patronato Nacional del Deporte, hizo entrega de losas deportivas en el distrito de Villa María del Triunfo.

Entre las actividades de apoyo al desarrollo cultural el BCP presentó conjuntamente con la Municipalidad Metropolitana de Lima la obra "El retablo de Los Sueños" espectáculo artístico que recreó lo mejor de nuestro acervo nacional y que contó con la asistencia de más de 20,000 personas en sus ocho presentaciones.

Desde hace veintiún años el Banco patrocina el Concurso Nacional Interescolar de Música que organiza la Asociación Cultural Nueva Acrópolis, tal como lo viene haciendo desde su creación y en el que, hasta la fecha, han participado 215 mil escolares, y además contribuye a la reafirmación de los valores nacionales con en el sostenimiento de los Concursos Nacionales de Caballos Peruanos de Paso y el Concurso Nacional de Marinera.

Dentro de su compromiso social con el país, participó activamente, al igual que en años anteriores, en las Campañas como: TELETON 2004 organizada para recaudar fondos en beneficio del Hogar Clínica San Juan de Dios logrando la meta trazada; "El Rastrillo" a favor de los Hogares Nuevo Futuro; la colecta "Ponle Corazón" a favor del Pabellón de Niños con Cáncer del INEN y el Bazar de Navidad organizado por la Asociación de Emergencia Ayacucho con cuyos fondos apoyan a niños y jóvenes con carencia material y moral de las zonas más necesitadas de Ayacucho. El BCP también se hizo presente apoyando a la comunidad en

situaciones críticas como fue el caso de los sismos de Lamas y Moquegua.

Dentro de su compromiso anual de aporte a la cultura, se presentó el XXXII tomo de la Colección Arte y Tesoros del Perú con el libro titulado "Los Incas Reyes del Perú".

Cabe destacar además que el Banco de Crédito con el fin de reconocer el esfuerzo y la capacidad innovadora de las empresas exportadoras más destacadas hizo entrega de los premios "Mercurio de Oro" en concurrida ceremonia realizada en la Sede Central. Se contó con la presencia del señor Presidente de la Republica, de altas autoridades del Gobierno y de los líderes del sector exportador.

De igual forma nuestra Institución tuvo una participación activa en la Convención Minera realizada en la ciudad de Arequipa en el mes de septiembre, con la presencia de las más importantes empresas y empresarios mineros del mundo.

Asimismo se realizó la III Reunión de Emisores e Inversionistas de Mercado de Capitales, evento que contó con la participación de un grupo importante de nuestros clientes.

Acorde con el compromiso social asumido, se iniciaron las labores del Voluntariado BCP, conformado por su personal, habiendo realizado con ellos trabajos de implementación y mantenimiento en colegios de zonas de extrema pobreza.

Sistemas y Organización

La División de Sistemas y Organización tiene como misión ser el socio tecnológico de las distintas áreas usuarias de la corporación.

Uno de los principales encargos fue apoyar a Prima AFP, en la gestión del proyecto de implementación de la nueva empresa del Grupo, con el objetivo de salir rápidamente al mercado con una plataforma de sistemas robusta y altamente competitiva

Se encarga de habilitar y gestionar los sistemas de cómputo y las comunicaciones, así como de diseñar y mejorar procesos, gestionar proyectos estratégicos y brindar asesoría en aspectos tecnológicos y de organización.

Durante el 2005 la inversión en equipamiento y programas alcanzó los US\$ 18,6 millones. Los esfuerzos más relevantes estuvieron dirigidos a la implementación de importantes proyectos como el nuevo canal Agente ViaBCP, la modernización de la red de cajeros automáticos, el portal único de aplicaciones, la automatización de los procesos de desembolso de créditos comerciales y letras y la habilitación de la plataforma tecnológica para la operación de PRIMA AFP.

Así mismo, se avanzaron proyectos relevantes como el nuevo Telecrédito, los nuevos sistemas de atención para la red de oficinas y el contact center, el sistema para el nuevo proceso de venta de tarjetas de crédito y créditos personales, y el ordenamiento de la arquitectura tecnológica de los sistemas del Banco, cuyas implementaciones y resultados se empezarán a ver en el 2006.

Uno de los principales encargos de la División de Sistemas del BCP en el 2005 fue apoyar a PRIMA AFP en la habilitación de su plataforma tecnológica y en la gestión del proyecto de implementación de la nueva empresa del Grupo, con el objetivo de salir rápidamente al mercado con una plataforma de sistemas robusta y altamente competitiva. Esta tarea fue terminada hacia finales del mes de julio, gracias al compromiso y cohesión del equipo de trabajo conformado por colaboradores y proveedores de ambas empresas, y al permanente y decidido apoyo de la alta gerencia.

Finalmente, durante el año 2005 se continuó trabajando en la simplificación de procesos del Banco y en la implementación de un esquema de mejora continua para formalizar el seguimiento de indicadores de gestión de los procesos críticos del BCP. El objetivo de estos esfuerzos es hacer los procesos más eficientes, de tal manera que agreguen valor a nuestros clientes y que permitan alcanzar los resultados financieros esperados. Entre los principales logros del año podemos destacar la simplificación del proceso de calificación y desembolso de letras, el rediseño de los procesos de desembolso de créditos comerciales y de activación de líneas de crédito menores a US\$ 60.000 así como los avances en la redefinición de los procesos de atención en las oficinas del BCP y de venta de productos activos de la Banca Minorista.