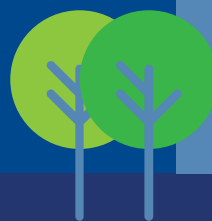


Reporte anual 2015



BCP



Visión global

Principales resultados

Durante el 2015, el BCP se mantuvo como el banco líder en el sistema bancario peruano, a pesar del complejo contexto macroeconómico y la alta volatilidad registrada en los mercados financieros internacionales. Los resultados alcanzados demuestran el claro enfoque en ser el líder en todos los segmentos y productos que ofrecemos para generar valor a nuestros accionistas y apoyar el desarrollo sostenido del país.

S/. 10,347
millones

Ingresos totales

Su crecimiento fue 19.5 % en comparación con el del 2014.

S/. 2,843
millones

Utilidad neta atribuible

Aumentó 45.9% con relación al del año anterior.

S/. 88,051
millones

Cartera de colocaciones

Su expansión fue 14.1% en línea con el dinamismo de la economía.

>6
Millones

Clientes

Cada vez más clientes atendidos por el BCP.

33.3%

PDM* de colocaciones

Líder en el mercado de colocaciones.

33.1%

PDM* de depósitos

Líder en captación de depósitos.

* PDM: Participación de mercado a diciembre de 2015 e incluye BCP y Mibanco.

Indicadores		2012	2013	2014	2015
Crecimiento de cartera¹	En moneda nacional (%)	20.1	32.7	38.6	32.5
	En moneda extranjera (%)	16.4	3.1	10.6	-14.7
Rentabilidad	Margen neto por intereses (MNI, %)	5.23	5.21	5.98	5.86
	Retorno sobre activo promedio (ROAA, %)	2.1	1.3	1.8	2.3
	Retorno sobre patrimonio promedio (ROAE, %)	25.7	16.1	21.4	25.8
Eficiencia²	Gastos operativos / ingresos operativos (%)	49.5	47.8	46.6	44.6
	Gastos operativos / activos promedios (%)	3.6	3.4	3.7	3.5
Calidad de cartera	Índice de cartera atrasada (%) ³	1.79	2.30	2.60	2.62
	Índice de cartera deteriorada (%) ⁴	2.47	2.90	3.44	3.51
Capital⁵	Ratio BIS (%)	14.7	14.5	14.5	14.3
	Ratio Tier 1 (%)	10.1	9.7	9.8	9.6
	Ratio Common Equity Tier 1 (%) ⁶	8.6	8.4	8.0	9.3

(1) Saldos promedios diarios de BCP y subsidiarias del cuarto trimestre del 2015.

(2) Los ingresos totales incluyen ingresos por intereses netos, ingresos por comisiones, ganancia neta en operaciones de cambio. Los gastos operativos incluyen las remuneraciones y beneficios sociales, los gastos administrativos, la depreciación y amortización.

(3) Cartera atrasada / total de cartera. Cartera atrasada= cartera vencida + cartera judicial.

(4) Cartera deteriorada/ total de cartera. Cartera deteriorada = cartera atrasada + cartera refinanciada.

(5) BCP Individual en contabilidad local.

(6) En el 2015 se corrigió el cálculo del ratio ya que, como parte de las deducciones, se incluía el crédito fiscal asociado al IGV del negocio de arrendamiento financiero, cuando Basilea III solo requiere la deducción del crédito fiscal relacionado al impuesto a la renta.

Carta del Presidente

Estimados accionistas:

Tengo el agrado de dirigirme, nuevamente, a ustedes, en nombre del Directorio del Banco de Crédito del Perú, para informarles los hechos más importantes y los resultados de nuestras operaciones correspondientes al año 2015.

Con enorme satisfacción, debo informales que hemos logrado un sólido desempeño durante el año, sorteando un complejo contexto internacional y local. Los resultados alcanzados demuestran el claro enfoque en ser el banco líder en todos los segmentos y productos que ofrecemos para generar valor para nuestros accionistas, y apoyar el desarrollo sostenido del país.

Nuestros negocios se desarrollaron en un escenario desafiante, no solo por el bajo crecimiento de la economía peruana, la cual registró una expansión de 3.3%, sino también por la alta volatilidad registrada en los mercados financieros internacionales, la desaceleración de la economía China y los menores precios de los minerales e hidrocarburos; todo lo cual afectó a toda la región latinoamericana.

En el 2015, continuamos progresando dentro del marco de nuestros pilares de la estrategia de largo plazo: el cliente como el centro de nuestro modelo, una gestión sobresaliente del riesgo, crecimiento eficiente y colaboradores motivados.

Nuestra estrategia nos ha permitido ser reconocidos como el banco con mejor reputación del Perú, la marca más valorada y una de las diez más admiradas, el mejor empleador del país y el mejor lugar para trabajar.

Entre los principales hechos ocurridos en el año destacan:

- La fusión de Mibanco y Edyficar, que dio origen al quinto banco del sistema financiero peruano, y a la institución de microfinanzas más grande a nivel de América en colocaciones. El objetivo del nuevo Mibanco es ser el principal promotor de la inclusión financiera del país, y liderar el dinámico mercado de la micro y pequeña empresa, siendo uno de los segmentos con mayor potencial de crecimiento;
- El avance significativo en el programa de eficiencia donde hemos conseguido sentar los pilares para asegurar la sostenibilidad de este proyecto, principalmente sobre la base de una cultura de crecimiento eficiente;
- El fortalecimiento de nuestro modelo de riesgos donde sobresalen los avances para todas las líneas de negocios de Banca Minorista, de manera que podamos capturar el potencial de estos segmentos con un claro enfoque en un crecimiento con rentabilidad y asumiendo un riesgo razonable; y
- La creación de nuestro Centro de InovaCXión desde el cual desplegaremos nuestro proyecto estratégico de banca digital.

Nuestros resultados se reflejaron en el crecimiento anual de 45.9% de la utilidad neta, según normas internacionales de información financiera y luego de intereses minoritarios, con lo cual alcanzamos S/. 2,842.7 millones, que representan un retorno anual sobre el patrimonio promedio de 25.8%, superior al 21.4% del 2014.

Si bien la utilidad incluyó un ingreso neto no recurrente de aproximadamente S/. 312.7 millones, producto de la venta a Credicorp de una inversión en acciones en Banco de Crédito e Inversiones de Chile, el retorno anual sobre el patrimonio promedio en términos del negocio recurrente fue 23.2%, el cual también superó el 22.0% del año anterior.

De esta manera, nuestras colocaciones brutas crecieron 14.1% con relación al nivel del 2014, con lo cual obtuvimos una sólida participación de mercado de 33.3% al cierre del 2015. Nuestra principal fuente de fondeo, los depósitos, se incrementó en 15.7%. Por lo anterior, pudimos expandir en 15.9% los ingresos netos por intereses, pese al mayor costo de los fondos y la consecuente reducción de los márgenes.

Los ingresos no financieros aumentaron 27.5% en el año, principalmente por la expansión de los ingresos por comisiones y de las ganancias por operaciones de cambio, así como también por el ingreso no recurrente antes mencionado.

Conseguimos, nuevamente, una importante mejora en la eficiencia operativa con un crecimiento de 15.2% de los ingresos operativos, el cual superó ampliamente el aumento de 10.2% de los gastos operativos, permitiéndonos reducir el ratio de eficiencia de 46.6% a 44.6%.

En términos de la calidad de la cartera de créditos, si bien los préstamos atrasados crecieron 15.0% con relación al cierre del 2014 y requirió un gasto de provisiones 9.5% mayor al del año anterior, la mejora en la calidad de riesgo de los nuevos créditos permitió mejorar la cobertura de cartera atrasada, la cual ascendió a 166.2% y reducir el costo del riesgo a 2.1%, con relación a los niveles del 2014 de 148.7% y 2.2%, respectivamente.

Otro aspecto importante para la estrategia de crecimiento a largo plazo, está relacionado con nuestro compromiso con los más de seis millones de clientes para que nuestra red de puntos de contacto mantenga su alto nivel de accesibilidad. Por ello, en el 2015 alcanzamos 9,164 puntos de contacto.

Nuestras subsidiarias

El nuevo Mibanco

En medio de los retos que enfrentamos en el proceso de integración de Edyficar y Mibanco y del complicado escenario que la industria de la pequeña y microempresa experimentó en el 2015, las colocaciones brutas del nuevo Mibanco crecieron 3.7%, con lo cual incrementamos nuestra participación de mercado de 20.6% en diciembre 2014 a 21.3% en diciembre 2015. Logramos, además, reducir el índice de morosidad de 5.6% al cierre del 2014 hasta 4.8%, con lo cual mejoramos la cobertura de estos créditos, la cual pasó de 190.9% a 193.9%. De esta manera, la utilidad neta ascendió a S/. 221.6 millones, que equivalen a 16% de rentabilidad sobre el patrimonio promedio, significativamente mayor al 9.0% del 2014, año de la adquisición de Mibanco por parte de Edyficar.

Banco de Crédito Bolivia

En medio de un entorno con altos desafíos para las empresas privadas del sistema financiero boliviano, registramos una utilidad neta equivalente a S/. 57.4 millones en nuestra subsidiaria, cifra que representó una reducción anual de 15.7% y un retorno sobre el patrimonio promedio de 10.6%. Las colocaciones se expandieron 34.2%, con lo cual alcanzamos una participación de mercado de 9% siendo el cuarto banco en el sistema financiero boliviano. El índice de morosidad aumentó de 1.37% a 1.57% menor al promedio del sistema.

Dividendos y capitalización

El Directorio, en su sesión del 24 de febrero del 2016, propuso someter a aprobación de la Junta Obligatoria Anual de Accionistas, la distribución de un dividendo en efectivo de S/. 0.20 por acción, que representa el 42.2% de la utilidad generada de acuerdo con contabilidad local en soles. Las utilidades retenidas permitirán enfrentar la creciente demanda de capital regulatorio que exige el alto crecimiento que esperamos del negocio, así como cumplir las nuevas normas regulatorias.

Perspectivas 2016

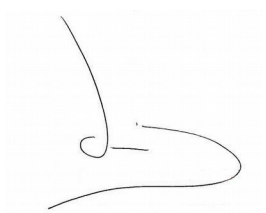
A lo largo del 2016, seguimos enfocados en asegurar la sostenibilidad de nuestro negocio y preservar la confianza que nos conceden nuestros accionistas, clientes y diversos grupos de interés.

En el negocio bancario, continuamos con nuestra estrategia de fortalecer la gestión del riesgo en los diferentes segmentos de Banca Minorista, con modelos de aprobación, seguimiento y cobranza calibrados y alineados a los modelos de precios de manera que aseguremos la rentabilidad esperada. Nos enfocamos en mejorar la experiencia de nuestros clientes a través de los diferentes puntos de contacto, en especial, mejorando e innovando en la banca digital. Asimismo, continuaremos gestionando un adecuado balance entre participación de mercado, rentabilidad y eficiencia operativa.

Respecto al negocio de microfinanzas, seguiremos trabajando en la consolidación y mejora de la rentabilidad del nuevo Mibanco. Revisaremos la segmentación para afinar nuestras propuestas de valor alineadas a las necesidades de cada segmento, optimizar los modelos comerciales, de riesgos y de cobranzas. Impulsaremos el negocio de captaciones con el público, y fortaleceremos la institucionalización de la cultura organizacional, pilar de nuestro exitoso modelo de gestión de personas.

Vemos con optimismo el 2016 porque el país sigue ofreciendo muchas oportunidades y porque reconocemos que la calidad de nuestra gente nos diferencia y es la base de nuestro éxito. Gracias a nuestro gran equipo de colaboradores, a la lealtad y confianza de nuestros clientes y a la invaluable confianza de nuestros accionistas, estamos preparados para lograr los objetivos que nos trazamos.

Muchas gracias por la confianza otorgada a nuestra gestión.



Dionisio Romero Paoletti
Presidente del Directorio

Contenido

1

pág. 6

**Entorno
económico**

2

pág. 13

**Nuestro
banco**

3

pág. 16

**Visión
gráfica**

4

pág. 30

**Nuestros
negocios**

5

pág. 60

Premios

6

pág. 64

**Estados
financieros**

7

pág. 82

Anexos

1

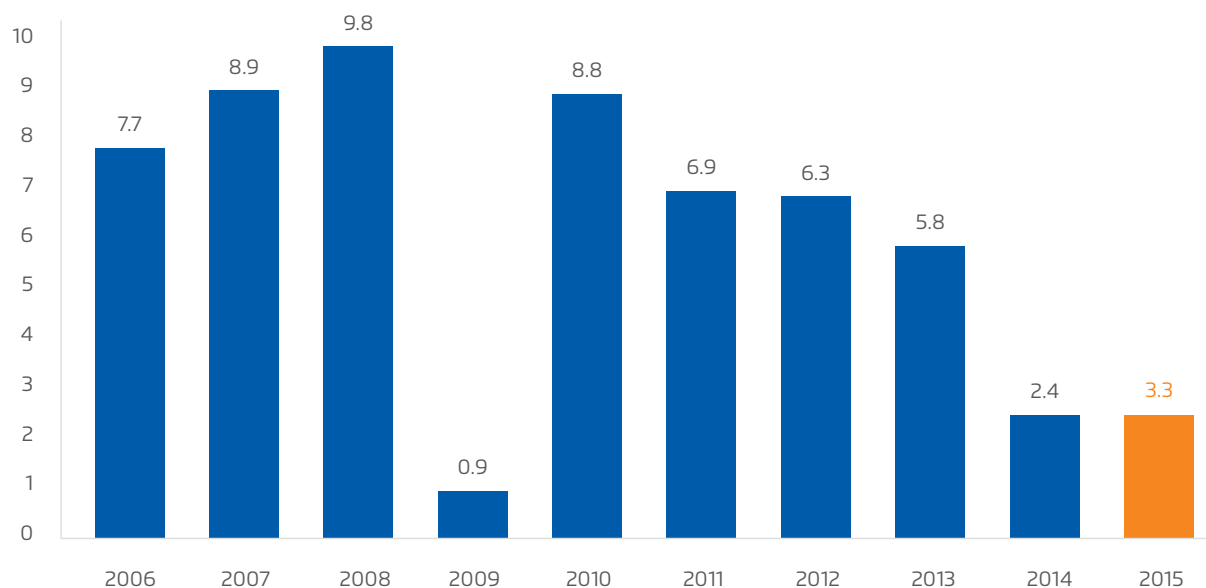
Entorno económico



Crecimiento

La economía peruana creció 3.3% durante el 2015, tasa mayor a la registrada en el 2014 (2.4%). El resultado respondió a la reversión parcial de los choques de oferta que afectaron el desempeño de la economía en el 2014. La producción minera creció 15.5%, como resultado principalmente de la producción de las operaciones de cobre Toromocho y Constancia, el incremento en la producción de Antamina, y el inicio de operaciones de Las Bambas y la ampliación de Cerro Verde. Asimismo, la recuperación de la captura de anchoveta y la baja base de comparación en la segunda mitad del año aseguraron el crecimiento de 15.9% del sector pesquero a pesar del calentamiento del mar en los últimos meses del año. En contraste, la inversión pública del Gobierno General registró una caída de 12.5%, principalmente por el bajo desempeño en la gestión del gasto de inversión por parte de los gobiernos regionales (-15.0%) y locales (-23.9%). En esta línea, el sector construcción retrocedió 5.9% en el 2015, su peor desempeño desde 2001. Por su parte, el sector comercio avanzó 3.9% y el sector servicios 5.1%, sus menores tasas de crecimiento desde 2009. En conjunto, los sectores no primarios experimentaron una desaceleración durante el 2015 al registrar un crecimiento de 2.4% frente al 3.6% registrado en el 2014. Cabe señalar que en 2015 la inversión privada se contrajo 4.3% (segundo año consecutivo de caída) y el crecimiento de consumo privado se desaceleró de 4.1% a 3.4% en 2015.

Producto bruto interno (Variaciones anuales, %)

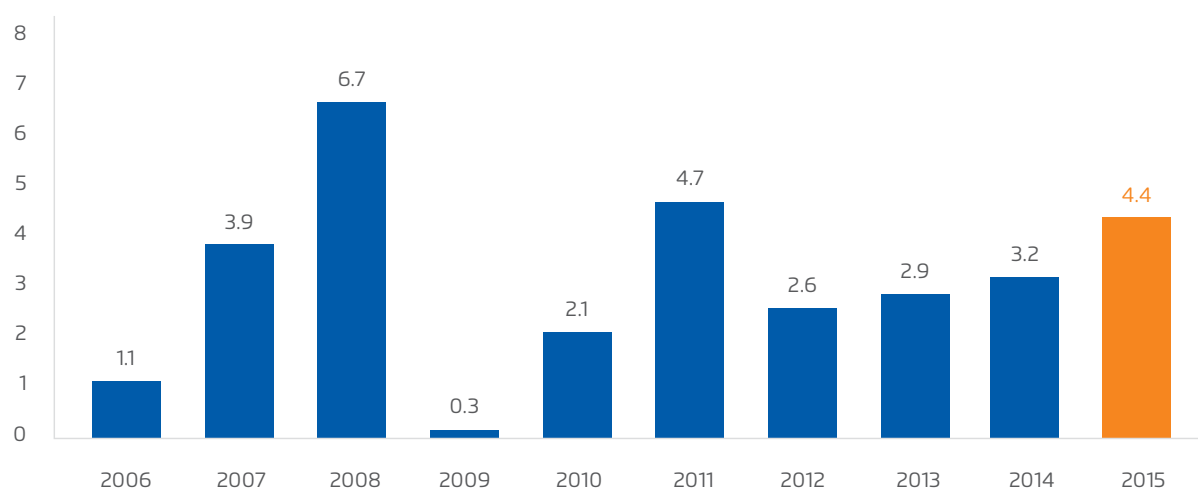


Fuente INEI.

Inflación

La inflación en el 2015 se elevó a 4.4%, por encima del rango meta (2% +/- 1pp) del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) por segundo año consecutivo. La inflación reflejó principalmente incrementos en los precios de los alimentos y las tarifas eléctricas. Las anomalías climatológicas afectaron el abastecimiento de los alimentos agrícolas perecibles, como la papa. Asimismo, las tarifas eléctricas acumularon una variación de 18.7%. El componente de alimentos y energía se incrementó en 5.5%. Por su parte, la inflación sin alimentos y energía cerró en 3.5%, principalmente por el incremento en las tarifas de los servicios educativos y de agua potable, así como de algunos rubros vinculados a la evolución del tipo de cambio, como compra de vehículos y alquiler de vivienda. Sin embargo, aún así el Perú concluyó el 2015 con una de las menores tasas de inflación de la región (Brasil: 10.7%, Colombia: 6.7%, Chile: 4.4%, México: 2.1%).

Inflación (%)



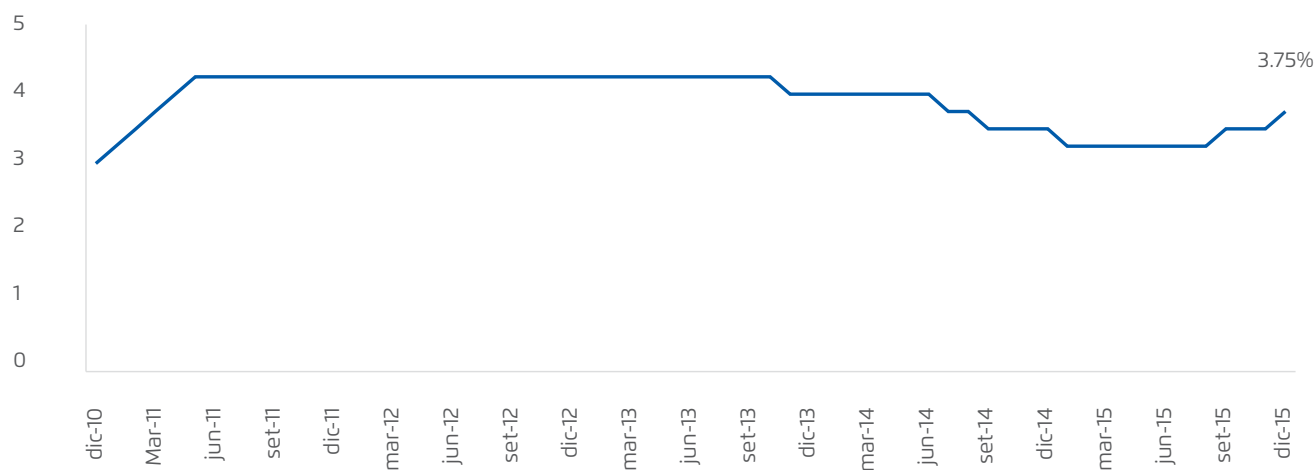
Fuente INEI.

Tasa de referencia

El bajo crecimiento de la demanda interna durante el 2015 y las expectativas de que esto continuaría durante el 2016 motivó a la entidad monetaria a reducir la tasa de referencia en 25 pbs a 3.25% en enero 2015. Sin embargo, la mayor depreciación cambiaria y los choques de oferta debido a factores climáticos tuvieron un efecto mayor al anticipado sobre la inflación a lo largo del año. Asimismo, las expectativas de inflación para el 2016 se incrementaron de forma gradual hasta ubicarse por encima del límite superior del rango meta. En este contexto, el BCRP elevó la tasa de referencia en dos oportunidades durante la segunda mitad del año a 3.50% y a 3.75% en setiembre y diciembre 2015, respectivamente. Por su parte, las operaciones monetarias del BCRP continuaron orientadas principalmente a mantener niveles adecuados de liquidez en moneda nacional en un contexto de crecimiento del crédito a un mayor ritmo que los depósitos. Para ello, el BCRP continuó flexibilizando los encajes en moneda nacional, con lo que los encajes en soles pasaron de 9.5% en diciembre 2014 a 6.5% en junio 2015.

Con el objetivo de reducir la vulnerabilidad de la economía a las fluctuaciones del tipo de cambio, el BCRP estableció metas de desdolarización que permitieron que el nivel de dolarización de los créditos pase de 38% a fines del 2014 a 30% a diciembre 2015. Asimismo, el instituto emisor realizó operaciones de inyección de liquidez en moneda nacional a diferentes plazos, principalmente a través de repos, y aprobó dos nuevos esquemas de repo de monedas. Uno de estos esquemas tiene como objetivo apoyar el crecimiento del crédito en moneda nacional (expansión), mientras que el otro se orienta a la conversión de créditos realizados por las entidades financieras en moneda extranjera a préstamos en moneda local (sustitución).

Tasa de referencia (%)



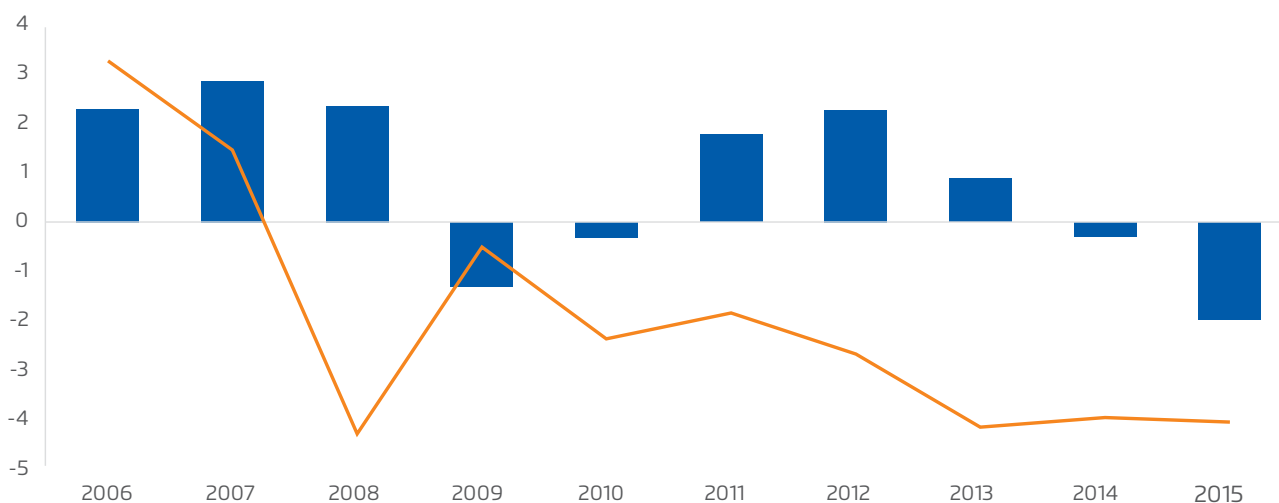
Fuente: Banco Central de Reserva.

Balanza en cuenta corriente y resultado fiscal

El déficit fiscal cerró el 2015 en 2.1% del PBI, el mayor desde el 2002 y superior en 1.8 puntos porcentuales al registrado en el 2014. A partir de enero del 2015, entraron en vigencia las medidas lanzadas por el Ministerio de Economía y Finanzas para compensar el debilitamiento de la demanda interna y el menor crecimiento del PBI. Así, se redujo la tasa de impuesto a la renta empresarial de 30% a 28%, mientras que también disminuyó la tasa de impuesto a la renta para trabajadores de menores ingresos. Estas medidas, unidas a la caída de precios de exportación y el débil dinamismo económico interno, redujeron los ingresos del Gobierno General, los cuales equivalen al 20.0% del PBI, nivel menor al 22.2% del 2014. Por su parte, el gasto no financiero del Gobierno General creció 1.4% en términos reales durante el 2015 ante el incremento del gasto corriente (2015: 4.5%). En contraste, el gasto de capital cayó 6.8%.

La caída de 15% de los precios de exportación, así como la caída de las exportaciones no tradicionales, ocasionaron que las exportaciones del país descendieran a US\$ 34 mil millones en el 2015. Así, la balanza comercial cerró con un déficit US\$ 207 millones (más del doble que en 2014). Con ello, la cuenta corriente registró un déficit equivalente a 4.4% del PBI (superior al déficit de 4.0% del PBI observado en 2014), el cual fue financiado por capitales de largo plazo del sector Privado (5.3% del PBI).

Resultado fiscal y balanza en cuenta corriente (Porcentaje del PBI)



● Resultado fiscal

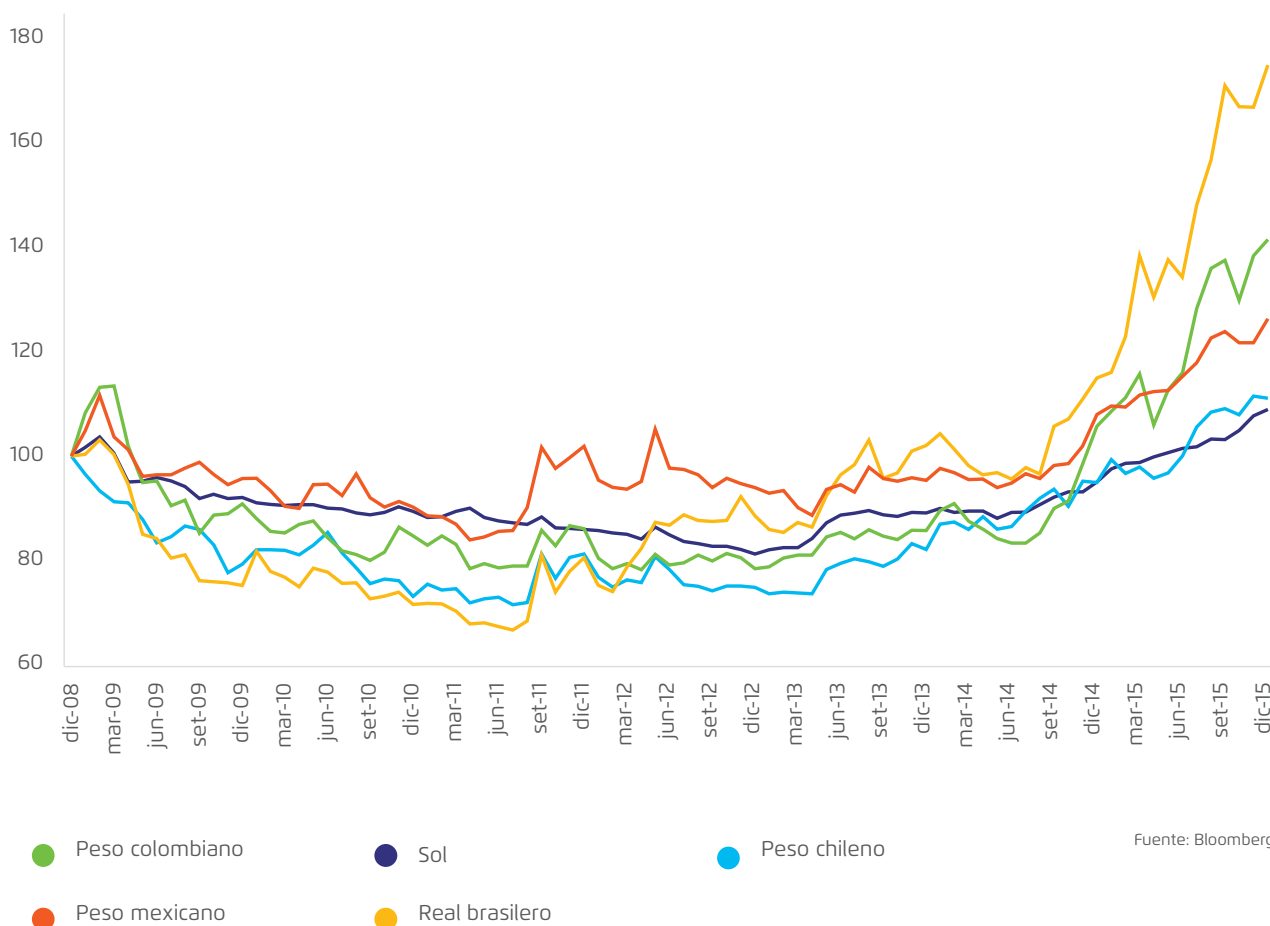
● Balanza en cuenta corriente

Fuente: Banco Central de Reserva.

Tipo de cambio

Al cierre de 2015, el tipo de cambio se ubicó en S/. 3.41 por dólar americano y acumuló una depreciación anual de 14.5%. Los factores detrás de las presiones devaluatorias correspondieron a: (i) el fortalecimiento global del dólar americano debido a la expectativa de alza en la tasa de la FED, (ii) la caída de los precios de los commodities y (iii) la incertidumbre sobre la desaceleración de la economía China. Ante ello, el BCRP tomó una serie de medidas para moderar la volatilidad cambiaria. La entidad monetaria realizó ventas directas de dólares americanos por US\$ 8,064 millones durante el 2015 frente a US\$ 4,228 millones en 2014. Asimismo el saldo de swaps cambiarios de venta se elevó a S/. 26,351 millones al cierre del año y el saldo de CDR BCRP se ubicó en S/. 7,059 millones. Finalmente el BCRP implementó límites a ciertas operaciones financieras (venta de derivados).

Tipos de cambio (Índice, dic-08 = 100)



Perspectivas 2016

En su actualización de proyecciones económicas (WEO) de enero 2016, el FMI nuevamente recortó la proyección de crecimiento mundial a 3.4% para el 2016 (octubre 2015: 3.6%) y a 3.6% para el 2017 (octubre 2015: 3.8%). Más de dos tercios de esta revisión a la baja se explicó por ajustes en economías emergentes, las cuales crecerán 4.3% en el 2016 (octubre 15: 4.5%) y 4.7% en el 2017 (octubre 2015: 4.9%). En particular, el FMI mantiene las perspectivas de que China se seguirá desacelerando a 6.3% en el 2016 y 6.0% en el 2017. Entretanto, espera que Latinoamérica sume su segundo año consecutivo de recesión económica en el 2016 (-0.3%), en línea con el deterioro esperado en Brasil (contracción de -3.5% luego de caer 3.7% en 2015).

En el plano local, se espera que el PBI se expanda alrededor de 3.2% este año. Sin embargo, la demanda interna crecería apenas 1% debido a la caída de la inversión privada por tercer año consecutivo, la reducción de inventarios, el estancamiento del empleo formal, una inflación nuevamente por encima del rango meta, así como los ajustes de costos y presupuestos de empresas y familias. En el 2016, los sectores primarios explicarán casi la mitad del crecimiento total del PBI, debido al incremento de la producción de cobre en 33%.

Por otro lado, la inflación nuevamente se podría ubicar por encima del rango meta del BCRP. Un descenso más lento de la inflación responde a un mayor nivel de tipo de cambio, así como una lenta

En el 2016, la economía peruana se expandiría alrededor de 3.2%

reversión de los choques de oferta (menor oferta de alimentos debido a problemas climatológicos).

Las expectativas de inflación para el 2016 se ubican en 3.5%, mientras que, para el 2017 el consenso espera que la inflación cierre entre 3.0% hasta 3.3%. El principal objetivo del BCRP en el corto plazo será anclar nuevamente las expectativas de inflación.

Por su parte, el déficit fiscal se incrementará de 2.1% del PBI en el 2015 a alrededor de 2.7% del PBI en el 2016. Este incremento será explicado principalmente por cierta recuperación de la inversión pública después de dos años consecutivos de caída, así como el débil desempeño de la demanda interna y la caída de los precios de exportación que impactarán en los ingresos fiscales. Por otro lado, esperamos un descenso del déficit en cuenta corriente debido a la mayores exportaciones de volúmenes de cobre.

Finalmente, el consenso de mercado espera que el tipo de cambio cierre el 2016 en S/. 3.63 por dólar americano. Así, la moneda local se depreciaría 6.3% este año, por debajo de lo observado en el 2015 (14.5%).

2

Nuestro
banco

➤ **BCP** ➤

Misión, Visión y Principios

Misión

Promover el éxito de nuestros clientes con soluciones financieras adecuadas para sus necesidades, facilitar el desarrollo de nuestros colaboradores, generar valor para nuestros accionistas y apoyar el desarrollo sostenido del país.

Visión

Ser el banco líder en todos los segmentos y productos que ofrecemos.

Principios

1. **Satisfacción del cliente:** Ofrecer a nuestros clientes una experiencia de servicio positiva a través de nuestros productos, servicios, procesos y atención.
2. **Pasión por las metas:** Trabajar con compromiso y dedicación para exceder nuestras metas y resultados, y lograr el desarrollo profesional en el BCP.
3. **Eficiencia:** Cuidar los recursos del BCP como si fueran los propios.
4. **Gestión al riesgo:** Asumir el riesgo como elemento fundamental en nuestro negocio y tomar la responsabilidad de conocerlo, dimensionarlo y gestionarlo.
5. **Transparencia:** Actuar de manera abierta, honesta y transparente con tus compañeros y clientes, y brindarles información confiable para establecer con ellos relaciones duraderas.
6. **Disposición al cambio:** Tener una actitud positiva para promover y adoptar los cambios y mejores prácticas.
7. **Disciplina:** Ser ordenado y estructurado para aplicar consistentemente los procesos y modelos de trabajo establecidos.

Nuestra estrategia y quiénes la hacen posible

Nuestra estrategia es el norte de todo lo que hacemos y se sostiene sobre cuatro grandes ejes.

Somos el banco que ha acompañado desde siempre el progreso del Perú y que sigue siendo partícipe de su historia.

Estamos al alcance de todos los peruanos y, de esta manera, contribuimos fundamentalmente al crecimiento y desarrollo del país.

Nuestros clientes son nuestra fuente de inspiración. Especialmente aquellos que se trazan objetivos y que están convencidas de que con inspiración y esfuerzo puede existir un futuro mucho mejor. Son ellos los que empujan el progreso de todos y a su lado

queremos escribir los mejores capítulos de la historia de nuestro país.

Es pensando en sus necesidades que trabajamos con obsesión, y usamos toda nuestra experiencia y conocimiento para llegar a donde otros bancos no imaginan poder llegar.

En suma, acompañamos y asesoramos a nuestros clientes para que hagan realidad sus sueños; porque con cada peruano que se realiza, el país crece y con él crecemos todos. Esta visión nos ratifica como el banco líder del sistema financiero nacional y como un sinónimo de vigencia, modernidad y compromiso con el Perú.

La estrategia es el norte de todo lo que hacemos y en el BCP se sostiene sobre cuatro grandes ejes:



Colaboradores motivados

Nuestros colaboradores son el motor de nuestra organización. Por ellos, nos hemos trazado el reto de convertirnos en la mejor opción para trabajar en el país.

Clientes contentos

Queremos que el cliente esté en el centro de nuestras decisiones y que viva una experiencia de marca única. Por él renovamos nuestra imagen y nuestra promesa, y trabajaremos hasta convertirnos en el "Banco más Enfocado en sus Clientes".

Gestión del riesgo sobresaliente

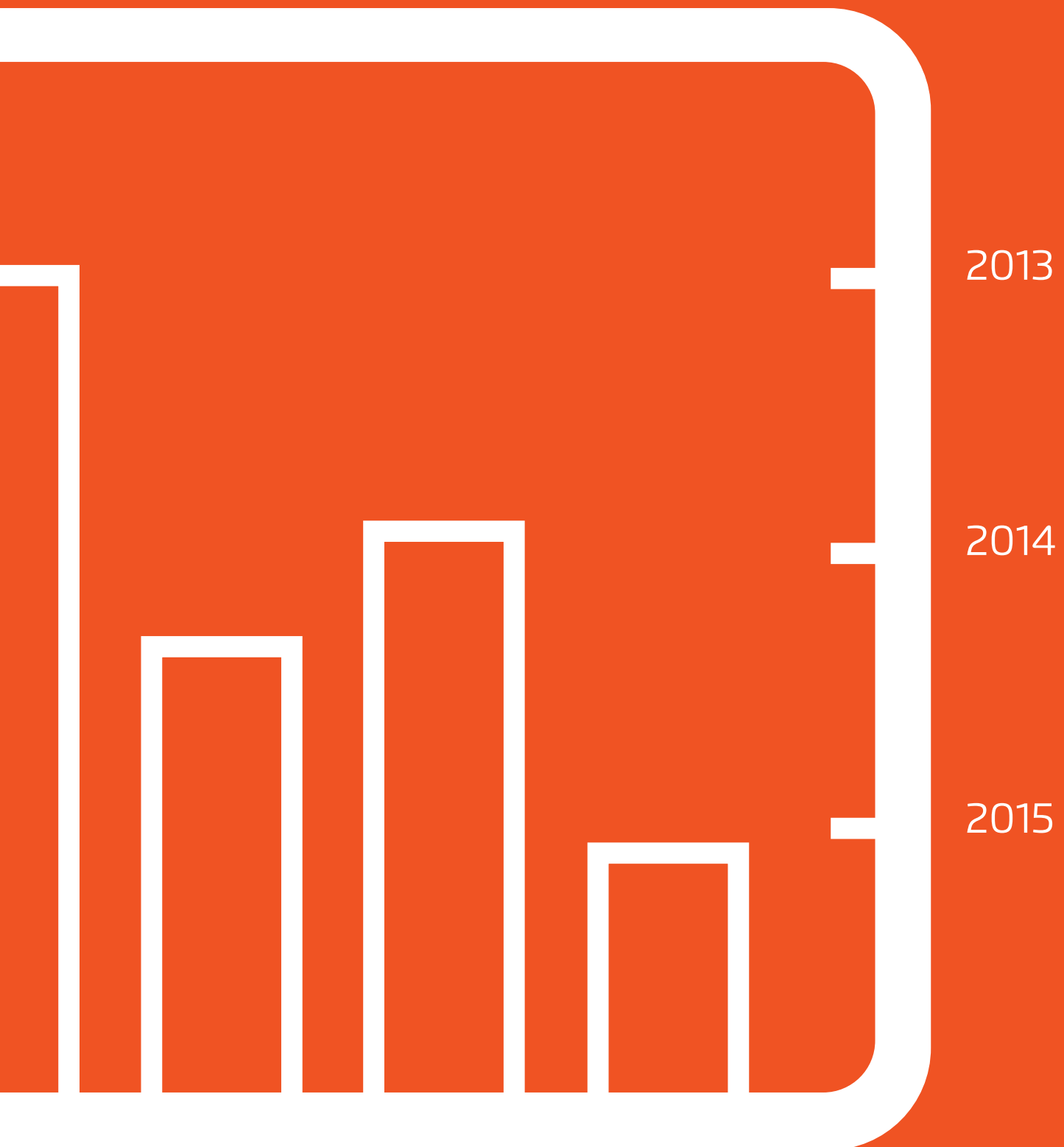
Hemos liderado el mercado peruano durante 126 años, siendo modelo en la gestión del riesgo.

Crecimiento eficiente

Nos proponemos seguir creciendo, pero de manera eficiente, garantizando nuestro liderazgo en el mercado por 126 años más.

3

Visión gráfica



Cifras del banco

Indicador*	2012	2013	2014	2015
Rentabilidad				
Utilidad neta atribuible (S/. millones)	1,750	1,257	1,949	2,843
Utilidad neta por acción (S/. por acción) ¹	0.30	0.21	0.33	0.49
Retorno sobre patrimonio promedio (ROAE) (%)	26.0	16.1	21.4	25.8
Retorno sobre activo promedio (ROAA) (%)	2.1	1.3	1.8	2.3
Margen neto por intereses (MNI) (%)	5.23	5.21	5.98	5.86
Eficiencia (%)²				
Gastos operativos sobre ingresos operativos	49.2	47.8	46.6	44.6
Gastos operativos sobre activos promedios	3.2	3.43	3.7	3.5
Balance (fin de periodo, en S/. millones)				
Activos	90,531	98,205	115,750	135,838
Colocaciones netas	51,132	60,110	74,155	84,213
Depósitos	58,204	64,747	72,750	84,183
Patrimonio neto	7,077	8,307	9,930	12,114
Capital				
Activo total sobre patrimonio (Nº de veces)	12.8	11.8	11.7	11.2
Ratio BIS ^{3,4} (%)	14.7	14.5	14.5	14.3
Tier 1 Ratio ³ (%)	10.1	9.7	9.8	9.6
Tier 1 Common Equity Ratio ^{3,5} (%)	8.6	8.4	8.0	9.3
Calidad de cartera (%)				
Índice de cartera atrasada ⁶	1.79	2.30	2.60	2.62
Provisiones sobre cartera vencida	188.5	157.5	148.7	166.2
Índice de la cartera deteriorada ⁷	2.47	2.90	3.44	3.51
Otros datos				
Número de acciones, neto (en millones) ⁸	5,854.1	5,854.1	5,854.1	5,854.1
Precio promedio por acción (en S/.)	5.9	5.6	5.3	4.7
Número de empleados	22,330	22,657	27,750	28,941

* Cifras Proforma - No auditado, de acuerdo con normas internacionales de información financiera (NIIF).

¹ La utilidad neta por acción es calculada sobre la base del número de acciones actualizadas a diciembre del 2015.

² Los ingresos totales incluyen ingresos por intereses netos, ingresos por comisiones, ganancia neta en operaciones de cambio. Los gastos operativos incluyen las remuneraciones y beneficios sociales, los gastos administrativos, la depreciación y amortización.

³ BCP Individual en contabilidad local.

⁴ El ratio del 2015 es calculado con la metodología Basilea II establecida por la SBS.

⁵ En el 2015 se corrigió el cálculo del ratio ya que como parte de las deducciones se incluía el crédito fiscal asociado al IGV del negocio de arrendamiento financiero, cuando Basilea III solo requiere la deducción del crédito fiscal relacionado al impuesto a la renta.

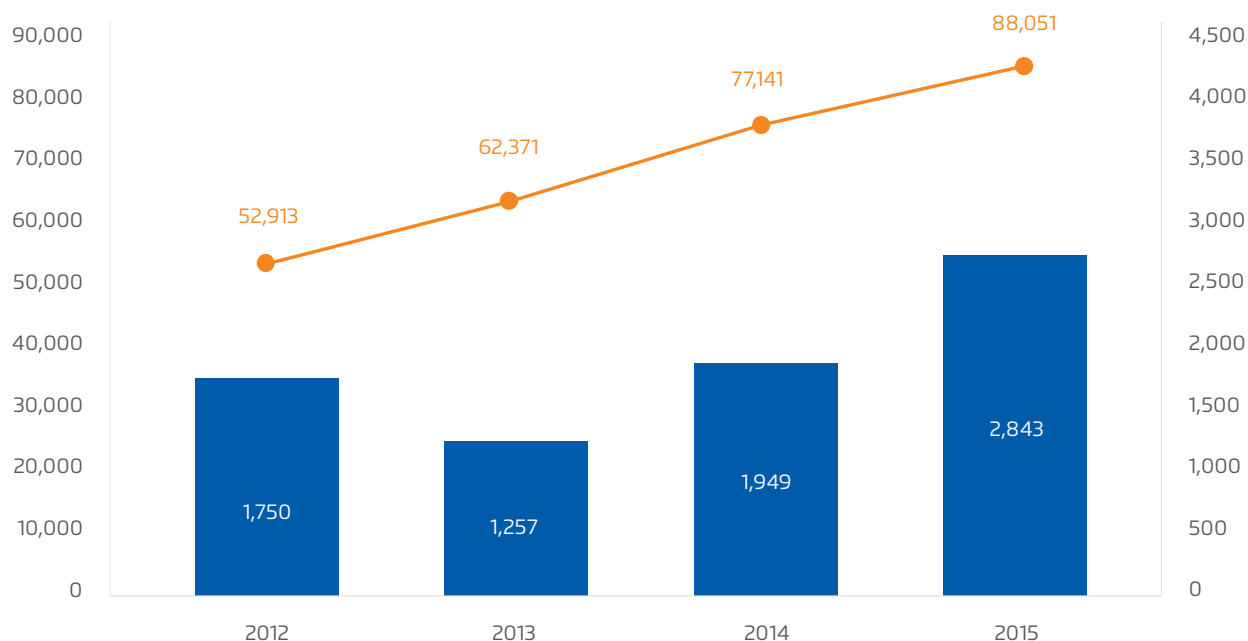
⁶ Cartera atrasada / total cartera. Cartera atrasada= cartera vencida + cartera judicial.

⁷ Cartera deteriorada / total cartera. Cartera deteriorada= cartera atrasada + cartera refinanciada.

⁸ El número de acciones al cierre del 2012, 2013, 2014 fueron 3,102.9 millones, 3,752.6 millones y 4,722.8 millones, respectivamente.

Principales indicadores de gestión

Utilidad neta y colocaciones brutas (S/. millones)



● Utilidad neta ● Colocaciones brutas

*Cifras proforma - No auditado, de acuerdo con NIIF.
Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

Utilidad neta

En el 2015, el BCP se desarrolló en un escenario complicado no solo por el bajo crecimiento de la economía peruana, sino también por la alta volatilidad registrada en los mercados financieros internacionales. Los frentes que se empezaron a trabajar desde el 2014, tales como la expansión del negocio de microfinanzas con la adquisición de Mibanco y su fusión con Edyficar; la mejora del modelo de negocios de Pyme; y el proyecto de eficiencia permitieron que en el 2015 BCP registrara una utilidad neta de S/. 2,843 millones, cifra 46% superior a los S/. 1,949 millones del 2014. Este resultado representó un ROAE de 25.8% y un ROAA de 2.3% (vs. 21.4% y 1.8% en el 2014, respectivamente).

Es importante considerar que, durante el 2015, BCP registró ingresos netos no recurrentes por S/. 312.7 millones, lo cual representó un ROAE recurrente de 23.2% en el 2015. Los ingresos no recurrentes corresponden principalmente a la ganancia por venta de valores, en particular, la venta de las acciones de BCP a Credicorp.

El mejor desempeño en el 2015 se reflejó de manera importante en el crecimiento de 42.9% de la utilidad operativa, el cual se explica principalmente por:

- El crecimiento de 15.9% del ingreso neto por intereses que, a su vez, fue el resultado de los mayores ingresos por intereses, en línea con la expansión de 32.5% en los saldos promedios diarios de colocaciones en moneda nacional, que permitió contrarrestar el incremento de 17.9% de los gastos por intereses. Lo anterior generó que el Margen Neto por Intereses (MNI) se sitúe en 5.86% para el 2015, lo cual implicó una ligera reducción de 12 pbs, en línea con lo esperado, y que a su vez resulta i) del mayor uso de instrumentos del BCRP, los cuales, por su naturaleza, requieren restringir depósitos en el BCRP, lo cual incrementa desproporcionadamente los activos que generan intereses; ii) de la mayor expansión de colocaciones en los segmentos de menores márgenes; y iii) por el incremento del costo de fondeo.

- El incremento de 27.5% de los ingresos no financieros frente al 2014 se sustenta en el mayor nivel de ganancias por operaciones de cambio y de ingresos por comisiones bancarias y de ganancias por operaciones de cambio. Asimismo, se registró una ganancia en venta de valores, en línea con el mayor valor de mercado de bonos soberanos de Latinoamérica.

por el deterioro de casos puntuales y aislados de clientes, tanto de Banca Mayorista como de Banca de Negocios, ya que en los segmentos como Pyme y Mibanco se observó una reducción significativa en este rubro. Sin embargo, a pesar del mayor nivel de provisiones netas para colocaciones en el año, el costo de riesgo se redujo a 2.14%, menor al 2.23% del 2014.

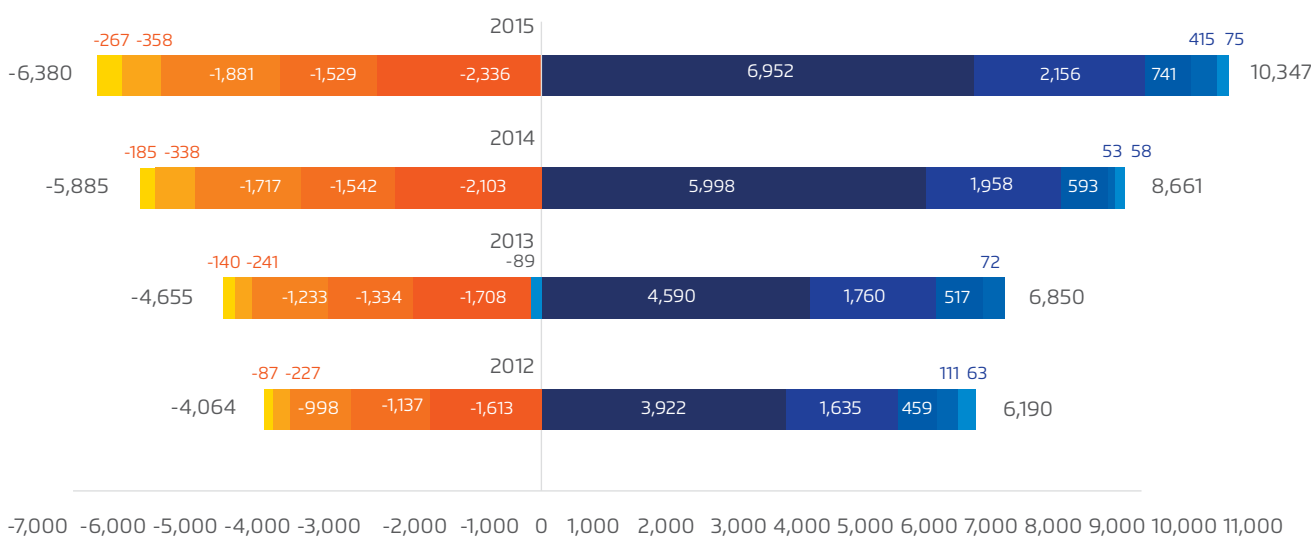
Lo anterior permitió contrarrestar:

- El mayor nivel de provisiones netas para colocaciones (9.5%), que en gran parte se explicó

- El incremento de 4.3% del total de gastos fue principalmente producto de las mayores remuneraciones y beneficios, en línea con el crecimiento orgánico de la organización.

Utilidad operativa

Ingresos y gastos totales (S/. millones)



Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

- Remuneraciones
- Ingreso neto por intereses
- Generales y administrativas
- Comisiones por servicios
- Provisiones por cobranza dudosa
- Ganancia neta en operaciones de cambio
- Depreciación y amortización
- Ganancia neta en la venta de valores
- Otros gastos
- Otros ingresos

El margen operativo del BCP ascendió a S/. 3,967 millones, superior a los S/. 2,776 millones registrados en el 2014. El excelente desempeño operativo fue resultado del sólido incremento de 19.5% de los ingresos totales, que permitió contrarrestar la expansión de 8.4% del total de gastos.

El aumento de los ingresos totales del banco fue el resultado fue consecuencia, en gran parte, de la buena evolución experimentada en sus principales componentes, como el ingreso neto por intereses y dividendos, que creció 15.9% como resultado del acertado manejo de los ingresos y gastos por intereses; por el ingreso por comisiones por servicios bancarios (10.1%); por el ingreso por mayores operaciones de cambio, las cuales se incrementaron en (25.0%) y las ganancias netas en venta de valores.

La favorable evolución del ingreso neto por intereses y dividendos es atribuible al importante incremento de 16.4% del ingreso por intereses y dividendos, explicado esencialmente por los mayores ingresos por intereses producto del crecimiento de las colocaciones que en saldos promedios diarios ascendió a 32.5% en moneda nacional. Al respecto, destaca el notable aumento del portafolio de colocaciones de Banca Mayorista, que registró una sólida expansión a lo largo del año.

Este crecimiento en el ingreso neto por intereses y dividendos permitió contrarrestar el aumento de 17.9 % de los gastos por intereses como resultado de que el ratio de gastos por intereses sobre depósitos se mantuvo relativamente estable, en línea con (i) mayores gastos por intereses sobre préstamos, a raíz del uso de los Instrumentos del BCRP, fuente alternativa de fondeo, básicamente en BCP y Mibanco y (ii) mayores gastos por intereses sobre bonos y notas subordinadas producto de la apreciación del Dólar Americano.

A su vez, los ingresos no financieros totales aumentaron (27.2%) como resultado i) del mayor nivel de ingreso por operaciones de cambio (25.0%), en

19.5%

de crecimiento de los ingresos totales permitió contrarrestar la expansión de los gastos operativos.

línea con la mayor volatilidad del tipo de cambio y el proceso de desdolarización que incrementó el volumen de este tipo de transacciones; ii) de las comisiones bancarias (10.1%), donde destaca el mayor ingreso por el crecimiento del volumen de transacciones en cuentas de ahorro, cuentas corriente, tarjeta de débito y cuenta maestra, así como el mayor flujo por servicios de giros, transferencias y contingentes. Asimismo, el incremento de los ingresos no financieros fue resultado de la ganancia por venta de valores, acorde con el mayor valor de mercado de bonos soberanos de Latinoamérica.

Con relación al total de gastos, estos totalizaron S/. 4,499 millones al cierre del 2015, cifra que equivale a un ligero crecimiento de 7.9% con respecto al nivel del año anterior. El nivel de gastos en el 2015 reflejó esencialmente los mayores gastos por remuneraciones y beneficios sociales (11.1%), como resultado del crecimiento orgánico de la organización y los mayores gastos administrativos y generales, los cuales aumentaron 9.9%.

Es importante resaltar los resultados del Proyecto de Eficiencia que se ha venido desarrollando durante el 2015. Así, a pesar del crecimiento del negocio y la evolución de los gastos operativos en el 2015, el ratio de eficiencia se redujo de 46.6% en el 2014 a 44.6% en el 2015, lo cual demuestra nuevamente el compromiso de la organización con la estrategia de reducir los gastos operativos.

Activos y colocaciones

Al culminar el 2015, los activos del BCP se situaron en S/. 135,838 millones, nivel superior a los S/. 115,750 millones registrado en el 2014.

Al considerar los saldos promedios diarios, se observa un crecimiento de 16.3% con relación al nivel del 2014, destacando el de todos los segmentos, principalmente Banca Mayorista (19.7%) y Banca Minorista (13.0%).

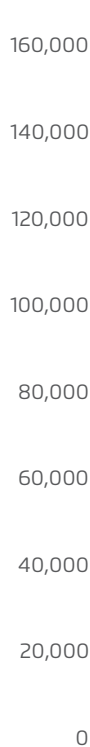
Esta expansión se explica por:

- La expansión de 19.7% de la cartera de Banca Mayorista, que generó 55% de la expansión anual en términos nominales (incluye el efecto de apreciación del dólar americano frente al sol);
- El mayor dinamismo de la Banca Minorista, en la segunda mitad del año, lo cual explicó 32% del crecimiento anual del portafolio, en términos nominales. En este contexto, Banca Minorista logró crecer 13.0% en el 2015, nivel superior a la expansión de 9.5% del 2014;
- El desempeño del portafolio de las subsidiarias de BCP, Mibanco y BCP Bolivia explican aproximadamente el 13% de la variación AaA, en términos nominales; y
- La apreciación de 14.2% del dólar americano frente al sol explica 34.9% de la expansión de las colocaciones en el 2015.

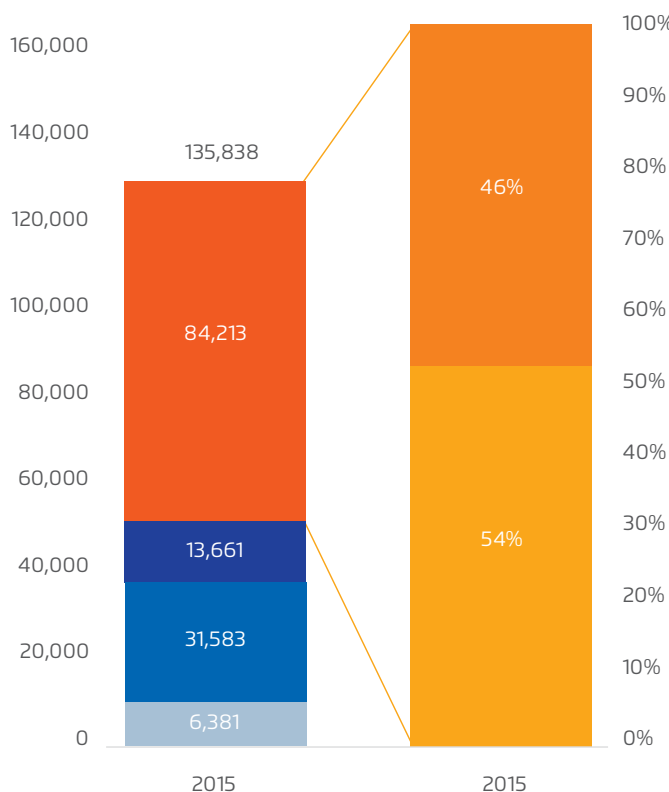
Como resultado de todo lo anterior, el portafolio de Banca Mayorista redujo su participación dentro del total al pasar de 48% a 46% al cierre del año, mientras que las colocaciones de Banca Minorista (incluyen Mibanco) registraron una participación de 54% (versus 52% a diciembre 2014).

Al cierre de diciembre, el BCP registró una participación de mercado en colocaciones de 30.3%¹, con lo cual mantuvo su posición de liderazgo en el sistema. Este logro es destacable en la medida que fue obtenido en un contexto caracterizado por una desaceleración económica y una fuerte competencia en casi todos los segmentos.

Composición de activos¹
(S/. millones)



Composición de la cartera de colocaciones² (%)



- Colocaciones netas
- Banca Mayorista
- Inversiones
- Banca Minorista
- Fondos disponibles
- Otros

¹ Cifras Proforma - No auditado, de acuerdo con NIIF.
² Saldos promedios diarios del cuarto trimestre del 2015.

Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

¹ Participación de mercado a diciembre de 2015. Incluye BCP y Mibanco.

² El programa MiVivienda se refiere a los créditos hipotecarios respaldados por el gobierno peruano. En el 2014 se lanzó el nuevo crédito MiVivienda con mejores condiciones para asegurar el mayor cumplimiento de pago.

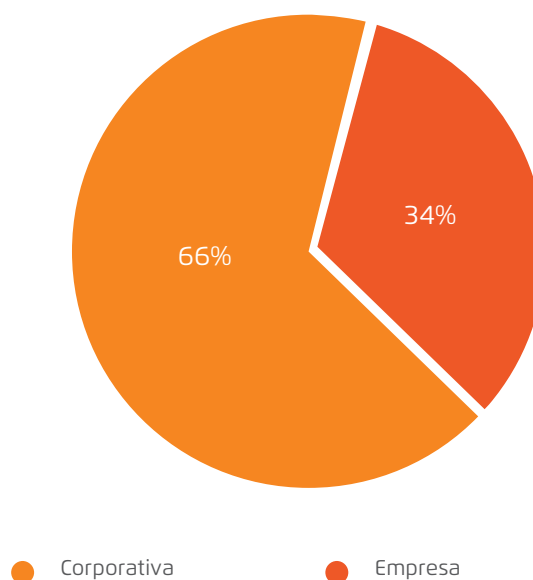
Banca Mayorista

Al analizar el portafolio de Banca Mayorista, se aprecia una expansión anual de 19.7% en saldos promedios diarios, como resultado principalmente del crecimiento de Banca Corporativa, en línea con los mayores financiamientos de mediano plazo, mayormente en moneda nacional. Asimismo, en el 2015 se evidenció la continua desdolarización del portafolio, pasando de 65% del portafolio total denominado en moneda extranjera (ME) en el 2014 a 50% para el 2015. Ello es consistente con el crecimiento de 68.4% de la cartera denominada en moneda nacional (MN), versus la reducción de 18.4% de la cartera en ME.

La expansión del portafolio en MN refleja la creciente demanda de los clientes corporativos ante un escenario de devaluación del sol con relación al dólar americano de 14.2%, con respecto al nivel de cierre del 2014. Asimismo, la tasa de crecimiento del portafolio de Banca Mayorista resultó de una expansión muy satisfactoria de las bancas que la integran, al alcanzar tasas de crecimiento de 24.7% y 11.2% en Banca Corporativa y Banca Empresa, respectivamente.

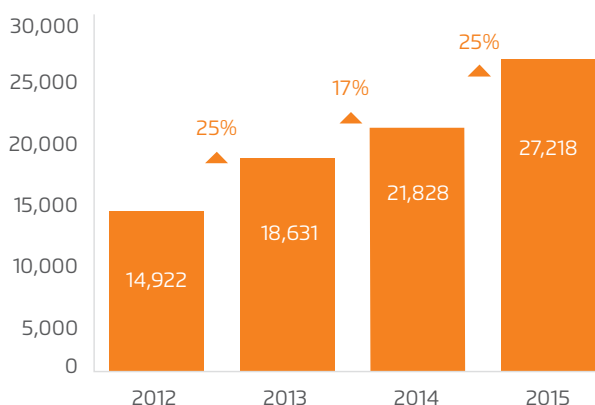
Finalmente, el BCP mantuvo el liderazgo del mercado con una participación en colocaciones de Banca Mayorista de 40.3% que, a su vez, representó una participación de 66% y de 34% en Banca Corporativa y Banca Empresa, respectivamente, al cierre del 2015.

Composición de cartera de Banca Mayorista* (%)

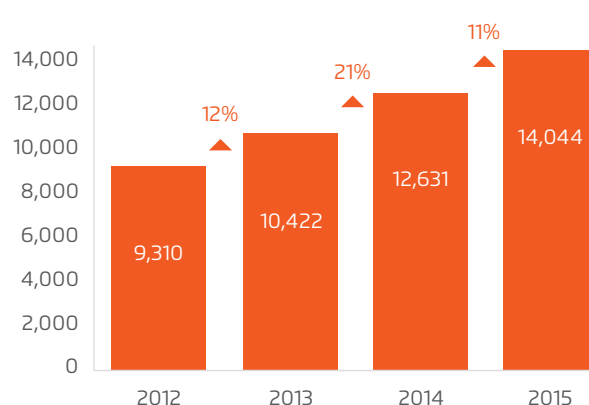


Saldos promedios diarios del cuarto trimestre de 2015.
Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

Evolución de la cartera de Banca Corporativa* (S/. millones)



Evolución de la cartera de Banca Empresa* (S/. millones)

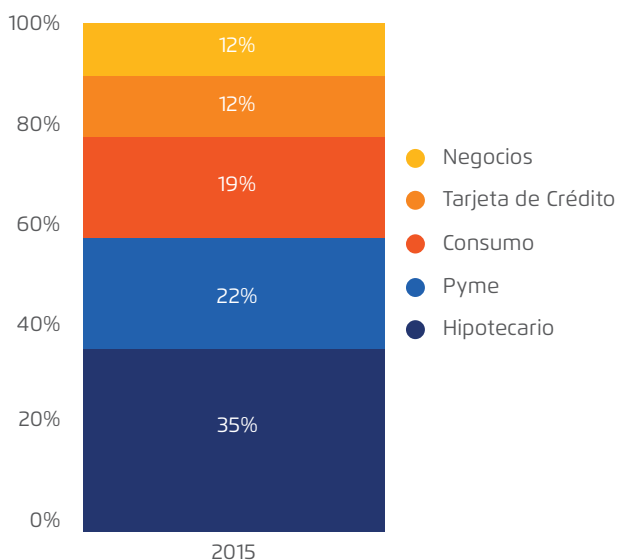


* Saldos promedios diarios del cuarto trimestre de cada año.
Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

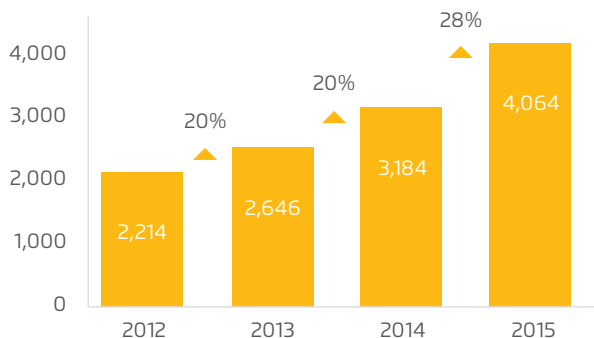
Banca Minorista

Banca Minorista registró un estable e importante desempeño que se reflejó en el crecimiento anual de 13.0% medido en saldos promedios diarios de colocaciones, como resultado de la expansión lograda principalmente en los segmentos de Hipotecario, Tarjeta de Crédito y Negocios. A diferencia del 2014 y considerando la complicada coyuntura internacional del 2015, todos los segmentos crecieron de manera sólida y principalmente en MN. Asimismo, el crecimiento de esta banca se basó principalmente en la innovación de productos que lograran satisfacer las necesidades de los diferentes grupos de la población, así como en la mejora de la propuesta de valor de los productos tradicionales y en el crecimiento de la red de puntos de acceso a disposición de los clientes, principalmente los costo-eficientes. Ello es una evidencia clara del potencial existente para los siguientes años en sectores que aún registran un bajo nivel de bancarización.

Composición de la cartera de Banca Minorista¹



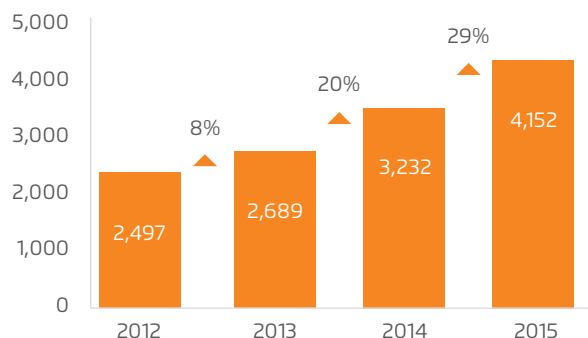
Negocios¹ (S/. millones)



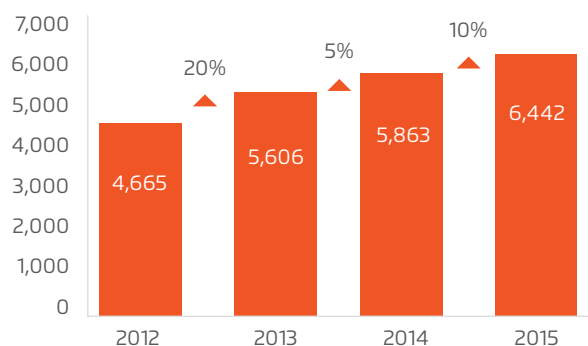
¹ Saldos promedios diarios del cuarto trimestre de cada año.

² Incluye Mibanco.

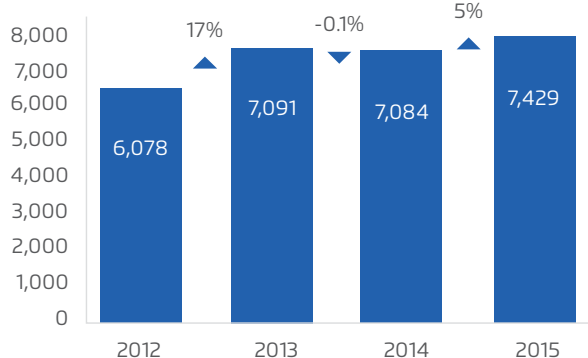
Tarjeta de Crédito¹ (S/. millones)



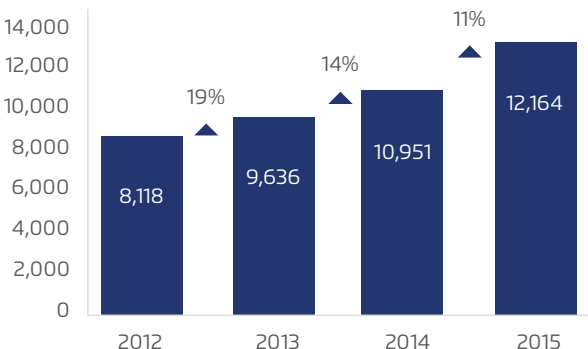
Consumo¹ (S/. millones)



Pyme^{1,2} (S/. millones)



Hipotecario¹ (S/. millones)



Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

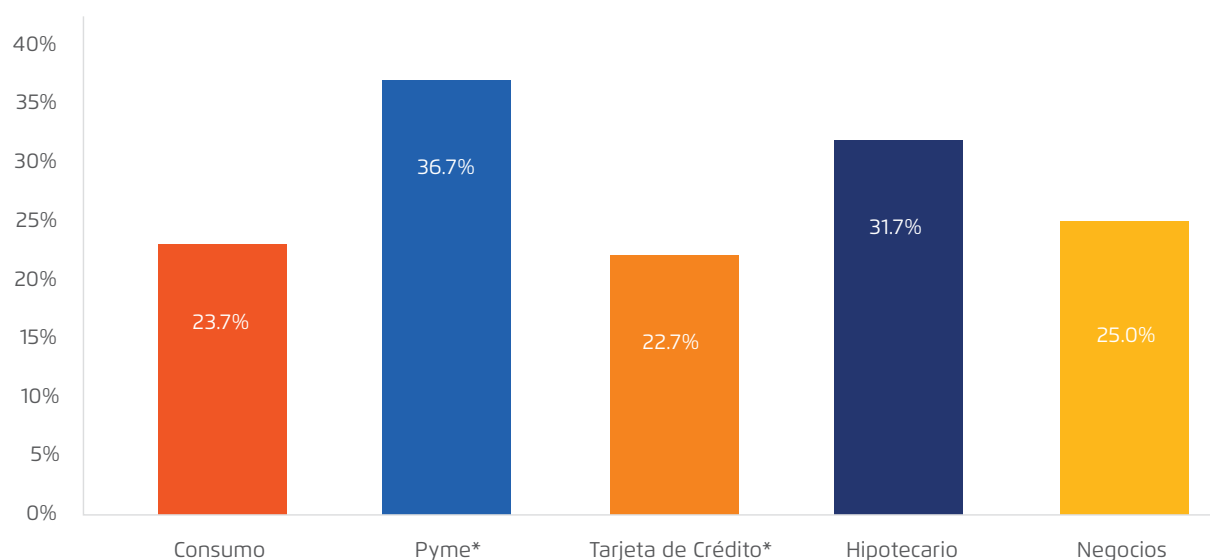
Al interior del portafolio de Banca Minorista, el crecimiento fue liderado por el segmento Hipotecario, el mismo que registró una expansión en saldos promedios diarios de 11.1%. De esta manera, el BCP mantuvo su posición de liderazgo en este segmento, alcanzando una participación de mercado de 31.7% al cierre del 2015.

De igual forma, el segmento de Tarjeta de Crédito registró un importante crecimiento de 28.5%, impulsado por las campañas para captar clientes afluentes realizadas durante el año, logrando una participación de

mercado de 22.7% a diciembre de 2015.

Adicionalmente, la carteras de los segmentos Negocios, Consumo y Pyme registraron un crecimiento de 27.6%, 9.9% y 4.9% respectivamente. Es importante resaltar que todos los segmentos minoristas lograron obtener una mayor participación de mercado en el 2015 vs. el 2014, producto de las campañas realizadas y la mejora continua de nuestro enfoque al cliente, orientado a potenciar nuestros productos y/o servicios para que se ajusten a las necesidades del cliente.

Participación de mercado (%) - Banca Minorista (Diciembre de 2015)



* Incluye Mibanco.

Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

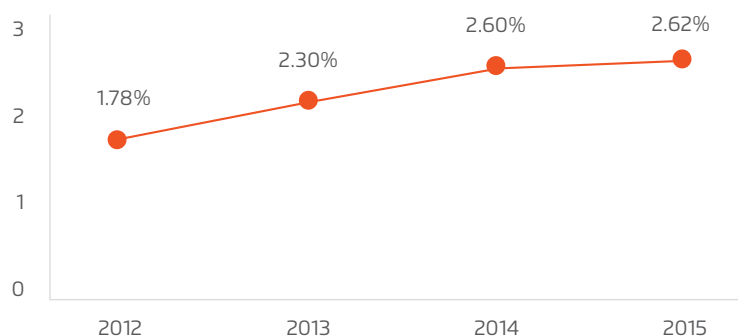
Calidad de cartera y cobertura

Al culminar el 2015, el índice de morosidad del BCP ascendió a 2.62%, solo 2 pbs mayor al 2.60% registrado al cierre del 2014 y ligeramente por encima del índice promedio del sistema bancario (2.54%). Cabe resaltar la relativa estabilización que muestra la evolución del índice en los últimos cuatro años, lo cual refleja, en gran parte el control y mejora lograda en segmentos como Pyme y Mibanco, los cuales se vieron afectados en el año 2014.

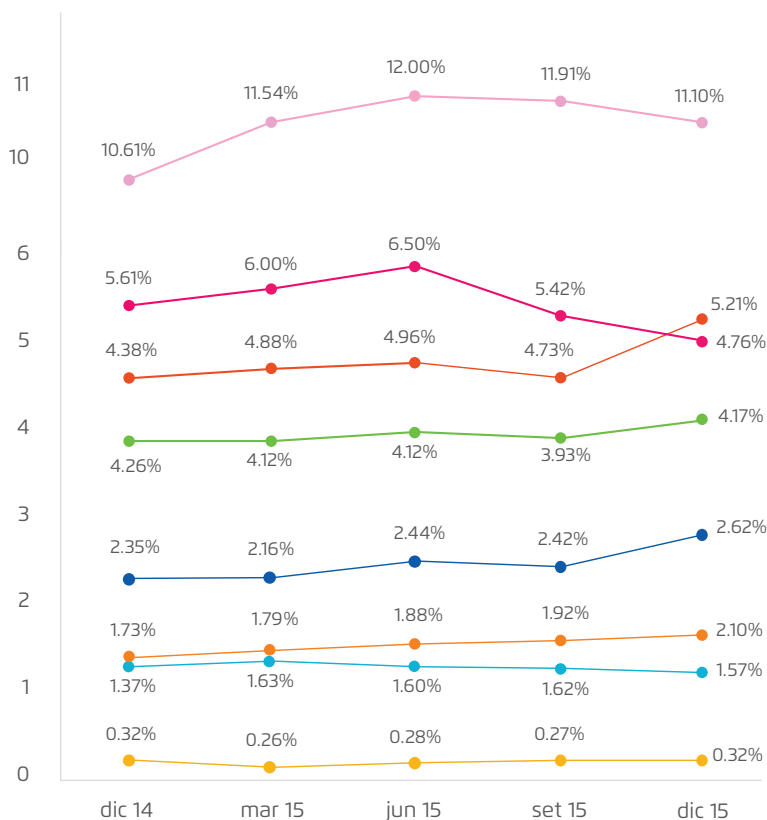
Al analizar el ratio por segmento de negocio se observa que:

- Banca Mayorista cerró el año con un ratio de morosidad similar al del ejercicio anterior. Sin embargo, durante el 2015 logró registrar niveles menores, pero ciertos casos aislados presionaron ligeramente hacia el alza el índice de morosidad.
- La morosidad en BCP Bolivia se mantuvo en niveles bastante bajos y por debajo del promedio del Sistema. Sin embargo, en términos anuales registró un incremento de 20 pbs con relación al nivel de cierre del 2014. No obstante cabe destacar la reducción que registró al cierre del 2015, luego del pico alcanzado en marzo.
- Mibanco sin duda representa el segmento con significativa mejora luego de haber registrado un nivel de morosidad de 6.50% en junio del 2015, consiguió reducir el índice a 4.76% lo que representa una reducción de 85 pbs vs. diciembre 2014. Es importante destacar que la morosidad está bastante cercana al nivel histórico que mantenía Edyficar (aproximadamente 4%). El buen desempeño en términos de control de la calidad de cartera proviene principalmente del mejor perfil de riesgo en la originación, así como los castigos realizados como parte del proceso de limpieza de la cartera luego de la adquisición y como parte de la fusión de ambas instituciones.
- Si bien el segmento Pyme registró un

Índice de cartera atrasada* (%)



Índice de cartera atrasada por segmento* (%)



- Mibanco
- Negocios
- Tarjetas de Crédito
- Consumo
- Hipotecario
- Bolivia
- Mayorista
- Pyme

* Cifras no auditadas NIIF.
Fuente: BCP - Gerencia de Planeamiento y Finanzas.

incremento en el ratio con relación al nivel de cierre del 2014, es importante resaltar que en junio del 2015 alcanzó un nivel pico de 12% que representó el punto de inflexión, ya que en la segunda mitad del año la morosidad se redujo. Esto fue producto de la redefinición del modelo de negocios en los aspectos comerciales, de riesgos y de cobranzas. Es importante considerar que el nivel de garantías reales en este negocio es de aproximadamente 50%.

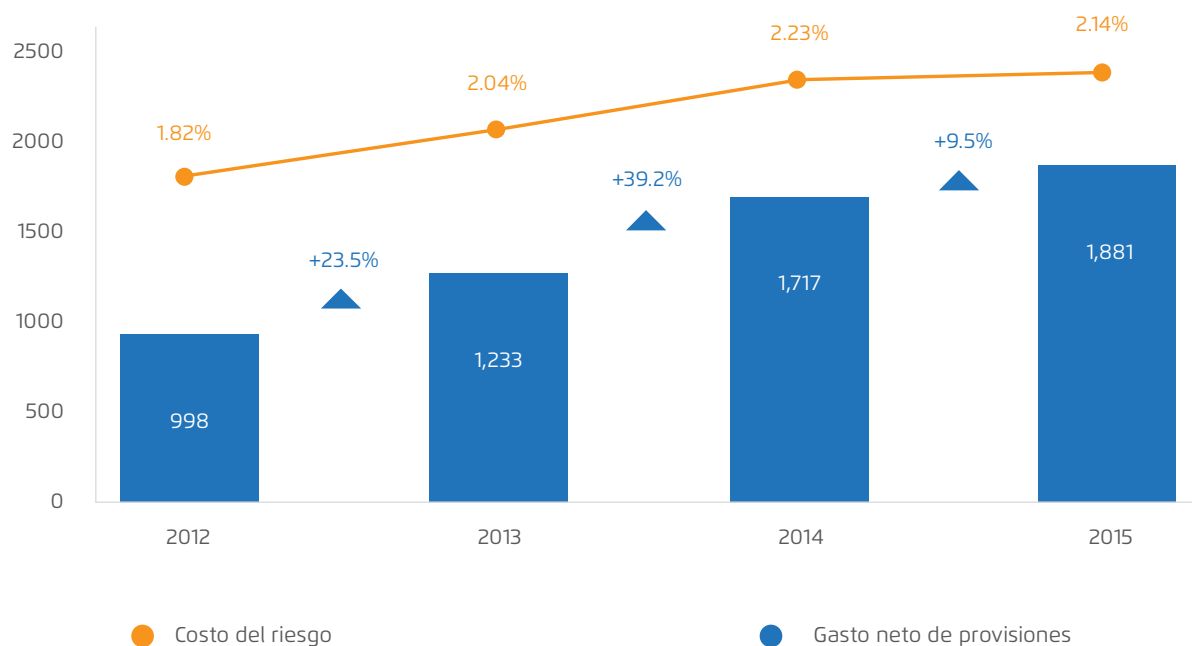
- En el segmento Negocios, el índice de morosidad se incrementó 83 pbs con relación al nivel del 2014. Esto fue producto del deterioro de clientes puntuales, el cual a su vez estuvo relacionado al mal desempeño de nuevos proyectos fuera del rubro principal de la empresa, producto de la desaceleración económica. Es importante resaltar que los clientes de este segmento cuentan con un alto nivel de cobertura en garantías reales (inmuebles), que asciende aproximadamente a 70%.
- Tarjeta de crédito mostró una tendencia decreciente en la morosidad en la mayor parte

del año, sin embargo al cierre del 2015 el índice de morosidad se incrementó ligeramente. Es así que la reducción en términos anuales fue de 9 pbs.

- El segmento Consumo también mantiene un índice de morosidad relativamente bajo, sin embargo, este se incrementó a partir de marzo, registrando un aumento de 27 pbs con relación al nivel del 2014.
- Hipotecario también registró un crecimiento de la morosidad producto de la maduración del portafolio de Mivivienda²; y el deterioro de algunos clientes afectados por la apreciación del dólar americano.

Así, las provisiones para colocaciones se incrementaron ligeramente en 9.5% en línea con la evolución de la morosidad de los segmentos Hipotecario, Negocios, Consumo y Tarjeta de Crédito. Sin embargo, la mejora en negocios como Pyme y Mibanco permitió reducir el costo del riesgo,³ el cual se situó en 2.14% en el 2015, nivel menor en 9 pbs respecto al 2014. Al finalizar el 2015, el ratio de cobertura ascendió a 166.2%, mayor al 164.7% de cierre del 2014.

Evolución del gasto neto de provisiones y costo del riesgo (S/. millones)



Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

² El programa Mivivienda se refiere a los créditos hipotecarios respaldado por el gobierno peruano. En el 2014 se lanzó el nuevo crédito Mivivienda, con mejores condiciones para asegurar el mayor cumplimiento de pago.

³ Fórmula = Gastos neto de provisiones / Colocaciones totales.

Pasivos y depósitos

Los pasivos totales de BCP Consolidado ascendieron a S/. 123,559 millones al cierre del 2015, nivel superior (16.9%) al registrado en el año anterior.

Los depósitos crecieron 15.7% en el 2015 y continuaron representando la principal fuente de financiamiento, con una participación de 68.1% (vs. 68.9% en el 2014).

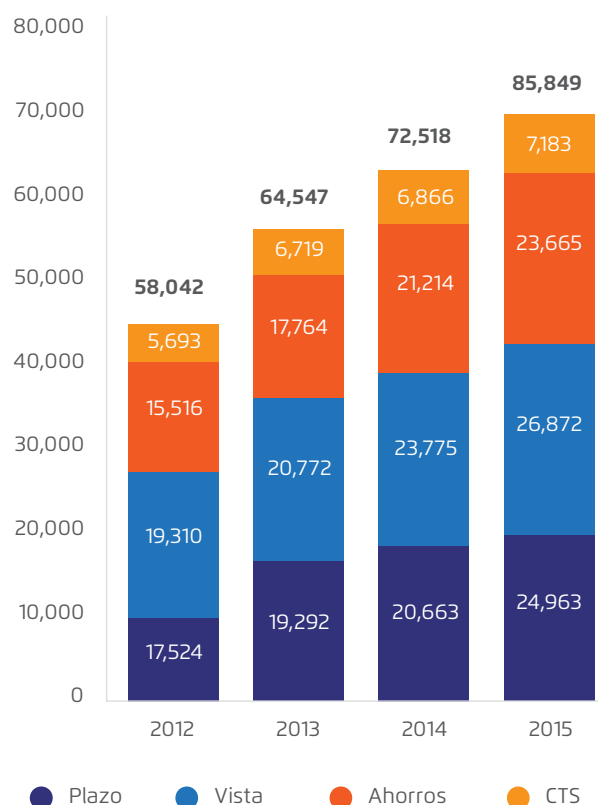
Por otro lado, el rubro Deuda a Bancos y Corresponsales, que incluye compromisos de recompra, aumentó en 22.6%, principalmente producto del incremento significativo de los instrumentos del BCRP en el 2015, lo cual permitió la continua sustitución de los diferentes tipos de fondeo por dichos instrumentos, pasivos que se caracterizan por ser de menor costo y de mayor estabilidad. Asimismo, estos instrumentos representaron el 10.3% del total del fondeo de BCP Consolidado vs. el 6.4% registrado en el 2014, en línea con la mayor oferta de este tipo de operaciones durante el año que tienen el objetivo de inyectar liquidez en moneda nacional. Cabe resaltar también que este tipo de fondeo alternativo con el BCRP ha permitido mantener el costo de fondeo del banco porque ha permitido sustituir principalmente los Bonos y deuda subordinada, que a su vez representan la fuente de fondeo de mayor costo y las deudas a bancos y corresponsales.

Finalmente, el costo de fondeo del negocio bancario se mantuvo en 2.1% al cierre del 2015, nivel similar registrado en el 2014. Lo anterior se atribuye esencialmente al cambio en la estructura de fondeo, específicamente a la mayor participación de los depósitos clave (Vista, Ahorro y CTS), al igual que la mayor participación de adeudos con el BCRP a través de los instrumentos antes mencionados.

En términos generales, la expansión de los depósitos provino principalmente de los mayores depósitos a Plazo (20.8%), de ahorro (17.4%) y depósitos que no generan intereses (37.4%). Por su parte, los depósitos a plazo, representaron 47% del crecimiento anual, principalmente como resultado de las mayores captaciones en la segunda mitad del año a través de BCP individual y Mibanco, este último realizó una importante campaña de captación en el segundo semestre del 2015.

Los depósitos en moneda nacional pasaron a representar 44% del total de depósitos, por debajo de 51% de participación registrado al cierre del 2014. Este proceso de dolarización de los depósitos esta asociado a la apreciación del dólar americano frente al sol. Al culminar el año, el BCP mantuvo su liderazgo en el sistema con una participación de 32.8% en depósitos.

Composición de los depósitos* (S/. millones)

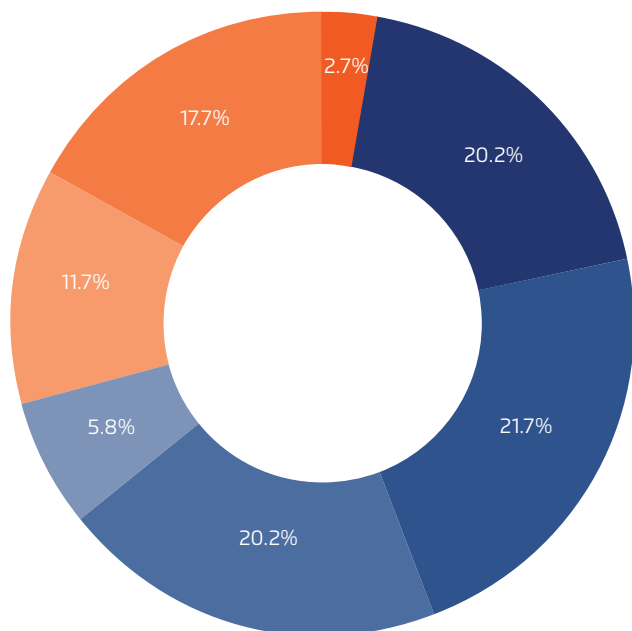


*Cifras Proforma - No auditado, de acuerdo con NIIF.
No incluye intereses por pagar.

Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

Composición del pasivo¹(%)

2015



- Depósitos a plazo
- Depósitos a la vista
- Depósitos de ahorro
- CTS
- Bonos y deudas subordinadas
- Deudas a bancos y corresponsales²
- Otros pasivos

¹ Cifras Proforma - No auditado, de acuerdo con NIIF.

² Incluye fondeo del BCRP

Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

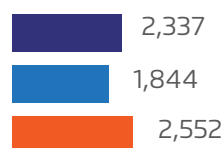
Canales de atención¹

Otro aspecto importante para la estrategia de crecimiento a largo plazo, relacionado con el compromiso del BCP con la bancarización, es poseer una eficiente y rentable red de canales de atención. Por ello que en el 2015 se observó una reducción importante de los Agentes de Mibanco, producto del término de convenios que mantenía hasta el 2014 con sus Agentes, lo cual responde a la puesta en marcha de las sinergias identificadas en el frente de canales por lo cual ahora Mibanco puede acceder al uso de canales de distribución de BCP. Sin embargo, se continuó con el plan de expansión de los canales alternativos y costo-eficientes, tales como los Cajeros automáticos, elementos importantes para promover la bancarización, cuyo crecimiento en el año fue 2.3% acorde con el crecimiento orgánico del negocio. Así, el banco consolidó una red de 9,164 puntos de contacto, lo que le permitió estar más cerca de sus actuales clientes y de la población que todavía no accede al sistema financiero.

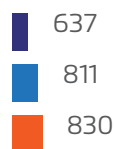
Cabe mencionar que el volumen de transacciones se incrementó en 7.0% durante el 2015, en el que destacó el significativo crecimiento de las transacciones realizadas en canales alternativos y costo-eficientes, mientras que las transacciones realizadas en los canales tradicionales disminuyeron, como por ejemplo, Ventanilla disminuyó en 2.9%. Este comportamiento demuestra los frutos de la estrategia de incentivo en el uso de canales costo-eficientes, como Cajeros Automáticos, Banca por Internet y Banca Celular, en reemplazo del uso de canales tradicionales.

Evolución de canales de atención - BCP y subsidiarias (Unidades)

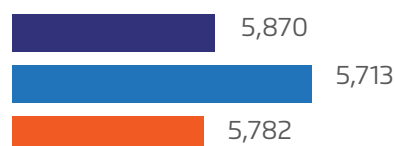
Cajeros automáticos



Agencias



Agentes BCP



● dic 13

● dic 14

● dic 15

Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

¹ Canales de distribución solo en Perú.

4

Nuestros negocios

Banca Mayorista

Banca Minorista y Gestión de Patrimonios

Tesorería

Riesgos

Operaciones, Sistemas y Administración

Control Interno

Gestión y Desarrollo Humano

Responsabilidad social

Mibanco

BCP Bolivia



Banca Mayorista

El excelente desempeño de Banca Mayorista en el 2015 se sustentó en importantes iniciativas que buscan preservar el liderazgo y la rentabilidad, entre las que destacan:

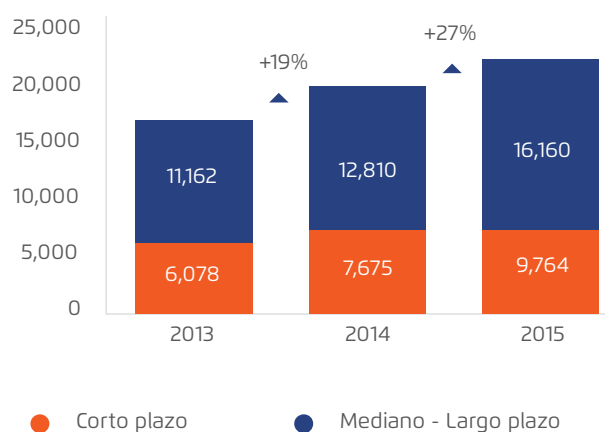
- Cambio en nuestro Modelo de Negocios, lo que permite a nuestros ejecutivos que se concentren más en la asesoría de los clientes y la generación de nuevos negocios.
- Revisión de nuestros productos y servicios para encontrar oportunidades de eficiencia y posibilidades de entregar a nuestros clientes un producto o servicio competitivo.
- Asesoría a muchos de nuestros clientes para dolarizar sus créditos en una coyuntura de devaluación y reducir así el riesgo cambiario, ello de la mano con la directiva del BCRP.

Banca Corporativa

Nos mantenemos como líderes en el sistema bancario nacional.

Cerramos el 2015 con cerca de S/. 26,000 millones en colocaciones directas y S/. 12,600 millones en créditos contingentes (por ejemplo, cartas fianzas, cartas de créditos de importación o de exportación y stand-by). Esto representó un crecimiento anual de 27% en créditos directos.

Colocaciones directas por plazo (S/. millones)



Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

Este desempeño nos mantiene como líderes en el sistema bancario nacional, con una participación de 45.1% en colocaciones directas a diciembre del 2015, frente a 44.5% registrado a diciembre de 2014, así como de 36.7% en créditos contingentes a diciembre del 2015, respecto al 35.0% alcanzado a diciembre del año anterior.

En el caso de los depósitos, el promedio de saldos se redujo en 3.7% durante el 2015, pasando de un volumen promedio de S/. 13,716 millones en el 2014 a S/. 13,207 millones en el 2015.

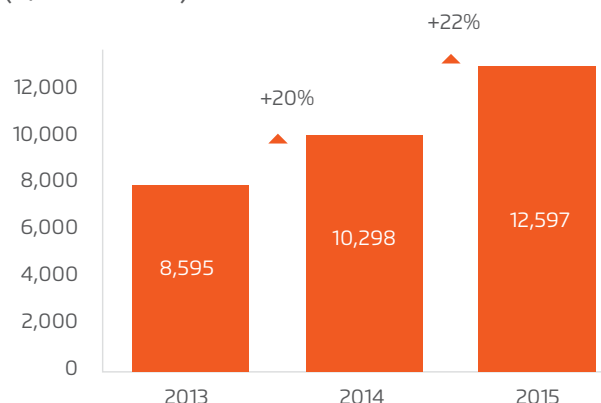
Resultados consistentes con un negocio maduro y altamente competitivo.

Pese al entorno competitivo, logramos crecer preservando la rentabilidad gracias a una adecuada gestión de precios ajustados al riesgo y a una mayor venta cruzada de productos. Adicionalmente, fue clave el uso intensivo de medios electrónicos por parte de nuestros clientes, así como la consolidación del nuevo modelo de gestión comercial, que nos asegura la captación oportuna de nuevos negocios.

Los ingresos por servicios de la banca se incrementaron 14% en el 2015. Este resultado se obtuvo gracias a los mayores ingresos por operaciones de compra y venta de moneda extranjera, así como por el aumento de los ingresos derivados del servicio de recaudación.

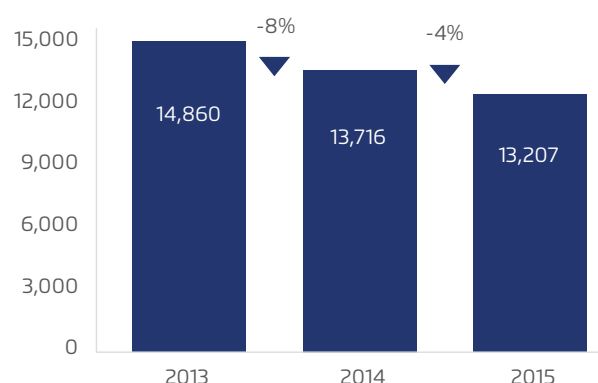
Durante el 2015, la rentabilidad ajustada por riesgo (RAR) de Banca Corporativa pasó de 29.0% en el 2014 a 22.9%. En este contexto, la utilidad neta de la banca alcanzó S/. 455.6 millones a diciembre del 2015, frente a S/. 376.7 millones registrados en el 2014.

Contingentes¹
(S/. millones)



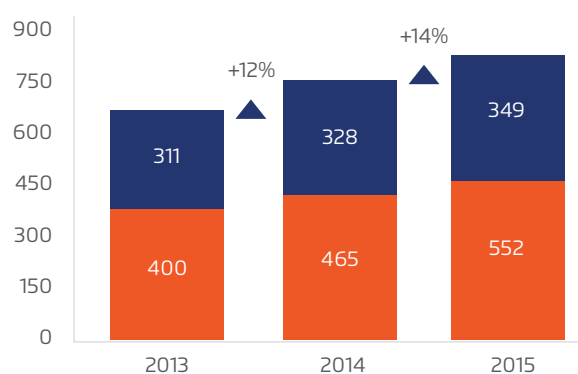
Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

Depósitos¹
(S/. millones)



Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

Distribución de ingresos
(S/. millones)



● Comisiones por servicios ● Margen neto por intereses

Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

¹ Saldos promedios diarios del cuarto trimestre de cada año.

Negocios Internacionales

Durante el 2015, hemos mantenido el liderazgo del mercado de comercio exterior gracias a la confianza de nuestros clientes y a nuestro servicio de asesoría. Seguimos marcando la diferencia en un entorno considerablemente competitivo.

El 2015 fue un año difícil para el comercio exterior del país, debido principalmente a los menores precios internacionales de los commodities y a la desaceleración de las economías de nuestros principales destinos de exportación, en especial de China, lo cual impactó en las exportaciones e importaciones del país, que se contrajeron 14.7% y 10.4%, respectivamente, en relación a los niveles del 2014. Pese al entorno internacional complicado, logramos mantener el liderazgo del mercado de las exportaciones con una participación del 43.0%.

De la misma manera, hemos liderado el negocio de importaciones, con una participación de mercado de 31.8%, mayor a la obtenida en el 2014, que se situó en 30.4%.

El negocio de Factoring Internacional creció 13.2% en volumen, lo cual se tradujo en una participación de mercado de 87.4%, gracias a los mayores negocios en este producto y a nuestra participación como miembro de FCI (Factor Chain International), la cadena internacional de factoraje que congrega a instituciones

13.2%
de crecimiento del negocio de Factoring Internacional.

financieras internacionales de primer nivel. El excelente desempeño en este negocio durante el 2015 nos posicionó en el primer lugar de las entidades latinoamericanas que gestionó el mayor volumen entre los miembros de FCI.

En el negocio de contragarantías, a pesar de la contracción de la inversión pública en nuevos proyectos de infraestructura, afianzamos el liderazgo del BCP en la emisión de garantías a largo plazo, participando en la renovación de las garantías de la Línea 2 del Metro de Lima (en donde se recibieron garantías sindicadas de siete bancos extranjeros por un monto total de S/. 716.3 millones).

Es importante destacar que, por quinto año consecutivo, la publicación especializada Trade Finance, perteneciente a la prestigiosa revista Euromoney, nos premió como el mejor banco en comercio exterior en el Perú, lo cual nos posiciona como banco líder en el ámbito del comercio exterior.

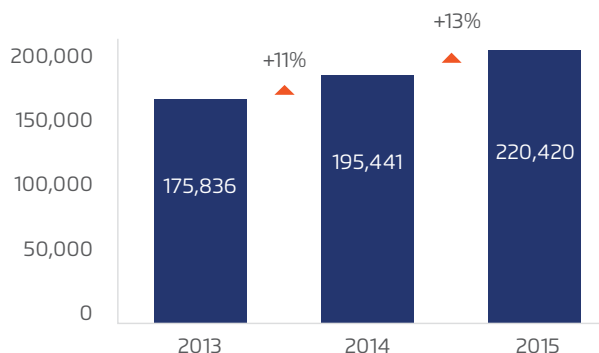
Leasing

Continuamos consolidando nuestro liderazgo en el mercado con una participación de 39.4% en el sistema financiero al cierre del 2015. Cabe resaltar que los volúmenes totales de arrendamiento financiero del sistema registraron un crecimiento de 3.1% en el 2015, pasando de S/. 23,583 millones en el 2014 a S/. 24,305 millones en el 2015.

Los resultados de leasing en términos de rentabilidad también fueron positivos como consecuencia de mantener nuestros spreads con una cartera sana en términos de provisiones. Así, el margen financiero creció en 12.8%, alcanzando S/. 220.4 millones. Esto se tradujo en un ROAE de 33.2%.

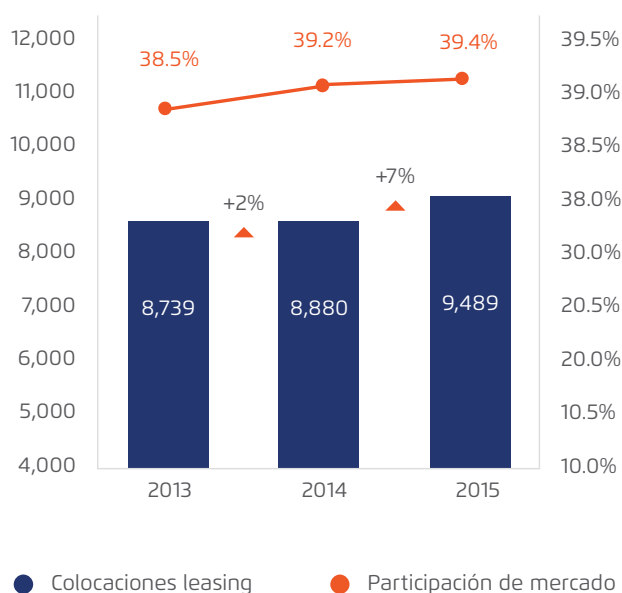
Además, la importante presencia del BCP en el segmento corporativo y nuestro sólido liderazgo en el mercado nos consolidan entre las principales entidades financieras de Latinoamérica, según el World Leasing Yearbook elaborado por The Alta Group.

Margen financiero (S/. miles)



Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

Colocaciones Leasing¹ (S/. millones)



¹ Saldos promedios diarios del cuarto trimestre de cada año.

Servicios para empresas (Cash management y servicios transaccionales)

Seguimos consolidando nuestro liderazgo, basado en innovación y amplia cobertura.

Telecrédito (Banca electrónica)

- El número de transacciones realizadas a través de nuestra banca remota ascendió a 55.3 millones de transacciones, lo cual representa un incremento de 4% en el 2015.
- El número de empresas afiliadas a la Banca Electrónica superó las 45 mil empresas (29% respecto al 2014).

Servicio de pago a proveedores

- El número de transacciones mensuales por pago a proveedores en el BCP se incrementó de 984 mil a 1.01 millones en promedio (3%).
- El monto de los pagos mensuales en este servicio pasó de S/. 10,732 millones a S/. 12,012 millones en el 2015 (12%).
- También en este servicio, el BCP ocupa una posición líder debido a que canalizó 42.6% de los pagos a proveedores en el sistema financiero a diciembre 2015.

Servicio de recaudación

- El monto recaudado a través de este servicio se incrementó 9% con relación al nivel del 2014 hasta alcanzar más de S/. 65,158 millones anuales.
- El número de recaudos para el 2015 fue de 90 millones de operaciones.
- El número de puntos de recaudo actual es de 8,331 (Agencias, Agentes BCP y Cajeros Automáticos), lo que posiciona al BCP como una de las principales redes de recaudación del país.

Servicio de pago de haberes

- Al cierre del 2015, el número de personas que recibe su sueldo a través de los servicios del BCP aumentó de 1.16 millones a 1.17 millones (1%).
- El monto de pagos mensuales en haberes canalizados por intermedio del BCP ascendió a S/. 3,338 millones (7%).
- Mantenemos un claro liderazgo en este servicio al canalizar 47.8% de los haberes pagados en el sistema financiero.

Financiamientos electrónicos

- Contamos con productos de financiamiento innovadores que complementan un portafolio de productos de financiamiento electrónico, como el autodesembolso, el financiamiento electrónico de ventas, el financiamiento electrónico de compras, el factoring electrónico y otros que generan mucho valor en términos de ahorro de tiempo y número de trámites para los clientes, ya que se autoatienden en línea.
- El portafolio de factoring electrónico mostró un saldo de cierre 2015 de S/. 1,262 millones, lo que representa un aumento de 26% con respecto al saldo de cierre 2014.
- El 69% de los préstamos de corto plazo se desembolsaron a través de los financiamientos electrónicos.

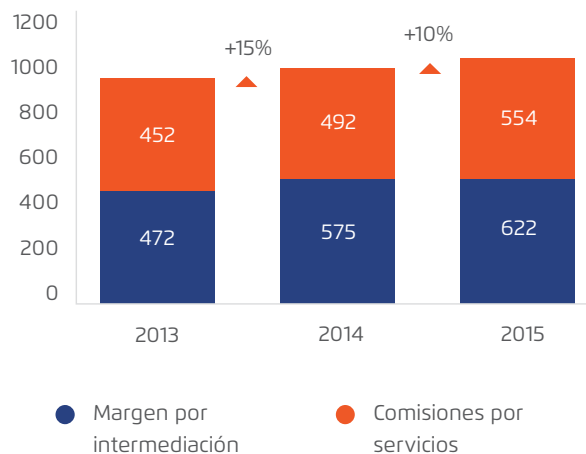
Banca Empresa e Institucional

Crecimiento con eficiencia

Durante el 2015, la utilidad neta de la banca alcanzó S/. 580 millones (19%). Nuestro ROAE llegó a 40.2%, cayendo 3.8% con respecto al año anterior, mientras que el indicador de eficiencia se redujo de 30.9% a 27.8% en dicho periodo. Los Ingresos por Servicio representaron el 47.1% de los ingresos totales de la banca. De esta forma, confirmamos un mejor desempeño de la banca en un año donde la competencia se acentuó.

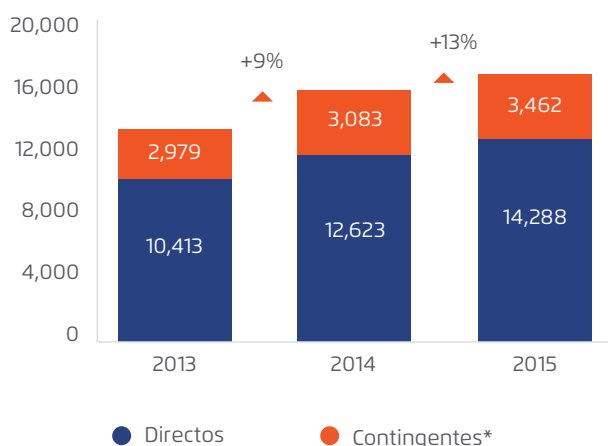
Nuestras colocaciones directas medidas en saldos promedios diarios fueron S/. 14,288 millones (13.2%), y nuestras colocaciones contingentes promedio alcanzaron los S/. 3,462 millones. Del total de colocaciones directas, 47% correspondió al corto plazo, y el 51.1% se realizó en Soles, proporción que se incrementó en el 2015 con respecto al 2014, en el cual las colocaciones directas en soles representaron 27.7% del total.

Distribución de los ingresos (S/. millones)



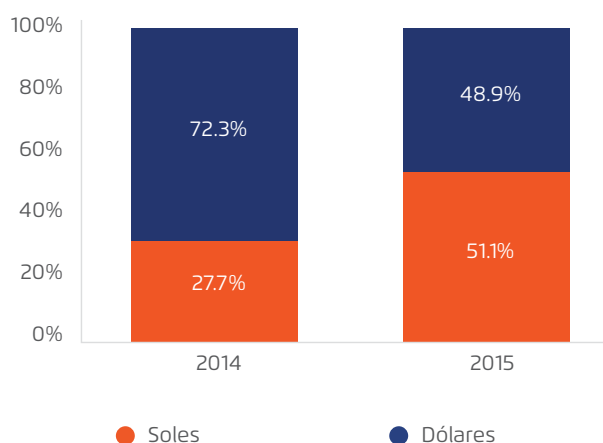
Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

Colocaciones totales por tipo¹ (S/. millones)



* Colocaciones indirectas (e.g. cartas fianzas, cartas de créditos de importación, cartas de crédito de exportación y stand-by).
Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

Colocaciones directas por moneda¹ (S/. millones)



Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

¹ Saldo promedios diarios del cuarto trimestre de cada año.

Banca Minorista y Gestión de Patrimonios

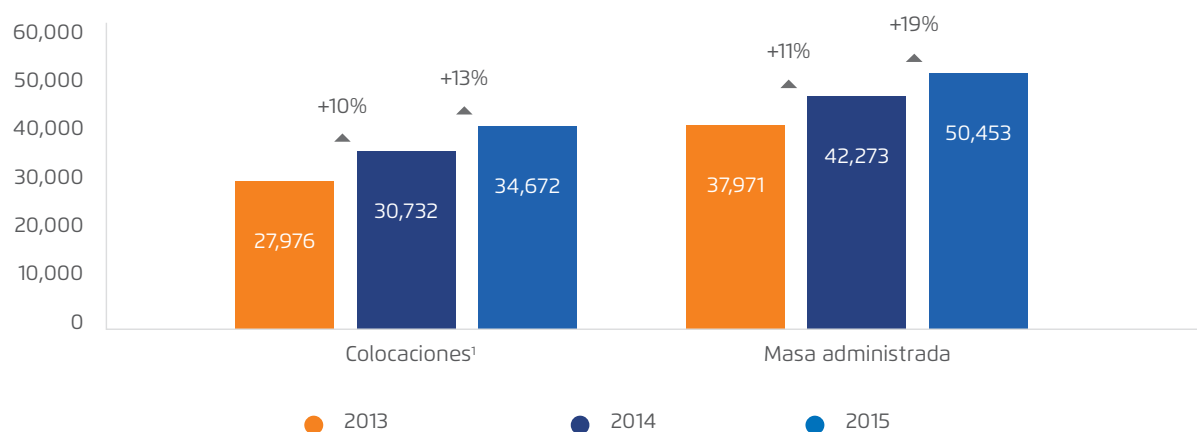
El crecimiento del BCP ha seguido la tendencia del mercado, por lo que nos hemos enfocado principalmente en lograr un mayor nivel de vinculación y fidelidad con nuestros más de 5.74 millones de clientes.

Nuestra estrategia de construir relaciones de largo plazo con los clientes se basa en cuatro pilares principales:

- Diseñar productos según las necesidades de los distintos segmentos y definir la manera más adecuada para distribuirlos.
- Poner al servicio de los clientes la mejor red de distribución, para brindarles un alto nivel de conveniencia.
- Apalancar nuestro negocio en una mayor inteligencia comercial.
- Establecer precios en función del riesgo.

En el 2015, la Banca Minorista, excluyendo Mibanco, representó 45.5% de las colocaciones y 64.4% de la masa administrada (depósitos y fondos mutuos) del total del banco. Por su parte, la utilidad neta fue S/. 1,067 millones (+13%), representando aproximadamente 46.2% de la utilidad total del banco.

Colocaciones y masa administrada¹ (S/. millones)



Fuente: BCP – Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.
¹ Saldos promedios diarios de diciembre. Las colocaciones no incluyen colocaciones indirectas. Colocaciones y masa administrada del BCP Perú y directamente gestionadas por la Banca Minorista. Excluye Edyficar y Mibanco.

Centro de InnovaCXión

El rápido desarrollo de la tecnología y la globalización nos motivan a ofrecer a nuestros clientes una experiencia deslumbrante. El Centro de InnovaCXión BCP (con la CX de customer experience), liderará un verdadero esfuerzo de cambio, de la mano de todas nuestras unidades. El centro nos retará a replantear la manera cómo hacemos las cosas, pondrá al cliente siempre al centro de las decisiones y aplicará innovadores métodos de pensamiento y diseño, con equipos multidisciplinarios y colaborativos, utilizando nuevas técnicas de desarrollo. Se trabajarán iniciativas que busquen brindar una experiencia digital distintiva a nuestros clientes para fortalecer el eje de clientes contentos.

Experiencia del cliente

Uno de nuestros grandes objetivos es ofrecer a nuestros clientes una experiencia distintiva. Para ello, contamos con un plan para revisar y rediseñar nuestros procesos críticos, poniendo al cliente en el centro de los mismos.

Actualmente estamos en un proceso de reinversión de la experiencia de nuestros clientes en nuestros puntos de contacto, con el fin de contar con cada vez más clientes contentos. En paralelo, estamos enfocados en poner al cliente en el centro de todo lo que hacemos al interior de la organización, difundiendo una cultura de experiencia y de enfoque en el cliente que sea consistente en todos nuestros puntos de contacto con el cliente.

Pyme y Negocios

Pyme: El 2015 fue, por segundo año consecutivo, un año de crecimiento nulo en el mercado de financiamiento a las pequeñas y medianas empresas. El BCP estuvo enfocado en fortalecer sus relaciones con sus principales clientes, logrando mejoras en su share of wallet y participación de mercado en general. Hemos registrado mejoras importantes en nuestros indicadores de morosidad y de rentabilidad.

El 2016 será un año para cosechar todas las mejoras que hemos implementando en nuestras capacidades comerciales de go to market, de riesgos y de gestión de precios. Tendremos mucho enfoque en el negocio transaccional y del pasivo; todo esto con el objetivo de posicionarnos como el mejor proveedor de servicios financieros para Pymes en el Perú.

Negocios: En el 2015 logramos concluir el despliegue de todas las iniciativas que trabajamos bajo el paraguas del Proyecto Fénix y dimos por cerrado, de manera exitosa, nuestro gran proyecto de transformación de la Banca de Negocios, cuyo objetivo central era trabajar iniciativas orientadas a mejoras en asesoría, multicanalidad y nuestro proceso crediticio, con el objetivo de llevarnos al liderazgo en el segmento en los próximos años. Entre las principales iniciativas que se lograron cerrar y/o implementar en el 2015 se encuentran:

- Desplegamos el Modelo de Captación/Profundización de nuevos clientes, separando las funciones de captación de las de profundización, esto nos permitió tener un flujo constante de clientes nuevos a lo largo del año y lograr un nivel de vinculación crediticia importante con este grupo de clientes durante el 2015.
- Desplegamos el Módulo de Límites a nivel nacional, herramienta de evaluación crediticia automatizada que nos permite tener tiempos de respuesta al cliente muy buenos y, por otro lado, logramos aprobar líneas de crédito, de acuerdo con el apetito de riesgo definido para cada cliente.
- Se probaron diferentes modelos de atención para provincias, en las que el número de clientes con el perfil de la banca no era suficiente para implementar nuestro modelo tradicional con bastante éxito. Este nuevo modelo de atención será desplegado en el 2016 en seis ciudades del país.
- Construimos e implementamos el Programa de Aprendizaje Banca de Negocios, el mismo que contempla una malla ad-hoc para cada posición comercial dentro del área. Este programa busca combinar una sólida formación técnica financiera con el dominio de los principales productos comerciales, con el objetivo de dar soluciones adecuadas a las necesidades de nuestros clientes.

Estas iniciativas, así como otras implementadas en el 2014, han hecho posible que en el 2015 logremos un crecimiento de 25% en nuestras colocaciones directas. Asimismo, la utilidad del segmento creció en 25% respecto a la alcanzada en el 2014 y hemos obtenido un incremento importante de 216 pbs en la participación de mercado, alcanzando 24.7% a diciembre de 2015. Pese a haber logrado este desempeño, hemos mantenido un nivel adecuado de morosidad promedio anual de 4.7%.

Consumo

Tarjeta de Crédito: El mercado de tarjeta de crédito estuvo muy activo en el 2015, con varios bancos haciendo adquisiciones o firmando alianzas. En este contexto, el banco lideró el crecimiento del mercado y recuperó el primer lugar de participación, logrando

un crecimiento de 24% respecto al 2014. El margen financiero también tuvo un crecimiento importante, y las provisiones se mantuvieron en niveles estables durante todo el año. La estrategia continuó enfocada en los segmentos de mayores ingresos y en desarrollar a los clientes actuales del banco.

Crédito Efectivo: El banco estuvo enfocado en mejorar sus herramientas de rentabilidad y riesgo para el producto crédito efectivo, con el objetivo de rentabilizar la cartera. Como resultado, se logró un crecimiento de 6% respecto al 2014, que fue menor al del mercado, aunque aseguró que las colocaciones nuevas estuvieran dentro de los objetivos de rentabilidad del banco. En paralelo, el banco logró un crecimiento importante en los productos Adelanto de Sueldo y Créditos con Garantía, que empiezan a contribuir de forma relevante a los saldos y rentabilidad de los créditos de consumo.

Créditos vehiculares: En el 2015, el mercado de autos ligeros cayó 6.2% respecto al 2014. Sin embargo, el BCP ha logrado mantener su liderazgo con una participación de mercado de saldos de 30.9%. Ha sido un año difícil para el sector y en el BCP nos hemos enfocado en procesos, eficiencia y rentabilidad. Esto nos ha permitido duplicar la utilidad, alcanzando S/. 15.3 millones y hemos mejorado el ROAE a 20.7%. Desde el punto de vista de riesgos, se tomaron acciones que nos permitieron mantener estable la mora y, por el lado de procesos, desarrollamos un sistema que nos permite dar una respuesta en menos de 20 segundos, lo que ha mejorado nuestra posición competitiva.

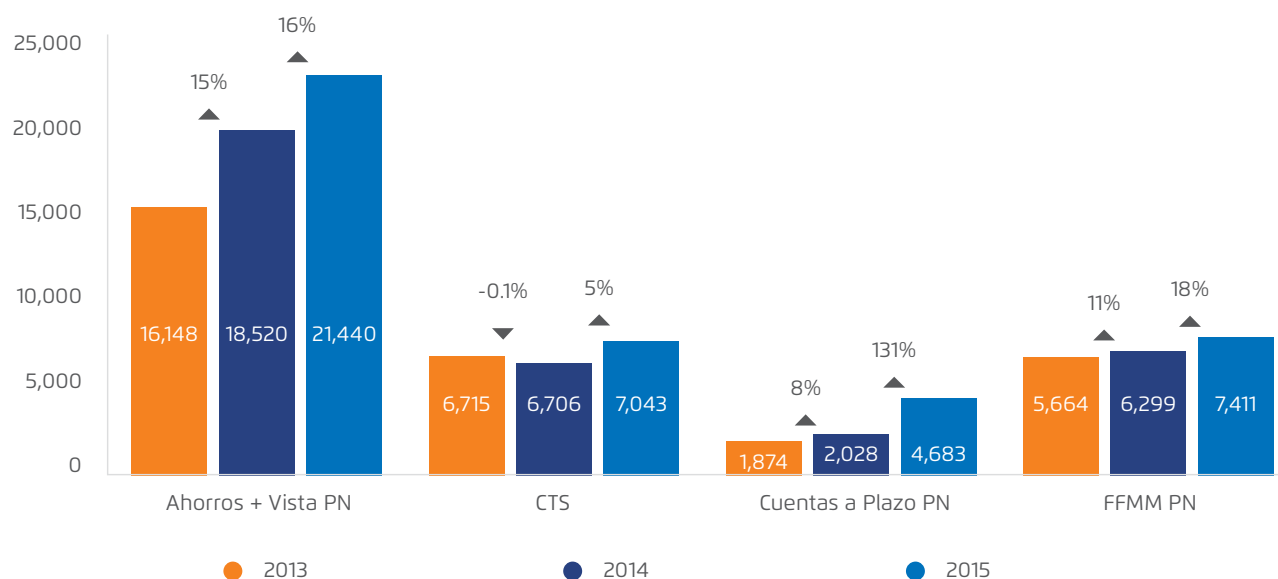
Crédito Hipotecario

El portafolio de créditos hipotecarios se expandió 12% con relación al nivel del año anterior y mantuvimos el liderazgo con una participación de mercado de 31.6%. Hemos lanzado nuevas iniciativas este 2015, como nuestra nueva campaña Pre-aprobados, que representa el 15% de la colocación mensual, la apertura de nuevos canales para derivación de Créditos Hipotecarios a través de nuestra Banca por Teléfono, que ya representa más de S/. 4 millones a 6 meses de su lanzamiento y la consolidación del canal de Asesoras de Ventas y Servicios como canal de derivación de Créditos Hipotecarios, que representó el 7% de las ventas totales del 2015.

Ahorros e inversión

Mantuvimos una participación de mercado superior a 42% en los depósitos de cuentas de ahorros y cuenta corriente de personas naturales, así como una participación de mercado cercana a 40% en CTS. Se mantienen las metas de Fondos Mutuos y Depósitos a Plazo Fijo en los canales Plataforma y BEX, acompañadas con programas formativos sobre asesoría e incentivadas con campañas de marketing directo a los clientes. Como resultado de lo anterior, la participación en los segmentos antes mencionados aumentó de 45.8% a 46.6%

Pasivos (S/. millones)



PN: Personas naturales; FFMM: Fondos mutuos.
Fuente: BCP – Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

Otros negocios

Mantenemos el liderazgo de Tarjetas de Débito en el mercado, con una facturación promedio mensual de S/.540 millones y una participación de mercado de 48.1% a diciembre de 2015. Adicionalmente, seguimos creciendo en nuestra Tarjeta de Débito LANPASS, donde en el último año casi duplicamos el parque de tarjetas pasando de 154,083 a 292,319 al cierre del 2015.

Contamos con la red de canales más amplia del sistema financiero peruano.

En el 2015 se creó la Gerencia de Área de Banca Seguros, con el objetivo de fortalecer el negocio e implementar un proyecto enfocado en vender mejor, cobrar mejor y reducir el número de reclamos. Este proyecto, hacia fines del 2018, debería permitir llevar la utilidad de los seguros optativos a niveles de S/. 50 millones. En el último trimestre del 2015, cambiamos los incentivos de venta en los canales, lo que nos ha permitido mejorar sustancialmente el porcentaje de cobranza de los seguros. Asimismo, hemos comenzado a experimentar una disminución de los reclamos. La utilidad generada por los seguros optativos llegó el 2015 a S/. 31.6 millones de soles.

Red de canales



Agencias

En el 2015, alineados con nuestro objetivo de acercarnos más a nuestros clientes, emprendimos un proyecto para determinar la mejor combinación de nuestros canales, tomando en cuenta sus necesidades financieras y contrastándolas con el potencial comercial, transaccional y de migración, todo esto con nuevo enfoque multicanal. Este proyecto nos ha permitido ser más precisos para definir el lugar, tipo y cantidad de Agencias necesarias para atender a los distintos segmentos de clientes. Así, en el 2015, abrimos 20 Agencias a nivel nacional.

Por otro lado, inauguramos un nuevo formato de Agencia llamado "Punto BCP", el cual se caracteriza por ser un espacio pequeño, facilitando la interacción de nuestros clientes con los canales electrónicos de manera ágil, lo que se traduce en mejores indicadores de migración transaccional de nuestra red. Adicionalmente a esta iniciativa, hemos continuado derivando transacciones de ventanillas a canales más convenientes y económicos para nuestros clientes. Gracias a esto, hemos logrado reducir el número de transacciones totales realizadas en el canal ventanilla.

Cajeros Automáticos

Al cierre del año, contamos con 2,295 Cajeros Automáticos (3%). Con el objetivo de seguir brindando facilidades a nuestros clientes y apoyar la migración a canales auto-atendidos, hemos seguido ampliando nuestra red con cajeros multifuncionales, llegando a 231 al concluir el 2015. Nuestras transacciones monetarias incrementaron en 12%, siendo los depósitos la transacción de mayor crecimiento en el año (66%).





Plataformas virtuales

En el 2015, continuó la migración de nuestros Saldomáticos hacia un canal más amigable, moderno y seguro: la Plataforma Virtual, la cual permitirá, además de realizar las transacciones usuales de consulta, solicitar, imprimir o enviar a un correo electrónico documentos como estados de cuenta, cartas de no adeudo, cartas fianza, etc. Terminamos el año con 735 Plataformas Virtuales instaladas en agencias de la red.

Agentes BCP

En el 2015, la utilidad del canal se triplicó respecto al año anterior, llegando a S/. 78 millones. Este incremento se explica principalmente por el cobro de S/. 1 por comisión de pago de servicios, la implementación del cobro de traslación de fondos para depósitos, la emisión de giros y un rediseño en el modelo de comisiones de pagos a los agentes. Se cerró el año con 5,732 (11%) Agentes BCP a nivel nacional.



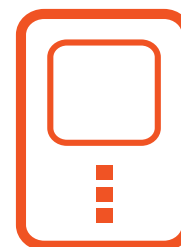
Banca por Internet



El proyecto de renovación de la arquitectura base fue nuestro foco de atención en el 2015, con el objetivo de ofrecer un canal que responda mejor a las necesidades de nuestros clientes, pues 900,000 de ellos acceden regularmente a Banca por Internet. Las transacciones monetarias crecieron en 12% con respecto al año anterior, siendo las transferencias y los pagos de servicios las más utilizadas por los clientes. Durante el año se realizaron 66,000 Adelantos de Sueldo, que representaron S/. 1.8 millones en ingresos.

Banca Móvil

A casi dos años de su lanzamiento, la Banca Móvil superó la meta de llegar al medio millón de descargas, logrando que más clientes disfruten de los beneficios de realizar sus operaciones desde cualquier lugar. Así también, con el fin de mejorar la experiencia de nuestros clientes, se lanzaron dos nuevas funcionalidades: Pago de Servicios y Adelanto de Sueldo, las cuales han logrado complementar el mix de transacciones que se ofrecen a través de la aplicación. De esta manera, se obtuvo un crecimiento de clientes transaccionales de más del 100% y en número de transacciones pasó de 3.3 millones a 6.7 millones promedio mensual respecto al año pasado. (+104%).



Cabe mencionar que el App ganó el premio a "Mejor Aplicación para Operaciones Bancarias" en la XV Encuesta Anual de Ejecutivos realizada por la Cámara de Comercio de Lima (CCL). Sin duda, el 2015 ha sido un año de diversos logros y aprendizaje que nos impulsan para obtener cada vez mejores resultados.

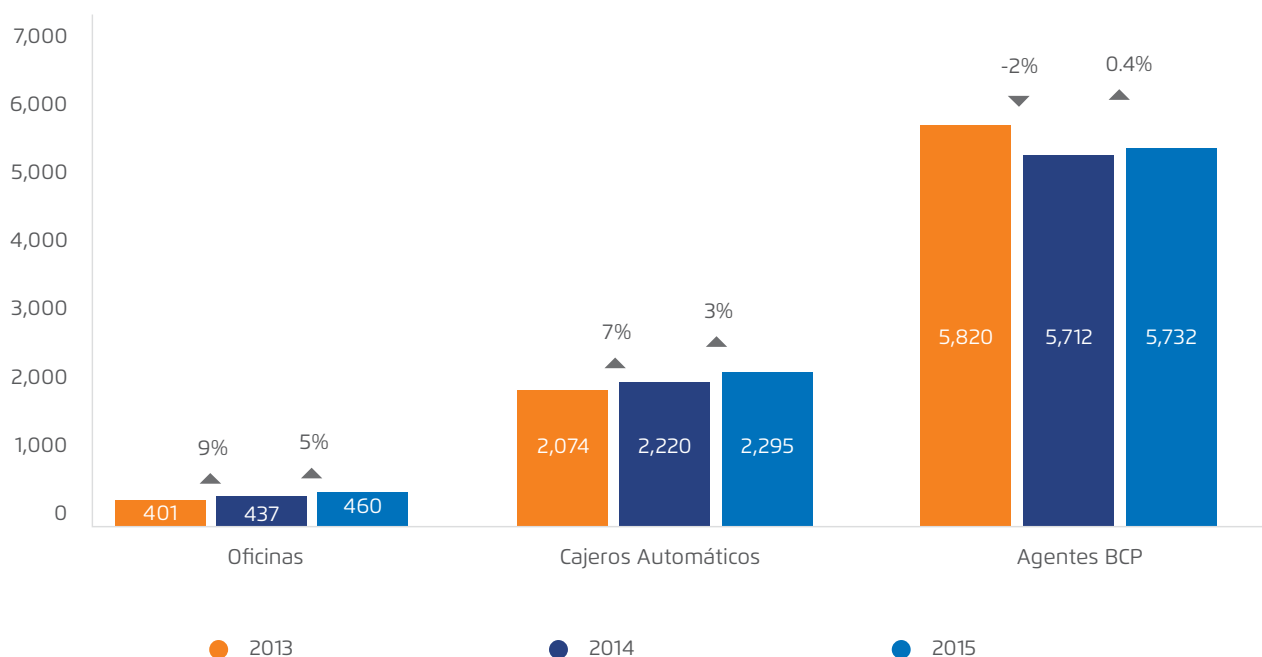


Centro de Contacto

El Centro de Contacto, uno de los principales canales de servicio y ventas del BCP, mantiene un promedio mensual de 2.8 millones de llamadas en sus tres sedes operativas: Lima, Callao y Trujillo; y continúa consolidándose en un enfoque hacia la mejora de la satisfacción. Durante el 2015, se han implementado nuevos indicadores de atención como FCR (First call Resolution), que buscan atender de manera más ágil y precisa las llamadas de nuestros clientes.

Por otro lado, hemos consolidado el nuevo modelo remoto de atención para clientes con perfil BEX. Este funcionario telefónico tiene como objetivo principal generar una adecuada relación a partir de las necesidades que tengan los clientes con roles de asesoría, derivación y atención de solicitudes.

Red de canales de distribución – BCP Individual (Número de unidades)



Fuente: BCP – Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas.

Banca Personas

La División de Banca Personas se ha enfocado el 2015 en entender con mayor profundidad las necesidades de los clientes de Banca Exclusiva y Banca de Consumo para poder seguir atendéndolos con la mayor satisfacción de clientes y rentabilidad.

Para el segmento Banca Exclusiva, hemos desplegado un nuevo modelo de atención telefónica que se centra principalmente en construir y mantener la relación que existe entre los clientes y el banco. Adicionalmente, nos hemos enfocado en llevarlos a tener un mayor uso de nuestros canales digitales y en construir cada vez más funcionalidades en esos canales. También nos estamos interesando por construir una verdadera visión de cliente y en afianzar nuestra propuesta de valor de Cuenta Sueldo en esa línea.

Para el segmento Banca de Consumo, hemos trabajado en mejorar nuestros productos y servicios para adaptarnos mejor a sus necesidades crediticias y niveles de riesgo. Adicionalmente, hemos trabajado en mejorar nuestras capacidades comerciales y nuestros canales para seguir atenderlos de la manera más eficiente.

El 2016 seguiremos trabajando en afianzar la relación de los clientes con el banco, en cumplir con sus expectativas de servicio y en conseguir su máximo potencial como clientes.

Gestión de Patrimonios

La División de Gestión de Patrimonios acompañó el crecimiento de los principales clientes del BCP, con una propuesta diferenciada de alto valor para los segmentos de Banca Privada y Enalta, lo que permitió un incremento neto de 35% de la masa administrada (en moneda local y a valor de compra). Las colocaciones también tuvieron un incremento de 22%, lo que generó un crecimiento de los ingresos financieros y de los ingresos por servicios.

Las principales acciones que explican este desempeño del negocio en el 2015 son:

- La implementación del modelo de atención holística para Banca Privada, lograda gracias a la

consolidación del Área de Asesoría de Patrimonios (Family Office) y del Servicio de Asesoría de Inversión, junto con los equipos de especialistas de Soluciones Crediticias, Soluciones Sucesorias y Planificación Patrimonial.

- El desarrollo de productos de inversión innovadores con enfoque time-to-market para nuestros clientes, de la mano con Credicorp Capital.
- La implementación de un modelo de actuación comercial y de asesoría financiera adecuado a las necesidades de los clientes de los dos segmentos, para ofrecerles nuestros servicios de manera disciplinada y oportuna y con enfoque en la construcción de la relación de largo plazo.
- Se reforzó el modelo de prospección, ampliando la presencia tanto en Lima como en provincias.
- La expansión de la cobertura de nuestras oficinas Enalta en Lima, junto con la contratación de nuevos asesores financieros y de inversión, de la mano con el lanzamiento de programas de entrenamiento ad-hoc de primer nivel, para atender la llegada de un mayor número de clientes.
- La consolidación y mayor flexibilidad en productos de financiamiento como créditos flexibles, hipotecarios y personales, así como el relanzamiento de productos exclusivos como la tarjeta Visa Infinite, con beneficios preferenciales para nuestros clientes
- El relanzamiento del Centro de Contacto telefónico exclusivo para clientes Privada y Enalta, con nuevas funcionalidades y ampliación de horarios. Todo esto repercutió en los índices de satisfacción de nuestros clientes y en el 2015 se recuperaron los niveles de excelencia de años anteriores.

Tesorería

Optimizamos la gestión de balance

El 2015 fue un año de grandes logros en la gestión del balance. Aplicamos con éxito las metodologías de mejores prácticas, lo que nos permitió tomar acciones de balance con impactos importantes tanto en su estructura como en la contribución al margen financiero.

Dentro de las acciones destacadas están:

- La diversificación de las fuentes de fondeo y sofisticación de la gestión de capital y pasivos. Se logró aprovechar las condiciones de mercado para disminuir el costo financiero general del balance, permitiendo mejorar la competitividad de la banca comercial en general. La activa y oportuna participación en las operaciones de reporte con el BCR, representando el 32% del mercado, nos permitieron acceder a fondeo estructural de largo plazo a tasas por debajo del mercado, logrando un importante ahorro para el banco.
- Se logra aumentar el rendimiento promedio del portafolio de inversiones del Banking Book con riesgos controlados y primando su posicionamiento dentro del balance objetivo definido previamente por el comité de activos y pasivos.
- Mantuvimos excelentes ratios de solvencia, liquidez y encaje.

Diversificamos el portafolio de inversiones

Continuamos diversificando el portafolio de inversiones ampliándolo en los mercados donde participamos.

- Durante el año 2015, la estrategia de inversiones se enfocó en los instrumentos y/o mercados con mayor liquidez y mejor calidad crediticia de la región, lo que nos permitió mantener un portafolio diversificado y defensivo dentro del entorno de gran volatilidad que mostraron los mercados internacionales.

- Mantuvimos la duración del portafolio en promedio baja, lo que permitió posicionar el portafolio dentro de un perfil enfocado en la preservación de capital ante el entorno de volatilidad de los mercados.
- Durante el año 2015 continuamos participando en los mercados de renta fija en moneda local de México, Chile y Colombia.

Ampliamos distribución de productos a clientes

Continuamos fortaleciendo nuestro liderazgo en la venta de productos derivados y spot a clientes. La combinación de nuestro modelo de atención con la red de distribución más amplia del sistema y los mejores profesionales de la industria nos permite atender a todos los segmentos de clientes

Brindamos soluciones a la medida de las necesidades de nuestros clientes

A través de nuestros productos derivados, hemos acompañado a nuestros clientes en sus necesidades de cobertura y fondeo.

- La flexibilidad de nuestros productos y la experiencia de nuestro equipo de funcionarios han permitido solucionar necesidades de cobertura tanto de monedas como de tasa de nuestros clientes, incluso aquellas necesidades de cobertura de gran complejidad.
- El uso de libros propios de derivados, sujetos a límites regulatorios e internos, nos han permitido ser competitivos en términos de precios con nuestros clientes, brindándoles ahorros importantes.
- Finalmente, mediante estructuras financieras usando derivados, hemos logrado reducir el costo de financiamiento de nuestros clientes.

Riesgos

Apetito por riesgo y cultura

Apetito por riesgo

El apetito por riesgo se define como la cantidad y tipo de riesgo que una empresa puede soportar y desea aceptar en la persecución de sus objetivos de negocio. Durante el 2015, actualizamos el marco general de apetito de riesgo BCP, incorporando, como principales elementos, una visión de mediano plazo y un carácter anticipativo que nos permite preservar un nivel adecuado de solvencia ante una situación de estrés.

Por otro lado, aprobamos un tablero de apetito de riesgo de la Banca Minorista, el cual incorpora los negocios activos y pasivos, lo cual nos permite realizar una gestión del trade-of riesgo-retorno a nivel de todo el portafolio. Con esto, todas las unidades de negocio del BCP cuentan con un tablero de apetito de riesgo.

Cultura de riesgos

Con el objetivo de consolidar una cultura de riesgos consistente con las mejores prácticas de la industria, contamos con programas y capacitaciones continuas de formación sobre gestión de riesgos para los colaboradores involucrados en la toma de riesgos.

Durante el 2015 continuamos desarrollando el Programa Integral de Entrenamiento para los Funcionarios de Créditos de Banca Mayorista y Banca Negocios. Adicionalmente, se lanzó la Capacitación Básica en Riesgos Minoristas, dirigida a personal de riesgos, cobranzas y del negocio.

Finalmente, desarrollamos programas de capacitación masivos en gestión integral de riesgos, que buscan informar a todo el personal del Banco sobre las mejores prácticas de la industria y transmitir cómo las acciones y decisiones que toman en sus labores diarias pueden afectar el perfil de riesgos de la organización.

Gobierno de la gestión de riesgos

La Gerencia Central de Riesgos tiene como misión coordinar la aplicación de las metodologías más adecuadas para comprender y cuantificar todos los riesgos a los que estamos expuestos y tomar las medidas correspondientes para su correcta administración y control.

En el 2015, realizamos distintos esfuerzos en la construcción de un gobierno de riesgos sólido, empezando por la actualización de la estructura de gobierno para el apetito de riesgo, vinculando al BCP con sus unidades de negocio.

Por otro lado, enmarcados en el proyecto Pukará de la Banca Minorista, definimos un nuevo gobierno de modelos y desarrollamos una primera versión del gobierno de precios.

Riesgo de crédito

Proceso crediticio

a. Admisión

El proceso de admisión utiliza como soporte a los Sistemas de Calificación (Rating y Scoring), que son modelos internos desarrollados para medir los riesgos (probabilidad de incumplimiento). Su aplicación adecuada proporciona beneficios directos en el negocio de colocaciones. En el 2015, nos orientamos a completar la cobertura de uso de los modelos, especialmente en Banca de Negocios. Por ello, en la herramienta de Rating, incorporamos en el módulo de Comportamiento al modelo Buró, el cual hoy está disponible para ser utilizado por clientes de Banca de Negocios.

Asimismo, implementamos en el proceso de admisión mayorista, una diferenciación en la profundidad del análisis y reporte en base a criterios de riesgo (rating y monto), mediante el proyecto de Autonomías

Diferenciadas por Riesgo, logrando contar con reportes ad-hoc para cada nivel de riesgo y distribuyendo mejor las aprobaciones en los diferentes niveles de la organización.

En la Banca Minorista, desarrollamos una nueva segmentación mediante la cual buscamos establecer pautas y procesos diferenciados que nos permitan atender a los clientes de menor riesgo con mayor agilidad, subiendo el ratio de respuesta en punto de contacto. Finalmente, desplegamos el módulo de límites para Banca Negocios, metodología que a través de análisis estandarizados sobre estados financieros, rating del cliente y garantías, permite reducir los tiempos de análisis e incrementa la productividad por analista.

Respecto a la herramienta de pricing de la Banca Mayorista, habilitamos un módulo para cotizar operaciones de cartas de crédito de importación. Asimismo, incorporamos nuevos productos en el módulo de contingentes. En cuanto a la Banca Minorista, desarrollamos herramientas de precio por riesgo de segunda generación para Pyme y Crédito Efectivo y actualizamos las de Tarjeta de Crédito y Crédito Vehicular.

b. Seguimiento y recuperaciones

El proceso de seguimiento de créditos mayoristas, involucra la identificación temprana de clientes con potencial de deterioro a través de un sistema de seguimiento de alarmas críticas y/o preventivas y de variables de criterio experto, enfocando esfuerzos en la revisión de clientes con mayor criticidad. Durante el 2015, concluimos el proyecto de seguimiento de clientes inmobiliarios, desarrollando alarmas específicas que permiten una evaluación eficiente al segmento. Además, concluimos la Matriz de Criterios de Tolerancia al Riesgo para la Banca Mayorista, la cual permite optimizar el seguimiento de acuerdo a criterios objetivos como perspectiva del sector, capacidad de pago del cliente y cumplimiento de pagos.

En el segmento Personas de la Banca Minorista, construimos un tablero de alertas tempranas para realizar un seguimiento activo al portafolio. Asimismo, optimizamos la segmentación de riesgos, incluyendo nuevas variables de riesgo, rentabilidad, vinculación y conocimiento del cliente. Respecto al segmento Pyme, mejoramos la gestión de portafolio, al incorporar una visión cliente, una nueva segmentación comercial y una nueva segmentación de riesgos.

Finalmente, en la gestión de cobranzas, nos enfocamos en desarrollar una gestión con visión cliente. Esto se logró mediante el desarrollo de modelos estadísticos para la cartera activa (Personas y Pyme), el desarrollo de un modelo de decisión para la cartera castigada y mediante la implementación de estrategias en base a la deuda total del cliente.

Gestión del portafolio

Ante la inminente llegada del Fenómeno del Niño, vimos necesario realizar un ejercicio de estrés para evaluar el impacto en nuestra cartera crediticia. El ejercicio consistió en calcular las pérdidas esperadas a nivel granular (por zona geográfica, unidades de negocio y productos activos minoristas), con el objetivo de estimar nuestros resultados durante el 2016 y generar planes de acción para adelantarnos al posible deterioro.

Riesgo de crédito

En el BCP, separamos la exposición al riesgo de mercado en dos grupos: (i) aquellas exposiciones que surgen de la fluctuación del valor de los portafolios de inversiones para negociación ("Trading Book") y (ii) las que surgen de los cambios en las posiciones estructurales de los portafolios que no son de negociación ("Banking Book").

Trading book

Durante el 2015, enfocamos nuestros esfuerzos en el desarrollo e implementación de las mejores prácticas. Entre los principales avances realizados, destacan los siguientes:

- Implementamos herramientas de simulación del VaR (Value at Risk), con la finalidad que los traders puedan simular el consumo de sus límites antes del pacto de las operaciones y controlar el apetito por riesgo consolidado de la cartera de trading.
- Realizamos una mejora sobre la metodología empleada para estimar la utilidad ajustada al riesgo. Esto nos permite realizar una óptima asignación de capital entre las distintas estrategias de trading.
- Actualizamos la metodología de riesgo específico para el portafolio de inversiones del trading book.

Banking book

Con el fin de controlar la exposición al riesgo estructural de tasa de interés y al riesgo de liquidez, durante el 2015 nos enfocamos en las siguientes iniciativas:

- Desarrollamos una política para el tratamiento de las inversiones disponibles para la venta y su incorporación en el cálculo de Capital Económico del banking book. Adicionalmente aprobamos la metodología de riesgo específico para el banking book.
- Desarrollamos la metodología para modelar el runoff de los depósitos a plazos de personas naturales mediante desgaste por cosechas y la metodología de prepago para las diferentes segmentaciones de los créditos hipotecarios.

Riesgo de operación

Definimos riesgo de operación como la probabilidad de sufrir pérdidas debido a procesos inadecuados, fallas de personal, de tecnología de la información o eventos externos. Durante el 2015 nos enfocamos en la gestión de este riesgo desde 3 frentes:

- **Gestión de continuidad de negocios:** Junto con la consultora Protiviti, evaluamos nuestro nivel de madurez en la Gestión de Continuidad de Negocios, obteniendo como resultado un nivel "Altamente Competente". Asimismo, culminamos con la definición de las estrategias y respuestas para afrontar el Fenómeno del Niño.
- **Gestión de eventos de pérdida:** Con el objetivo de estandarizar el registro de eventos de pérdidas en el Sistema Financiero, participamos en el proyecto Central de Pérdidas por Riesgos de Operación (CPRO) liderado por la SBS. Asimismo, implementamos una metodología para distribuir la exposición al riesgo de operación entre las diferentes unidades, fortaleciendo sus roles y responsabilidades.
- **Gestión de la seguridad de información:** Durante el 2015, completamos el 67% de las acciones requeridas para la renovación del ASA (Alternative Standard Approach) en el 2017, para el cálculo del requerimiento de patrimonio efectivo por riesgo operacional.

Operaciones, Sistemas y Administración

Continuamos generando eficiencia y productividad

Tercerización de sistemas

Basados en los buenos resultados obtenidos, este año ampliamos al 2022 el contrato de tercerización de la infraestructura tecnológica, lo cual permitirá asegurar la escalabilidad y eficiencia a largo plazo, manteniendo la estabilidad operativa.

Seguimos ampliando los servicios de tercerización en el desarrollo de aplicaciones, lo cual permitió flexibilizar la capacidad instalada, incrementando la ejecución de requerimientos en 132% (745 mil horas ejecutadas) en comparación con el 2011 antes de la tercerización, y reduciendo al 5% el backlog de requerimientos de la cartera.

Compras

Continuando con la centralización de adquisiciones para aprovechar para aprovechar economías de escala y experiencia de negociadores especializados, al cierre del 2015, gestionamos el 73% de las compras del BCP, generando ahorros de 7% sobre el volumen negociado en este periodo.

Desde el 2014, venimos incorporando en nuestro plan negociaciones para otras empresas Credicorp.

Cobranzas

El 2015 se caracterizó por la búsqueda de eficiencia en la gestión de cobranzas: (i) concluimos el modelo de optimización de la capacidad instalada, buscando maximizar el recupero al asignar las cuentas por cobrar al canal interno o externo óptimo, (ii) modificamos la estructura organizacional del área para responder ante las necesidades del cliente, soportar el crecimiento del negocio y mejorar la productividad.

Continuamos con la orientación a incorporar mayor análisis y técnicas estadísticas para desarrollar nuevos productos, mejorar la asignación a canales y detección temprana del riesgo de las carteras que gestionamos.

Gestión del fraude

Implementamos una estrategia de seguridad para tarjetas bancarias, que nos ubica como un referente de gestión por haber logrado en los últimos años una sostenida reducción del indicador consolidado (relación fraude vs. facturación) de 48 a menos de 10 puntos base.

Siendo reconocidos en la Región por la estrategia de seguridad integral, actualmente el BCP lidera el Consejo Consultivo de Seguridad Integral para Latinoamérica y El Caribe en FELABAN ("Federación Latinoamericana de Bancos").

Proyectos lean

Aplicamos la metodología Lean en los procesos de Oficinas y Venta de Créditos Pyme del BCP, así como en la Atención de Siniestros Vehiculares en Pacífico Seguros. Estos proyectos generaron reducciones en los tiempos del ciclo de 50% y eficiencias en la gestión de los procesos de 40%, en promedio.

Rediseño del modelo operacional (Proyecto OPS&TI)

Implementamos el Proyecto de Rediseño del Modelo Operacional, que tuvo como alcance las unidades del Banco con funciones operativas, trascendiendo las fronteras de la Gerencia Central de Operaciones, Sistemas y Administración. Como resultado de la aplicación de las palancas de consolidación de funciones y automatización de procesos, tenemos como objetivo en el tiempo una reducción de 10% en los gastos operativos de las funciones revisadas.

Reclamos

Implementamos iniciativas estratégicas en los procesos y organización de los equipos de trabajo para mejorar tiempos de respuesta y calidad de atención. Esto nos permitió llevar el cumplimiento de la fecha ofrecida al cliente de 66% en enero 2015 a 96% al cierre del año y bajar el tiempo de atención mensual promedio a 5.7 días a fines del 2015, 280% menos que el año anterior.

Control Interno

En línea a nuestra misión, durante el 2015 nos enfocamos en evaluar permanentemente la eficacia y eficiencia de los procesos de gestión de riesgos, control y gobierno de Credicorp Ltd., sus subsidiarias y afiliadas, con el objetivo de mejorar y proteger el valor de la Corporación, proporcionando aseguramiento, asesoría y análisis basado en riesgos. Entre las actividades más resaltantes del 2015 destacamos las siguientes:

- Durante el 2015, el resultado de la evaluación interna, Norma 1311 del IIA, por quinto año consecutivo, fue "Cumple Generalmente", como resultado del Programa de Aseguramiento y Mejora de la Calidad. Cabe señalar que en setiembre de 2013, obtuvimos la Certificación Internacional de la Calidad, otorgada por el Instituto de Auditores Internos Global (IIA por sus siglas en inglés) en la Evaluación Externa de la Calidad con la máxima calificación "Cumple Generalmente", conforme a la Norma 1312 del IIA. Ambos resultados evidencian que la actividad de Auditoría Interna del BCP cumple con las Normas Internacionales para el ejercicio profesional de la Auditoría Interna y el Código de Ética del IIA.
- Cumplimos con nuestro Plan Anual de Auditoría basado en Riesgos, emitiendo 326 informes de Auditoría, los cuales incluyen los trabajos que los auditores del BCP realizan en su rol corporativo:

Informes de auditoría realizados por la División de Auditoría BCP¹

	2012	2013	2014	2015
BCP	174	240	281	287
BCP Bolivia	2	3	1	1
BCP Miami	3	5	5	5
Mibanco ²	1	2	2	3
Otras empresas de Credicorp	32	36	35	30
Total	212	286	286	324

¹ El número de informes por año ha sido ajustado a la cantidad de unidades auditadas.

² Información de Edyficar hasta el 2014. A partir del 2015 se presenta la información de Mibanco.

- Al finalizar el 2015, de los 102 auditores de la División de Auditoría del BCP, 34 han finalizado estudios de Maestría, además de otras 53 certificaciones internacionales por parte instituciones mundialmente reconocidas como el IIA, ISACA, IIPER, FIBA, entre otros. Asimismo, 33 de nuestros auditores son miembros del Instituto de Auditores Internos y 16 son miembros del ISACA - Information Systems Audit and Control Association.
- En el campo de Auditoría Continua, según lo recomendado en la Guías para la Práctica del Instituto de Auditores Internos, nos enfocamos en la automatización de controles clave como eje central de la estrategia. Al cierre del 2015, contamos con 26 controles clave automatizados.
- Durante el año 2015, se aplicaron 48 Programas de Auditoría Corporativos (PACs) en el BCP, los que generan eficiencias en la prueba de controles, estandarización de las evaluaciones y recomendaciones y permiten compartir el expertise y especialización entre nuestros auditores Credicorp.

- A través de la Asociación de Bancos del Perú, colaboramos con la organización del XIX Congreso Latinoamericano de Auditoría Interna y Gestión de Riesgos CLAIN, que regresó al Perú después de dieciocho años. Este Congreso se realizó con éxito, gracias a la participación de más de 200 representantes de empresas financieras, la mitad de ellos visitantes del exterior. Nuestro Auditor Corporativo fue elegido en dicho congreso como Presidente del Comité Latinoamericano de Auditores Internos de la Federación Latinoamericana de Bancos FELABAN, la cual agrupa a más de 600 bancos de América Latina y el Caribe, siendo el primer representante peruano en ocupar este puesto.
- Finalmente, recibimos en octubre la visita y el reconocimiento del Presidente del Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) en relación a la adecuación del sistema de control interno de BCP y Credicorp al Marco Integrado de Control Interno COSO 2013, la cual fue calificada como exitosa.

Cumplimiento

Contamos con un sistema corporativo de Cumplimiento basado en estándares internacionales que nos permite cumplir con las exigencias regulatorias y, a la vez, ofrecer a nuestros clientes un respaldo legal y reputacional respecto de la corporación. Este sistema tiene priorizados los siguientes programas:

- Prevención del Lavado de Activos y del Financiamiento del Terrorismo (PLAFT)
- Control de Listas Internacionales
- Transferencia Fiscal
- Cumplimiento Normativo (CN)
- Ética y Conducta (EYC)
- Anticorrupción
- Prevención del Abuso de Mercado (PAdM)
- Protección de Datos Personales (PDP)
- Seguridad y Salud en el Trabajo (SST)
- Protección al Consumidor (PAC)

Al respecto, durante el año 2015 realizamos las siguientes acciones:

- En el programa PLAFT nos enfocamos en la implementación de controles en las operaciones de clientes y productos de alto riesgo. Por el lado de Transparencia Fiscal, en el frente de FATCA, realizamos el primer reporte de US Persons al IRS o a la autoridad tributaria local según sea aplicable en cada jurisdicción donde operan las empresas Credicorp, mientras que en el frente de CRS (Common Reporting Standard), iniciamos las adecuaciones para la implementación del Estándar Global de intercambio automático de cuentas financieras.
- En el programa de Cumplimiento Normativo, incorporamos mejoras a los procedimientos de tratamiento de normas nuevas y normas existentes, y reestructuramos el Manual Corporativo de Cumplimiento Normativo, donde plasmamos los mitigantes de exposición a riesgos regulatorios a los que estamos expuestos.
- En el programa de Ética y Conducta, ejecutamos campañas de difusión sobre las restricciones y prohibiciones de recepción de regalos y sobre

Contamos con un modelo de cumplimiento basado en estándares internacionales.

el registro de actividades externas a los que los colaboradores se comprometen y creamos el Comité de Ética, órgano colegiado donde podemos discutir los casos más relevantes que potencialmente podrían generar un impacto reputacional o de franquicia.

- En el programa PAdM, aprobamos los lineamientos para la gestión de conflictos de intereses en operaciones de Banca de Inversión y en las inversiones realizadas por empresas Credicorp a nombre propio o de clientes, y en las cuales se extendió el alcance de los monitoreos.
- En PDP, implementamos nuevas normas sobre registro de bancos de datos y consentimiento de personas naturales, modificamos los contratos con proveedores y acuerdos de confidencialidad para el tratamiento de datos personales, y reforzamos el proceso y capacitación para la atención de derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición (derechos ARCO) y revocación.
- En el programa SST, reforzamos la cultura de ambientes seguros y saludables y desplegamos controles sobre ergonomía, riesgos psicosociales, protección contra la radiación solar y protección de madres gestantes y discapacitados. Asimismo, contamos con la participación activa de los colaboradores en el Comité SST en donde hacen seguimiento al Programa Anual y a la investigación de accidentes e incidentes así como propuestas de mejoras en beneficio de todos.
- Dentro del programa PAC, por el frente de Dodd Frank Act, aprobamos la política que regula el trading realizado por las carteras propias de aquellas empresas Credicorp sujetas a Volcker Rule, mientras que por el frente de Suitability, aprobamos los lineamientos para la adecuada comercialización de productos de inversión complejos a clientes de Gestión de Patrimonios en BCP.

Gestión y Desarrollo Humano



Bienestar
Talento
Somos BCP
Reclutamiento y selección
Asesoría
Aprendizaje
Compensaciones

Bienestar

En el 2015, continuamos orientados en mejorar el bienestar de nuestros colaboradores en los frentes de salud, beneficios financieros, facilidades, servicios internos y descuentos. En el ámbito de salud, contamos con un examen preventivo gratuito para nuestros colaboradores, así como el seguro de la EPS con una tarifa preferente. También ofrecemos orientación psicológica y nutricional, menús balanceados y gimnasios en nuestras principales sedes.

En lo referente a los beneficios financieros, buscamos que nuestros colaboradores se conviertan en embajadores de nuestra marca, brindándoles las mejores condiciones, por ejemplo, en el préstamo administrativo, crédito efectivo o hipotecario, donde cuentan con tasas y condiciones preferentes. En cuanto a facilidades y servicios internos, ofrecemos un esquema de horario flexible según el puesto de trabajo, vacaciones útiles para los hijos de nuestros colaboradores, un club para actividades de esparcimiento familiar (en Lima), buses de transporte desde diferentes puntos hacia nuestras sedes y comedores muy completos.

Para atender a nuestros colaboradores eficientemente, contamos con una línea telefónica, donde nuestros Funcionarios Somos BCP atienden las consultas que tengan. También tenemos una web donde se explican los beneficios www.somosbcp.com que además, ofrece descuentos en restaurantes, tiendas comerciales, retail, entidades educativas y centros de entretenimiento y deporte.

Talento

En el Área de Gestión del Talento, nos enfocamos en tres puntos que consideramos claves para nuestra gestión:

- **Atracción y selección:** Contamos con una estrategia para liderar la atracción de profesionales con un título de Máster en Administración (MBA por sus siglas en inglés) de universidades que encabezan los rankings de las mejores universidades del mundo. En 2015, fuimos patrocinadores y también participamos como reclutadores invitados en ferias de universidades Tops en EEUU y Europa.
- **Identificación y evaluación de talentos:** Es un proceso que cuenta con una metodología objetiva a través del cual identificamos colaboradores con alto potencial que ocuparan puestos gerenciales a futuro.
- **Desarrollo de habilidades de liderazgo:** Ofrecemos programas focalizados en el desarrollo de competencias y habilidades que requieren los talentos para sus desafíos actuales y futuros. Para diseñar e implementar los programas trabajamos con dos proveedores: Center for Creative Leadership (USA) y Terserorden (Chile), líderes en desarrollo de liderazgo de ejecutivos a nivel mundial.

El equipo de Gestión del Talento acompaña a los talentos durante su desarrollo dentro de la organización. Además, los grupos de talento cuentan con diferentes mecanismos de retención, tanto de corto como largo plazo, que forman parte de la propuesta de valor. Finalmente, continuamos asesorando a las Gerencias en todo lo relacionado al desarrollo de sus talentos.

Somos BCP

Han pasado cinco años desde que lanzamos Somos BCP con el ambicioso objetivo de convertirnos en la mejor opción para trabajar en el Perú. Somos BCP es un programa de escucha permanente, en el que constantemente recogemos las inquietudes de nuestros colaboradores para luego evaluarlas y elaborar planes de acción que resuelvan las mismas. Esta fórmula ha demostrado su efectividad en los resultados obtenidos a través de los años: en nuestra última encuesta de clima laboral, por ejemplo, ha llegado a una favorabilidad récord de 83%, lo que equivale a una mejora de 200 pbs con respecto al 2014 y de 600 pbs con relación al 2013, lo cual nos coloca en una posición de vanguardia internacional.

Estos resultados son el reflejo directo de muchas de las acciones priorizadas bajo el paraguas de Somos BCP, acciones que son transversales a toda la organización, así como las más de cien iniciativas priorizadas y desarrolladas por los equipos de trabajo de cada gerencia central que contribuyen activa y entusiastamente con el proyecto.

Reclutamiento y selección

Continuamos consolidando nuestra estrategia de posicionamiento de la Marca Empleador BCP, difundiendo nuestra propuesta de valor a través de nuestros Embajadores BCP en las diferentes universidades e institutos del país. Todo ello con la finalidad de cubrir, según perfil y tiempos requeridos, las más de **5,000** vacantes solicitadas anualmente.

En este contexto, el 89% de nuestros procesos de selección se manejan dentro de los plazos acordados, habiendo logrado una mejora de 17% respecto del 2014. Es importante mencionar también que hemos sido reconocidos por segundo año consecutivo como la Mejor Empresa en donde los peruanos anhelan trabajar y tercer año como el Banco #1 para trabajar en el país según el ranking realizado por Arellano Marketing y Laborum (a través de una encuesta nacional a más de 5,000 personas). Nos esforzamos también por garantizar la difusión interna y transparencia de las oportunidades laborales y continuamos utilizando nuestro modelo de evaluación por competencias en los procesos de selección, consolidando así nuestro nuevo modelo de atención.

Asesoría

Nuestra misión es contribuir a la implementación de la estrategia y al logro de los resultados de negocio a través de la mejora del desempeño y asesoría en temas de gestión de personas.

Durante el 2015, el rol del asesor ha continuado evolucionando para ser más efectivo estratégicamente y aportar valor al negocio, focalizando sus funciones al desarrollo de proyectos de mejora del desempeño de puestos clave y la asesoría en procesos como la evaluación de desempeño y la gestión del clima laboral.

Una herramienta fundamental en el proceso de evaluación de desempeño, que durante el 2015 se ha implementado en todas las unidades del BCP, es la Matriz de Desarrollo, mediante la cual cada jefe mapea a sus colaboradores en función a su desempeño y potencial en la organización.

Esta se revisa periódicamente y en conjunto por los líderes de la unidad, lo que brinda un espacio para el diálogo y permite lograr criterios consensuados para la evaluación, seguimiento al desempeño y desarrollo del colaborador.

Respecto a la gestión del clima laboral, el equipo de Asesoría acompaña a los gerentes y Líderes Somos BCP en la definición y seguimiento de iniciativas de mejora.

Aprendizaje

Se renovó el Campus BCP, nuestra plataforma virtual de aprendizaje que hoy atiende a todos los colaboradores del BCP e incluso subsidiarias. A través del campus se desplegó un total de 220 cursos virtuales durante el 2015 a los 17,000 colaboradores, lo que sumó un total de 200,939 horas invertidas en cursos virtuales, que representan 16.4% del total de horas de capacitación impartidas durante el año (1.23 millones de horas).

Continuó consolidándose el proyecto de Escuelas de Negocios en el BCP y sus cuatro escuelas (Líderes, Banca Minorista, Riesgos y Banca Mayorista) habiéndose incrementado en 15% la oferta formativa hacia colaboradores respecto al 2014. Se continuó con la descentralización de los programas formativos masivos con el uso de plataformas de aprendizaje a distancia (tipo WEBEX), simuladores virtuales y tutores en línea, que reduce la necesidad de viajes para la capacitación inicial y ha permitido reducir el gasto entre 25% y 35% en los programas donde se ha aplicado la descentralización. La Escuela de Líderes a través de su Programa para Gerentes Medios y su Programa para Jefes ha capacitado hasta el 2015 a 1,305 líderes de diversos niveles y continúa desplegándose en el 2016.

Compensaciones

Durante el 2015, nos enfocamos en la realización de ajustes estructurales a nuestros principales programas de compensación con miras a continuar alineándonos a nuestros objetivos estratégicos de Colaboradores Motivados y Crecimiento Eficiente. Para esto, establecimos un nuevo proceso de valoración de puestos, con la participación del Comité de Productividad como filtro previo del proceso. También continuamos con nuestro plan de transparencia y difusión de la política de compensaciones a través del lanzamiento de los videos "Conoces la Política de Compensaciones del BCP" y "Valoración de Puestos", los mismos que forman parte de nuestros programas de inducción para nuevos colaboradores.

Responsabilidad Social

Programa de Educación Financiera BCP

Durante el 2015, implementamos el programa de Educación Financiera BCP dirigido a la población no bancarizada y cuyo objetivo es asegurar que los que ingresen al sistema financiero en el futuro puedan hacer uso adecuado y responsable de los servicios y productos financieros e incrementen así su bienestar. La metodología empleada (edutainment) es el resultado de una fusión entre la educación y el entretenimiento, así como de actividades participativas mediante las cuales se imparte conceptos como sistema financiero formal, ahorro, presupuesto, crédito y seguro.

- **Feria de Educación Financiera Universitaria "Todo sobre Lucas":** buscamos concientizar e informar a jóvenes estudiantes de universidades e institutos superiores de Lima sobre la importancia del manejo responsable de las finanzas personales y familiares, y los beneficios de participar del sistema financiero formal. Logramos beneficiar a 107,000 jóvenes durante el 2015.
- **Contigo en tus Finanzas en Aula:** desarrollamos en los jóvenes en edad escolar conocimientos, actitudes y prácticas financieras adecuadas para su transición a la vida adulta. Se trata de una intervención integral, coordinada con el Ministerio de Educación del Perú (Minedu), mediante la cual facilitamos la implementación de sesiones de clase a los alumnos. Durante el 2015, beneficiamos a 250 docentes y 30,000 alumnos de primero a quinto de secundaria.
- **Programa de Fortalecimiento Agentes BCP:** transformamos a los Agentes BCP en "asesores financieros locales", de manera que puedan orientar a sus clientes en el manejo de sus finanzas personales y familiares, a la vez que ven incrementados los ingresos económicos de su propio negocio. Ofrecimos capacitaciones y acompañamiento en temas como finanzas y marketing, servicio al cliente, las funciones del agente, así como el buen uso de productos y servicios financieros. Trabajamos con cerca de 300 agentes de Lima y Huaraz.

Créditos y Becas BCP

Este programa brinda oportunidades a jóvenes talentosos de escasos recursos para acceder y/o continuar sus estudios de pregrado en las universidades privadas de primer nivel en el Perú. Además, ofrece acompañamiento psicopedagógico y actividades de desarrollo del talento para que los beneficiarios alcancen su máximo potencial y se inserten exitosamente al mundo laboral.

78

becas integrales otorgadas.

> 700

jóvenes financiados.

Obras de Infraestructura

Apoyamos al Estado peruano en la disminución de la brecha de infraestructura, a través del mecanismo de Obras por Impuestos. Al 2015, suscribimos 67 convenios para obras de infraestructura pública en los departamentos de Arequipa, Ancash, Cusco, Junín, La Libertad, Loreto, Pasco, Lima, Ica, Piura y Puno, así como en la Provincia Constitucional del Callao.

S/. 550
millones

de inversión comprometida.

2.5
millones

de personas beneficiadas.

sectores
atendidos

saneamiento, educación,
transporte, salud y seguridad.

Voluntarios BCP

Involucramos a los voluntarios en el proceso de fortalecimiento de la educación en el país, en la medida que 90% de nuestra cartera de proyectos está destinada a educación. Hace más de diez años los colaboradores invierten horas de trabajo voluntario diseñando, ejecutando y desarrollando diversas actividades que permiten atender necesidades de poblaciones vulnerables, todo esto con el respaldo de la Alta Gerencia. Durante el 2015, 2,200 voluntarios se sumaron a participar, más de una vez, en los diversos proyectos que gestionamos.

> 2,200

voluntarios.

Programa medioambiental

Incorporamos la gestión ambiental en nuestras operaciones a través del cálculo de la huella de carbono y con el diseño de proyectos que buscan un mejor uso de recursos y reducir emisiones de CO₂. Los proyectos están relacionados con eficiencia energética, uso de papel, gestión de residuos sólidos y transporte de colaboradores. De manera transversal, se implementa una estrategia de comunicación interna denominada Eco Lógica, cuyo objetivo es crear conciencia corporativa de conceptos relacionados con la sostenibilidad.

Mibanco

El 24 de febrero de 2015, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs, mediante resolución SBS N° 1332-2015, aprobó el proyecto mediante el cual Mibanco absorbió casi la totalidad de los activos y pasivos de Financiera Edyficar, fortaleciendo con ello su capital social y su posicionamiento como líder del sector de las microfinanzas del Perú. Este proyecto entró en vigencia el 2 de marzo de 2015.

Con la fusión de ambas entidades, Mibanco se convirtió en la institución microfinanciera privada más importante de América y en el sexto banco del sistema financiero nacional.

Otro hito destacado dentro de todo este proceso fue el relanzamiento de la nueva identidad de marca de Mibanco, construida precisamente, unificando lo mejor de las entidades que le dieron origen:



El objetivo del nuevo Mibanco es ser el principal promotor de la inclusión financiera del país y liderar el dinámico mercado de la micro y pequeña empresa.

Líder indiscutible en el sector microempresa con una importante participación de mercado.

En el 2015, luego del proceso de fusión, Mibanco consolidó importantes resultados:

- Primer lugar en el segmento microempresa con un monto de colocaciones de S/. 2,322 millones, logrando una participación de mercado de 27.2%.
- Primer lugar en número de clientes microempresa, con 513,083 clientes, obteniendo una participación de mercado de 33.7%.
- Primer lugar en bancarización con más de 125,108 (26.1%) mil clientes que recibieron un crédito por primera vez a través de Mibanco.
- Las colocaciones brutas alcanzaron S/. 7,828.7 millones
- 283 oficinas a nivel nacional y 38 oficinas compartidas con el Banco de la Nación

Continuamos fortaleciendo la gestión financiera

Gestión Integral de Riesgos

La división de riesgos consolidó durante el 2015 una estructura con funciones claramente definidas generando muy buenos resultados evidenciados en un menor nivel de morosidad (4.81% al cierre de 2015), niveles de recuperación de la cartera en Recuperaciones hasta 3 veces mayores que los obtenidos en el 2014, un adecuado nivel de cumplimiento en las métricas de apetito por riesgo y buenos resultados en las auditorías recibidas.

Riesgo de crédito y recuperaciones

En febrero 2015 fue publicada la política crediticia que regiría en la empresa a partir del 2 de marzo. El resultado: una mejora de las cosechas a partir del mes de marzo en que entró en vigencia.

Por su parte, Recuperaciones consolidó la implementación del nuevo modelo de cobranza, obteniendo resultados satisfactorios tanto en términos de resolución (61-150 días) con un incremento de 84% y en recuperación de cartera castigada; un aumento de 83% en el saldo recuperado; y 12% de mejora en la efectividad de cobro.

Riesgo operacional, continuidad del negocio, seguridad de la información y prevención e investigación de fraudes,

Se realizó la revisión, actualización, despliegue e integración de las políticas y metodologías de la gestión de Riesgo Operativo, Continuidad del Negocio, Seguridad de la Información y Prevención e Investigación de Fraudes del banco. Para ello se consideró el alineamiento con la gestión corporativa en la medida de lo posible.

Con este propósito se realizó una evaluación anual en Riesgo Operativo, Continuidad del Negocio y Seguridad de la Información, con un resultado de 98% de alineamiento corporativo que es nivel más alto obtenido entre todas las subsidiarias de Credicorp.

Exitosa emisión en el mercado de capitales.

En julio de 2015, Mibanco colocó exitosamente su primera emisión de bonos corporativos 2015 por S/.100 millones a un plazo de 3 años y una tasa de 6.56250%. Esta emisión representa la primera de un programa bonos corporativos de hasta S/. 800 millones y ha superado las expectativas del mercado, logrando una demanda total de S/. 163.4 millones.

Esta primera emisión contó con muy importantes calificaciones de riesgo otorgadas por las clasificadoras Apoyo Asociados (AA) y Equilibrium (AA+)

Mejoras crediticias

En julio de 2015, Mibanco obtuvo la clasificación a otorgada por Apoyo Asociados y Equilibrium.

Importante ROE registrado luego del proceso de integración entre Mibanco y Financiera Edyficar

Mibanco logró un ROE de 16% un nivel destacado considerando que Mibanco tuvo que afrontar gastos relacionados al proceso de fusión

Ratio de morosidad por debajo de la competencia

El índice fue 4.81% demostrando el liderazgo en cuanto a calidad de cartera del sector de microfinanzas.

BCP Bolivia

En la gestión 2015...

- Nuestro portafolio de colocaciones creció 34.2%
- Alcanzamos un ROAE de 10.6%, a pesar del difícil contexto boliviano.
- Mantuvimos una sólida cuarta posición en el mercado de colocaciones, con 9.0% de participación de mercado.
- Culminamos la gestión con un ratio de morosidad de 1.57% y una cobertura de cartera atrasada de 237.1%.
- Nuestro ratio de eficiencia se situó en 66.9%.

34.2%

de crecimiento de la cartera.

Importantes logros de un grupo financiero que piensa en grande...

- Lideramos el crédito sindicado más grande de la historia, por 5.409 millones a la empresa cementera Itacamba.
- Lanzamos la Billetera Móvil, innovador servicio que permite transferir dinero electrónico de forma fácil y segura.
- Lanzamos el nuevo HomeBanking, renovado en imagen, más transaccional y con estándares internacionales de seguridad.
- Fuimos los primeros en lanzar el Creditoken el 2007 y el 2015 fuimos los únicos en lanzar el Creditoken virtual.

10.6%

de ROAE en el 2014, superando todas nuestras expectativas.

5

Premios



BCP



Monitor Empresarial de Reputación Corporativa Perú 2015 - Merco 2015

Por cuarto año consecutivo, el BCP ocupó el primer puesto en el ranking de Reputación Corporativa Merco 2015 y en el ranking de las empresas más responsables y con mejor gobierno corporativo de Merco 2015. Asimismo, el BCP también obtuvo el primer puesto en el ranking de líderes empresariales.

Mejor banco para trabajar en el Perú - Merco Personas

Por cuarto año consecutivo Merco reconoció al BCP como mejor banco para trabajar en el Perú. El ranking tomó como base las encuestas a más de 9 mil personas entre colaboradores, ejecutivos y expertos en reclutamiento laboral y recursos humanos.

Dónde quiero trabajar - Arellano Marketing

El BCP fue reconocido por segundo año consecutivo como la mejor empresa donde los peruanos anhelan trabajar y tercer año como el mejor banco para trabajar en el país. El estudio fue elaborado por Arellano Marketing y Laborum y recogió la opinión de más de 5,000 personas, quienes reconocieron al BCP como la primera opción para trabajar y evaluaron criterios como beneficios, cultura corporativa e imagen.

Marca más valiosa del Perú - Estudio Global Brandz

La marca BCP fue nuevamente distinguida como la más valiosa del Perú, según el Estudio Global Brandz.

XII Encuesta Anual de Banca Privada de Euromoney 2015

El BCP fue distinguido por la revista financiera Euromoney como el mejor banco para clientes peruanos en las categorías de Servicios a Clientes de Patrimonios entre US\$ 1 millón y US\$ 5 millones, y de Banca Comercial para Clientes de Banca Privada.

Lighting Design Awards (LDA)

La Torre BCP San Isidro obtuvo el primer puesto de los Lighting Design Awards (LDA) en la categoría "Proyecto Internacional del Año". Se trata de la premiación anual más prestigiosa a los diseños más innovadores de iluminación en el mundo, realizado en Londres.

Premio ANDA, categoría - Campaña Comunicación Interna

La Asociación Nacional de Anunciantes (ANDA) entregó al BCP el Premio ANDA 2015 en la categoría de comunicación interna por la campaña "Unidos valemos por 3", que promovió la recaudación de donaciones de los colaboradores del BCP.

Premio Effie, Campaña App Banca Móvil

El BCP recibió el Premio Effie en la categoría efectividad de marketing y publicidad por el caso de la aplicación App Banca Móvil BCP.

Empresa Socialmente Responsable – ESR

Por segundo año consecutivo el BCP fue distinguido con el premio "Empresa Socialmente Responsable" siendo reconocido por su óptima gestión en: Calidad de Vida en la Empresa, Ética Empresarial, Vinculación con la Comunidad y Medio Ambiente.

XV Encuesta Anual de Ejecutivos de la Cámara de Comercio de Lima.

Primer puesto en las categorías de:

- Percepción sobre productos y servicios bancarios - Banca Empresarial.
- Percepción sobre productos y servicios bancarios - Banca Personal.
- Categoría: Aplicaciones de Smartphones para realizar operaciones bancarias (Banca Móvil BCP).

Otros reconocimientos



BCP, una de las 10 marcas más influyentes del Perú - Ipsos 2015

Por primera vez en el Perú se llevó a cabo la premiación de "The Most Influential Brands" y para ello Ipsos evaluó a 99 marcas, locales e internacionales bajo los aspectos de Confiabilidad, Responsabilidad Social Empresarial, Presencia, Compromiso e Innovación. El BCP fue la única entidad financiera y una de las tres empresas peruanas dentro del ranking.

Las 10 Empresas Más Admiradas del Perú 2015, otorgado por PriceWaterhouse Coopers y la Revista G de Gestión

Por cuarto año consecutivo, el BCP fue seleccionado entre las diez Empresas Más Admiradas del Perú.

Concurso "Primero: Los Clientes" - Indecopi Segundo Puesto - ABC de la Banca

El ABC de la Banca fue reconocido en la categoría "Mecanismos de Información".

BCP Bolivia



Recibimos varias distinciones que reconocen nuestra labor, nuestra capacidad de innovación...

Premio al "Banco del Año 2015." Bolivia, otorgado por la revista The Banker.

Premio al "Banco del Año 2015." Bolivia, otorgado por la revista Global Finance.

"Mejor Banca por Internet para personas 2015" Bolivia, distinción otorgada por Global Finance.

"Mejor Banca por Internet para empresas 2015" Bolivia, distinción otorgada por Global Finance a Credinet Web.

6

Estados financieros



Banco de Crédito del Perú y Subsidiarias

Estado consolidado de situación financiera (Proforma - no auditado)
Al 31 de diciembre del 2015 y 2014

Activo	2015 S/. (000)	2014 S/. (000)
Activo		
Fondos disponibles:		
Que no generan intereses	4,933,149	4,541,349
Que generan intereses	16,527,626	16,410,138
	<u>21,460,775</u>	<u>20,951,487</u>
Efectivo en garantía, pactos de reventa y financiamiento con valores	10,122,524	3,639,010
Inversiones:		
Valores negociables	1,514,758	1,973,801
Inversiones disponibles para la venta	8,560,401	7,005,049
Inversiones al vencimiento	3,585,392	2,669,791
	<u>13,660,551</u>	<u>11,648,641</u>
Colocaciones, neto:		
Colocaciones, netas de intereses no devengados	88,050,934	77,140,872
Provisión para créditos de cobranza dudosa	(3,838,009)	(2,985,885)
	<u>84,212,925</u>	<u>74,154,987</u>
Inmuebles, mobiliario y equipo, neto	1,724,323	1,608,714
Aceptaciones bancarias	222,496	167,654
Crédito mercantil e intangible, neto	1,059,399	1,051,445
Otros activos	3,374,608	2,527,675
Total activo	135,837,601	115,749,613

Banco de Crédito del Perú y Subsidiarias

Estado consolidado de situación financiera (Proforma - no auditado)
Al 31 de diciembre del 2015 y 2014

Pasivo y patrimonio neto

2015

S/. (000)

2014

S/. (000)

Pasivo y patrimonio neto

Depósitos y obligaciones:

Que no generan intereses

26,630,001

23,298,298

Que generan intereses

57,552,620

49,451,422

84,182,621

72,749,720

Cuentas por pagar por pactos de recompra y préstamos de valores

12,696,685

6,790,872

Deudas a bancos y corresponsales

9,142,703

11,019,475

Aceptaciones bancarias

222,496

167,654

Bonos y deuda subordinada emitidos

14,445,670

12,912,762

Otros pasivos

2,869,031

2,021,021

Total pasivo**123,559,206****105,661,504**

Patrimonio neto

Capital social

5,560,671

4,429,372

Reservas

2,939,044

2,542,915

Ganancias no realizadas

99,197

378,253

Utilidades acumuladas

3,514,812

2,579,755

12,113,724

9,930,295

Interés Minoritario

164,671

157,814

Total patrimonio neto**12,278,395****10,088,109****Total pasivo y patrimonio neto****135,837,601****115,749,613**

Banco de Crédito del Perú y Subsidiarias

Estado consolidado de resultados (Proforma - No auditado)
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2015 y 2014

	2015 S/. (000)	2014 S/. (000)
Ingresos por intereses y dividendos		
Intereses sobre colocaciones	8,588,493	7,547,978
Intereses sobre depósitos en bancos	26,809	46,538
Intereses sobre valores negociables e inversiones disponibles para la venta	455,705	390,353
Otros ingresos por intereses	274,176	43,086
Total ingresos por intereses y dividendos	9,345,183	8,027,955
Gastos por intereses		
Intereses sobre depósitos y obligaciones	(740,530)	(731,432)
Intereses sobre bonos y deuda subordinada emitida	(670,131)	(642,082)
Intereses sobre deuda con bancos y corresponsales y préstamos	(837,220)	(508,846)
Otros gastos por intereses	(145,732)	(147,372)
Gastos por intereses	2,393,613	2,029,732
Ingresos netos por intereses y dividendos	6,951,570	5,998,223
Provisión para colocaciones de cobranza dudosa	(1,881,142)	(1,717,226)
Ingresos netos por intereses y dividendos después de la provisión para créditos de cobranza dudosa	5,070,428	4,280,997
Otros ingresos		
Comisiones por servicios bancarios	2,156,184	1,957,799
Ganancia neta en operaciones de cambio	741,225	593,154
Ganancia neta en la venta de valores	416,858	53,356
Otros	81,199	58,268
Total otros ingresos	3,395,466	2,662,577
Otros gastos		
Remuneraciones y beneficios sociales	(2,335,983)	(2,103,274)
Gastos administrativos	(1,695,085)	(1,541,901)
Depreciación y amortización	(357,728)	(337,583)
Otros	(110,232)	(185,272)
Total otros gastos	4,499,028	4,168,030
Utilidad antes del resultado por traslación y del impuesto a la renta	3,966,866	2,775,544
Resultado por traslación	17,458	21,371
Impuesto a la renta	(1,129,932)	(855,562)
Utilidad neta de las operaciones continuadas	2,854,392	1,941,353
Utilidad neta	2,854,392	1,941,353
Atribuible a la matriz	2,842,665	1,948,756
Interés Minoritario	11,727	(7,403)
	2,854,392	1,941,353
Utilidad neta por acción básica y diluida, en nuevos soles (5,854,051 acciones)	0.49	0.44

Banco de Crédito del Perú y Subsidiarias

Conciliación entre la utilidad según Principios de Contabilidad Generalmente Aceptadas en el Perú aplicable a entidades financieras (PCGA-Perú) y según Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

	2015 S/. (000)	2014 S/. (000)
Utilidad neta reportada en soles según PCGA-Perú	2,777,586	1,914,519
Ajustes incorporados		
Diferencia entre utilidad local y NIIF de Mibanco y otras subsidiarias	47,625	11,285
Reversión de la provisión riesgo país	33,412	4,304
Amortización activos intangibles	(7,262)	5,463
Otros	(8,696)	13,185
Utilidad neta de acuerdo a NIIF	2,842,665	1,948,756

Banco de Crédito del Perú y Subsidiarias

Anexos complementarios a la información financiera Proforma - No Auditado.

1. Fondos disponibles

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2015 S/. (000)	2014 S/. (000)
Depósitos en el Banco Central de Reserva del Perú	13,953,844	10,364,746
Caja y canje	3,806,611	4,363,606
Depósitos en bancos	3,697,536	6,222,367
	21,457,991	20,950,719
Intereses devengados	2,784	768
Total	21,460,775	20,951,487

Banco de Crédito del Perú y Subsidiarias

Anexos complementarios a la información financiera Proforma - No Auditado.

2. Valores Negociables

A continuación se presenta la composición del rubro:

	2015 S/. (000)	2014 S/. (000)
Acciones -		
Acciones negociadas en bolsa	5,022	8,737
Bonos e instrumentos similares -		
Certificados de depósito del BCRP	1,412,524	1,543,549
Certificados de depósito negociables	85,255	-
Bonos del Tesoro Público de Otros Gobiernos	11,608	-
Bonos del Tesoro Público Peruano	-	255,982
Bonos corporativos y de arrendamiento financiero	-	157,946
	<hr/> 1,509,387	<hr/> 1,957,477
	1,514,409	1,966,214
Intereses devengados	349	7,587
Total	<hr/> 1,514,758	<hr/> 1,973,801

Banco de Crédito del Perú y Subsidiarias

Anexos complementarios a la información financiera Proforma - No Auditados.

3. Inversiones Disponibles para la venta

(a) A continuación se presenta la composición del rubro:

Certificados de deposito Negociables	2015				2014			
	Monto bruto no realizado							
	Costo amortizado	Ganancias	Pérdidas	Valor razonable estimado	Costo amortizado	Ganancias	Pérdidas	Valor razonable estimado
	S/. (000)	S/. (000)	S/. (000)	S/. (000)	S/. (000)	S/. (000)	S/. (000)	S/. (000)
Vencimiento fijo -								
Certificados de deposito del BCRP	4,601,110	727	(8,252)	4,593,585	3,059,809	4,240	(69)	3,063,980
Bonos del Tesoro Público	1,140,179	2,441	(21,424)	1,121,196	663,423	3,830	(2,143)	665,110
Bonos corporativos, de arrendamiento financiero y subordinados	1,751,694	14,676	(26,698)	1,739,402	1,239,729	14,949	(11,148)	1,243,530
Certificados del Banco Central de Bolivia	151,924	519	(6)	152,443	439,693	8,883	(857)	447,719
Instrumentos de titulización	25,679	28	(30)	25,677	224,797	12,047	-	236,844
Cuotas de participación en el Fondo RAL	694,915	-	-	694,915	542,921	-	-	542,921
Participación en fondos mutuos	83,241	-	-	83,241	75,183	1	-	75,184
Bonos de organismos financieros internacionales	-	-	-	-	3,686	1,243	24	4,953
Certificados de depósito Negociables	88,404	162	-	88,566	31,714	300	2	32,012
Otros	4,550	-	-	4,550	914	43	-	957
	<u>8,541,696</u>	<u>18,553</u>	<u>(56,410)</u>	<u>8,503,575</u>	<u>6,281,869</u>	<u>45,536</u>	<u>14,195</u>	<u>6,313,210</u>
Acciones -								
Cotizadas en bolsa	4,243	1,289	(504)	5,028	204,103	453,750	-	657,853
No cotizadas en bolsa	81	85	-	166	57	65	(548)	(426)
	<u>4324</u>	<u>1,374</u>	<u>(504)</u>	<u>5,194</u>	<u>204,160</u>	<u>453,815</u>	<u>(548)</u>	<u>657,427</u>
	<u>8,546,020</u>	<u>19,927</u>	<u>(56,914)</u>	<u>8,508,769</u>	<u>6,486,029</u>	<u>499,351</u>	<u>(14,743)</u>	<u>6,970,637</u>
Intereses devengados			51,632				34,412	
Total			<u>8,560,401</u>				<u>7,005,049</u>	

Banco de Crédito del Perú y Subsidiarias

Anexos complementarios a la información financiera Proforma - No Auditados.

(b) El valor de mercado de las inversiones disponible para la venta clasificadas por vencimiento es el siguiente:

	2015 Valor de mercado S/. (000)	2014 Valor de mercado S/. (000)
Hasta 3 meses	3,358,087	1,228,942
De 3 meses a 1 año	2,022,824	2,433,945
De 1 a 3 años	1,655,996	1,252,299
De 3 a 5 años	294,284	325,220
Más de 5 años	1,161,331	1,068,733
Sin vencimiento (acciones, fondos mutuos)	16,247	661,498
Total	8,508,769	6,970,637

Banco de Crédito del Perú y Subsidiarias

Anexos complementarios a la información financiera Proforma - No Auditados.

4. Colocaciones netas

(a) A continuación se presenta la composición del rubro:

	2015 S/. (000)	2014 S/. (000)
Créditos directos		
Préstamos	64,788,881	54,990,687
Arrendamiento financiero	9,574,964	9,308,021
Tarjetas de Crédito	6,954,298	6,365,835
Descuentos	1,794,928	1,661,592
Sobregiros y adelantos en cuenta corriente	71,828	651,855
Documentos por cobrar adquiridos	1,261,517	1,002,893
Créditos refinanciados y reestructurados	779,540	647,802
Créditos vencidos y en cobranza judicial	2,309,413	2,007,796
	87,535,369	76,636,481
Más (menos) -		
Intereses devengados	718,177	621,553
Intereses no devengados	(202,612)	(117,162)
Provisión para créditos de cobranza dudosa	(3,838,009)	(2,985,885)
Total créditos directos, netos	84,212,925	74,154,987
Créditos indirectos	19,251,619	17,519,371

Banco de Crédito del Perú y Subsidiarias

Anexos complementarios a la información financiera Proforma - No Auditados.

b) Al 31 de diciembre de 2014 y 2013, las colocaciones directas distribuidas por sector económico son las siguientes:

	2015 S/. (000)	%	2014 S/. (000)	%
Sector				
Comercio	14,803,640	17%	12,085,956	16%
Préstamos hipotecarios	13,037,273	15%	11,733,793	15%
Manufactura	12,463,364	14%	12,747,640	17%
Préstamos de consumo	11,282,568	13%	10,183,248	13%
Microempresas	10,825,304	12%	4,577,796	6%
Educación, salud y otros servicios	5,507,094	6%	1,013,642	1%
Electricidad, gas y agua	4,257,541	5%	3,931,867	5%
Servicios financieros	3,779,384	4%	1,487,413	2%
Otros	2,911,317	3%	4,616,594	6%
Comunicaciones, almacenaje y transporte	2,698,313	3%	3,503,835	5%
Minería	2,548,146	3%	2,480,813	3%
Agricultura	1,567,537	2%	1,471,871	2%
Construcción	1,402,332	2%	1,578,207	2%
Pesquería	291,909	0%	297,335	0%
Negocio de bienes raíces y servicio de arrendamiento	159.647	0%	4,926,471	6%
Total	87,535,369	100%	76,636,481	100%

Banco de Crédito del Perú y Subsidiarias

Anexos complementarios a la información financiera Proforma - No Auditados.

c) Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, la clasificación de las colocaciones por riesgo es la siguiente:

Clasificación de créditos	2015		Créditos directos		Total	
	Créditos directos S/. (000)	%	S/. (000)	%	S/. (000)	%
Normal	81,623,772	93%	18,379,178	95.9%	100,002,950	94%
Con problemas potenciales	2,268,231	3%	788,831	4.1%	3,057,062	3%
Deficiente	864,936	1%	66,355	0.3%	931,291	1%
Dudoso	1,252,319	1%	9,875	0.1%	1,262,194	1%
Pérdida	1,526,111	2%	7,380	0.0%	1,533,491	1%
	87,535,369	100%	19,251,619	100%	106,786,988	100%

Clasificación de créditos	2014		Créditos indirectos		Total	
	Créditos directos S/. (000)	%	S/. (000)	%	S/. (000)	%
Normal	71,926,599	94%	17,378,141	99%	89,304,740	95%
Con problemas potenciales	1,701,044	2%	106,872	1%	1,807,916	2%
Deficiente	734,712	1%	20,306	0%	755,018	1%
Dudoso	1,054,539	1%	5,968	0%	1,060,507	1%
Pérdida	1,219,587	2%	8,084	0%	1,227,671	1%
	76,636,481	100%	17,519,371	100%	94,155,852	100%

Banco de Crédito del Perú y Subsidiarias

Anexos complementarios a la información financiera Proforma - No Auditado.

5. Otros Activos y otros pasivos

a) A continuación se presenta la composición del rubro:

	2015 S/. (000)	2014 S/. (000)
Otros Activos		
Instrumentos financieros:		
Crédito fiscal IGV	206,437	442,210
Cuentas por cobrar	2,143,516	1,077,355
Pagos a cuenta del impuesto a la renta, neto	13,101	32,529
Operaciones en trámite	109,728	288,370
	2,472,782	1,840,464
Instrumentos no financieros:		
Impuesto a la renta diferido	564,493	292,143
Cargas diferidas	205,684	348,980
Bienes Adjudicados Neto	24,257	33,573
Otros	107,392	12,515
	901,826	687,211
Total	3,374,608	2,527,675
Otros Pasivos		
Instrumentos financieros:		
Cuentas por pagar	1,565,788	1,130,536
Sueldos, impuestos y otros gastos de personal	728,497	374,289
Provisión para pérdidas de créditos indirectos	191,882	115,242
Operaciones en trámite	73,862	223,093
	2,560,029	1,843,160
Instrumentos no financieros:		
Impuesto a la renta diferido	94,333	62,763
Provisión para riesgos diversos	214,669	115,098
	309,002	177,861
Total	2,869,031	2,021,021

Banco de Crédito del Perú y Subsidiarias

Anexos complementarios a la información financiera Proforma - No Auditado.

6. Depósitos y obligaciones

a) A continuación se presenta la composición del rubro:

	2015 S/. (000)	2014 S/. (000)
Depósitos y obligaciones que no generan intereses -		
En el Perú	22,755,878	17,366,190
En otros países	3,874,121	2,014,807
	<u>26,629,999</u>	<u>19,380,997</u>
Depósitos y obligaciones que generan intereses -		
En el Perú	53,148,267	49,946,683
En otros países	4,145,995	3,190,118
	<u>57,294,262</u>	<u>53,136,801</u>
	83,924,261	72,517,798
Intereses por pagar	258,360	231,922
Total	84,182,621	72,749,720

b) Al 31 de diciembre de 2015 y 2014 los depósitos y obligaciones se clasifican de la siguiente manera:

	2015 S/. (000)	2014 S/. (000)
Cuentas corrientes	26,871,690	23,775,022
Ahorros	24,905,755	21,214,171
Depósitos a plazo	23,665,399	20,081,607
Compensación por tiempo de servicios	7,183,420	6,865,853
Certificados bancarios	1,297,997	581,145
Total	83,924,261	72,517,798

Los depósitos a plazo se clasifican por vencimiento de la siguiente manera:

	2015 S/. (000)	2014 S/. (000)
Hasta 3 meses	14,383,021	13,469,954
De 3 meses a 1 año	5,390,330	4,471,080
De 1 a 3 años	2,026,186	1,615,809
De 3 a 5 años	968,751	172,555
Más de 5 años	897,111	352,209
Total	23,665,399	20,081,607

Banco de Crédito del Perú y Subsidiarias

Anexos complementarios a la información financiera Proforma - No Auditado.

7. Deuda a bancos y corresponsales

a) A continuación se presenta la composición del rubro:

	2015 S/. (000)	2014 S/. (000)
Préstamos de fondos internacionales y otros	6,981,454	8,831,607
Líneas de crédito promocionales	1,684,136	1,763,939
Interbancarios	446,000	334,801
	<hr/> 9,111,590	<hr/> 10,930,347
Intereses por pagar	31,113	89,128
Total bancos y corresponsales	<hr/> 9,142,703	<hr/> 11,019,475

Banco de Crédito del Perú y Subsidiarias

Anexos complementarios a la información financiera Proforma - No Auditado.

8. Bonos y deuda subordinada emitida

a) A continuación se presenta la composición del rubro

	Tasa de interés anual ponderada %	Pago de interés	Vencimiento	Importe original emitido (000)	2015 S/. (000)	2014 S/. (000)
Emisiones locales						
Bonos corporativos						
Segundo programa						
Primera emisión (Serie B) - BCP	6.81	Semestral	Marzo 2015	S/.125,000	-	20,774
Primera emisión (Serie A) - Mibanco	5.47	Semestral	Abril 2015	S/.60,000	-	60,000
Segunda emisión (Serie A) - Mibanco	5.50	Semestral	Enero 2016	S/.70,000	70,000	70,000
Tercera emisión (Series A y B) - BCP	7.73	Trimestral	Entre Junio y Julio 2018	S/.200,000	200,000	200,000
Tercer programa						
Primera emisión (Serie A) - Mibanco	5.28	Semestral	Noviembre 2016	S/.62,108	62,108	62,108
Tercera emisión (Serie B) - Mibanco	5.16	Semestral	Mayo 2017	S/.50,000	50,000	50,000
Primera emisión (Series A y B) - Mibanco	5.39	Semestral	Entre Mayo y Julio 2017	S/.98,800	54,832	95,103
Segunda emisión (Serie A) - Mibanco	5.34	Semestral	Abril 2015	S/.50,000	-	16,044
Cuarta emisión (Serie A) - Mibanco	4.78	Semestral	Julio 2017	S/.100,000	91,765	96,258
Quinta emisión (Series A y B) - Mibanco	6.77	Semestral	Entre Enero y Marzo 2017	S/.84,660	84,365	81,492
Cuarto programa						
Novena emisión (Serie A) - BCP	6.22	Semestral	Noviembre 2016	S/.128,000	127,968	127,935
Décima emisión (Serie A) - BCP	7.25	Semestral	Diciembre 2021	S/ 150,000	149,864	149,861
Décima emisión (Series B y C) - BCP	5.41	Semestral	Entre Octubre y Noviembre 2022	S/ 400,000	399,404	399,396
Primera emisión (Serie A) - Mibanco	6.56	Semestral	Enero 2016	S/ 100,000	100,000	-
					1,390,306	1,428,971

Banco de Crédito del Perú y Subsidiarias

Anexos complementarios a la información financiera Proforma - No Auditado.

	Tasa de interés anual ponderada %	Pago de interés	Vencimiento	Importe original emitido (000)	2015 S/. (000)	2014 S/. (000)
Bonos subordinados						
Primer programa						
Primera emisión (Serie A) - BCP	6.22	Semestral	Mayo 2027	S/.15,000	15,000	15,000
Primera emisión (Serie A) - Mibanco	8.16	Semestral	Octubre 2021	S/.40,000	40,000	40,000
Segunda emisión (Serie A) - Mibanco	8.13	Semestral	Diciembre 2021	S/.30,000	30,000	30,000
Cuarta emisión (Serie A) - Mibanco	6.19	Semestral	Diciembre 2022	S/.40,000	40,000	40,000
Quinta emisión (Series A y B) - Mibanco	7.75	Semestral	Julio 2024	S/.88,009	88,009	88,009
Cuarta emisión (Series A, B, C y D) - BCP	7.65	Trimestral	Entre Febrero y Mayo 2016	US\$113,822	388,247	339,873
Segundo programa						
Emisión I - Banco de Crédito Bolivia	6.95	Semestral	Agosto 2028	BS. 70,000	34,857	30,787
Emisión I - Banco de Crédito Bolivia	5.08	Semestral	Agosto 2022	BS. 137,200	69,696	-
					705,809	583,669
Bonos de arrendamiento financiero -						
Primer programa						
Sexta emisión (Serie A) - BCP	8.72	Trimestral	Agosto 2028	S/.100,000	100,000	100,000
Certificados de depósito negociables -						
Tercer programa						
Tercera emisión (Serie C) - BCP	4.02	Anual	Noviembre 2015	S/.103,250	-	99,828
Certificado de depósito negociable - Mibanco	4.50	Anual	Abril 2020	S/.22,838	8,320	22,838
Total emisiones locales					2,204,435	2,235,306
Emisiones internacionales BCP						
Notas senior (i)	4.25	Semestral	Abril 2023	US\$350,000	2,489,795	1,096,996
Notas senior (ii) y (viii)	Entre 4.25 y 4.75	Semestral	Entre Marzo 2016 y Abril 2023	US\$700,000	1,261,445	2,141,480
Notas senior - (ii)	5.38	Semestral	Setiembre 2020	US\$800,000	2,832,041	2,466,857
Bonos subordinados - (iii)	6.13	Semestral	Abril 2027	US\$720,000	2,471,995	2,177,388
Bonos subordinados - (iv)	6.88	Semestral	Setiembre 2026	US\$350,000	1,230,909	1,028,006
Certificado de depósito negociable - (v)	7.45	Semestral	Octubre 2022	S/.483,280	474,445	481,433
Bonos subordinados junior - (vi)	9.75	Semestral	Noviembre 2069	US\$250,000	873,100	755,496
Certificados de depósito negociables subordinados (vii)	6.88	Semestral	Entre Noviembre 2021 y Setiembre 2025	US\$129,080	415,407	367,623
Total emisiones internacionales					12,049,137	10,515,279
Total emisiones locales e internacionales					14,253,572	12,750,585
Intereses por pagar					192,098	162,177
Total					14,445,670	12,912,762

Banco de Crédito del Perú y Subsidiarias

Anexos complementarios a la información financiera Proforma - No Auditado.

b) Los bonos y deuda subordinadas al 31 de diciembre de 2015 y 2014 clasificados por vencimiento se detallan a continuación:

	2015 S/. (000)	2014 S/. (000)
Hasta 3 meses	2,881,510	20,774
De 3 meses a 1 año	356,608	175,873
De 1 a 3 años	580,962	1,369,783
De 3 a 5 años	4,279,481	300,000
Más de 5 años	6,155,011	10,884,155
Total	14,253,572	12,750,585



Anexos



A. Directorio, Comité Ejecutivo y Comité de Riesgos

Directorio

Dionisio Romero P.	Presidente
Raimundo Morales	Vicepresidente ¹
Fernando Fort	Director
Reynaldo Llosa B.	Director
Juan Carlos Verme	Director ¹
Luis Enrique Yarur	Director ¹
Eduardo Hochschild	Director ¹
Benedicto Cigüeñas	Director ¹
Roque Benavides	Director ¹
Luis Enrique Romero	Director
Jose Alejandro Graña	Director ¹
Martin Pérez	Director ²
Bárbara Bruce	Director ¹
Luis Montero	Director ¹

Comité Ejecutivo

Dionisio Romero P.	Presidente
Raimundo Morales	Vicepresidente
Benedicto Cigüeñas	Director
Fernando Fort	Director
Reynaldo A. Llosa Barber	Director
Juan Carlos Verme	Director

Comité de Riesgos

Raimundo Morales	Presidente
Dionisio Romero P.	Director
Benedicto Cigüeñas	Director
Walter Bayly	Gerente General
Fernando Dasso	Gerente Central de Planeamiento y Finanzas
Reynaldo Llosa	Gerente Central de Riesgos
Harold Marcenaro	Gerente de División de Administración de Riesgos
José Esposito	Observador permanente

¹ Director independiente

² Director suplente

B. Gerencia

Gerencia

Walter Bayly

Gerente General

Gerencias Centrales

Pedro Rubio

Gerente Central de Banca Mayorista

Mariano Baca
Francisco Paz
Andrés Arredondo
Eduardo Benavides
Claudia Delgado

Banca Corporativa
Servicios para Empresas
Negocios Internacionales y Leasing
BCP Miami
Planeamiento Estratégico y Desarrollo de Negocios

Gonzalo Álvarez-Calderón
Pierre Zaván
Miguel del Mar
Alejandro Corzo
Jenny Oliveros

División Banca Empresarial
Banca Empresas Lima 1
Banca Empresas Lima 2
Banca Empresas Lima 3
Banca Institucional y Banca Empresa Provincias

Gianfranco Ferrari

Gerente Central de Banca Minorista y Gestión de Patrimonios

Lionel Derteano
Alberto del Solar
Paul Macarachvili
Martín Iberico
Fernando Muñiz
Manuel Bustamante

División Comercial
Comercial Lima 1
Comercial Lima 2
Comercial Lima 3
Comercial Provincias 1
Comercial Provincias 2

Eduardo Montero
Dante Lindley
Jorge Jenkins
Benjamín Castro
Nancy Tueros
Patricia Foster

División Banca Personas
Banca Seguros y Crédito Vehicular
Productos Transaccionales, Débito, Ahorro e Inversión
Medios de Pago y Financiamiento al Consumo
Negocios Hipotecarios
Transparencia con el cliente y Eventos

Fernando Fort
Patricia Dibós
Bruno Ghio
Viviana Chiappe

División Gestión de Patrimonios
Banca Privada
Asesoría de Patrimonios
Enalta

Francesca Rafo
María del Pilar Ruiz
Javier Ichazo
César Casabonne
Arturo Johnson

Centro de InnovaCXión
Planeamiento Financiero y Comercial
Banca de Negocios
Banca Pyme
Canales Alternativos

Fernando Dasso

José Luis Muñoz

César Ríos
Bruno Zapata
Cesar Sanguinetti
Marco RocaAndré Figuerola
Pablo HurtadoCarlos Prieto
Giuliana Cuzquén
Mauricio Abras**Jorge Ramírez del Villar**José Ortiz
Carlos Herrera
Ivana Osoro
Rosa Cigüeñas
Andrea SánchezRicardo Bustamante
Silvia Luperdi
Luis Almandoz
Víctor de Rivero
Augusto Astete
Luis Felipe de la Puente
Jose Marangunich**Reynaldo Llosa Benavides**Pablo Miñán
Alicia Franco
Alfonso GavilanoJavier Gómez
Álvaro García
Cristina AriasMaricarmen Torres
Teobaldo Llosa
Edgar VicenteHarold Marcenaro
Marco Salsi**Gerente Central de Planeamiento y Finanzas**

División de Contabilidad General

División de Planeamiento y Control Financiero
Planeamiento Estratégico y Presupuesto
Análisis y Control Financiero
Estrategia y Desarrollo CorporativoDivisión de Tesorería
Gestión de BalanceEstrategia de Inversiones y Estudios Económicos
Relaciones con Inversionistas
BCP Panamá**Gerente Central de Operaciones, Sistemas y Administración**División de Sistemas
Infraestructura y Operaciones de TI
Arquitectura y Estándares de TI
Ingeniería y Desarrollo de TI
Gestión de ProyectosEstrategia Tecnológica y Digital
Operaciones
Cobranzas Banca Minorista
Créditos Banca Minorista
Gestión y Transformación de Procesos
Servicios Compartidos
Seguridad y Prevención de Fraudes**Gerente Central de Riesgos**División de Créditos
Créditos Banca Corporativa
Créditos Banca Empresa Lima OP, Bancos y Corporativo del Exterior
Créditos Banca Empresa San Isidro
Créditos Centralizado
Cuentas Especiales y Seguimientos de CréditosDivisión de Riesgos Banca Minorista
Riesgos Consumo
Riesgos Pyme y Precios MinoristaDivisión Administración de Riesgos
Administración de Riesgos de Operación y Gestión de Seguros

Otras gerencias

Bernardo Sombra

Constantino Sulópulos
Gustavo Ledesma
Marco Bojórquez

Guillermo Morales

Héctor Calero
Karina Loncharich
Miriam Bottger

Pablo de la Flor

Diego Caverio

Marcelo Moya
Pablo Correa

José Espósito

Ricardo Miranda
Leoncio Loayza

Bárbara Falero

Úrsula Álvarez

David Saenz
Marcelo Trigo

División de Gestión y Desarrollo Humano Selección

Aprendizaje, Procesos y Bienestar
Asesoría en GyDH
Planeamiento de Compensaciones

División Legal y Secretaría General

Asesoría Legal
Unidades Legales
Secretaría General

División Asuntos Corporativos

División Eficiencia

Gestión de Eficiencia y Productividad
Gestión del Programa de Eficiencia

División de Auditoría

Auditoría de Procesos
Auditoría Continua y Corporativa

División de Cumplimiento Corporativo

Gestión del Talento Corporativo

Análisis y Gobierno Estratégico de Información
BCP Bolivia

C. Honorarios de Auditores Externos en el año 2015

Banco de Crédito - BCP y Subsidiarias
Años terminados el 31 de diciembre

(Soles)	2015	2014	2013
Auditoría	3,909	5,331	4,890
Relacionados a Auditoría	316	339	665
Impuestos	63	276	500
Otros	76	1,677	408
Total	4,364	7,623	6,463

Conforme a la Resolución SBS No. 17026-20100 se informa sobre los honorarios pagados a los auditores independientes (Gaveglio Aparicio y Asociados S.C.R.L. (2015) y Paredes, Zaldívar, Burga y Asociados S.C.R.L. (2014 y 2013), firma miembro de PwC y E&Y Global, respectivamente), los mismos que se definen a continuación, de acuerdo a dicha resolución:

- Bajo la denominación Honorarios de Auditoría deberá revelar el total de los honorarios por los servicios de auditoría prestados por la empresa auditora por cada uno de los tres últimos ejercicios.
- Bajo la denominación Honorarios relacionados a auditoría, deberá revelar el total de honorarios por los servicios prestados por las empresas auditoras por servicios de asesoría y servicios relacionados al desarrollo de la auditoría o revisión de los estados financieros de la empresa y que no están revelados en el párrafo anterior. La empresa revelará la naturaleza de los servicios comprendidos en esta categoría.
- Bajo la denominación Honorarios de Impuestos,

deberá revelar el total de honorarios facturados en los últimos tres ejercicios por servicios profesionales prestados para el cumplimiento tributario, asesoría de impuestos y planificación tributaria. La empresa revelará la naturaleza de los servicios comprendidos en esta categoría.

- Bajo la denominación Otros Honorarios, se revelará el total de honorarios facturados en los tres últimos por productos y servicios prestados distintos a los incluidos en los puntos anteriores. La empresa revelará en forma resumida la naturaleza de los servicios comprendidos en esta categoría.

Durante el año 2015, los otros honorarios están relacionados a programas de entrenamiento para funcionarios del banco. En 2014, los otros honorarios corresponden a la revisión del Proceso de Gestión de condiciones Especiales (Banca Corporativa). Asimismo, los otros honorarios del año 2013 corresponden a servicios de asesorías en cumplimientos legales y a programas de entrenamiento para funcionarios y empleados de Credicorp. Todos los honorarios fueron aprobados por el Comité de Auditoría.

D. Sanciones impuestas por la SBS

La Resolución SBS N° 816-2005, de fecha 3 de junio de 2005, exige que el Directorio ponga en conocimiento de la Junta General de Accionistas las sanciones impuestas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP al Banco, a sus Directores, a su Gerente General o a sus trabajadores, por la comisión de infracciones graves y muy graves.

En este sentido, debemos informar que en el año 2015, mediante Resolución SBS N° 6416-2015, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP impuso a nuestro Banco una multa de veinticuatro (24) Unidades Impositivas Tributarias (UIT), por haber incurrido en infracción grave al no haber cumplido algunos aspectos relacionados con el Régimen de Procedimientos Reforzados a que se refieren las normas sobre prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

Debemos señalar que nuestro Banco es y siempre ha sido un celoso cumplidor de las disposiciones que regulan su accionar, y que la sanción que le fue impuesta y se ha reseñado anteriormente ha sido producto de un caso aislado. Los accionistas deben sentirse seguros de que la administración ha adoptado diversas medidas y reforzado sus controles para evitar que similar situación pueda volver a presentarse.

E. Cotizaciones mensuales de las acciones comunes y valores representativos de deuda

Banco de Crédito del Perú

Renta Variable

Cotizaciones 2015						
Codigo ISIN Nemónico	Año - Mes	Apertura S/.	Cierre S/.	Máxima S/.	Mínima S/.	Precio promedio
PEP120001008 CREDITC1	2015-01	5.31	5.77	5.80	5.31	5.60
PEP120001008 CREDITC1	2015-02	5.79	5.60	5.80	5.50	5.68
PEP120001008 CREDITC1	2015-03	5.55	5.62	5.81	5.55	5.69
PEP120001008 CREDITC1	2015-04	5.70	5.61	5.75	5.50	5.58
PEP120001008 CREDITC1	2015-05	5.62	5.62	6.25	5.60	5.94
PEP120001008 CREDITC1	2015-06	4.55	4.49	4.56	4.36	4.50
PEP120001008 CREDITC1	2015-07	4.45	4.50	4.50	4.01	4.39
PEP120001008 CREDITC1	2015-08	4.20	3.60	4.20	3.40	3.85
PEP120001008 CREDITC1	2015-09	3.55	3.40	3.55	3.40	3.43
PEP120001008 CREDITC1	2015-10	3.50	3.73	3.81	3.50	3.72
PEP120001008 CREDITC1	2015-11	3.73	4.10	4.26	3.70	4.02
PEP120001008 CREDITC1	2015-12	4.20	3.85	4.23	3.80	3.91

Renta Fija

Cotizaciones 2015						
Codigo ISIN Nemónico	Año - Mes	Apertura S/.	Cierre S/.	Máxima S/.	Mínima S/.	Precio promedio
PEP12000M279 CRED4BC10A	2015-01	108.6415	108.6415	108.6415	108.6415	108.6415
PEP12000D047 CREDI1854A	2015-01	106.6657	106.6158	106.6657	106.6158	106.6345
PEP12000D047 CREDI1854A	2015-02	105.6023	105.8214	105.8214	105.6023	106.7119
PEP12000D047 CREDI1854A	2015-03	105.4528	105.4528	105.4528	105.4528	105.4518
PEP12000M261 CREDI4BC9A	2015-02	103.0628	103.0628	103.0628	103.0628	103.0628
PEP12000M261 CREDI4BC9A	2015-03	102.8451	102.8356	102.8451	102.8356	102.8427

F. Contactos

Banco de Crédito BCP

Sede Central, Lima

Calle Centenario 156, La Molina
Lima 12, Perú
Teléfono (511) 313-2000
(511) 625-2000

Oficinas del exterior

Miami, Estados Unidos de América
121 Alhambra Plaza, Suite 1200
Coral Gables, Florida 33134
Estados Unidos de América
Teléfono (305) 448-0971
Fax (305) 448-0981

Panamá, República de Panamá
Calle 50 y Elvira Méndez
Edificio Tower Financial Center, piso 13
Corregimiento de Bella Vista, Ciudad de Panamá,
República de Panamá
Teléfono (507) 215-7311
Fax (507) 215-7324
Casilla Postal 0819-01233

BCP Bolivia

Sede Central, La Paz

Av. Hernando Siles, Esquina Calle 10 de Obrajes,
Edificio BCP
La Paz, Bolivia
Teléfono (5912) 217-5000
Fax (5912) 217-5115

Mibanco

Sede Central, Lima

Av. José Domingo Orué 165
Lima, Perú
Teléfono (511) 513-8020

G. Resolución SMV N° 033-2015-SMV/01

REPORTE DE SOSTENIBILIDAD CORPORATIVA (10180)

Denominación:

Reporte de Sostenibilidad Corporativa

Ejercicio:

2015

Página Web:

www.responsabilidadsocialbcp.com

Denominación o razón social de la empresa revisora:¹

No cuenta con auditoría externa

¹Solo es aplicable en el caso en que la información contenida en el presente informe haya sido revisada por alguna empresa especializada (por ejemplo: sociedad de auditoría o empresa de consultoría).

Sección A:**Implementación de acciones de Sostenibilidad Corporativa**

Pregunta A.1

	SI	NO	Explicación
¿La sociedad se ha adherido voluntariamente a estándares de buenas prácticas en materia de Sostenibilidad Corporativa?	X		Sí, como parte del grupo Credicorp, el BCP se guía por su Política de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) En un esfuerzo por lograr un desarrollo sostenible, el BCP ha suscrito una serie de compromisos cuyos principios inciden en la generación de valor para sus grupos de interés: Pacto Mundial, Carbon Disclosure Project, Principios del Ecuador y Asociación de Buenos Empleadores (ABE)

En caso de ser afirmativa la respuesta indicar el estándar y fecha de adhesión:

Estándar	Fecha de adhesión
Asociación de Buenos Empleadores	2006
Pacto Mundial (ONU)	2009
Carbon Disclosure Project	2010
Principios de Ecuador	2013

En caso de elaborar informes o reportes de sostenibilidad distintos al presente reporte, indique la información siguiente:

Estos reportes se elaboran:	SI	NO
Voluntariamente	X	
Por exigencia de inversionistas		
Por exigencia de instituciones públicas		
Otros (detalle):		

Dichos informes o reportes pueden ser de acceso a través de:

El Portal de la SMV	
Página web corporativa	X
Redes Sociales	
Otros / Detalle	

Pregunta A.2

	SI	NO	Explicación
¿La sociedad tiene una política corporativa que contemple el impacto de sus actividades en el medio ambiente?	X		Sí, la Política de RSE de Credicorp El BCP mantiene un sólido compromiso con el medio ambiente, con especial foco en la lucha contra el cambio climático y el fomento de la eficiencia energética. Es por ello que realiza la medición de los Gases de Efecto Invernadero de sus actividades.

a. En caso de ser afirmativa su respuesta a la pregunta A.2 indicar el documento societario en el que se regula dicha política y el órgano que lo aprueba.

Documento	Órgano
Política de Responsabilidad Social Empresarial de Credicorp (4205.010.59.01)	Directorio Credicorp

b. ¿La sociedad cuantifica las emisiones de gases de efecto invernadero que son generadas en sus actividades (huella de carbono)?

SI NO

De ser afirmativa su respuesta indique los resultados obtenidos:

El BCP realiza una medición anual de su huella de carbono. Durante el 2014 se generaron un total de emisiones directas e indirectas de 39,396.01 tco2 eq. La medición del 2015 estará lista a mediados del 2016.

c. ¿La sociedad cuantifica y documenta el uso total de la energía utilizada en sus actividades?

SI NO

De ser afirmativa su respuesta indique los resultados obtenidos:

El consumo de energía de BCP se calcula en el proceso de medición de huella de carbono. La medición del 2015 estará lista a mediado del 2016.
El consumo de energía interno durante el 2014 del BCP se clasifica en:
- Consumo directo de energía: Compuesto por el combustible (gasolina y diésel) consumido. El BCP cuenta con una flota de vehículos para el traslado de directores o gerentes en visitas a clientes o a otras empresas, donde todas las unidades vehiculares han pasado revisiones técnicas. Parte del consumo de diésel en el año 2014 fue usada en grupos electrógenos y otra parte en consumo de GLP por las cocinas. Durante el 2014 se consumió 7,486.49 Gj.
- Consumo indirecto de energía: Compuesto por la energía eléctrica consumida por las oficinas y agencias del BCP a nivel nacional. Durante el 2014 se consumió 256,867.49 Gj.

d. ¿La sociedad cuantifica y documenta el total de agua utilizada (huella hídrica) en sus actividades?

SI NO

De ser afirmativa su respuesta indique los resultados obtenidos:

e. ¿La sociedad cuantifica y documenta los residuos que genera producto de sus actividades?

SI NO

De ser afirmativa su respuesta indique los resultados obtenidos:

El BCP realiza una medición anual de su huella de carbono donde también se calcula los residuos generados. Durante el 2014 se generó un total de 1,050 toneladas de residuos principalmente papel, cartón y deshechos de alimentos. La medición del 2015 estará lista a mediados del 2016

Pregunta A.3

	SI	NO	Explicación
¿La sociedad tiene una política para promover y asegurar los principios y derechos fundamentales en el trabajo de sus colaboradores? ²	X		<p>Sí, el BCP cuenta con el Reglamento Interno de Trabajo, el cual determina los principales derechos y obligaciones de los trabajadores y el Banco durante la subsistencia del vínculo laboral.</p> <p>La Política Corporativa de Ética y Conducta representa la guía o marco de referencia obligatorio que deben respetar todos los directores y colaboradores. En temas laborales, se hace referencia a las condiciones generales de trabajo y a la no discriminación.</p> <p>Asimismo, el Banco está adherido a los Principios del Pacto Mundial de la ONU desde el año 2009 para prevenir cualquier violación de los derechos humanos, derechos laborales, proteger el medio ambiente y promover la lucha contra la corrupción.</p> <p>Cuenta con la Política de RSE de Credicorp.</p>

a. En caso de ser afirmativa su respuesta a la pregunta A.3 indicar el documento societario en el que se regula esta política y el órgano que aprueba este documento.

Documento	Órgano
Reglamento Interno del Trabajo	Gerencia de Procesos de Gestión de
Política Corporativa de Ética y Conducta	Gerencia División Cumplimiento Corporativo
Política de Responsabilidad Social Empresarial de Credicorp	Directorio Credicorp

b. ¿La sociedad lleva un registro de accidentes laborales?

SI NO

En caso de ser afirmativa su respuesta indicar el área encargada de llevar el registro y de quien depende jerárquicamente dicha área.

Área encargada	Depende jerárquicamente de
Subgerencia de Seguridad y Salud en el Trabajo	División de Cumplimiento Corporativo

c. ¿La sociedad tiene un plan de capacitación o formación para sus colaboradores?

SI NO

² De acuerdo con la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo, adoptada en 1998, los principios y derechos se encuentran comprendidos en las siguientes cuatro categorías:

(i) la libertad de asociación y la libertad sindical y el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva,
 (ii) la eliminación del trabajo forzoso u obligatorio, (iii) la abolición del trabajo infantil y, (iv) la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación.

En caso de ser afirmativa su respuesta indicar el órgano societario que aprueba dicho plan y la periodicidad con que evalúa el cumplimiento de dicho plan:

Órgano	Periodicidad de evaluación
División Gestión Desarrollo Humano	Anual

d. ¿La sociedad realiza encuestas o evaluaciones referentes al clima laboral?

SI NO

De ser afirmativa su respuesta indique los resultados obtenidos:

Hace 4 años el BCP lanzó la iniciativa Somos BCP cuyo objetivo es convertirse en la mejor opción para trabajar en el Perú la cual ya empieza a mostrar algunos logros notables. La última Encuesta de Clima Laboral ha llegado a una favorabilidad récord de 83%, con una participación de 92%.

Pregunta A.4

	SI	NO	Explicación
¿La sociedad tiene una política que establece los lineamientos básicos para su relación con las comunidades con las que interactúa?	X		Sí, la Política de Responsabilidad Social Empresarial de Credicorp.

a. En caso de ser afirmativa su respuesta a la pregunta A.4 indicar el documento societario en el que se regula esta política y el órgano que aprueba este documento.

Documento	Órgano
Política de Responsabilidad Social	Comité de Gobierno Corporativo de Credicorp.

b. ¿La sociedad ha afrontado conflictos sociales (huelgas, marchas, otros) en la comunidad donde tiene sus actividades principales a consecuencia de sus operaciones?

SI NO

En caso de que su respuesta sea afirmativa, explique el impacto de dichos conflictos sociales en la actividad de la sociedad.

No han habido controversias con las comunidades locales durante el 2015

c. ¿La sociedad trabaja en colaboración con la comunidad en la creación conjunta de valor, incluyendo la identificación y solución de sus principales problemas comunes?

SI NO

d. ¿La sociedad invierte en programas sociales en la comunidad donde tiene sus actividades principales?

SI NO

De ser afirmativa su respuesta, indique el porcentaje que representa su inversión en dichos programas respecto a los ingresos brutos, según los estados financieros de la sociedad:

(%) Ingresos Brutos	De acuerdo a lo indicado en la Política de Responsabilidad Social, el BCP destina no menos del 1% de sus utilidades netas después de impuestos a sufragar iniciativas de responsabilidad social.
---------------------	--

Pregunta A.5

	SI	NO	Explicación
¿La sociedad tiene una política que establece los lineamientos básicos para gestionar la relación con sus proveedores?	X		Sí Política de Gestión de Proveedores y Política de RSE de Credicorp

a. En caso de ser afirmativa su respuesta a la pregunta A.5 indicar el documento societario en el que se regula esta política y el órgano que aprueba este documento.

Documento	Órgano
Política de Gestión de Proveedores	Gerencia de División de Cumplimiento Corporativo Gerencia de Área Servicios compartidos Gerencia Central Operaciones, Sistemas y Administración

b. ¿La sociedad lleva un registro actualizado de sus proveedores?

SI NO

En caso de ser afirmativa su respuesta indicar el área encargada de llevar el registro y de quien depende jerárquicamente dicha área.

Área encargada	Depende jerárquicamente de
Gerencia de Operaciones Multibanca	Gerencia de Área de Operaciones

c. ¿La sociedad tiene un criterio para la selección de proveedores que contemple aspectos éticos y el cumplimiento de la legislación laboral?

SI NO

d. ¿La sociedad tiene una política de compra o contratación que seleccione a proveedores que cumplen con estándares de gestión sostenible o medio ambientales?

SI NO

Pregunta A.6

	SI	NO	Explicación
¿La sociedad tiene una política que establece los lineamientos básicos para la gestión de las relaciones con sus clientes?	X		Código de Ética, Política Corporativa de Ética y Conducta y Política de Relaciones con Grupos de Interés. Política de RSE de Credicorp El BCP busca continuamente mejorar sus productos y servicios adecuados a las necesidades de sus clientes y así sostener el crecimiento y desarrollo de los mismos.

a. En caso de ser afirmativa su respuesta indicar el documento societario en el que se regula esta política y el órgano que aprueba este documento.

Documento	Órgano
Código de Ética	Directorio Credicorp
Política Corporativa de Ética y Conducta	Gerencia División Cumplimiento Corporativo
Política de Relaciones con Grupos de Interés.	Directorio Credicorp
Política de RSE de Credicorp	Directorio Credicorp

b. ¿La sociedad lleva un registro actualizado de reclamos de sus clientes?

SI NO

En caso de ser afirmativa su respuesta indicar el área encargada de llevar el registro y de quien depende jerárquicamente dicha área.

Área encargada	Depende jerárquicamente de
Gerencia Marketing y Experiencia del Cliente	Gerencia Central de Banca Minorista y Gestión de Patrimonios

c. ¿La sociedad cuenta con canales de atención permanentes para la atención al público y para la recepción de sugerencias y reclamos relativos a los productos y servicios que brinda?

SI NO

d. ¿La sociedad ha recibido algún reconocimiento por la calidad en el servicio de atención a sus clientes?

SI NO

En caso de ser afirmativa su respuesta indique los reconocimientos obtenidos:

Concurso "Primero: Los Clientes" – Indecopi
Segundo Puesto - ABC de la Banca
El ABC de la Banca fue reconocido en la categoría "Mecanismos de Información".

Sección B:

Detalle de las acciones implementadas por la Sociedad

En esta sección se detallan los grupos de interés de la Sociedad y las acciones implementadas durante el ejercicio vinculadas al impacto de sus operaciones en el desarrollo social (prácticas laborales, relaciones comunitarias y con clientes y responsabilidad del producto) y el medio ambiente (materiales, energía, agua, emisiones, vertidos y residuos), complementando la información proporcionada en la Sección A.

1. BANCA RESPONSABLE: COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD

El BCP está comprometido con el desarrollo del Perú y busca contribuir a través del crecimiento sostenible de su economía. Asimismo, basándose en su saber distintivo como banco líder del sistema financiero peruano por

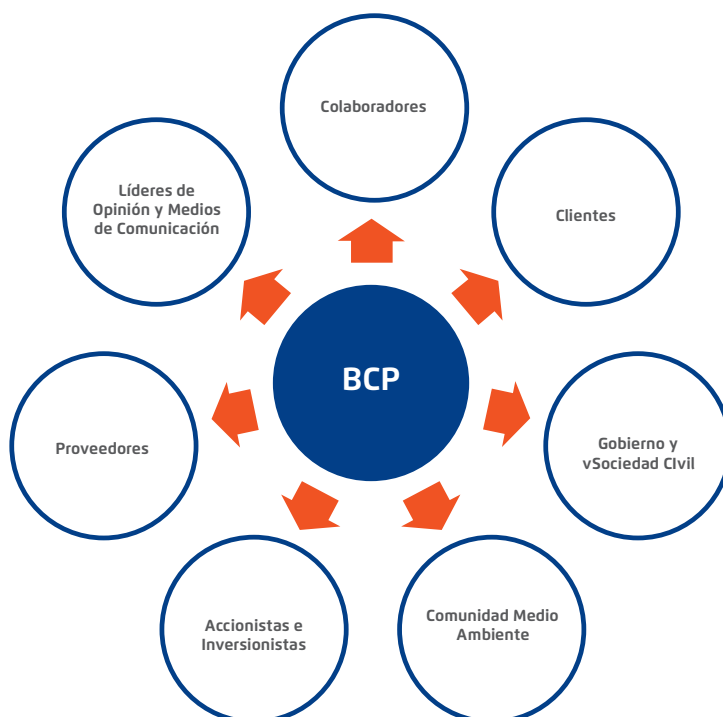
más de 125 años, promueve el Programa de Educación Financiera Contigo en tus Finanzas cuyo objetivo es impulsar la inclusión financiera en nuestro país y en el cual ha invertido S/5.9 millones durante el año 2015.

Misión	Visión	Principios BCP
Promover el éxito de nuestros clientes con soluciones financieras adecuadas para sus necesidades, facilitar el desarrollo de nuestros colaboradores, generar valor para nuestros accionistas y apoyar el desarrollo sostenido del país.	Ser el Banco líder en todos los segmentos y productos que ofrecemos.	Satisfacción del cliente Pasión por las metas Eficiencia Gestión del riesgo Transparencia Disposición al cambio Disciplina

La gestión de responsabilidad social del BCP se basa en sólidos principios éticos y prácticas sostenibles, reflejados principalmente en:

Código de Ética Credicorp	Política de Responsabilidad Social Credicorp	Principios del Pacto Mundial	Principios de Ecuador
Carbon Disclosure Project	Carbon Disclosure Project	Asociación de Buenos Empleadores	Distintivo Empresa Socialmente Responsable

Grupos de Interés BCP



2. LOS 4 EJES DEL BCP

En el año 2015, el BCP continuó enfocándose en una renovada estrategia de largo plazo definida sobre la base de 4 ejes que le permitirá un desarrollo sostenible y rentable.

2.1. GESTIÓN DEL RIESGO SOBRESALIENTE

Durante el año 2015 el BCP continuó con el fortalecimiento de su gestión de riesgos, en línea con las mejores prácticas internacionales.

El BCP, a través de su Comité de Riesgos, administra los riesgos de su actividad considerando las mejores prácticas y cumpliendo con los requerimientos legales y regulatorios de cada país en el que opera.

La Gestión Corporativa de Riesgos, a nivel Credicorp, está regulada en las Políticas Corporativas de Credicorp. En ellas, se detallan los principios generales, las funciones y responsabilidades de las diferentes gerencias. A continuación, se detallan los riesgos que la gestión corporativa cubre:

- Riesgo de Crédito y Contraparte
- Riesgo Operacional
- Riesgo de Liquidez

- Riesgo de Mercado
- Riesgo Estratégico
- Riesgo Reputacional
- Riesgo Técnico de Seguros

PROGRAMA ANTICORRUPCIÓN BCP

El BCP cuenta con una Política Corporativa de Prevención de la Corrupción y el Soborno, la que está alineada con los requerimientos establecidos en la regulación extranjera (tanto de USA - FCPA, como de UK – UKBA). El objetivo principal de la Política Corporativa es mitigar la potencial ocurrencia de eventos donde tanto la entidad como los colaboradores y gerentes estén expuestos a la comisión de actos de corrupción, sean estos reales o aparentes.

Adicionalmente, es importante mencionar que los casos más relevantes o significativos son revisados por el Comité de Ética de Credicorp, organismo colegiado encargado de impulsar la conducta ética de los colaboradores, buscando fortalecer los estándares de comportamiento requeridos de todos los colaboradores, así como velando por la mitigación del riesgo reputacional de la entidad .

Durante el año 2015 se registraron 224 actos dolosos y/o fraudes cometidos por colaboradores, la medida tomada fue el cese de los mismos .

Capacitación a colaboradores del Programa anticorrupción

Capacitación virtual	2013	2014	2015
Inducción	5770	3,910	3,484
Actualización	14,886	14,995	14,857

Durante el año 2015, la SBS impuso al BCP dos sanciones de multa ascendentes a S/ 39,052.22 y S/ 92,400 correspondientes a dos procedimientos sancionadores iniciados en los años 2012 y 2014, respectivamente, cuyos fallos definitivos fueron emitidos en el 2015. Dichos montos fueron pagados por el Banco en el 2015. Por otro lado, durante el 2015 ni la SMV, ni la SBS han iniciado procedimientos sancionadores contra el BCP.

COMPRAS RESPONSABLES

Al ser los proveedores parte activa en la elaboración y entrega de los productos y servicios, son considerados una pieza fundamental en la cadena de valor, por lo que deben demostrar su capacidad para cumplir con los estándares de servicio del BCP.

Dentro de los pilares fundamentales de la política de contratación de proveedores del BCP se destaca el impulsar principios de ética, responsabilidad social y derechos humanos. Por este motivo, el Banco cuenta con cláusulas que obligan al proveedor a minimizar el riesgo de vulneración de derechos humanos y se establece que cumpla con las disposiciones que aseguren la seguridad y salud en el trabajo.

ADHESIÓN A LOS PRINCIPIOS DE ECUADOR

En el año 2013, el BCP se convirtió en el primer banco peruano en adherirse a los Principios del Ecuador, los cuales son lineamientos internacionalmente reconocidos que permiten establecer estándares internacionales para determinar, evaluar y administrar el riesgo socioambiental de los proyectos de inversión de todos los sectores económicos. Abarcan financiamientos de proyectos de US\$10 millones o más para un cliente de cualquier sector económico. Estos principios le han permitido al BCP pertenecer a una comunidad financiera internacional, de la cual será posible adoptar las mejores prácticas.

Resultados 2014

32 funcionarios de finanzas capacitados en el proceso de implementación
4 proyectos alcanzados al cierre del 2014: 2 energía y 2 infraestructura

2.2. COLABORADORES MOTIVADOS

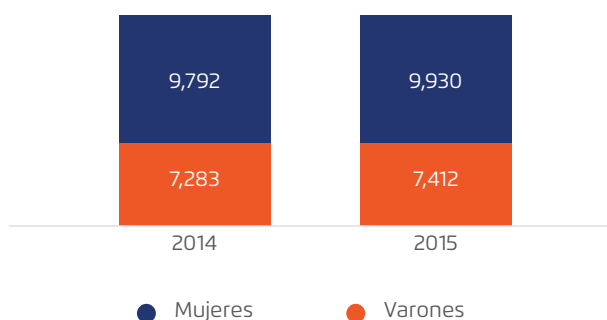
El BCP tiene el objetivo de convertirse en la mejor opción para trabajar en el Perú. Por ello, lanzó, en el año 2012, el Programa Somos BCP que ya empieza a mostrar logros notables. La última Encuesta de Clima Laboral ha llegado a una favorabilidad récord de 83%, con una participación de 92% .

El BCP proporciona a su personal en planilla un empleo de calidad, con posibilidades de desarrollo profesional dentro de la Institución, y con una compensación adecuada y motivadora. En relación a la remuneración de todos los colaboradores, todas se encuentran por encima la remuneración mínima vital (RMV) .

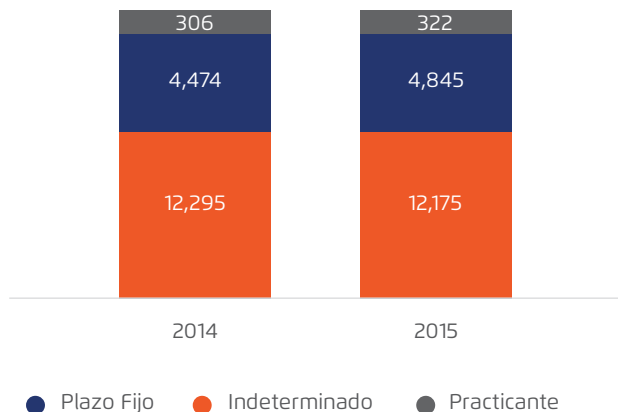
La política de capacitación del BCP está enfocada en desarrollar las conductas de desempeño necesarias para alcanzar los objetivos de negocio. En este marco, el Banco se aboca a brindar, i) programas de formación para el puesto, ii) cursos de especialización para los niveles profesional medio y alto, iii) consultorías de aprendizaje para proyectos estratégicos y tácticos del BCP, iv) actualización en conocimientos de productos, lineamientos y procesos, v) cursos regulatorios y de políticas corporativas, y vi) programas de formación para líderes.

Al 31 de diciembre de 2015 el BCP contaba con 17,342 personas, de las cuales 17,020 se encontraban dentro de la planilla BCP y 322 eran practicantes.

Total Colaboradores BCP 2015



Colaboradores de BCP por tipo de contrato

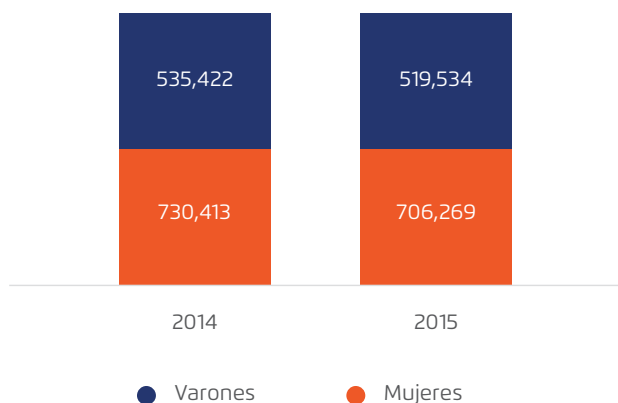


RESPECTO A LA DIVERSIDAD E IGUALDAD DE OPORTUNIDADES

Además de tener un personal equilibrado a nivel de género, el BCP valora y respeta los derechos de las mujeres, lo cual se demuestra con el nivel de retención de mujeres madres de familia:

Nº de mujeres en licencia 2015 ¹	831
Nº de mujeres que se reincorporación después de su licencia de maternidad 2015 ²	817
Nº de mujeres que se mantienen en su puesto de trabajo después de un año de ser madres ³	820

Horas de Capacitación 2015

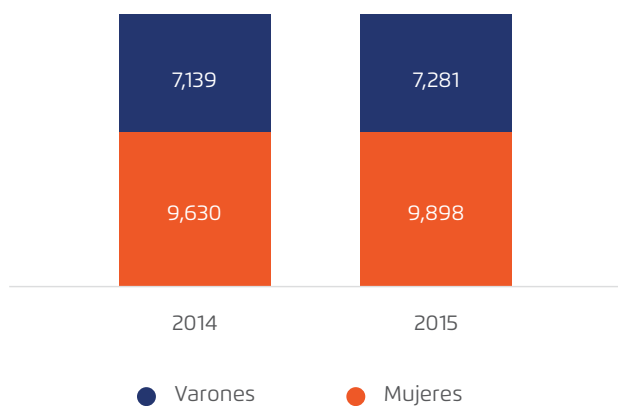


2.3. CLIENTES CONTENTOS

El compromiso del BCP con sus clientes es ayudarlos a realizar sus planes y brindarles una excelente experiencia. Nos preocupamos genuinamente por el bienestar de nuestros clientes, los asesoramos de acuerdo a sus necesidades y buscamos proporcionar soluciones eficientes y rápidas. La filosofía es ser un Banco para todos: accesible a los diferentes segmentos, con una variada oferta de productos y con un servicio de calidad que los distinga.

El BCP cumple las normas vigentes sobre Protección al Consumidor, Transparencia de Información y Competencia Desleal, las cuales regulan la información que se debe brindar a los consumidores del sistema financiero. Es importante precisar que el BCP tiene como estándar ser proactivo en proyectos relacionados a la protección al consumidor y no limitarse únicamente a las exigencias legales. Para tal fin, el BCP busca permanentemente acercarse a sus clientes para conocer sus necesidades de información, asesoría y educación.

Colaboradores Capacitados 2015



De manera adicional, el BCP cumple con los lineamientos del Sistema de Relaciones con el Consumidor de ASBANC, los cuales fueron trabajados por los bancos de manera gremial. El objetivo es mejorar el acceso del usuario a la información y permitirle comparar los productos y servicios financieros entre las ofertas de los distintos bancos -, a fin de que cuente con todos los elementos necesarios para tomar decisiones informadas.

¹ Se considera el período Enero 2015 - Diciembre 2015.

² Reincorporación: Aquellos colaboradores que se reincorporaron después de finalizar su licencia por maternidad o paternidad.

³ Retención: Aquellos colaboradores que conservaron el empleo 1 año después del término de su licencia en el 2015.

Se considera el período Octubre 2013 - Octubre 2014.

Durante el año 2015 no se registraron sanciones ante el Banco vinculados a comunicaciones de marketing, publicidad, promoción y patrocinio. Asimismo, se han realizado esfuerzos para implementar una mejora de los procesos internos así como alertas, para lograr un mejor servicio y una menor imposición de multas. A pesar de los esfuerzos institucionales, el Banco recibió multas por infracciones a las normas de protección al consumidor por un valor de 942.49 UIT⁴, equivalente a S/.2 955 481.38⁴.

Los clientes del BCP se clasifican en:

Banca Mayorista

Diseña y gestiona servicios para clientes corporativos y grandes empresas.

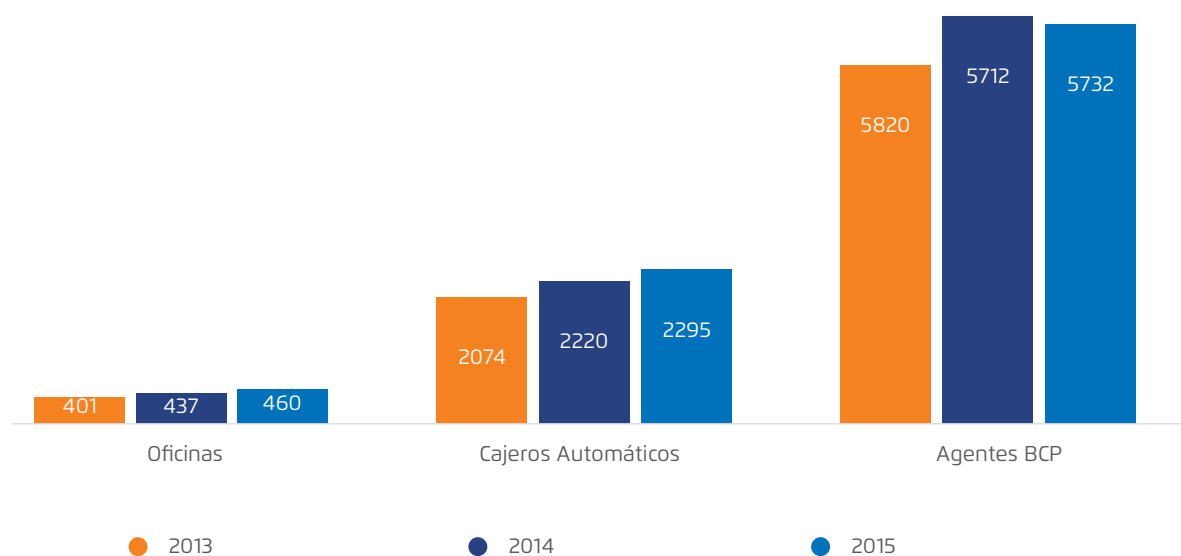
Más 9,950 clientes en el 2015

Banca Minorista

Diseña y gestiona servicios para las medianas y pequeñas empresas y clientes individuales.

Mas de 5.76 millones de clientes en el 2015

Canales de Atención BCP



Satisfacción de clientes 2015

Resultados ⁵	T2B Satisfacción General
Banca Mayorista BCP	69%
Banca Minorista BCP	52%
Resultado total BCP	60%

⁴ Cabe señalar que algunas multas fueron pagadas con el 25% de descuento por pago sin apelación.

⁵ Los resultados de satisfacción general toman en consideración a los clientes que declararon estar muy satisfechos y totalmente satisfechos con el Banco, punto 4 y 5 de la escala de medición.

PRODUCTOS Y SERVICIOS INCLUSIVOS

Agente BCP: Son negocios afiliados, como bodegas o farmacias, a través de los cuales se pueden realizar operaciones bancarias facilitando la bancarización en zonas alejadas y marginales, dentro de las cuales destacan:

- Agente BCP en el Lago Titicaca
- Agente BCP en el VRAEM
- Agente BCP en la comunidad de Pampa Michi

Crédito Mi Vivienda: Es un programa a nivel nacional creado por el gobierno con el fin de permitir el acceso a la vivienda propia a miles de familias peruanas.

Primera Cuenta: Producto que fomenta la apertura de cuentas de ahorros al no cobrar mantenimiento ni exigir un saldo mínimo de apertura.

Giros Nacionales: Permite a personas no bancarizadas el envío de Giros desde cualquier agente, pudiendo recoger el dinero desde cualquier agente o agencia a nivel nacional, no es necesario ser cliente para emitir o cobrar un Giro.

2.4. CRECIMIENTO EFICIENTE

COMPROMISO CON LA EFICIENCIA AMBIENTAL

Incorporamos la gestión ambiental en nuestras operaciones a través del cálculo de la huella de carbono y con el diseño de proyectos que buscan un mejor uso de recursos y reducir emisiones de CO₂. Los proyectos están relacionados con eficiencia energética, uso de papel, gestión de residuos sólidos y transporte de colaboradores. De manera transversal, se implementa una estrategia de comunicación interna denominada EcoLógica, cuyo objetivo es crear conciencia corporativa de conceptos relacionados con la sostenibilidad.

Medición de la Huella de Carbono 2014 ⁶

- El BCP generó 2.35t CO₂e per cápita en el año 2014 versus 2.52t CO₂e en el año 2013.
- Principales fuentes de emisiones: Consumo de electricidad 28%, desplazamiento de trabajadores 18%, consumo de papel 9% y generación de residuos 4%.
- Se diseñaron proyectos de eficiencia energética, uso de papel, gestión de residuos sólidos y transporte de colaboradores. Además se diseñó una estrategia de comunicación interna "Eco Lógica", con el objetivo de crear conciencia corporativa en temas de sostenibilidad.
- La medición de huella de carbono 2015 estará lista a mediados del 2016.

COMPROMISO CON LA COMUNIDAD

El BCP viene desarrollando iniciativas que tienen como propósito mejorar la calidad de vida de las comunidades en las que opera, promoviendo la buena ciudadanía corporativa, preservando el ambiente e impulsando la activa participación de sus colaboradores.

El Banco tiene una tradición importante de apuesta por la educación. Lo ha venido haciendo en las últimas décadas y con un renovado ímpetu en los últimos años, en los que ha redirigido sus iniciativas de responsabilidad social para focalizarse en proyectos educativos.

Programa de Educación Financiera BCP

Durante el 2015, implementamos el programa de Educación Financiera BCP dirigido a la población no bancarizada y cuyo objetivo es asegurar que los futuros entrantes al sistema financiero puedan

hacer uso adecuado y responsable de los servicios y productos financieros, repercutiendo así en su bienestar. La metodología empleada (edutainment) es el resultado de una fusión entre la educación y el entretenimiento, así como de actividades participativas mediante las cuales se imparte conceptos como sistema financiero formal, ahorro, presupuesto, crédito y seguro.

- **Feria de Educación Financiera Universitaria "Todo Sobre Lucas":** buscamos concientizar e informar a jóvenes estudiantes de universidades e institutos superiores de Lima sobre la importancia del manejo responsable de las finanzas personales y familiares, y los beneficios de participar del sistema financiero formal. Logramos beneficiar a 107,000 jóvenes durante el 2015.
- **Contigo en tus Finanzas en Aula:** desarrollamos en los jóvenes en edad escolar conocimientos, actitudes y prácticas financieras adecuadas para su transición a la vida adulta. Se trata de una

⁶ La medición de la huella de carbono (HC) se realizó de acuerdo a lo requerido por la norma ISO 14064-1, siendo sometida a una auditoría de tercera parte por la empresa SGS. También se siguieron los lineamientos dados por el Protocolo de Gases de Efecto Invernadero (Greenhouse Gas Protocolo), elaborado por el World Resources Institute (WRI) y el World Business Council for Sustainable Development (Wbcsd).

intervención integral, coordinada con el Ministerio de Educación del Perú (MINEDU), mediante la cual facilitamos la implementación de sesiones de clase a los alumnos. Durante el 2015 beneficiamos a 250 docentes y 30,000 alumnos de 1ro a 5to de secundaria.

- **Programa de Fortalecimiento Agentes BCP:** transformamos a Agentes BCP en “asesores financieros locales”, de manera que puedan orientar a sus clientes en el manejo de sus finanzas personales y familiares, a la vez que ven incrementados los ingresos económicos de su propio negocio. El programa brinda capacitaciones y acompañamiento en temas como finanzas y marketing, servicio al cliente, las funciones del agente, así como el buen uso de productos y servicios financieros. Trabajamos con cerca de 300 agentes de Lima y Huaraz.

Créditos y Becas BCP

El programa de “Créditos y Becas BCP” brinda oportunidades a jóvenes talentosos de escasos recursos para acceder y/o continuar sus estudios de pregrado en las universidades privadas de primer nivel en el Perú. Además, ofrece acompañamiento psicopedagógico y actividades de desarrollo del talento para que los beneficiarios alcancen su máximo potencial y se inserten exitosamente al mundo laboral.

- 78 becas integrales otorgadas.
- Más de 700 jóvenes financiados.

Obras de infraestructura

Apoyamos al Estado peruano en la disminución de la brecha de infraestructura a través del mecanismo de Obras por Impuestos. Al 2015, suscribimos 67 convenios para obras de infraestructura pública en los departamentos de Arequipa, Ancash, Cusco, Junín, La Libertad, Loreto, Pasco, Lima, Ica, Piura y Puno, así como en la Provincia Constitucional del Callao.

- S/. 515 millones de inversión comprometida.
- 2.5 millones de personas beneficiadas.
- Sectores atendidos: saneamiento, educación, transporte, salud y seguridad.

Voluntarios BCP

Involucramos a los voluntarios en el proceso de fortalecimiento de la educación en el país, siendo el 90% de nuestra cartera de proyectos sobre educación. Hace más de diez años los colaboradores invierten horas de trabajo voluntario diseñando, ejecutando y desarrollando diversas actividades que permiten

atender necesidades de poblaciones vulnerables, todo esto con el respaldo de la Alta Gerencia. Durante el 2015, 2,200 voluntarios se sumaron a participar, más de una vez, en los diversos proyectos que gestionamos.

3. PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS 2015

Primer puesto

- **Monitor Empresarial de Reputación Corporativa Perú 2015 – MERCO 2015**
Por cuarto año consecutivo, el BCP ocupó el primer puesto en el ranking de Reputación Corporativa MERCO 2015 y en el Ranking de las empresas más responsables y con mejor gobierno corporativo de MERCO 2015. Asimismo, en MERCO 2015 el BCP también obtuvo el primer puesto en el ranking de líderes empresariales.
- **Mejor banco para trabajar en el Perú – MERCO Personas**
Por cuarto año consecutivo MERCO reconocido al BCP como mejor banco para trabajar en el Perú. El ranking tomo como base las encuestas a más de 9 mil personas entre trabajadores, ejecutivos y expertos en reclutamiento laboral y recursos humanos.
- **Dónde quiero trabajar - Arellano Marketing.**
El BCP fue reconocido por segundo año consecutivo como la mejor empresa donde los peruanos anhelan trabajar y tercer año como el mejor banco para trabajar en el país. El estudio fue elaborado por Arellano Marketing y Laborum y recogió la opinión de más de 5,000 personas, quienes reconocieron al BCP como la primera opción para trabajar y evaluaron criterios como beneficios, cultura corporativa e imagen.
- **Marca más valiosa del Perú - Estudio Global Brandz**
La marca BCP fue nuevamente distinguida como la más valiosa del Perú, según el Estudio Global Brandz.
- **XII Encuesta Anual de Banca Privada de Euromoney 2015**
El BCP fue distinguido por la revista financiera Euromoney como el mejor banco para clientes peruanos en las categorías de Servicios a Clientes de Patrimonios entre US\$ 1 millón y US\$ 5 millones, y de Banca Comercial para Clientes de Banca Privada.
- **Lighting Design Awards (LDA)**
La Torre BCP San Isidro obtuvo el primer puesto de los Lighting Design Awards (LDA) en la categoría “Proyecto Internacional del Año”. Se trata de la

premiación anual más prestigiosa a los diseños más innovadores de iluminación en el mundo, realizado en Londres.

- **Premio ANDA, categoría - Campaña Comunicación Interna**

La Asociación Nacional de Anunciantes (ANDA) entregó al BCP el Premio ANDA 2015 en la categoría de comunicación interna por la campaña “Unidos valemos por 3”, que promovió la recaudación de donaciones de los colaboradores del BCP.

- **Premio Effie, Campaña App Banca Móvil**

El BCP recibió el Premio Effie en la categoría a la efectividad de marketing y publicidad por el caso de la app Banca Móvil BCP.

- **Empresa Socialmente Responsables – ESR**

Por segundo año consecutivo el BCP fue distinguido con el premio “Empresa Socialmente Responsable” siendo reconocido por su óptima gestión en: Calidad de Vida en la empresa, Ética Empresarial, Vinculación con la Comunidad y Medio Ambiente.

- **XV Encuesta Anual de Ejecutivos de la Cámara de Comercio de Lima.**

Primer puesto en las categorías de:

- Percepción sobre productos y servicios bancarios Banca Empresarial
- Percepción sobre productos y servicios bancarios Banca Personal

- Categoría: Aplicaciones de Smartphones para realizar operaciones bancarias (Banca Móvil BCP)

Otros reconocimientos

- **BCP, una de las 10 marcas más influyentes del Perú – Ipsos 2015**

Por primera vez en el Perú se llevó a cabo la premiación de “The Most Influential Brands” y para ello Ipsos evaluó a 99 marcas, locales e internacionales bajo los aspectos de Confiabilidad, Responsabilidad Social Empresarial, Presencia, Compromiso e Innovación. El BCP fue la única entidad financiera y una de las 3 empresas peruanas dentro del ranking.

- **Las 10 Empresas Más Admiradas del Perú 2015, otorgado por PriceWaterhouseCoopers y la Revista G de Gestión**

Por cuarto año consecutivo, el BCP fue seleccionado entre las diez Empresas Más Admiradas del Perú. .

- **Concurso “Primero: Los Clientes” – Indecopi Segundo Puesto - ABC de la Banca**

El ABC de la Banca fue reconocido en la categoría “Mecanismos de Información”.

