

Las Unidades de Negocios

BANCA MAYORISTA

La Banca Mayorista tiene la responsabilidad de dirigir las divisiones de Banca Corporativa y Banca Empresas, así como otros servicios de negocios, que se juntaron bajo un solo equipo gerencial para incrementar sus niveles de eficiencia.



Banca Corporativa

La División de Banca Corporativa es el proveedor de la más completa selección de servicios financieros a los clientes corporativos, cuyas ventas anuales totalicen más de US\$15 millones.

En el año 2000, a pesar de que las metas de colocaciones no pudieron ser cumplidas, las de rentabilidad sí fueron superadas, todo esto con un adecuado control del riesgo. El mayor nivel de utilidad respecto al proyectado se debe principalmente al menor nivel de provisiones y al estricto control de los gastos administrativos y operativos.

Paralelamente al esfuerzo realizado en negocios crediticios, se desarrollaron proyectos orientados a los servicios transaccionales, a continuar las mejoras en la administración del riesgo, y a lograr un enfoque integral de trato al cliente, planteando un diseño de estrategias comerciales de la más amplia visión. En todos estos proyectos se han logrado avances importantes.

La División se compone de:

- Banca Comercial, que brinda servicios crediticios;
- Area de Servicios para Empresas, que desarrolla productos y servicios, que a menudo cuentan con características únicas para cada cliente y necesitan de la mejor tecnología, principalmente en los campos de administración de efectivo, transferencias, pagos y cobranzas; y,
- Area de Finanzas Corporativas, que ofrece servicios de banca de inversión con una estrategia integral para el financiamiento de las empresas, para lo que accesa a fondos utilizando instrumentos de inversión, tales como la emisión de bonos y acciones, y otorga créditos de estructura compleja y a plazos largos.

Banca Comercial

El contexto de negocios durante el año 2000 ha sido difícil, sobretudo en el segundo semestre, con empresas de los segmentos mediano y pequeño soportando el grueso de la retracción de la demanda interna. La desaceleración de la actividad económica ha limitado la posibilidad de incrementar los volúmenes de negocios, lo que se refleja en una menor demanda, principalmente de líneas de capital de trabajo y de financiamiento de bienes de capital. Adicionalmente, continuó la política muy agresiva de precios de nuestros principales competidores, especialmente con los clientes de mejor perfil de riesgo. El Banco, como parte del esfuerzo en mejorar la calidad de la cartera, puso mayor énfasis en las colocaciones al sector de las grandes empresas, en el que se obtienen menores márgenes pero el riesgo es también menor.

Los créditos a clientes de Banca Corporativa representaron el 45.2% de la cartera a finales del 2000, comparado con 42.8% en el año anterior, con un ratio de morosidad de 0.3%, similar al de 1999.

El Banco de Crédito Overseas, una subsidiaria del Banco de Crédito del Perú, que concentra sus servicios principalmente en clientes del segmento corporativo, mantuvo una cartera de préstamos de US\$342 millones al cierre del ejercicio 2000, habiendo sido de US\$480 millones el año anterior, destacando que no registró morosidad.

Finanzas Corporativas

El Área de Finanzas Corporativas brinda a sus clientes servicios especializados para realizar transacciones en tres aspectos específicos: emisiones de deuda y capital en el mercado de capitales, fusiones y adquisiciones de empresas, y préstamos estructurados.

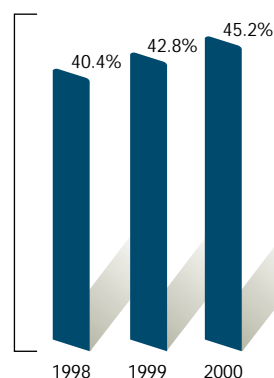
Durante el año 2000 se redujeron significativamente las inversiones locales y extranjeras, afectando el volumen de negocios en general. A pesar de la difícil situación de los mercados de capitales, algunas empresas de primera categoría emitieron instrumentos de renta fija, colocándose bonos corporativos por el equivalente a US\$367 millones (US\$219 millones en 1999) y bonos de arrendamiento financiero por el equivalente a US\$208 millones (US\$181 millones en 1999). El Banco participó con el 40% de las emisiones de bonos corporativos y con el 24% de las emisiones de bonos de arrendamiento financiero.

El Área continuó con el encargo de estructuración del Primer Programa de Bonos COFIDE por S/.700 millones, de los cuales colocó S/.160.5 millones en el año 2000 (en total, S/.320.5 millones incluyendo el monto colocado en 1999). Asimismo, emitió en diciembre certificados de depósito negociables por un monto equivalente a US\$10 millones, lo que dio lugar a que el Banco sea el primero en emitir dichos instrumentos en el Perú.

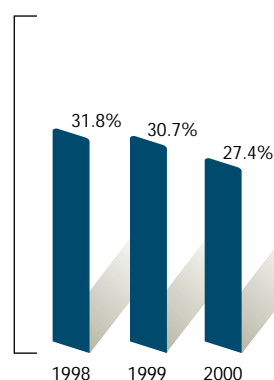
Con respecto al proceso de privatización, el Banco realizó en enero del 2000 la Oferta Pública de Venta de un paquete de acciones de Edegel, por un monto de US\$84.1 millones, completando exitosamente el mandato que recibiera para vender el 29.6% del capital social de Edegel S.A.A.,



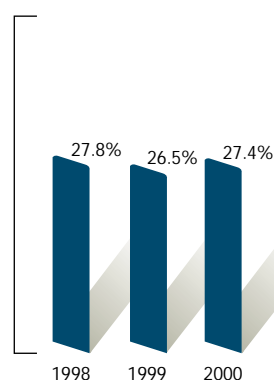
Corporativa



Mediana Empresa



Minorista



que pertenecía al Estado, cuyo valor total de la venta realizada entre 1999 y 2000 alcanzó los US\$139.3 millones. Igualmente, el Banco culminó su asesoría al CEPRI en la privatización de Cahua S.A. y Pariac S.A. vendiéndose el paquete del Estado en US\$9 millones.

En cuanto a la asesoría en la venta de empresas, hay que destacar la participación del Banco en la valorización y venta de los activos de generación eléctrica de un importante grupo económico local, operación que alcanzó los US\$28 millones.

En las operaciones relacionadas con el financiamiento de proyectos y préstamos estructurados, sobresale la participación del Área de Finanzas Corporativas en la estructuración y sindicación de la fianza que respalda la emisión de US\$50 millones en bonos realizada por una importante empresa pesquera.



Servicios para Empresas

El Área de Servicios para Empresas está dedicada a desarrollar operaciones transaccionales. Su principal objetivo es brindar servicios no financieros de gran aceptación por parte de nuestros clientes, asegurando su lealtad y reciprocidad con el Banco. Esta unidad busca también servir como mecanismo para generar ahorros, tanto para el Banco como para nuestros clientes, y contribuir al aumento de ingresos por concepto de comisiones, por ser los servicios que brinda una fuente de ingresos estable y recurrente.

El año 2000 ha sido de suma importancia para el Área. El número de sus productos ha aumentado considerablemente a más de 25, permitiéndonos ofrecer una completa gama de servicios de administración de fondos a nuestros clientes. Por otro lado, ha realizado un gran esfuerzo en mejorar servicios existentes a través de la constante introducción de nuevas funciones, como es el caso de Telecrédito y las mejoras en la calidad de la información reportada, relativa a transacciones en cuentas corrientes. De igual forma, ha realizado un trabajo de difusión muy importante, educando a los clientes en el uso y aplicación de estos servicios que facilitan el manejo y control de la tesorería de las empresas.

En cuanto a los productos se refiere, debemos destacar que más de 4,300 empresas realizan sus operaciones bancarias desde sus oficinas a través del uso de Telecrédito, 19% más que el año pasado; y que el volumen transado por concepto de pagos de planillas y proveedores ha aumentado en un 80%. Entre los servicios de mayor acogida señalamos a Credipago, que ofrece información sobre los depósitos recibidos, y su crecimiento en número de empresas afiliadas supera el 1,300%, aumentando en 241% el volumen mensual de recaudación. En el lanzamiento de nuevos productos mencionamos a Cobra-T, nuestro servicio de factoring electrónico, y PagoNet, que es el primer medio de pago en Internet entre empresas en el Perú.

Banca Empresas

La División de Banca Empresas brinda servicios a nivel nacional aproximadamente a 6,000 medianas empresas, con un nivel de ventas que fluctúa entre US\$1 millón y US\$15 millones anuales. La atención se brinda descentralizadamente a través de ocho gerencias regionales ubicadas en Lima y en provincias. Atendemos a estas empresas en las necesidades financieras de su ciclo productivo y de ventas, así como en el financiamiento de sus programas de inversión a mediano y largo plazo, y asesorándolas en operaciones de comercio exterior. A través de Crédito Leasing se ofrece servicios de arrendamiento financiero.

Esta División es responsable de aproximadamente el 27.4% de las colocaciones del Banco y del 4.5% de los depósitos. La desaceleración de la economía durante el año 2000 afectó particularmente a los clientes que atiende. Debido a esta situación el deterioro de la cartera continuó, lo cual se manifiesta en el volumen de cartera atrasada, que llegó a 14.3%, comparado con 11.9% del año 1999, elevándose por otra parte el costo por provisiones para malas deudas, que fue acompañado por la reducción del margen financiero.

Los sectores económicos que continuaron afectados durante el año 2000 fueron principalmente el agrícola, pesquero y los de servicios y comercio destinados al mercado local. Como consecuencia de esta situación se presentó una reducción en el nivel de préstamos que pasaron de S/.4,069 millones en 1999 a S/.3,312 millones en el 2000.

Al finalizar el año, el monto total de los créditos agrícolas y agroindustriales en el Banco bordeó los US\$280 millones, de los cuales US\$162 millones están colocados en el sector agrícola. Para la administración de esta cartera el Banco cuenta con un equipo profesional que brinda asistencia técnica y financiera a las unidades de negocios en la evaluación de operaciones con empresas del sector.

El período fue difícil para nuestra cartera agrícola, debido a problemas que se vienen arrastrando desde años anteriores por efecto del fenómeno de El Niño y la crisis económica. Además, por la menor demanda, se ha sufrido las consecuencias de una caída en los precios de venta de varios de los cultivos, en los cuales hemos participado con financiamiento.

A pesar de estas dificultades el Banco considera que los programas FOPE y RFA presentan una oportunidad de mejorar la solvencia de nuestros clientes, que redundará en una mejora de la calidad de cartera, para lo cual se está llevando a cabo el análisis individual de las propuestas de reestructuración de deudas. Se espera que para el primer semestre del 2001 se concreten operaciones bajo estos esquemas a fin de avanzar con el objetivo de cambiar la calidad de cartera.

La División inició también un plan, que continuará durante el 2001, destinado a profundizar la relación con los clientes, ofreciendo una gama mejor y más amplia de productos y servicios, con ayuda de los desarrollos del área de Servicios para Empresas. Además, como parte de este plan, se creó la Unidad de Empresas Multinacionales con el propósito de brindar a este segmento de clientes un servicio de mejor calidad, especializado y personalizado.

BANCA MINORISTA

La Banca Minorista, que está bajo la responsabilidad de la División de Banca Personal, brinda servicios a personas y pequeñas empresas con ventas anuales inferiores a US\$1 millón, así como a instituciones sin fines de lucro. Para una mejor atención se ha segmentado a los clientes que son atendidos en las siguientes unidades de la División:



- Área de Banca Exclusiva, que proporciona servicios a un selecto número de clientes con las cuentas individuales más rentables;
- Área de Banca de Consumo, que ofrece servicios tradicionales a personas no pertenecientes a la Banca Exclusiva;
- Área de Banca de Negocios, que se encarga de las pequeñas empresas;
- Área de Banca Institucional, que atiende a organizaciones sin fines de lucro, públicas y privadas.

Todas estas áreas ofrecen diversas alternativas de inversiones, como depósitos en cuenta corriente, ahorros, plazos y CTS; igualmente, opciones de crédito como tarjetas de crédito Visa y American Express, créditos hipotecarios, préstamos vehiculares, créditos de consumo y créditos para pequeñas y medianas empresas.

En el año 2000 la Banca Minorista llevó a cabo exitosamente la introducción de la tarjeta de crédito American Express, emitiendo desde el mes de junio aproximadamente 21,000 tarjetas. Debe destacarse también la campaña llevada a cabo para fomentar el uso de la tarjeta de débito Credimás como medio de pago de segmentos que no acceden regularmente al empleo de tarjetas de crédito, con lo que casi se duplicó el volumen de transacciones. Por otra parte se registró un importante crecimiento del 19% en las comisiones por servicios bancarios relacionados principalmente con transacciones de alto volumen, resultado de una rigurosa evaluación de precios de los servicios brindados con el propósito adicional de rentabilizar la red de oficinas. Entre los principales servicios que han incrementado sus ingresos están las transferencias de fondos, mantenimiento de cuenta y tarjetas de crédito.

Banca Exclusiva

Banca Exclusiva continuó en el 2000 con el proceso de retención y vinculación de sus clientes, y la captación de nuevos, basado en campañas de visitas a trabajadores de empresas clientes del Banco. El segmento de esta Banca cuenta con 69,000 clientes selectos, los cuales tienen un total de depósitos de US\$885 millones y de US\$295 millones de colocaciones. Ellos se benefician con tasas preferenciales para préstamos y depósitos. Adicionalmente, cuentan con un ejecutivo de negocios que les otorga atención personalizada y tienen trato preferencial en diversos canales de atención, que los distingue entre otras medidas con menores tiempos de espera en la realización de operaciones bancarias en las oficinas. En este segmento se trata de asegurar la reciprocidad en las oportunidades de negocio, aumentando el grado de satisfacción

de los clientes y motivándolos a que hagan mayor uso de nuestros productos. El número de productos colocados por cliente de Banca Personal fue de 1.4 como promedio general, subiendo en el caso de Banca Exclusiva a 3.4 durante el 2000.

Los clientes de Banca Exclusiva disponen del producto Cuenta Maestra, que les permite manejar a través de una sola cuenta sus recursos en moneda nacional o en U.S. Dólares, y disponen de la facilidad de operarla como una cuenta corriente, una de ahorros y una de depósitos a plazo. En el año 2000 la Cuenta Maestra registró 28 mil clientes y un total de depósitos de US\$400 millones. El 40% de los clientes de Banca Exclusiva tiene una Cuenta Maestra.

Banca de Consumo

Esta unidad cuenta con aproximadamente un millón de clientes, que mantienen US\$1,400 millones en depósitos y US\$70 millones en colocaciones. El Banco ha mejorado sus procesos a fin de hacer que la atención a clientes de este segmento se realice de manera rápida y eficiente, lo que se está logrando principalmente mediante el empleo de canales electrónicos.

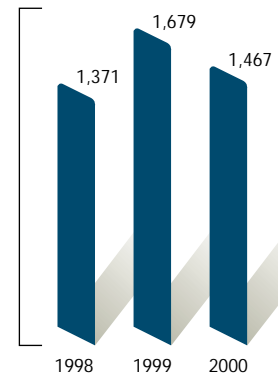
Las cuentas de ahorros, así como varios otros productos, fueron promovidas mediante el sistema de puntos Bonus, para lo que se desarrollaron campañas publicitarias con el propósito de atraer nuevos clientes y fortalecer los vínculos con los existentes, buscando de esta manera asegurar su lealtad. A diferencia de las promociones empleadas por bancos de la competencia, que se centraron en el sorteo de premios vinculados con depósitos en ciertos tipos de cuentas, el Banco premia a los clientes con puntos Bonus por el uso de una gama de productos, entre los que tenemos la tarjeta de crédito Credibank, los depósitos de ahorros y la tarjeta de débito Credimás.

Durante el año 2000, Solución Financiera de Crédito, como consecuencia de medidas orientadas a incrementar el volumen de colocaciones en el marco de una prudente política crediticia, logró revertir la tendencia decreciente mostrada en la evolución de los saldos de cartera desde el año 1999. Así incrementó su cartera desde un saldo de S/.150.5 millones al 31 de diciembre de 1999 a S/.181.7 millones al 31 de diciembre del 2000. La cartera de crédito de consumo totalizó montos en 1999 y 2000 de S/.98.8 millones y S/.79.3 millones, respectivamente, y la de microempresarios de S/.51.7 millones y S/.102.4 millones.

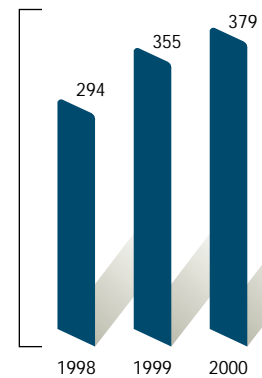
Las medidas para obtener estos logros consistieron en el fortalecimiento de los canales de venta, incrementando de 366 a 614 el número de vendedores, y los planes de capacitación y programas de incentivos. Asimismo, se aumentó la red de oficinas propias de 20 a 27 y se mejoró la cobertura y la atención a los clientes.

La calidad de cartera de Solución Financiera de Crédito también mostró una mejora sustancial en el 2000, alcanzando el ratio de morosidad 1.5%, comparado con 4.5% en diciembre de 1999. Por su parte, la cobertura de vencidos por provisiones para préstamos de cobranza dudosa pasó a 166.1% de 131.6% entre ambos años.

Ventanillas (No.)



ATMs (No.)

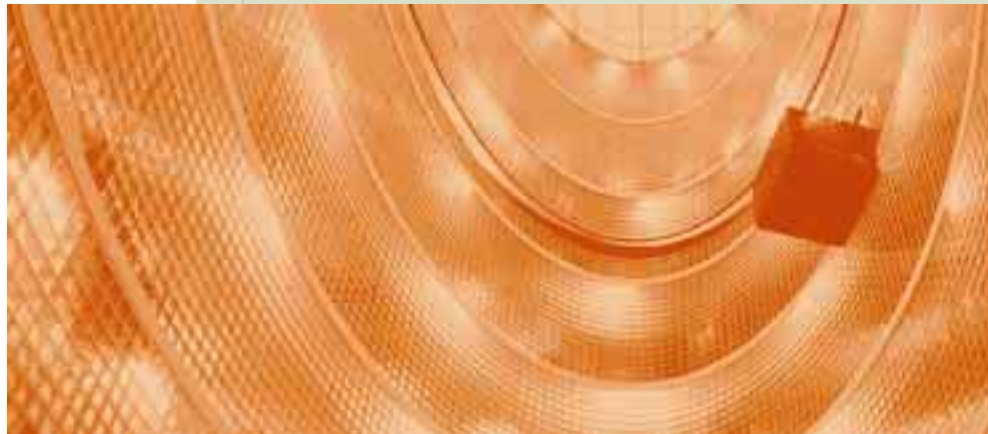


Banca de Negocios

Los 42 mil clientes que atiende el Area de Banca de Negocios son personas jurídicas y naturales cuyas ventas anuales son menores a US\$1 millón. Si bien durante el 2000 los depósitos de este segmento se incrementaron de US\$246 millones a US\$263 millones, las colocaciones disminuyeron de US\$155 millones a US\$150 millones, debido a la recesión de la economía. Esta situación también ocasionó el incremento de la morosidad, lo que demandó un esfuerzo especial realizado durante el ejercicio para evaluar y clasificar estrictamente a la totalidad de los clientes, bajo patrones uniformemente rigurosos. Sin embargo, a pesar de esta coyuntura, se buscó mejorar los márgenes y ser más eficientes a través de la reducción de costos operativos, orientando nuestras acciones hacia el reajuste de las tasas de ciertos productos y a continuar el proceso de colocar nuevos productos, además de otorgar créditos comerciales convencionales.

La Banca de Negocios ha segmentado a sus clientes en Pequeñas Empresas, que son aquellas con ventas anuales menores a US\$300 mil, y en Negocios Consolidados, que son las que venden entre US\$300 mil y US\$1 millón por año. Estos negocios se benefician de productos especialmente desarrollados para sus necesidades, como el Crédito Efectivo de Negocios, que se amortiza en cuotas, además de los productos crediticios usuales, como son los pagarés, descuentos de letras, fianzas, avales y cartas de crédito.

Dentro de los principales resultados obtenidos por la Banca de Negocios durante el año 2000 tenemos desembolsos por US\$31 millones en el producto Crédito Efectivo de Negocios y ventas de 2,150 pólizas de Seguros de Vida y Multirisgo.



Banca Institucional

Esta Banca atiende a unas 1,206 instituciones sin fines de lucro, entre las que se encuentran organismos del Estado e internacionales, universidades y entidades no gubernamentales

Esta Area es estratégica por el potencial de negocios que representan sus clientes, porque demandan una diversidad de productos y servicios, con amplias posibilidades de generación de ingresos por comisiones y de ventas cruzadas. Ellos son principalmente usuarios de productos pasivos y de administración de sus inversiones, y precisan de servicios de la más alta calidad. Sus depósitos alcanzaron US\$419 millones al finalizar el 2000 y su patrimonio administrado US\$30 millones. Los servicios más demandados por estos clientes incluyen el de recaudaciones, Telecrédito, pago de planillas y cambios.

MERCADO DE CAPITALES

La División Mercado de Capitales se encarga de las funciones de tesorería, operaciones de cambio, custodia de valores y de la administración del portafolio de inversiones en valores del Banco. Brinda a sus clientes, directamente o a través de subsidiarias especializadas, una amplia gama de productos basados en el mercado de valores.

La División se compone de las siguientes unidades:

- Sociedad Agente de Bolsa Credibolsa, compra y vende valores por los clientes y da asesoría sobre el mercado bursátil de valores;
- Credifondo S.A. Sociedad Administradora de Fondos, gestiona varios fondos mutuos;
- Creditítulos S.A., realiza titulización de activos;
- Cambios, brinda servicios de compra y venta de moneda extranjera;
- Custodia, Fideicomisos y Registro de Acciones, ofrece servicios de administración de valores y cuentas, incluyendo el mantenimiento de registros de acciones, y administra la prestación de servicios de fiducia;
- Tesorería, se encarga de la gestión de fondos y disponibilidad de liquidez;
- Administración de Patrimonios, es el área encargada de administrar portafolios de clientes; y,
- Análisis, es un equipo de analistas financieros que brinda reportes con los más actualizados acontecimientos económicos en el mercado local y las principales plazas internacionales, añadiendo su opinión sobre las mejores opciones en el mercado de capitales. Estos reportes, además de incorporarse en la página web Vi@Inversiones, son distribuidos a más de 550 lectores.

En el año 2000 la División reorganizó sus procedimientos operativos bajo el concepto de una mesa central de distribución, siguiendo el principio de focalizar mejor la atención en el servicio a clientes de distintos segmentos, incluyendo a los Corporativos e Institucionales y a los de Banca Personal. Su nueva Mesa de Distribución coordina los requerimientos que un cliente tiene de los distintos mercados de capitales, ya sean acciones, valores de renta fija, cambio de moneda o sobre los demás servicios que brinda la División. El cliente es atendido por un solo representante de ventas que lo guiará sobre todos los productos y servicios. La aplicación de la nueva Mesa de Distribución ha elevado la eficiencia a la vez que ha mejorado los vínculos entre el Banco y su clientela, conforme a nuestros valores que buscan dar la mayor prioridad a la satisfacción de nuestros clientes.

La División enfrentó un difícil entorno operativo en el año 2000, considerando que las condiciones de los mercados fueron sumamente adversas, como lo demuestra el Índice General de la Bolsa de Valores de Lima, que disminuyó 34.5%, y el volumen promedio de transacciones, que bajó en 11% a un mínimo histórico.

Credibolsa ocupó el segundo lugar como intermediario en el segmento de renta variable, con una participación del 17.37% y un volumen negociado de S/.3,373 millones, y el primer lugar en el segmento de renta fija, con una participación de 40.11% y un volumen negociado de S/.2,250 millones. Durante el 2000 participó en las operaciones más importantes del mercado de capitales, entre las que destacan la oferta pública de intercambio de Telefónica del Perú (US\$53 millones), la oferta pública de venta de Edegel (US\$84 millones) y la oferta

pública de intercambio de Compañía de Minas Buenaventura (US\$193 millones). Asimismo, estructuró las emisiones de los bonos corporativos del Grupo Sipesa (US\$51 millones), Southern Peru (US\$30 millones) y COFIDE (S/.186 millones), y bonos de arrendamiento financiero de Credileasing (US\$50 millones).

Credifondo se mantuvo como el líder del mercado de Fondos Mutuos con alrededor del 35% de participación en los Patrimonios Administrados. El sistema se vio afectado por los acontecimientos políticos y económicos, cerrando el año 2000 con un Patrimonio Administrado de US\$440 millones, cifra que representa una reducción de más de US\$53 millones con respecto al saldo a finales de 1999. Sin embargo, por el lado de los partícipes el sistema tuvo un importante crecimiento al pasar de 13,044 al concluir 1999 a 16,949 a diciembre del 2000, lo cual representa un incremento de más de 3,900 nuevos partícipes. Credifondo cerró el año 2000 con más de US\$153 millones en Fondos Administrados y 5,229 partícipes. Se mantuvo durante el período una lista completa de fondos en las categorías de Corto Plazo y Renta Fija en Nuevos Soles y U.S. Dólares, así como un Fondo de Renta Variable.

El Área de Tesorería se benefició de los mayores excedentes que presentó el Banco, incrementando los volúmenes negociados en el mercado interbancario, y mantuvo una activa participación en la negociación de Certificados de Depósitos del BCR, con una participación de 36.5%.

Perspectivas

El año 2001 se presenta difícil, especialmente durante el primer semestre. Es por ello que las metas de volúmenes son conservadoras y se estiman ligeros aumentos del nivel de colocaciones y de depósitos sólo a partir del segundo semestre. En cuanto a los ingresos por comisiones, continuará el esfuerzo para captar el negocio transaccional de nuestros clientes. Se les ofrecerá nuevos productos y servicios y se mejorarán los que venimos utilizando actualmente. Se prevé un proceso de consolidación en varios sectores industriales, como consecuencia de la situación financiera de algunas empresas y la entrada de nuevos inversionistas, y el Banco considera incrementar su participación como asesor en fusiones y adquisiciones.

En el segmento de las medianas empresas, uno de las más afectados en la presente crisis, la reestructuración llevada adelante con grandes esfuerzos, de un número importante de clientes, unida a las nuevas políticas de crédito, nos permitirá un crecimiento sobre base sólida cuando se reactive la demanda de créditos.

Una de las principales metas para el año 2001 es la integración de la División Mercado de Capitales con Atlantic Security Bank. De esta manera se busca redimensionar los negocios para gestionarlos con mayor eficiencia. Las oportunidades que surgen a partir de esta integración son la unificación de la estrategia comercial, estandarización de plataformas, políticas y sistemas, siguiendo una visión global de mercado. Así mismo, complementando los objetivos de generación de ingresos no financieros y de propiciar el fortalecimiento del balance, en el 2001 se iniciará la prestación de servicios de fideicomisos en garantía a través de una empresa en la que el Banco posee un interés minoritario.

La esperada recuperación de la economía, aunque gradual, mejorará la demanda de servicios de banca de personas y del mercado de capitales. Los nuevos productos transaccionales para la banca minorista se están viendo beneficiados por los menores costos de canales de distribución electrónicos y el Internet, por lo que se buscará ampliar la base actual de clientes. Los inversionistas nacionales y extranjeros deberán centrar su interés en los instrumentos que ofrece la renovada División de Mercados de Capitales.

Unidades de Apoyo

CREDITOS

La División de Créditos es la encargada de establecer las políticas generales de créditos, supervisar los procesos de aprobación y dictar las pautas para uniformar el análisis para la aprobación de los préstamos en todas las Unidades de Negocios Empresariales, con la finalidad de lograr los más altos niveles de calidad de cartera.



Esta División tiene además, a través del Área de Seguimiento y Control de Créditos, la responsabilidad de efectuar el seguimiento de los créditos otorgados, verificar el cumplimiento de condiciones establecidas tales como plazos, garantías, cláusulas de cobertura y resguardo de orden financiero y operativo, a fin de adoptar medidas preventivas en forma oportuna y evitar el deterioro de los riesgos asumidos.

En el transcurso del ejercicio, el Área de Riesgo Crediticio completó la evaluación de la totalidad de la cartera de los clientes de los segmentos de Mediana y Pequeña Empresa, manteniendo la calidad en el nivel de evaluación y mejorando los procedimientos, con lo que se disminuyó sustancialmente el tiempo de análisis de dichas operaciones. Asimismo, empezó a evaluar el segmento de clientes de Banca Corporativa que muestran un perfil de mayor riesgo, equivalente al 30% de su cartera. En el año 2000 se ha logrado un avance del 40% en la evaluación de las líneas de crédito correspondientes a dichos clientes. El Área asumió también

en el transcurso del año la responsabilidad de evaluar los créditos de mediano plazo de los segmentos de Mediana y Pequeña Empresa.

Adicionalmente, se avanzó en el proceso de uniformar los procedimientos de evaluación crediticia con los bancos afiliados que operan en el exterior, lo que deberá culminar en el año 2001.

UNIDAD DE RIESGOS DE MERCADO

La Unidad de Riesgos de Mercado se encarga de desarrollar, implementar y ejecutar las políticas de medición y control de los riesgos de liquidez y precio en los que incurre el Banco en sus operaciones e inversiones. Dichas políticas han sido aprobadas por el Directorio e incorporadas

en las Normas Internas del Banco. Esta unidad es independiente de las áreas de negocio que asumen riesgos de mercado y de las áreas encargadas de registrar estas operaciones.

Los principales riesgos que controla son el de liquidez y precio.

El riesgo de liquidez es el que incurriría el Banco al no poder cancelar las obligaciones previamente pactadas con terceros, por falta de recursos líquidos. El riesgo de liquidez se mide mensualmente a través de la "Brecha de Plazos". Esta metodología permite determinar la brecha existente entre los activos y pasivos del banco, tomando en consideración los plazos de vencimiento de cada componente.

El riesgo precio se presenta cuando el valor de los activos y pasivos del Banco es afectado por modificaciones adversas en los precios de las posiciones de los productos en cartera. Estas modificaciones pueden darse en el tipo de cambio, tasas de interés, precios de acciones e instrumentos de renta fija.

Para la medición del riesgo precio el Banco emplea dos metodologías: Valor en Riesgo ("VaR") y la "Brecha de Tasas de Interés". El "VaR" mide las pérdidas potenciales de un determinado producto o portafolio, ante cambios en los precios, durante un determinado tiempo y con determinado margen de confianza. Esta metodología es aplicada a productos afectos a un único riesgo precio y a productos o portafolios que se encuentran afectos a más de un riesgo precio. La "Brecha de Tasas de Interés" mide mensualmente la exposición del balance del Banco a cambios en las tasas de interés de los productos activos y pasivos.

Las políticas de riesgos de mercado incorporan metodologías y procedimientos de valorización de los diferentes productos afectos a este tipo de riesgos. Asimismo, se han establecido límites a las inversiones en instrumentos individuales y portafolios en función del patrimonio del Banco y de los riesgos que se desean asumir ("Stop Loss"). Por otro lado se han incorporado una serie de alertas en función del "VaR", que tienen el objetivo de resaltar los riesgos potenciales que podrían presentarse de ocurrir movimientos adversos en los precios. El "VaR" así como la utilización de los límites y alertas establecidos se informan diariamente a la Gerencia.

MERCADEO

El Area de Marketing tiene como misión consolidar y reforzar la imagen corporativa de liderazgo, así como la de las marcas de cada uno de sus productos, manteniendo como objetivos la satisfacción y lealtad de los clientes. Integra las acciones de mercadeo de las demás unidades asegurando una orientación clara hacia el mercado y hacia el cliente interno. El enfoque del trabajo es de permanente innovación para permanecer delante de la competencia en los frentes de imagen, productos y canales.

Durante el año 2000 el Area de Marketing concentró sus esfuerzos en el negocio de medios de pago. Participó en campañas de lanzamiento de nuevos productos, como la tarjeta American Express del Banco de Crédito y reforzando el liderazgo de otros, como la tarjeta Credibank, mediante el programa de viajes Travel, y la tarjeta de débito Credimás. La campaña de Credimás permitió una fuerte expansión en el empleo de esta tarjeta ampliando la base de clientes que accesan a productos distribuidos por medios electrónicos.

Las iniciativas de mercadeo permitieron mantener nuestro liderazgo en el rubro de servicios financieros transaccionales, y nos confirmaron por tercer año consecutivo como los líderes en publicidad en el sistema financiero, obteniendo el Max Effie de Oro y Plata por nuestras campañas de Comunica-T y Credimás.



Otro de los grandes esfuerzos estuvo relacionado con los productos del activo, en los que se buscó crecimientos por encima de los niveles del mercado y mejoras en sus indicadores de comportamiento de pago. Para ello se hicieron campañas como la de Crédito Efectivo, premiando la puntualidad de los clientes con una tasa reducida a partir del segundo año, y, en el caso de los Créditos Hipotecarios, el beneficio de "Descuento" (reducción año a año de la tasa por pago puntual), opcional al beneficio de "Retorno" lanzado en 1998.

La introducción y desarrollo de la imagen de Ví@BCP logró el posicionamiento del portal como el más completo y dinámico dentro de la banca electrónica. El lanzamiento de su campaña publicitaria permitió un crecimiento constante de usuarios, logrando incrementar en más de dos millones el tráfico de páginas vistas en sólo ocho meses.

Durante el año 2000 el Banco enfatizó su rol de canal de venta de seguros consiguiéndose un importante volumen de ventas de los Seguros de Vida, Accidentes, Multiriesgo, que en conjunto tuvieron aproximadamente 22,000 pólizas colocadas en el año, y Segurimax, con unas 165,000 pólizas colocadas. Estos resultados, juntos con la información obtenida por vía de la investigación de mercados, nos permitirá entrar en el año 2001 a una fase de mayor madurez en la actividad de Bancaseguros.

BANCA INTERNACIONAL

Las Areas de Banca Corresponsal y de Operaciones Internacionales son las unidades responsables de los servicios relacionados con el financiamiento del comercio exterior, contactos con bancos del exterior, administración de sus líneas de crédito y seguimiento del riesgo asumido en mercados internacionales, y, en general, transferencias y operaciones internacionales. Se tienen como objetivos el establecer relaciones de negocios con las principales instituciones financieras en el mundo y lograr las mejores condiciones para las operaciones de nuestros clientes.

Se han desarrollado las herramientas de más avanzada tecnología para el proceso de las operaciones, logrando la automatización del comercio exterior, su vínculo con sistemas de comunicación internacionales, el proceso de órdenes de pago, el seguimiento del uso de líneas de crédito por cada cliente, y la reciprocidad de los negocios con los bancos corresponsales. Asimismo, se brinda el apoyo operativo para las transacciones en las sucursales de Nassau y de Nueva York. Se puede destacar que el Banco abrió la sucursal en Nueva York en 1983, y que por el volumen de sus transacciones de confirmación de cartas de crédito y financiamiento de operaciones de comercio exterior, actúa como el principal corresponsal del Banco.

En el 2000, se han hecho esfuerzos importantes para lograr mejorar las condiciones financieras obtenidas por las diversas subsidiarias de Credicorp que, a su vez, mantienen relaciones de corresponsalía con bancos internacionales. Tal es el caso del Banco de Crédito de Bolivia, el Banco Tequendama, en Colombia y su sucursal en Venezuela, el Banco Capital (El Salvador) y

Atlantic Security Bank (Grand Cayman). Además, se coordina permanentemente las oportunidades de negocio de comercio exterior que surgen de la relación comercial entre los países en donde tiene presencia el grupo Credicorp.

El Banco tiene relación con más de mil bancos corresponsales, organizaciones de fomento, entidades financieras multilaterales, y con agencias de gobiernos de distintos países, que promueven sus respectivas exportaciones. Se cuenta con líneas que superan los US\$1,600 millones, para el financiamiento de operaciones de comercio exterior, de capital de trabajo y de proyectos de inversión de mediano y largo plazo. La escasa demanda de créditos durante el 2000 ocasionó un nivel de recursos líquidos propios holgado, llevando a un bajo grado de utilización de las líneas del exterior. Desde el punto máximo de utilización de las líneas, aproximadamente US\$750 millones en junio de 1998, el saldo utilizado disminuyó a US\$293 millones a fines de 1999, y a US\$53 millones a diciembre del 2000.

Banca Corresponsal participó en la tercera operación de titulización por US\$100 millones. Luego de las dos primeras, que titularon las cuentas por cobrar por consumo de tarjetas de crédito Visa, en esta oportunidad se tiene como base a las remesas electrónicas recibidas del exterior. Esta transacción se concretó y desembolsó a mediados de enero del 2001, a un plazo de 7 años y condiciones altamente competitivas para el Banco de Crédito, cumpliendo con los objetivos de obtener recursos recurrentes a mediano plazo y bajo costo.

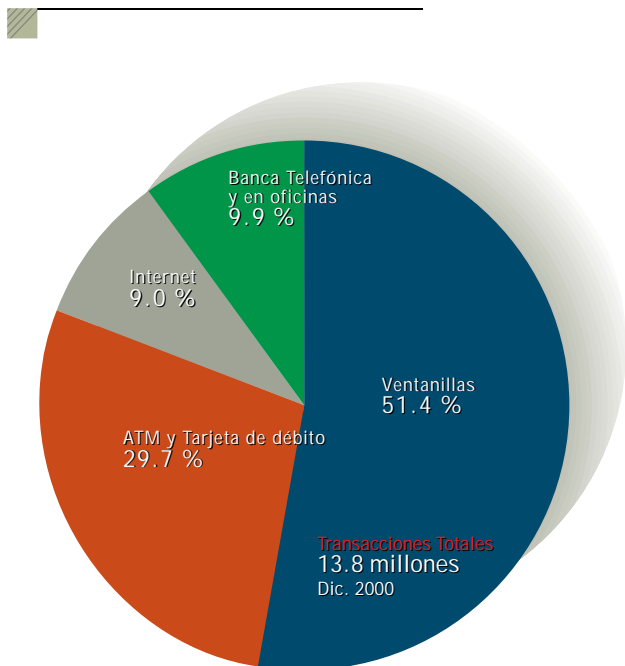
CANALES DE DISTRIBUCION

Durante el ejercicio 2000 el Banco realizó significativos esfuerzos e inversiones para ofrecer a sus clientes acceso a sus servicios por los medios de distribución más diversos y a la vanguardia de la tecnología, siempre buscando mejorar la calidad y eficiencia operativa. El responsable de administrar los canales de atención es la División de Banca de Servicio, quien también tiene bajo su cargo los procesos masivos orientados a satisfacer las necesidades de la banca minorista.

La Banca de Servicio en el 2000 priorizó el desarrollo de proyectos relativos a mejoras en eficiencia, calidad de atención, y para el incremento de ventas e ingresos por comisiones. Durante este ejercicio ha mejorado el enfoque de negocio al haber identificado la posibilidad de incrementar sustancialmente la oferta de servicios de procesamiento de diversas transacciones que demandan nuestros clientes, así como ofrecer nuestra red de oficinas para la distribución de productos y servicios no tradicionales. Este nuevo enfoque originó que esta Banca se convierta en una división de negocios a partir del año 2001.

El conjunto de servicios de procesamiento a terceros se agrupa en la marca Servicorp, de reciente creación, destacando los servicios de cobranzas, procesamiento de valorados, servicio de "call center", digitación y procesamiento de

Canales de Atención / Número de Transacciones



información, entre otros. En el año 2000 se inició la venta en nuestra red de la "tarjeta virtual" de acceso a teléfonos celulares y el empleo del "call center" para la venta y cobro de adeudos, los que tuvieron especial acogida y están sirviendo a empresas de la mayor importancia en nuestro medio.

Al final del ejercicio, los 1.3 millones de clientes del Banco realizaban 13.8 millones de transacciones mensualmente, de las cuales 49% se efectuaron en canales de distribución electrónicos. Se mantuvo la política de favorecer el empleo de los medios de distribución electrónicos mediante la aplicación de tarifas preferentes comparadas con las aplicadas en casos de atención en las ventanillas de nuestras oficinas.

El nivel de calidad de servicio en las 215 oficinas del Banco fue reconocido como el mejor en el medio por diversas encuestas de opinión, objetivo que se logra luego de la importante reestructuración efectuada en 1999, con la que, entre otros aspectos, se disminuyó el tiempo promedio de espera en un 60%. Se alcanza mayor calidad generando a la vez una reducción importante de costos operativos, tanto en canales como en procesos, en base al rediseño de procesos críticos, intensivos en costos, y aplicando mayor automatización. Los gastos de personal disminuyeron, así como el personal de la División, que fue de 3,611 a diciembre del 2000 y de 3,987 a finales de 1999, con un número de 1,467 ventanillas de atención al público. El número de cajeros automáticos se incrementó de 355 en diciembre de 1999 a 379, y se redujeron sus costos de mantenimiento.

Para el año 2001 se espera que la Banca de Servicio, a través de la oferta de servicios a terceros, donde se empleen los procesos y canales de distribución con que dispone el Banco, contribuya significativamente a sus resultados generando ingresos por comisiones.

SISTEMAS Y ORGANIZACION

La División de Sistemas y Organización está encargada de los sistemas de cómputo y del diseño de procesos, además de brindar la asesoría correspondiente en aspectos tecnológicos y organizativos, siempre buscando contribuir en aspectos relevantes para el desarrollo de los negocios.

El inicio del ejercicio fue acompañado por el éxito alcanzado por el Proyecto Informático Año 2000, que requirió una inversión de US\$20 millones y la participación de más de 400 personas, que dedicaron 450 mil horas hombre. El alcance de este proyecto cubrió la certificación de todos los sistemas y equipos automatizados, la elaboración de un plan de contingencia y la evaluación del riesgo que significaba que los clientes y proveedores del Banco no estuvieran preparados para el cambio del Milenio.

En el año 2000 el Banco continuó el desarrollo de sus planes para ofrecer siempre a los clientes servicios bancarios con los últimos avances tecnológicos, así como la optimización de los sistemas mejorando su interconexión y reducción de costos. El acceso a Internet, la tarjeta inteligente, el acceso a través de teléfonos celulares (WAP), son algunos de los servicios que el Banco a puesto a disposición de los clientes y que, en el futuro con la intensificación de su uso, lograrán importantes reducciones de costos operativos. De otro lado, se han desarrollado numerosas aplicaciones empleando la intranet del Banco cuyo uso está permitiendo notables avances en la eficiencia de los procesos. Debe destacarse también el grado de madurez alcanzado por el proyecto de "Data Warehouse" que permite efectuar

detalladas evaluaciones de productos y estimar el comportamiento del mercado, además de ser cada vez más la mejor fuente de información de gestión.

Las inversiones en tecnología efectuadas durante el ejercicio 2000 ascendieron a US\$7.1 millones, recursos que se dirigieron principalmente a incrementar el servicio en los canales electrónicos.

La vertiginosa evolución de Internet en el mundo motivó al Banco a elaborar una propuesta integral para este medio con la finalidad de fortalecer el negocio tradicional del Banco, y promover y participar en el comercio electrónico. Es así que el portal Ví@Bcp a través de todos sus servicios financieros y sus servicios complementarios, tales como Ví@Inmuebles, Ví@Compras, Ví@Inversiones y Club Ví@BCP, ha logrado consolidar una posición de liderazgo en este nuevo medio contando con más de 2.6 millones de páginas vistas al mes.

Basados en la exitosa experiencia de interconexión de Solución Financiera de Crédito con los sistemas del Banco, se dio inicio al proyecto de interconectar al Banco de Crédito de Bolivia. El proyecto de interconexión de nuestra subsidiaria en Bolivia contempla la

instalación de los principales aplicativos del Banco, con lo que se obtendrán importantes reducciones de esfuerzos de investigación y desarrollo, y se logrará la homogenización de la oferta de productos y servicios bancarios, importantes economías de escala; mejorando a su vez la capacidad competitiva del Banco de Crédito de Bolivia.

En su continuo esfuerzo por alcanzar los niveles de excelencia de las compañías de clase mundial, se ha llevado a cabo un estudio en el cual se han comparado los procesos de tecnología de información de nuestro Banco contra otros de empresas líderes en el ámbito mundial. Gracias a este proyecto hemos identificado las mejores prácticas que debemos de adoptar, las cuales han sido plasmadas en el plan estratégico 2001-2003 de la División Sistemas y Organización.



RECURSOS HUMANOS

Durante el año 2000 se puso en marcha en toda la institución el Sistema de Incentivos de Desempeño, utilizando como soporte informativo las metas individuales, de equipo y corporativas del Sistema de Mejora de Desempeño. Así mismo, se continuó diseñando y poniendo en marcha nuevos sistemas de remuneración variable adecuados a las unidades de negocio, tales como la Gerencia de Crédito Empresarial, Mercado de Capitales y Banca de Consumo.

La plataforma informática de gestión de recursos humanos está integrada por los sistemas de requerimientos de personal, movimientos de personal, mejora de desempeño, administración salarial, vacaciones, información presupuestal, capacitación, préstamos y gestión de tiempos. Adicionalmente, se ha reforzado la utilización de los aplicativos en la intranet del Banco de Crédito. Como ejemplo destaca En Contacto Contigo, un canal de comunicación que permite acceder a información sobre beneficios, actualizar la ficha de datos personales, presentar sugerencias o consultas que son atendidas después de una evaluación, revisar los registros de asistencia y hacer el seguimiento del desempeño de cada colaborador.

En el año 2000 enfatizamos la necesidad de reforzar las habilidades directivas en nuestros líderes llevando a cabo talleres en los que participaron alrededor de 650 jefaturas de todos los niveles. Este programa se inició con la definición del estilo de liderazgo del Banco de Crédito, el cual fue transmitido en los mencionados talleres a nuestras jefaturas. Se realizaron posteriormente clínicas de refuerzo de estas habilidades para crear hábitos sobre estas prácticas de liderazgo. Asimismo, siguiendo el plan de capacitación, se realizaron 313 eventos y se capacitó a 10,663 colaboradores, otorgándoles 9,902 horas de clase, logrando un nivel per cápita de 41.77 horas. Mención especial merece la puesta en marcha de @prendamos.com, un sistema de capacitación vía multimedia que nos ha permitido ampliar la cobertura de capacitación en el ámbito nacional con cursos no presenciales.

También merece destacarse el desarrollo de las reuniones de desempeño corporativo, los que se han constituido en una vía de comunicación de negocios dirigida a todo nuestro personal, permitiendo con ello la difusión de nuestros resultados a nivel corporativo así como de los principales objetivos y del cumplimiento de las metas de la empresa.

Logramos implementar con la autorización y certificación del Ministerio de Trabajo el manejo de planillas bajo el sistema de microformas. Con ello el Banco se constituye en la primera empresa a nivel nacional en utilizar medios electrónicos para el manejo y archivo de sus planillas, certificados de depósitos CTS y boletas de pago. Igualmente se culminó con el proceso de centralización y digitalización de los archivos, disponiendo de esta manera de dossieres electrónicos.



Como un nuevo concepto en la gestión de los recursos humanos, se dio inicio al proyecto piloto de gestión por competencias en la División de Sistemas y Organización. Con esta herramienta se identifican las principales competencias de los diferentes grupos funcionales de la organización, para poder desarrollar a partir de ello un programa de capacitación a la medida de las necesidades de cada grupo de puestos y personas.

APOYO SOCIAL Y A LA COMUNIDAD



En el curso del ejercicio del año 2000 y en cumplimiento de programas establecidos, el Banco continuó llevando a cabo sus actividades en apoyo a la cultura y a la comunidad, especialmente de carácter social.

Como resultados de nuestra tradicional labor editorial publicamos el tomo XXVII de la Colección Arte y Tesoros del Perú, dedicado a "Los Dioses del Antiguo Perú", que fue presentado en un evento realizado en el mes de diciembre en la Casa Goyeneche. Asimismo, se inició la reedición de esta misma Colección, dándole un carácter familiar, con volúmenes en diferente formato, habiéndose publicado los tomos titulados "Qeros", "Ayacucho" e "Incas".

A través del Fondo Pro Recuperación del Patrimonio Cultural creado por nuestra institución, se hizo entrega oficial en el mes de diciembre al Arzobispado de Lima, del retablo de la Capilla de la Virgen de la Evangelización (siglo XVIII), notable pieza del Barroco Limeño que se conserva en la Catedral de nuestra ciudad.

Asimismo se prosiguió con la restauración de 68 lienzos de gran formato de la serie de la vida de San Pedro Nolasco en la iglesia de La Merced, obra realizada en el siglo XVIII por los maestros Julián Jayo y José Bermejo y de la vida de San Agustín de la iglesia del mismo nombre de Lima, cuyo autor es el renombrado maestro de la escuela cusqueña Basilio Pacheco (siglo XVIII). Durante el año se culminaron los trabajos realizados en ocho lienzos de la iglesia de Cayma - Arequipa que datan del siglo XVII.

En el mes de setiembre se realizó en Lima con el auspicio de nuestro Banco, el Banco Nacional de México - Banamex y la Organización de Estados Iberoamericanos, la I Reunión de Expertos en Pintura Virreinal. Participaron en este importante evento cultural, distinguidos investigadores del Perú, México, España, Bolivia, Ecuador y Colombia los que presentaron interesantes ponencias en las que se puso énfasis en los diversos estilos que tuvieron vigencia en nuestros países en la época virreinal, y en los procesos de restauración que se vienen realizando con miras a unificar criterios, compartir experiencias y tecnologías.

Las donaciones del Banco orientadas a apoyar a las instituciones sociales, asistenciales, educativas, deportivas y culturales, vinculadas a la niñez y la juventud, fueron otorgadas a reconocidas entidades, tales como el Centro de Educación Especial Ann Sullivan, Instituto Nacional de Enfermedades Neoplásicas-Pabellón de Niños, Asociación Emergencia Ayacucho, Fraternidad Carcelaria, Fe y Alegría y Nueva Acrópolis, entre muchas otras. Además, se efectuaron aportes a universidades, centros superiores de estudios y centros de investigación.

En lo que se respecta al apoyo al deporte, a través del Patronato Nacional del Deporte nuestro Banco continúa atendiendo su compromiso, asumido hace ya muchos años, de apoyar este tipo de actividades mediante la construcción de lozas deportivas en Pueblos Jóvenes, fomentando la práctica deportiva por parte de la niñez y la juventud. De este modo, se continúa aportando esfuerzos a favor del desarrollo del deporte contando también con un plan de apoyo a largo plazo representado por los semilleros, ya sea de voley como de atletismo. Continúa también nuestro apoyo a Adecore, iniciado muy exitosamente hace ya más de 10 años, donde alumnos de los colegios religiosos participan en programas deportivos inter-escolares.

En cuanto a las actividades coordinadas con las bancas de negocios en apoyo a los diversos sectores de la producción nacional, el Banco organizó en Lima el III Foro Andino con la participación de representantes de la Comunidad Andina de Naciones, Mercosur, Chile y Brasil. En el último trimestre del 2000, se realizó el Simposio Internacional de Pesca Responsable con la participación de representantes de países latinoamericanos, europeos y asiáticos, así como el IV Simposium Internacional del Oro con la participación de representantes de más de 23 países a nivel mundial.

Resultados en el 2000

Banco de Crédito del Perú y Subsidiarias

UTILIDAD NETA

La utilidad neta consolidada generada durante el periodo de doce meses terminado el 31 de diciembre del 2000 alcanzó S/.70.2 millones (US\$19.9 millones), habiendo sido de S/.110.4 millones (US\$31.4 millones) en el año 1999. Comparando la utilidad neta del ejercicio 2000 con la del año 1999, notamos que disminuye principalmente por pérdidas en el resultado por exposición a la inflación sufridas en el 2000, comparadas con beneficios en 1999, las que fueron compensadas en parte por mayores ingresos por comisiones y menores gastos no financieros.

BANCO DE CREDITO DEL PERU Y SUBSIDIARIAS RESUMEN DE RESULTADOS

(En millones de S/. constantes y millones de U.S.\$, excepto utilidad por acción)

	Doce meses terminados el			
	31.12.99	31.12.00	31.12.00	Var. 00/99
			US\$(1)	
Ingreso por Intereses netos	1,189.4	1,182.1	\$335.8	-0.6%
Provisión para colocaciones	569.5	577.1	\$163.9	1.3%
Otros ingresos	642.7	662.1	\$188.1	3.0%
Gastos	1,221.3	1,141.2	\$324.2	-6.6%
Resultado por exp. a la inflación	94.1	(40.3)	(\$11.5)	-142.9%
Utilidad antes de impuesto a la renta	135.4	85.7	\$24.3	-36.7%
Impuesto a la Renta	25.1	15.5	\$4.4	-38.0%
Utilidad neta	110.4	70.2	\$19.9	-36.4%
Utilidad neta por acción (2)	0.112	0.071	\$0.020	-36.4%

(1) Traslación utilizando una tasa de cambio de S/.3.52 por US\$1.00.

(2) Emplea 988.7 millones de acciones en todos los periodos.

INGRESO POR INTERESES NETO

El ingreso por intereses, neto de egresos por el mismo concepto, del año 2000 alcanzó S/.1,182 millones (US\$335.8 millones), manteniéndose similar al del año anterior. Los activos que generan intereses alcanzaron en promedio durante el 2000, S/.18,409 millones (US\$5,230 millones), 3.2% menor al promedio de 1999. Durante el 2000, el margen neto por intereses fue de 6.42%, mayor al 6.25% de 1999, subiendo principalmente por el menor costo de fondos y por los mayores recuperos de intereses en suspenso.

INGRESOS NO FINANCIEROS

En el ejercicio 2000, los ingresos no financieros, que incluyen comisiones y otros conceptos, fueron de S/.662.1 millones (US\$188.1 millones), 3.0% mayor a los ingresos obtenidos en 1999. En el 2000 las comisiones por servicios bancarios alcanzaron S/.476.6 millones (US\$135.4 millones), 11.0% mayores a las de 1999 principalmente por el incremento de tarifas de transferencia de fondos y de tarjetas de crédito.

Los servicios bancarios más importantes presentan las siguientes variaciones:

(En S/. Mn. constantes)	1999	2000	Var.
Créditos contingentes	34.5	33.9	-1.7%
Comercio Exterior	28.3	28.9	2.1%
Administración de cuentas	123	128	4.1%
Seguros	34.7	39.4	13.5%
Cobranzas	69.5	63.9	-8.1%
Servicio de transferencias de fondos	64.5	98.4	52.6%
Tarjeta de crédito	45.5	54.6	20.0%
Bolsa de valores	23.2	20.7	-10.8%
Otros	6.3	8.8	39.7%
Total	429.5	476.6	11.0%

En el 2000, los ingresos por venta de valores fueron sólo de S/.0.3 millones (US\$0.1 millones), comparado con beneficios de S/.21.5 millones (US\$6.1 millones) en el año pasado, principalmente por efecto del mal desempeño en el 2000 de las bolsas de valores.

La ganancia neta en operaciones de cambio, que refleja el margen en la compra venta de moneda extranjera, fue de S/.73.7 millones (US\$20.9 millones) en el 2000, importe 19.5% inferior al de 1999 principalmente debido a los menores márgenes y volúmenes transados.

El concepto de Otros Ingresos sube 11.3% de S/.100.3 millones (US\$28.5 millones) en el año 1999, a S/.111.6 millones (US\$31.7 millones) en el presente ejercicio, mayormente debido al mayor recupero de cuentas castigadas.

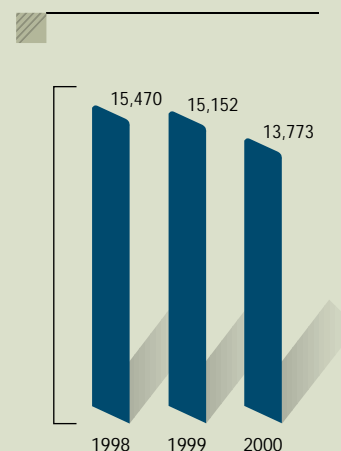
GASTOS NO FINANCIEROS

Los gastos no financieros en el 2000 fueron S/.1,141 millones (US\$324.2 millones), 6.6% menores a los de 1999, principalmente por menores gastos de personal y provisiones por activos adjudicados, netos de recuperos. Los gastos operativos ajustados, que excluyen provisiones por activos adjudicados y la participación en las utilidades de trabajadores, fueron de S/.1,063 millones (US\$302.1 millones) durante el año 2000, menor en 5.8% comparados con gastos de S/.1,128 millones (US\$320.5 millones) en el año anterior.

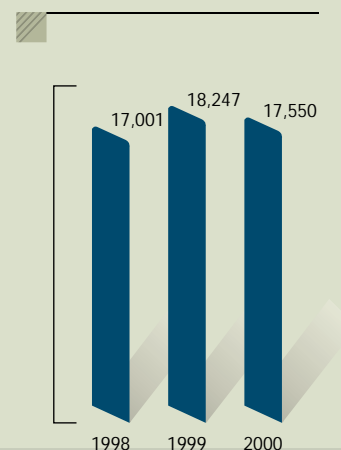
Aproximadamente el 42% de los gastos no financieros totales se destinan a salarios y otros gastos de personal, los que disminuyen comparado con 1999 en 5.2%, a S/.480.6 millones (US\$136.5 millones). Al finalizar el presente ejercicio el número de personal fue de 7,417 disminuyendo de 7,522 en diciembre de 1999, principalmente en el Banco de Crédito, y a pesar del aumento en Solución Financiera de personal en puestos de ventas.

El rubro de gastos generales y administrativos, que constituye un 33% de los gastos no financieros, alcanzó S/.370.9 millones (US\$105.4 millones) en el 2000, disminuyendo 1.8% comparado con los gastos del año anterior.

Colocaciones Totales S/. Mn (const.)



Depósitos Totales S/. Mn (const.)



Los principales conceptos de gastos generales y administrativos fueron:

(En S/.Mn constantes)	1999	2000	Var
Suministros y cargos operativos	69.3	54.2	-21.8%
Comunicaciones	42.0	39.4	-6.2%
Honorarios profesionales	55.9	56.3	0.7%
Seguros y seguridad	48.4	44.6	-7.9%
Transporte de valores	52.3	48.7	-6.9%
Sistemas y mantenimiento	61.2	61.9	1.1%
Publicidad	45.0	59.0	31.1%
Otros generales y administrativos	3.6	6.8	88.9%
Total generales y administrativos	377.7	370.9	-1.8%

El concepto de Otros Egresos, dentro de los gastos no financieros, disminuye de S/.160.3 millones en 1999 a S/.123.3 millones en el presente año, principalmente debido a las menores provisiones para activos recibidos en pago de préstamos morosos. Las provisiones para bienes adjudicados disminuyen de S/.91.6 millones (US\$26.0 millones) en 1999 a S/.77.4 millones (US\$22.0 millones) en los doce meses del 2000. Las provisiones para bienes adjudicados disminuyen en parte debido al nuevo reglamento en aplicación desde junio pasado.

El ratio de gastos operativos ajustados (sin considerar provisiones por activos adjudicados y la participación en las utilidades de trabajadores) como porcentaje de los activos totales promedio, disminuye ligeramente de 5.1% en 1999 a 4.9% en el presente ejercicio.

El ratio de gastos operativos ajustados como un porcentaje del total de ingresos, mejora de 61.6% a 57.7% comparando los años 1999 y 2000, respectivamente.

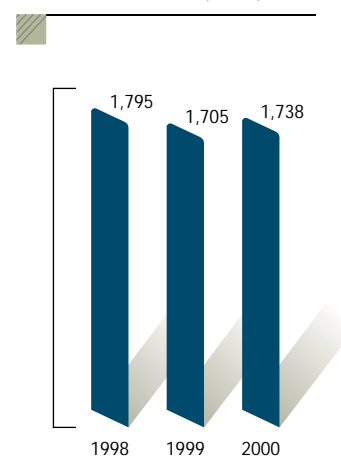
ACTIVOS Y PASIVOS

Los activos totales de BCP fueron S/.21,249 millones (US\$6,037 millones) al final de diciembre del 2000, 3.9% menor al saldo de diciembre del año pasado, aunque subió 1.1% en el transcurso del último trimestre del 2000.

Las colocaciones totales, alcanzaron S/.13,773 millones (US\$3,913 millones) al fin de diciembre del 2000, disminuyendo 9.1% comparado con diciembre de 1999, pero subieron en 1.1% durante el último trimestre del ejercicio. En diciembre del 2000, la cartera de colocaciones, neta de provisiones, representó el 59.2% del total de activos, habiendo sido de 60.7% a la misma fecha del año anterior. Al cierre del 2000 la participación de los préstamos en Nuevos Soles fue 14.4%, subiendo de 12.6% en diciembre de 1999.

Al 31 de diciembre del 2000 los depósitos y obligaciones alcanzaron la suma de S/.17,550 millones (US\$4,986 millones), disminuyendo 3.8% comparado con diciembre del año pasado, aunque crecieron en 1.6% durante el cuarto trimestre del 2000. Comparado con el fin del año pasado, los depósitos a la vista subieron en 0.6%, mientras los depósitos a plazo disminuyeron en 5.8%, y los depósitos de ahorro lo hicieron en 2.8%. Los depósitos denominados en Nuevos Soles fueron 17.3% del total de depósitos, mayor que el 16.7% de fines de 1999.

Patrimonio Neto S/.Mn (const.)



Las colocaciones netas de provisiones y los depósitos y obligaciones de las empresas que conforman el Banco tuvieron la siguiente contribución al total al cierre de 1999 y del 2000:

(En % y S/.Mn.constantes)	Colocaciones netas		Depósitos	
	31.12.99	31.12.00	31.12.99	31.12.00
Banco de Crédito del Perú	70.5%	71.1%	78.8%	79.8%
Banco de Crédito de Bolivia	12.3%	13.1%	9.4%	9.8%
Banco de Crédito Overseas	11.5%	9.5%	9.6%	7.3%
Crédito Leasing	4.6%	4.9%	1.9%	2.7%
Solución Financiera de Crédito	1.1%	1.4%	0.3%	0.4%
TOTAL%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Total BCP	S/.14,075	S/.12,590	S/.18,247	S/.17,550

Según estadísticas de la SBS, al 31 de diciembre del 2000 la participación de BCP en el mercado financiero peruano, incluyendo al Banco de Crédito, Credileasing y Solución, fue de 24.3% del total de colocaciones (24.6% al 31 de diciembre de 1999) y de 30.4% del de depósitos (30.6% al 31 de diciembre de 1999).

Las colocaciones por segmentos de negocios tienen la siguiente composición:

(En % del total y S/.Mn constantes)	31.12.99	31.12.00
Corporativa	42.8%	45.2%
Mediana Empresa	30.7%	27.4%
Banca Minorista:	26.5%	27.4%
– Pequeña Empresa	11.4%	10.5%
– Hipotecario	8.4%	9.4%
– Consumo	3.6%	4.6%
– Tarjeta de Crédito	3.1%	2.9%
Total	100.0%	100.0%
Cartera Total	S/.15,152	S/.13,773

En el año 2000 los préstamos totales tuvieron una contracción de 9.1%, principalmente por menores créditos medianas y pequeñas empresas, aunque los créditos de consumo e hipotecarios tuvieron un desempeño positivo. En el año, los préstamos a la mediana empresa cayeron 18.8% a S/.3,778 millones (US\$1,073 millones), mientras los de la pequeña empresa disminuyeron 16.4% a S/.1,449 millones (US\$411.6 millones). Las colocaciones al segmento corporativo también disminuyeron durante el 2000 en 4.2% a S/.6,219 millones (US\$1,776 millones).

Los productos de la banca minorista tuvieron las siguientes variaciones:

(% de variación y S/. Mn constantes)	31.12.99	31.12.00	31.12.00/ 31.12.99
– Pequeña Empresa	1,732	1,449	-16.4%
– Hipotecario	1,269	1,296	2.1%
– Consumo	544	629	15.5%
– Tarjeta de Crédito	467	403	-13.7%
Total Banca Minorista	4,013	3,777	-5.9%

Al cierre de diciembre del 2000 las colocaciones contingentes fueron S/.2,864 millones (US\$764.0 millones), 10.7% por debajo de las de diciembre de 1999. Los avales y fianzas, que constituyen un 57.1% de estas colocaciones, alcanzaron S/.1,635 millones (US\$464.5 millones) disminuyeron 7.0% respecto del saldo de diciembre de 1999. Las cartas de crédito que muestran un saldo de S/.330.0 millones (US\$93.7 millones) al cierre del ejercicio, disminuyeron -22.0% respecto del saldo de S/.422.9 millones (US\$120.2 millones) en 1999. Las operaciones a futuro de moneda extranjera tuvieron un saldo de S/.415.9 millones (US\$118.1 millones) al final del presente año, un 9.1% por debajo del saldo del anterior.

CALIDAD DE LA CARTERA DE PRESTAMOS

Los indicadores de calidad de cartera mejoraron durante el último trimestre del 2000. Al final del 2000 los préstamos vencidos fueron S/.1,253 millones (US\$355.9 millones), importe 9.4% menor a los S/.1,382.4 millones (US\$392.7 millones) al de setiembre pasado, aunque permanece similar al del cierre de 1999. La reducción de la cartera atrasada significó que el ratio de préstamos vencidos como un porcentaje del total de la cartera, disminuyó de 10.14% en setiembre pasado a 9.10% al 31 de diciembre del 2000, pero continua por encima del 8.3% de diciembre de 1999.

Al final del año 2000, los préstamos refinanciados muestran un saldo de S/.551.1 millones (US\$156.6 millones), menor al saldo de setiembre pasado que fue de S/.562.1 millones (US\$159.7 millones), aunque subieron respecto de los S/.374.4 millones (US\$106.4 millones) en diciembre de 1999 principalmente por clientes de los sectores de pesca y manufactura.

En el año 2000 se efectuaron castigos de préstamos considerados incobrables, que fueron previamente provisionados, por un importe de S/.450.2 millones (US\$127.9 millones), importe similar a los S/.463.7 millones (US\$131.7 millones) castigados en 1999.

La cartera clasificada como subestándar, que incluye las categorías de Deficiente, Dudoso y Pérdida, se incrementa a 21.5% en diciembre del 2000, de 17.8% del total de préstamos al cierre de diciembre de 1999. La clasificación de la cartera de colocaciones directas según categorías de riesgos es:

(En % del total y S/.Mn const.)	31.12.99	31.12.00
A: Normal	68.9%	67.7%
B: Problema Potencial	13.3%	10.8%
C: Deficiente	8.5%	11.1%
D: Dudoso	6.4%	5.6%
E: Pérdida	2.9%	4.8%
Total	100.0%	100.0%
Cartera Total	S/.15,152	S/.13,773

Las provisiones para posibles pérdidas en la cartera de préstamos tuvieron un saldo de S/.1,184 millones (US\$336.2 millones) a fines de diciembre del 2000, saldo 9.9% superior al del cierre de 1999. El ratio de cobertura de provisiones sobre vencidos fue de 94.5% al cierre del presente año, mayor a los 90.4% de setiembre del 2000 y al 86.0% de diciembre de 1999.

Del saldo total de provisiones al fin del presente trimestre, S/.99.0 millones (US\$28.1 millones) corresponden a provisiones genéricas asignadas a créditos en la categoría Normal (A), importe algo menor a las provisiones genéricas de S/.102.5 millones (US\$29.1 millones) al 30 de setiembre del 2000, y que los S/.114.5 millones (US\$32.5 millones) al fin de 1999.

En el año 2000 se efectuaron provisiones por la cartera de préstamos con un efecto neto en los resultados de S/.577.1 millones (US\$163.9 millones), importe 1.3% mayor a los S/.569.5 millones (US\$161.9 millones) provisionados en 1999.

ADECUACION DEL CAPITAL

Al final del 2000 el ratio de activos ponderados por riesgo a patrimonio efectivo del BCP sin consolidar fue de 8.2 a 1.0 (12.2%), mientras que el ratio correspondiente a los estados consolidados fue de 8.4 a 1.0 (11.9%). Al 31 de diciembre del 2000 los activos ponderados incorporan S/.842.0 millones (US\$239.2 millones) de riesgos de mercado, cuya cobertura requiere de S/.76.5 millones (US\$21.7 millones) de patrimonio. Las regulaciones peruanas establecen como límite el ratio de 11.0 a 1.0 (9.1%).

Al 31 de diciembre del 2000, el patrimonio efectivo del BCP consolidado fue de S/.1,983 millones (US\$563.4 millones), importe 1.3% mayor al del año anterior. Al cierre del presente período el patrimonio efectivo incluye S/.242.0 millones (US\$68.8 millones) de deuda subordinada, cifra que se mantuvo sin mayor variación durante el ejercicio.

(S/. Mn constantes)	BCP no consolidado		BCP consolidado	
	31.12.99	31.12.00	31.12.99	31.12.00
Patrimonio Efectivo	1,492	1,520	1,918	1,983
Activos Ponderados	13,557	12,497	18,426	16,605
Acts. Ponderados / Patrimonio Ef. (veces)	9.3	8.2	9.6	8.4
Patrimonio Ef. / Acts. Ponderados	10.7%	12.2%	10.4%	11.9%

Clasificación de Riesgos

Credicorp Ltd.	
Pacific Credit Rating Acciones Comunes	PCN-1
Apoyo y Asociados Internacionales Acciones Comunes	1a
Banco de Crédito del Perú	
Pacific Credit Rating Fortaleza Financiera Acciones Comunes Depósitos a Corto Plazo Depósitos a mediano y largo plazo Pagarés Avalados Pagarés Bancarios Bonos Subordinados 1a y 3a. Emisión Bonos de Arrendamiento Financiero 2a. Emisión Primer Programa de Certificados de Depósito Negociables de Corto Plazo Letras Hipotecarias 1a. Emisión Certificado de Depósitos Negociables de Corto Plazo Certificado de Depósitos Negociables de Largo Plazo Primer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda	A PC-N1 Categoría I pAA+ Dp1+ Dp1+ pAA- pAA+ Dp1+ pAA Dp1+ pAA+ pAA
Apoyo y Asociados Internacionales Fortaleza Financiera Acciones Comunes Bonos Corporativos 1a. Emisión del Primer Programa de Instrumentos Representativos de Deuda Depósitos a plazos menores de un año Pagarés Bancarios Avalados Primer Programa de Certificados de Depósito Negociables Depósitos a plazo entre uno y diez años Bonos de Arrendamiento Financiero 2a. Emisión Letras Hipotecarias 1a. Y 2a. Emisión Bonos Subordinados 1a. Y 3a. Emisión	A 1a. (pe) CP-1+ (pe) CP-1+ (pe) CP-1+ (pe) CP-1+ (pe) AA (pe) AA (pe) AA - (pe) AA - (pe)
Fitch Ibcá Depósitos a largo plazo Soporte Legal	B+ 2T
Moody's Fortaleza Financiera Depósitos a largo plazo	D B1
Standard & Poor's Moneda Local	BB-pi





 **BANCO DE
CREDITO** 