





Estrategia Corporativa

Una estrategia sólida para un crecimiento sostenido

Mirando nuestro mercado

Los grandes cambios que se han dado en el sistema financiero y el entorno económico, han hecho que la experiencia de los últimos años sea crucial para definir la estrategia que nos lleve a lograr un crecimiento del negocio bancario consistente con el potencial que ofrece nuestro mercado, y más aún, lograr una mejor rentabilidad y crecimiento sostenido de nuestros ingresos netos.

Son precisamente el crecimiento sostenido y la consecuente estabilidad de nuestra economía y la moneda, los elementos que han abierto amplias oportunidades de desarrollo de negocios, al iniciarse con ello un ciclo de expansión. Dicha expansión abarca la capacidad de generación de ingresos, la capacidad adquisitiva y de ahorro de los agentes económicos, así como la gradual incorporación a la actividad económica de sectores de la población que aún no han sido incluidos al sistema financiero.

Esta evolución nos ha llevado en el BCP a adaptarnos al nuevo entorno, iniciando un proceso de desarrollo y crecimiento de la Banca Minorista de nuestra institución a través de una oferta de productos, precios y canales de distribución adecuados a las necesidades de nuestros clientes.

Creciendo con eficiencia y calidad

En términos más concretos, nuestra estrategia se basa en

1 Llegar a nuestros clientes

Ampliar nuestra red de distribución a través de los canales tradicionales como son las Oficinas y los canales más modernos como son los Cajeros Automáticos (ATM's), pero enfocándonos más aún en canales innovadores y más eficientes en la relación costo-beneficio como es nuestro nuevo Agente BCP. Hemos apostado fuertemente por este canal y los resultados son tan positivos que nuestro enfoque para el próximo año es continuar creciendo fuertemente a través de este innovador canal, lo que nos llevará a duplicar los puntos de venta de nuestra red en el transcurso de dos años.

2 Tener una oferta atractiva de productos

Complemento imprescindible del crecimiento de nuestra red a través de los Agentes BCP, es el diseño de productos alineados a las necesidades y expectativas no sólo de nuestros clientes, sino también de los nuevos potenciales clientes. Por tal razón, es parte de nuestra estrategia el desarrollo constante de productos accesibles e innovadores que contribuyan a romper las resistencias a la bancarización y a su vez nos ayuden a lograr un crecimiento en los índices de penetración bancaria.

3 Ampliar la oferta de servicios transaccionales

El enfoque transaccional es también un pilar de nuestra estrategia. Nuestro objetivo es dar un excelente y eficiente servicio a todo nivel, ampliando las posibilidades transaccionales para facilitar el manejo financiero, tanto a empresas como a individuos, y generando así una amplia gama de operaciones por servicios financieros. Con ello afianzamos nuestra posición como la franquicia financiera más fuerte del mercado y generamos un ingreso sostenible y de menor riesgo. Los resultados alcanzados a la fecha son destacables y confirman esta estrategia hacia el futuro.

4 Brindar la máxima Calidad

Como apoyo a estas estrategias comerciales, tenemos que pensar en la inversión necesaria. Esto implica inversión en la ampliación de nuestra red con el consecuente soporte humano y técnico, así como también el refuerzo de los sistemas de nuestra institución para minimizar los riesgos relacionados ante el crecimiento de volúmenes de operaciones que esperamos alcanzar y la simplificación de los procesos. La estrategia de inversión reflejará una reducción inmediata de la rentabilidad en el corto plazo por el aumento de costos, con el objetivo de lograr importantes incrementos en la rentabilidad a mediano y largo plazo.



Construyendo sobre nuestros cimientos

El BCP ha tenido históricamente una imagen reconocida de solidez y excelencia. De este modo, ha sabido construir sobre esta posición para desarrollar la marca más sólida del sistema bancario en nuestro país, enfocado tradicionalmente en la Banca Corporativa / Empresarial

Apoyándonos en esta imagen de solidez, nuestra estrategia hoy en día se enfoca en: (i) la expansión agresiva de la Banca Minorista, basándonos en planes de acción dirigidos a acelerar el proceso de inclusión de esos sectores aún no incorporados al sistema financiero, para lograr un adecuado crecimiento en base a la expansión de nuestra base de clientes, ii) mantener el liderazgo en la Banca Mayorista, basándonos en un servicio de asesoría financiera y apoyo transaccional de alta calidad, así como de agilidad y creatividad que capitaliza nuestro profundo conocimiento del cliente, y finalmente, (iii) la expansión de los servicios en toda la organización, llevando a un importante crecimiento de ingresos por servicios transaccionales.

De esta forma, el banco desarrollará el enfoque de su estrategia dando especial énfasis en generar **calidad** en todas sus líneas de negocio reflejadas básicamente en productos y servicios que contribuyan al desarrollo del sistema y por tanto en otorgar el mayor beneficio para sus clientes.

Finalmente, pero no por ello menos valioso, está el enfoque en nuestra gente y nuestra relación con la comunidad.

Es sumamente importante contar con empleados motivados y comprometidos con la identidad y objetivos empresariales del BCP, así como también es imprescindible reforzar nuestro compromiso con la comunidad y el bienestar social.

Cumpliendo nuestros compromisos

Los resultados logrados a la fecha refuerzan nuestra convicción respecto a esta estrategia, y nos motivan a continuar por este camino. Nuestro norte es el fuerte crecimiento del segmento minorista, apoyándonos en la bancarización e innovación de productos y servicios, especialmente los transaccionales, y en el desarrollo en todas las Unidades de Negocios del BCP. Creemos que en la expansión de nuestra economía y en la inclusión de los sectores aún no incorporados al sistema financiero está la llave del crecimiento sostenido de nuestra organización.

