



Banco de Crédito ➔ BCP ➔

125

Banco de Crédito BCP

Directorio

Presidente	Dionisio Romero*
Vicepresidente	Luis Nicolini*
Director	Jorge Camet
Director	Fernando Fort*
Director	Reynaldo Llosa*
Director	Luis Nieri
Director	José Antonio Onrubia*
Director	Ernesto Raffo
Director	Juan Carlos Verme*
Director	Luis Enrique Yarur
Director	Juan Bautista Isola
Director Alterno	Arturo Woodman

Board of Directors

<i>Chairman</i>
<i>Vice Chairman</i>
<i>Director</i>
<i>Director</i>
<i>Director</i>
<i>Director</i>
<i>Director</i>
<i>Director</i>
<i>Director</i>
<i>Director</i>
<i>Director</i>
<i>Alternate Director</i>

(*) Miembro del Comité Ejecutivo *Executive Committee*

Gerente General	Raimundo Morales	<i>General Manager</i>
Gerente General Adjunto	Carlos Muñoz	<i>Deputy General Manager</i>
Mercadeo	Fernando Dasso	<i>Marketing</i>
Riesgo Banca Persona	Roberto Spada	<i>Risk Retail Banking</i>
Agencia Miami	Alfredo Montero	<i>Miami Agency Manager</i>
División Banca Personal	Javier Otero	<i>Retail Banking Division</i>
Banca Exclusiva	Enrique Rizo Patrón	<i>Exclusive Banking</i>
Banca de Negocios	Alfredo Velasco	<i>Small Business Banking</i>
Banca Institucional	Maritza Podestá	<i>Institutional Banking</i>
Banca de Consumo	Renzo Ricci	<i>Consumer Banking</i>
División Banca de Servicio	Luis Eduardo Romero	<i>Service Banking Division</i>
Procesos Centrales	Alcides Portocarrero	<i>Central Processes</i>
Canales de Atención	Egardo Llosa	<i>Distribution Channels</i>
Cobranzas Banca Minorista	Ricardo Rojas	<i>Recoveries, Retail Banking</i>
División de Sistemas y Organización	Ricardo Bustamante	<i>Systems and Organization Division</i>
Soluciones de Negocios	Alvaro Correa	<i>Business Solutions</i>
Producción de Sistemas	Dusan Luksic	<i>Systems Production</i>
División Banca Empresarial y Corporativa	Walter Bayly	<i>Wholesale Banking Division</i>
Banca Corporativa	Reynaldo Llosa	<i>Corporate Banking</i>
Finanzas Corporativas	Gianfranco Ferrari	<i>Corporate Finance</i>
Banca Corresponsal	Gonzalo Alvarez Calderón	<i>Correspondent Banking</i>
Finanzas Empresariales	Andrés Ferrand	<i>Medium-term Financing</i>
Servicios para Empresas	Franco Giuffra	<i>Cash Management Services</i>
División Banca Empresarial	Pedro Rubio	<i>Middle Market Banking Division</i>
Lima 1	Luis Rivera	<i>Lima 1, Region</i>
Lima 2	Luis Bouroncle	<i>Lima 2, Region</i>
Zona Sur	José Luis Rodríguez	<i>Southern Region</i>
Zona Norte 1	Carlos Granda	<i>Northern Region 1</i>
Zona Norte 2	Javier Atkins	<i>Northern Region 2</i>
Zona Norte Sur Chico	Miguel del Mar	<i>North-South Region</i>
Zona Centro Oriente	Gino Dodero	<i>Central-East Region</i>

Gerente Central de Planeamiento y Finanzas	Benedicto Cigüeñas	<i>Planning and Finance Manager</i>
División Finanzas	Jorge Ramírez del Villar	<i>Finance Division</i>
Contabilidad General	José Luis Muñoz	<i>Accounting</i>
Relaciones con Inversionistas	José Hung	<i>Investor Relations</i>
Planeamiento	Italo Muñoz	<i>Planning</i>
Administración de Riesgo	Pablo Miñán	<i>Risk Management</i>
Gerente Central de Administración	José Luis Gagliardi	<i>Central Administration Manager</i>
Recursos Humanos	Javier La Rosa	<i>Human Resources</i>
Legal	Mario Ferrari	<i>Legal</i>
Administración Centralizada	Agustín Pestana	<i>Administration</i>
Relaciones e Imagen Institucional	Alvaro Carulla	<i>Relations and Institutional Image</i>
Inspectorado	Juan Baldoceña	<i>Compliance</i>
Calidad	José Ignacio Maúrtua	<i>Quality</i>
División Mercado de Capitales	Javier Maggiolo	<i>Capital Markets Division</i>
Mercado de Capitales	Cristian Laub	<i>Capital Markets</i>
Tesorería y Cambios	André Figuerola	<i>Treasury & Foreign Exchange</i>
Credibolsa	José Espósito	<i>Credibolsa</i>
Credifondo	Ignacio Aguirre	<i>Credifondo</i>
Banca Privada	Carlos Morante	<i>Private Banking</i>
Control Interno	Rinaldo Chiarella	<i>Controller</i>
División de Créditos	Roberto Andrade	<i>Credit Management Division</i>
Riesgo Empresa y Corporativa	Alicia Franco	<i>Corporate and Middle Market Risk</i>
Riesgo Crediticio	Alvaro García	<i>Credit Risk</i>
Seguimiento y Control de Créditos	Pablo Miñán	<i>Credit Review</i>
Crédito Empresarial	Federico Muhletaler	<i>Restructuring Credit Group</i>
Cuentas Especiales	Luis Viacava	<i>Special Accounts</i>
División de Auditoría	Jorge Bellido	<i>Auditing Division</i>
Secretaría General	Fernando Palao	<i>Secretary of the Board</i>
Ofic. de Representación, Chile	Sergio Málaga	<i>Representative Office, Chile</i>

En millones de Nuevos Soles de diciembre del 2002

In millions of Nuevos Soles of December 2002

	1999	2000	2001	2002
Rentabilidad <i>Profitability</i>				
Utilidad neta <i>Net profit</i>	109.8	69.8	182.9	228.1
Utilidad neta por acción (S/. por acción) <i>Net profit per share (S/. per share)</i>	0.10	0.06	0.17	0.21
Retorno sobre patrimonio promedio ⁽¹⁾ <i>Return on average equity⁽¹⁾</i>	6.3%	4.1%	10.2%	11.8%
Retorno sobre activos promedio ⁽¹⁾ <i>Return on average assets⁽¹⁾</i>	0.5%	0.3%	0.9%	1.0%
Operativos <i>Operations</i>				
Gastos operativos sobre ingresos totales ⁽²⁾ <i>Operating costs over total income⁽²⁾</i>	61.6%	57.7%	57.5%	55.9%
Gastos operativos sobre activos promedio ⁽²⁾⁽¹⁾ <i>Operating costs over average assets⁽²⁾⁽¹⁾</i>	5.1%	4.9%	5.0%	4.5%
Otros ingresos sobre activos promedio ⁽¹⁾ <i>Other income over average assets⁽¹⁾</i>	2.9%	3.1%	3.2%	3.3%
Balance (fin de período) <i>Balance Sheet (end of period)</i>				
Activos <i>Assets</i>	22,011	21,122	21,183	25,517
Préstamos netos <i>Net Loans</i>	14,007	12,514	11,693	14,196
Depósitos <i>Deposits</i>	18,159	17,445	17,863	21,802
Patrimonio neto <i>Net Equity</i>	1,697	1,728	1,861	1,995
Capitalización (Nº de veces) <i>Capital Adequacy (Nº of times)</i>				
Activo total sobre patrimonio <i>Total assets over equity</i>	13.0	12.2	11.4	12.8
Activos ponderados por riesgo sobre patrimonio efectivo <i>Risk-weighted assets over Regulatory Capital</i>	9.6	8.4	8.2	8.0
Calidad de la Cartera <i>Loan Portfolio Quality</i>				
Préstamos atrasados sobre préstamos totales <i>Past due loans over total loans</i>	8.3%	9.1%	8.8%	8.6%
Provisiones sobre préstamos atrasados <i>Provisions over past due loans</i>	86.0%	94.5%	105.1%	108.8%
Otros Datos <i>Other Information</i>				
Número de acciones (en millones) <i>Number of shares (in millions)</i>	937	989	1,026	1,076
Precio promedio por acción (en soles) ⁽³⁾ <i>Average price per share (in soles)⁽³⁾</i>	1.94	1.78	1.32	1.68
Número de empleados <i>Number of employees</i>	7,522	7,417	7,747	8,356

(1) Promedios calculados tomando el promedio del saldo inicial, saldos trimestrales y saldo final de cada año.
Averages determined from the average of initial, quarterly and final balances in each year.

(2) Los gastos no incluyen la participación de los trabajadores en los resultados, ni provisiones por el menor valor de bienes adjudicados.
Adjusted operating expense is net of provisions for assets received in lieu of loan repayment and mandatory employee profit sharing expense.

(3) Precios promedio del año, ajustados por entrega de acciones liberadas.
Prices are average for the year, adjusted for stock dividends.



Developments at BCP

Banco de Crédito BCP exceeded its corporate goals in 2002. It achieved a considerable improvement in the quality of its loan portfolio, increased profitability and consolidated its leadership of the Peruvian financial sector by raising significantly its market share.

The principal achievements of 2002 were:

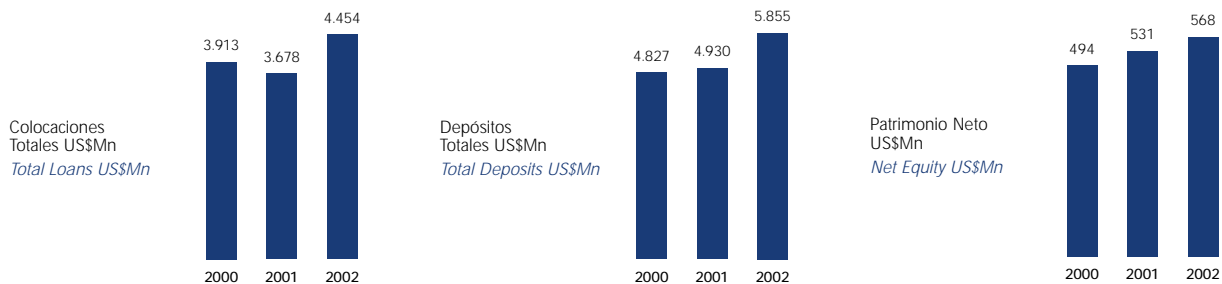
- ▶ *Net profits rose 25% in 2002 compared with the previous year, reaching S/.228.1 million.*
- ▶ *Loan portfolio quality indicators improved notably. The non-performing loan ratio declined and coverage with provisions increased.*
- ▶ *BCP acquired BSCH - Peru with the objectives of raising operating efficiency, improving profitability and consolidating its leadership in the market.*
- ▶ *BCP's market share in both loans and deposits increased even before acquiring BSCH - Peru.*
- ▶ *A significant drop in financial margins was offset by higher non-financial income.*
- ▶ *The magazine LatinFinance awarded BCP the prize of Best Bank of the Year in 2002 in Latin America.*

Evolución del BCP

El Banco de Crédito BCP alcanzó con holgura sus objetivos corporativos propuestos para el ejercicio 2002. Se logró una considerable mejora de la calidad de la cartera crediticia, se incrementó la rentabilidad y se consolidó el liderazgo en el Sistema Bancario peruano al subir sustancialmente su participación de mercado.

Los principales aspectos que destacan en el 2002 son:

- ▶ La utilidad neta del 2002 alcanzó S/.228.1 millones, 25% mayor que la del 2001.
- ▶ Se produjo una mejora importante en los indicadores de calidad de cartera. Disminuye la morosidad y se incrementa su cobertura con provisiones.
- ▶ Se concretó la adquisición del BSCH - Perú, que tiene como principales objetivos la elevación de la eficiencia operativa, la mejora de la rentabilidad y la consolidación de su liderazgo en el mercado.
- ▶ Se incrementó la participación de mercado en el total de los depósitos y colocaciones del sistema, incluso antes de incorporar el BSCH - Perú.
- ▶ La importante disminución del margen financiero se compensó con mayores ingresos no financieros.



- El BCP fue galardonado por la revista LatinFinance con el premio de Mejor Banco del Año 2002 en Latinoamérica.

Durante el 2002 la demanda de créditos se mantuvo deprimida, y la economía dio señales de cierta recuperación sólo en la última parte del año. Es notable el crecimiento de 22% del BCP en sus colocaciones, que alcanzaron S/.15,653 millones, con la integración del portafolio del BSCH - Perú, que se consolidó al cierre del ejercicio 2002. Se tiene un efecto similar en el incremento de los depósitos, que alcanzaron S/.20,573 millones.

El Banco mereció la renovada preferencia de sus clientes, con lo que se mantuvo a la vanguardia del sistema, elevando a 34.0% su participación en los depósitos totales, que fueron del 30.9% en el año anterior, alza que se logró incluso antes de considerar depósitos del BSCH - Perú, que aportaron 4.7% adicionales. En el caso de los préstamos, el BCP tuvo el 29.7% de las colocaciones del sistema bancario peruano, también mayor al 27.2% en el 2001, mientras que la cartera absorbida del BSCH - Perú agregó un 6.6%.

La utilidad neta consolidada del Banco y sus subsidiarias en el ejercicio 2002 fue 25% mayor a la utilidad del 2001. La utilidad sube principalmente por los mayores ingresos no financieros y menores provisiones para cartera morosa, que compensan la disminución del margen financiero y el incremento de los gastos operativos.

El ingreso neto por intereses fue de S/.1,098 millones, disminuyendo 5.7% en el año por el menor volumen promedio de colocaciones y la disminución del margen de intereses. Los ingresos no financieros se incrementaron en 15.2%, llegando a S/.778 millones. Incidieron en este aumento los ingresos por comisiones bancarias, que crecieron en 13.7%.

La calidad de la cartera continuó mejorando, especialmente en las operaciones peruanas del BCP, que compensaron la mayor morosidad de la cartera de la subsidiaria en Bolivia y la incorporación de los préstamos vencidos del BSCH - Perú. A fines del 2002 el ratio de morosidad fue de 8.6%, con una cobertura con provisiones de 108.8%. Pero la morosidad

During 2002 credit demand remained depressed, even though the economy showed signs of some recovery in the latter part of the year. It is worth noting that BCP's loans increased 22% over the year to S/.15.7 billion, bolstered by the incorporation of the BSCH - Peru portfolio which was consolidated as a BCP subsidiary at the end of 2002. There was a similar effect on deposits, which reached S/.20.6 billion.

The Bank managed to retain its customers' confidence and loyalty by remaining in the vanguard of a competitive market, raising to 34% its share of total deposits, from 30.9% a year earlier, an increase achieved even before considering BSCH - Peru deposits that added a further 4.7 percentage points. In terms of loans, BCP had 29.7% of loans in the Peruvian banking sector, also higher than the 27.2% registered in 2001, while the portfolio contributed by BSCH - Peru added 6.6 percentage points.

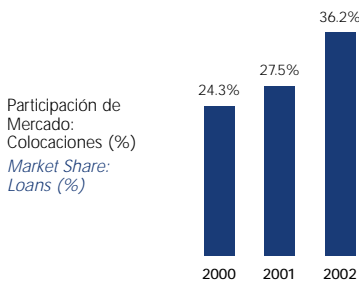
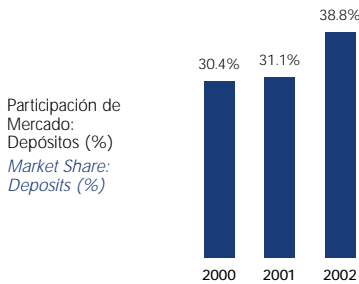
The net consolidated profit of the Bank and its subsidiaries in 2002 was 25% above that of 2001. Profits rose principally because of higher non-financial income and lower provisions for bad or doubtful loans, which offset the decline in financial margin and the increase in operating costs.

Net interest income was S/.1.1 billion, falling 5.7% over the year because of the lower average volume of loans and a drop in interest margins. Non-financial income rose during the year by 15.2%, reaching S/.778 million. The increase was mostly due to banking services fee income which climbed 13.7%.

Portfolio quality continued to improve, especially in the Peruvian operations of BCP, which offset the greater non-performing loans in the portfolio of the Bolivian subsidiary and the incorporation of overdue loans of BSCH - Peru. At the end of 2002, the level of bad loans was 8.6% with provisions of 108.8%. But, considering the unconsolidated figures of BCP alone, the past due ratio drops to 6.3%, with coverage raising to 122.9%.

In September 2002, BCP opened a branch in the city of Miami, United States, and closed its branch in New York.

With the continuing economic recovery in 2003, in line with expectations, we anticipate additional improvements in the



quality of the portfolio and reduced provision charges for overdue loans. This offers an opportunity to stimulate business growth in spite of the challenge of the inclusion of BSCH - Peru's operations. The merger will require initial expenses for the restructuring of its operations, but, because of the efficiency gained, profits will be generated starting from the second half of this year.

The Bolivian subsidiary will require fewer provisions for bad loans, therefore BCP support needed to stabilize its results, will be lower.

In 2003, while maintaining traditional business lines, the Bank will continue its strategy of widening its customer base in sectors with greatest growth potential and the best margins, seeking to compensate for the reduction in interest income. This includes expansion in the areas on the outskirts of Lima, raising the number of banking services available in transactional products and loans to small and micro businesses.

2003 will be the year that BCP will seek to simplify its products and make its processes agile and efficient to constantly evolve according to its clients' needs. To complement these efforts, the restructuring of computing systems, designed to raise efficiency, will conclude this year, allowing substantial cost reductions in subsequent years.

mejora a 6.3% cuando se consideran sólo las cifras del BCP sin consolidar, elevándose la cobertura a 122.9% en este caso. En el mes de setiembre del 2002 se abrió la oficina del BCP en la ciudad de Miami, Estados Unidos, pasando a cerrarse la que se mantenía en Nueva York.

Con la continuada recuperación de la economía en el 2003, de acuerdo con las expectativas, podemos anticipar mejoras adicionales en la calidad de la cartera y ahorros en los gastos por provisiones de créditos morosos. Esto brinda una oportunidad para impulsar el crecimiento de los negocios, a pesar del reto que significa la incorporación del BSCH - Perú. Esta absorción demandará gastos iniciales por la reestructuración de sus operaciones, pero, por la eficiencia ganada, se generarán beneficios a partir del segundo semestre del presente año.

La subsidiaria en Bolivia requerirá de menores provisiones para malos créditos, por lo que va a ser menor el apoyo del BCP necesario para estabilizar sus resultados.

En el 2003, a la vez que se mantendrán las líneas tradicionales de negocios, el Banco seguirá ampliando su base de clientes en los sectores de mayor potencial de crecimiento y con mejores márgenes, buscando compensar la disminución de los ingresos por intereses. Esto incluye la expansión en las zonas de la periferia de la ciudad de Lima, elevando su bancarización con productos transaccionales, y créditos a la pequeña y micro empresa.

Durante el 2003 el BCP continuará simplificando sus productos, desarrollando procesos ágiles y eficientes, para adecuarse constantemente a las necesidades de sus clientes. Estos esfuerzos serán complementados con la reestructuración de los sistemas informáticos, diseñada para elevar su eficiencia, que se concluirá en el año y permitirá reducciones sustanciales de costos en los siguientes ejercicios.



Unidades de Negocios

Banca Mayorista

En el 2002 hemos dedicado esfuerzos importantes a consolidar nuestra presencia en la actividad transaccional de los clientes corporativos, negocio que consideramos fundamental para lograr fidelizarlos con el BCP. A su vez, ante la coyuntura de menores márgenes financieros nos hemos concentrado en incrementar los ingresos por servicios

Walter Bayly, Gerente División Banca Corporativa y Empresarial

La Banca Mayorista del BCP está constituida por la División Banca Corporativa y Empresarial. Su principal objetivo es brindar servicios a clientes empresariales y corporativos a través de sus diferentes unidades.

Business Units

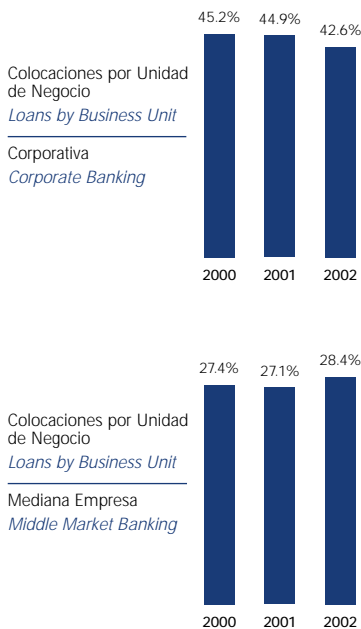
Wholesale Banking

In 2002 we have made significant efforts to consolidate our presence in the transactional activity of corporate clients, seeking to increase these customers' ties to BCP since we consider their business to be of fundamental importance. At the same time, in a context of falling financial margins, we have focused on increasing income from service fees

Walter Bayly, Manager of the Corporate and Middle Market Banking

BCP's wholesale banking is performed by the Corporate Banking and Middle Market Banking Division. Its principal objective is to offer services to business and corporate clients through its different units.

2002 was a difficult year for the Division because of the reduction of financial margins. This derived basically from



lower international rates, as well as from greater competition for the best customers. In spite of this, results were satisfactory since, although financial margins declined by 4% with respect to 2001, we achieved excellent results in income from services, which grew 20% above those of the previous year.

On administrative matters, it is important to highlight the standardization of the development of business plans, which seek an adequate methodology in customer administration and helps us to achieve established goals.

Middle Market Banking

The Middle Market Banking Division serves approximately 4,700 medium-sized companies across the country through seven Regional Managements, both in Lima and the provinces. This Division is responsible for 23% of the Bank's loans and 5% of deposits.

During 2002, the economic sectors that performed well and influenced the level of business of the Division, were the fishing, textile and garment sectors. As a result of this situation the volume of loans rose 5% on the previous year.

It is worth pointing out that in 2002 the Division achieved all its financial goals, surpassing budgeted targets for loans, deposits, income from service fees and financial margin. These

El 2002 fue un año difícil para la División, por la reducción de los márgenes financieros. Esto se explica básicamente por las menores tasas internacionales, así como por la competencia por los mejores clientes. Pese a este hecho los resultados han sido satisfactorios, ya que si bien se tuvo una caída del margen por intermediación en 4% con respecto al año 2001, se lograron excelentes resultados en ingresos por servicios, los cuales superaron en 20% los resultados del año anterior.

En el aspecto administrativo, es importante destacar la estandarización de los procesos de gestión comercial, los que buscan una metodología adecuada en la administración de los clientes, que permita el logro de las metas establecidas.

Banca Empresas

La División de Banca Empresarial atiende aproximadamente a 4,700 medianas empresas en el ámbito nacional a través de 7 Gerencias Regionales, tanto en Lima como en provincias. Esta División es responsable del 23% de las colocaciones del Banco así como del 5 % de los depósitos.

Durante el 2002, los sectores económicos que tuvieron un buen desempeño y que incidieron en el nivel de negocios de banca empresarial, fueron los de pesca, textil y confecciones. Como consecuencia de esta situación el volumen de colocaciones se incrementó en 5% con respecto al año anterior.

Cabe señalar que en el 2002 se alcanzaron todos los objetivos financieros de la División, sobrepasando los presupuestos de colocaciones, depósitos, ingresos por servicios y margen financiero. Estos resultados, sumados a un menor requerimiento de provisiones, generaron una utilidad superior en 20% a la del año 2001.

Banca Corporativa

Durante el 2002 el Area de Banca Corporativa observó una relativa estabilidad en la demanda de préstamos, como consecuencia de un menor requerimiento de capital de trabajo de las grandes empresas y de la falta de proyectos de inversión importantes. Esto llevó a que los niveles de liquidez en los bancos continuaran creciendo paralelamente a la caída en las tasas de interés internacionales. Por otro lado, la calidad de la cartera se vio afectada por el deterioro en los balances de algunas empresas en las que el BCP tiene una participación importante, exigiendo, por tal motivo, un mayor nivel de provisiones que lo presupuestado. Todo ello significó que el resultado financiero del Area fuera menor que lo previsto.

Sin embargo, se consiguieron aumentos en la generación de ingresos por comisiones, lo que permitió revertir esta situación y así superar la meta de utilidad en 5%, después de ingresos no financieros.

Es necesario destacar que el año pasado se continuó con el desarrollo de herramientas de trabajo que permitan a los

funcionarios de negocios contar con los sistemas necesarios para diseñar la estrategia comercial más adecuada para cada cliente, así como también herramientas que les proporcionen ayudas para la toma de decisiones. Esto permitirá brindar una mejor asesoría a los clientes, en línea con la nueva promesa del BCP.

Banca Internacional

El Área de Banca Internacional tiene entre sus funciones principales la gestión de negocios con las principales instituciones financieras del mundo, buscando siempre las mejores condiciones para las operaciones de nuestros clientes. Por otro lado, ofrece a los clientes servicios de comercio exterior de primera calidad, para lo cual cuenta con personal especializado que los asesora y les diseña servicios a su medida, apoyados en los instrumentos de la más avanzada tecnología para la atención y proceso de sus operaciones.

Es importante señalar que el BCP mantiene presencia directa en el exterior a través de una agencia en Miami, una sucursal en Panamá y una oficina de Representación en Chile, ofreciendo a los clientes diversos productos que compiten internacionalmente.

El BCP mantiene relaciones de negocios 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. El Banco cuenta con líneas de crédito que superan los US\$1,600 millones para operaciones de comercio exterior, financiamiento de capital de trabajo y proyectos de inversión de mediano y largo plazo. Sin embargo durante el 2002 se mantuvo importantes excesos de liquidez, por lo que el financiamiento con recursos del exterior tuvo un bajo uso.



results, added to the lower provisions requirement, generated profits that were 20% higher than in 2001.

Corporate Banking

During 2002 the Area of Corporate Banking experienced relative stability in loan demand, since large companies sought less working capital and there was a lack of major investment projects. This caused liquidity levels in banks to continue growing in line with the fall in international interest rates. On the other hand, portfolio quality was affected by a deterioration in the balances of some companies in which BCP has an important share, requiring, therefore, a higher level of provisions than budgeted. Because of this effect the financial result of the Area was lower than expected.

However, the generation of income from fees increased and helped offset this situation, exceeding by 5% the target for profit after non-financial income.

It is noteworthy that in 2002 we continued to develop instruments that allow business officials to have at their disposal the necessary systems to design the most adequate commercial strategy for each client, as well as tools that help in decision making. This allows for improved client advice, in line with the new BCP promise.

International Banking

The Area of International Banking has among its main functions the management of business with the principal financial institutions in the world, always seeking for the best possible conditions for our customers' operations. It strives to offer customers top quality foreign trade services, for which it counts on specialized personnel who give advice and design services suitable for each client, using the most advanced technological instruments for the service and processing of operations.

It is important to point out that BCP has a direct presence abroad through an agency in Miami, a branch in Panama and a representative office in Chile, offering several internationally competitive products to their customers.

BCP carries out business with more than 1,000 correspondent banks, development organizations, multilateral financial bodies, and government agencies from different countries which promote their respective exports. The Bank has available credit lines of more than US\$1.6 billion for foreign

trade operations, financing of working capital and medium and long-term investment projects. However, during 2002 BCP had a significant surplus of liquidity which caused a very low use of foreign lines of credit.

Corporate Finance

The Area of Corporate Finance is the unit that specializes in investment banking activities and the structured financing of large companies. In 2002, its performance on capitals markets allowed it to increase the Bank's share of the market for structuring fixed-income instruments to 44% in 2002, from 35% the previous year, in spite of there having been a significant decrease of 26% in these transactions. In 2002, the area placed corporate bonds, securitized bonds, financial leasing and short-term instruments for a total of US\$364 million.

Among the most important placements of instruments of long-term debt was the Second Issue of the First Bond Program of Southern Peru Copper Corporation for US\$26 million in February; the Second Issue of Investment Bonds of Centenario for US\$18 million in October and the placement of the Second Issue of Yura Bonds for US\$10 million in December.

It is important to point out that 2002 was characterized principally by the continued emission of short-term instruments that reached US\$182 million, giving the Bank a 45% market share in such issues. Among debt paper issued was commercial debt for Alicorp, Ferreyros, Palmas del Espino, Quimpac, Ransa and certificates of deposit for Financiera Solucion. It is worth mentioning that the Program of Short-Term Instruments for Palmas del Espino for US\$5 million, represents the first program of debt issues registered in the Peruvian market for an agro-industrial company.

In operations related to project financing and structured loans, Corporate Finance carried out transactions for US\$357 million and participated with US\$264 million. The structuring of syndicated loans for important projects stood out, such as the financing of the Mega Plaza Shopping Center for US\$15 million and the financing of the Bolivian Empresa de Generacion Electrica Guarachi for US\$17 million; the co-structuring of syndicated loans for electricity generation and transmission companies such as financing the Red de Energia de Peru for US\$70 million and financing Enersur with US\$100 million, as well as funding important Peruvian companies from different sectors such as mining, food and oil. On the other hand the Area carried out financing of companies from other

Finanzas Corporativas

El Area de Finanzas Corporativas es la unidad especializada en actividades de banca de inversión y financiamiento estructurado para grandes empresas. En el año 2002, su desempeño en el mercado de capitales permitió incrementar la participación del BCP en la estructuración de instrumentos de renta fija para empresas desde un 35% en el año anterior a 44% en el 2002, a pesar de haberse dado una significativa contracción de 26% en este mercado. En el ejercicio se realizaron estructuraciones de bonos corporativos, bonos de titulización, bonos de arrendamiento financiero e instrumentos de corto plazo, por US\$364 millones.

Entre las colocaciones de instrumentos de deuda de largo plazo más importantes estuvo la segunda serie de la Segunda Emisión del Primer Programa de Bonos Southern Perú Copper Corporation por US\$26 millones en febrero; la Segunda Emisión de Bonos de Inversiones Centenario por US\$18 millones en octubre; y la colocación de la Segunda Emisión de Bonos Yura por US\$10 millones en diciembre.

Es importante señalar que el 2002 se caracterizó principalmente por la emisión continua de instrumentos de corto plazo, que ascendió a US\$182 millones, logrando el Banco una participación de 45% en dichas emisiones. De esta manera se emitieron papeles comerciales para Alicorp, Ferreyros, Palmas del Espino, Quimpac, Ransa y certificados de depósito para Financiera Solución. Cabe mencionar que el Programa de Instrumentos de Corto Plazo de Palmas del Espino, por US\$5 millones, representa el primer programa de emisión de valores de deuda registrado en el mercado de capitales peruano por una empresa agroindustrial.

En las operaciones relacionadas con el financiamiento de proyectos y préstamos estructurados, Finanzas Corporativas realizó transacciones por US\$357 millones y participó con US\$264 millones. Destacó la estructuración de créditos sindicados de importantes proyectos, tales como el financiamiento al Centro Comercial Mega Plaza por US\$15 millones, y el financiamiento a la Empresa de Generación Eléctrica Guaracachi en Bolivia por US\$17 millones; la co-estructuración de créditos sindicados para empresas de generación y transmisión eléctrica tales como el financiamiento a Red de Energía del Perú por US\$70 millones y el financiamiento a Enersur por US\$100 millones, así como financiamientos a importantes empresas peruanas de diversos sectores, tales como minería, alimentos y petróleo. Por otro lado realizó financiamientos a empresas de otros países, como a Quilmes por US\$30 millones y a Traffigura Beheer BV por US\$36 millones. También cabe destacar que en el 2002 se inició la estructuración de transacciones combinadas de corto y de mediano plazo, tal como el financiamiento para Inversiones Centenario por un total de US\$33 millones, de los cuales US\$18 millones correspondieron al tramo de corto plazo y US\$15 millones al tramo de mediano plazo.

Asimismo, Finanzas Corporativas brindó servicios de asesoría financiera enfocados en la reestructuración de deuda, valorizaciones y evaluaciones de capacidad de pago para empresas de diversos sectores, tales como el papelerero, azucarero, alimentario, inmobiliario, construcción, entre otros.

Finanzas Empresariales

El Área de Finanzas Empresariales se especializa en el financiamiento de proyectos de inversión, enfocando su esfuerzo en el desarrollo del negocio de arrendamiento financiero. En este sentido estructura, negocia y desembolsa principalmente operaciones de leasing. También realiza operaciones de mediano plazo, principalmente para la mediana y pequeña empresa.

El 2002 fue un año difícil para el desarrollo de la inversión debido al complicado escenario nacional e internacional, lo que paralizó y retrasó muchos proyectos, generándose una caída importante del mercado a lo largo del año. Adicionalmente, el BCP se vio afectado por la coexistencia de dos sistemas, debido a que ciertos bancos trasladaban a sus clientes las ventajas de su contrato de estabilidad tributaria, mientras que el BCP no optó por este sistema. Los cambios en la legislación determinan que a partir del 2003 se uniformizará el trato tributario.

Durante el 2002 se lograron colocaciones por US\$85 millones y un saldo al cierre del año de US\$336 millones. Asimismo los ingresos por comisiones llegaron a US\$1.6 millones, logrando duplicar, en este caso, los resultados del año anterior. A noviembre del 2002 se logró mantener el liderazgo en el mercado del arrendamiento financiero con el 26% del mismo.

Servicios para Empresas

El Área de Servicios para Empresas está dedicada al desarrollo y comercialización de servicios transaccionales para clientes empresariales e institucionales. Los servicios desarrollados tratan de afirmar los vínculos con los clientes, asegurando su lealtad y reciprocidad en negocios con el BCP, además de reducir costos mediante el uso de canales electrónicos y de incrementar los ingresos por comisiones.

En el año 2002 se incrementó en 80% el número de empresas que usan el servicio de Factoring Electrónico, lo que llevó a un crecimiento de 272% en el volumen transado a través de este servicio. Los servicios de Cobranza Libre de Letras y Transferencias al Exterior aumentaron sus ingresos por comisiones en un 16% y 21%, respectivamente. Asimismo, se logró incrementar en 26% el número de clientes afiliados al servicio de banca electrónica Telecrédito, lo cual contribuyó a

countries such as Quilmes for US\$30 million and Trafigura Beheer BV for US\$36 million. It is also worth pointing out that in 2002 it began structuring combined short-and-medium term transactions such as that for Inversiones Centenario for a total of US\$33 million, of which US\$18 million corresponded to the short term tranche and US\$15 million to the medium term.

Likewise Corporate Finance offered financial consultancy services focused on restructuring debt, appraisals and evaluations of payment capacity for companies from several sectors, such as paper manufacturing, sugar, food, real estate and construction among others.

Business Finance

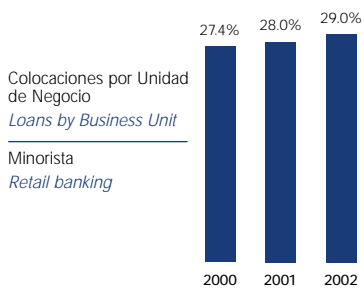
The Area of Business Finance specializes in funding investment projects, focusing its efforts on developing the financial leasing business. Thus its principal activity is to structure, negotiate and disburse funds for leasing operations. It also carries out medium-term operations, principally for small and medium-sized companies.

2002 was a difficult year for the development of investments because of the complicated national and international scenario, which halted or delayed many projects, generating a significant contraction in the market during the year. Additionally, BCP was affected by the co-existence of two systems, owing to the fact that certain banks were handing on to their customers the advantages of their tax stability contracts, while BCP did not have that benefit. Changes in legislation determined that starting from 2003 the tax treatment would be uniformly applied.

During 2002, consolidated loan disbursements were US\$85 million, with a balance at the end of the year of US\$336 million. Likewise income from fees reached US\$1.6 million, doubling, in this case, the results of the previous year. We maintained the leadership in the financial leasing market, with a market share of 26% on November 2002.

Business Services

The Area of Business Services focuses on developing and selling transactional services to corporate and institutional clients. The services we develop seek to strengthen our ties to these customers, ensuring their loyalty and reciprocity in businesses with BCP, as well as reducing costs through the use of electronic channels and increasing fee income.



In 2002 the number of companies using the Electronic Factoring system increased by 80%, which led to growth of 272% in the volume transacted using this service. The services of Collection of Trade Bills and Transfers Abroad increased fee income by 16% and 21% respectively. Likewise, the number of customers affiliated to the electronic banking service, Telecredito, rose by 26%, which meant an increase in the volume of payments to suppliers and payment of salaries via Telecredito of 49% and 30%, respectively. Additionally, more than 1,800 companies transferred their CTS pension payments to electronic media and fee income through the Collections Service rose by 35%.

During the year Telecredito added to its many functions that of advising, subscribing to and recovering investments. On the other hand, for the first time BCP installed the service of payment to third parties through a direct link between companies' central computer systems and those of the Bank. The Collection Service Management Information System was created and made available on Internet, which provides information about historic behavior and consolidated recovery information to facilitate better decision making. In this way, BCP's drive to simplify financial transactions result in practical solutions for its clients.

In 2002 BCP continued its efforts to gain access to the best practices in the transactional business in other countries, by using an international consultancy and carrying out visits to 15 of the principal banks in Chile, Colombia and Brazil, seeking information about products, services and commercial planning.

Retail Banking

Retail Banking, which is part of the Personal Banking Division, offers services to people and small companies with annual sales of less than US\$1 million, as well as to non-profit institutions, with the objective of establishing profitable, long-term relationships with customers through strategies aimed at satisfying the specific needs of each segment.

In order to ensure better service, we have classified customers in different units of the Division, which offers them several options for loans, transactional services and deposits. Products that stand out among those we offer are Visa and American

aumentar el volumen de pagos a proveedores y pago de haberes a través de Telecrédito en un 49% y 30%, respectivamente. Igualmente se logró que más de 1,800 empresas trasladaran sus pagos de CTS a medios electrónicos y que los ingresos por comisiones del Servicio de Recaudación aumentaran en 35%.

En el año, Telecrédito añadió a sus múltiples funciones las de consulta, suscripción y rescate de inversiones. Por otro lado, el BCP instaló por primera vez el servicio de pagos a terceros a través de una conexión directa entre los sistemas centrales de las empresas y los sistemas del banco. Se creó el Sistema de Información Gerencial del Servicio de Recaudación, disponible en internet, que permite obtener información sobre el comportamiento histórico y consolidado de la recaudación para una mejor toma de decisiones. De esta manera, se tangibiliza el esfuerzo del BCP por simplificar las actividades financieras ofreciendo soluciones prácticas a sus clientes.

En el 2002 el BCP continuó en su empeño de conocer las mejores prácticas del negocio transaccional en otros países, contando con la asesoría de una empresa consultora internacional y realizando visitas a 15 de los principales bancos de Chile, Colombia y Brasil, en busca de información sobre productos, servicios y organización comercial.

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, siendo su objetivo establecer relaciones rentables y de largo plazo con esos clientes mediante estrategias orientadas a la satisfacción de las necesidades específicas de cada segmento.

Para una mejor atención, se ha clasificado a los clientes para su atención en las diferentes unidades de la División, las que ofrecen diversas opciones de colocaciones, servicios transaccionales y de depósitos. Destacan productos como tarjetas de crédito Visa y American Express, créditos hipotecarios, préstamos vehiculares, créditos de consumo, créditos para pequeñas y micro empresas, y el servicio de pago de haberes, así como depósitos en sus distintas modalidades.

En el caso concreto de los Créditos Hipotecarios se consolidó el liderazgo del Banco en este producto, alcanzando una participación de mercado de 24% al 31 de diciembre del 2002, como resultado de campañas dirigidas a clientes con mayor demanda y a mejoras en los procesos de otorgamiento del crédito y de constitución de garantías.

En el año 2002 el Banco ha mantenido una participación de mercado en los niveles de facturación de tarjetas Visa de 36.7%, como resultado de la estrategia de penetración en

segmentos de consumo masivo. Por otro lado, se mantuvo el programa de lealtad "Travel" para los clientes del segmento alto de tarjetas de crédito. Para los segmentos de clientes de Banca de Consumo y Banca Exclusiva se realizaron campañas orientadas a fomentar el uso de la tarjeta de débito Credimás como medio de pago, con lo que se logró una facturación anual con esta tarjeta de US\$141 millones, lo que representó un incremento de 13% con respecto al año anterior.

Banca Exclusiva

La Banca Exclusiva administra un selecto número de personas naturales que son claves para el BCP por el alto volumen de negocio activo y pasivo que generan y por su atractiva rentabilidad.

Esta unidad continuó en el 2002 con el proceso de retención y vinculación de la actual base de clientes, así como la incorporación de otros nuevos, para lo que se desarrollaron sofisticados planes comerciales. El segmento cuenta con 48 mil clientes, con un total de depósitos de US\$936 millones y con US\$317 millones de colocaciones. Pertenecer a este segmento trae el beneficio de tasas preferenciales, para préstamos y depósitos, y el contar con un ejecutivo de negocios que les otorga atención personalizada.

Durante el año, como una alternativa de ahorro para los clientes, se incentivó la inversión en productos de fondos mutuos. Al cierre del año 2002 lo administrado en fondos mutuos de clientes de la Banca Minorista ascendió a US\$426 millones, subiendo de US\$229 millones al 31 de diciembre del 2001.

Banca de Consumo

Esta unidad, que ofrece productos tradicionales al segmento de consumo masivo, cuenta con aproximadamente un millón 300 mil clientes, que mantienen US\$1,324 millones en depósitos y US\$82 millones en colocaciones. El BCP ha puesto gran esfuerzo en simplificar 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 de atención electrónicos. De esta manera se evidencia el esfuerzo del BCP por ser un banco más accesible a sus clientes.

Banca de Negocios

Los 32 mil clientes que atiende el Area de Banca de Negocios son pequeñas empresas, organizadas como personas jurídicas o naturales, con ventas anuales menores a US\$1 millón. Durante el 2002 los depósitos ascendieron a US\$312 millones y las colocaciones a US\$176 millones.

Express credit cards, mortgage loans, car loans, consumer credits, loans for small and micro companies and the service of salary payments as well as several different kinds of deposits.

In the specific case of mortgage loans, the Bank consolidated its leadership in the product, securing a market share of 24% on December 31, 2002, as a result of campaigns directed at high demand customers, as well as improvements in the process of granting loans and establishing guarantees.

In 2002 the Bank held a market share in Visa card billings of 36.7% as a result of a strategy to penetrate segments of mass consumption. On the other hand, the loyalty program 'Travel' was maintained for the high end segment of credit cards. Campaigns were carried out for clients of Consumer Banking and Exclusive Banking directed at the use of the debit card Credimas as a means of payment, reaching an annual billing with this card of US\$141 million, which represented a rise of 13% with regards to the previous year.

Exclusive Banking

Exclusive Banking manages a select number of individual customers who are key to BCP because of the high volume of loan and deposit business they generate, and their attractive profitability.

In 2002 this unit continued the work to retain and increase ties with its customers, as well as to incorporate new ones, for which sophisticated commercial plans were developed. This segment has 48,000 customers, with total deposits of US\$936 million and US\$317 million in loans. Belonging to this segment gives customers the advantage of preferential interest rates for loans and deposits, and personalized service through an assigned relationship manager.

During the year, as a savings alternative for these customers, we encouraged investment in mutual funds. At the end of the year, we were managing US\$426 million in mutual funds on behalf of customers of Retail Banking, up from US\$229 million at the end of 2001.

Consumer Banking

This unit, which offers traditional products to the mass consumer segment, counts on approximately 1.3 million clients, who hold US\$1.3 billion in deposits and US\$82 million in loans. BCP has placed a special effort to simplify its processes in order to make customer service to this segment

faster and more efficient, which is being achieved principally through using electronic distribution channels. This stresses BCP's drive to become a more accessible bank.

Small Business Banking

The 32,000 customers served by the Area of Small Business Banking are small businesses, organized either as individuals or companies with annual sales below US\$1 million. During 2002 deposits totaled US\$312 million and loans US\$176 million.

Among the main results obtained by Small Business Banking during 2002 are the granting of US\$66 million through the Credito Negocio Card, the equivalent of an increase in the balance of this type of loan of 77%.

Institutional Banking

The Area of Institutional Banking, which serves non-profit organizations, whether public or private, deals with 1,830 institutions, among which are state entities, international bodies and non-governmental organizations.

This Area is strategic because of the business potential that these clients represent, with a demand for diverse products and services, with wide possibilities of generating income for fees and cross-selling of services. These are principally users of transactional products and require consultancy for investment management. Its deposits reached US\$614 million at the end of 2002, while managed equities reached US\$92 million.

Distribution Channels

The Service Banking Division is responsible for managing and developing service channels for customers and is also in charge of the development and processing of services for third parties, which generate fee income, and of processing high volume transactions directed at satisfying needs of customers.

The development of the Division during 2002 was significant, notably its work in incorporating within the structure of the Service Channels unit of the Internet banking unit and the sales and services platforms at the branches. Through these changes the Bank can offer its customers a better and wider range of services, which are carried out more effectively, showing BCP's drive to improve client service.

Among the principal goals for 2002, some that stand out are those to increase income, reduce spending and increase the

Entre los principales resultados obtenidos por la Banca de Negocios durante el año 2002 se encuentran los desembolsos por US\$66 millones en el producto Crédito Negocios, lo que representó un incremento en saldos de este tipo de préstamo de 77%.

Banca Institucional

El Área de Banca Institucional, que atiende a organizaciones sin fines de lucro, públicas o privadas, cuenta con unas 1,830 instituciones, entre las que se encuentran entidades estatales, organismos internacionales y organizaciones no gubernamentales.

Esta Área es estratégica por el potencial de negocios que representan sus clientes, que demandan una diversidad de productos y servicios, con amplias posibilidades de generación de ingresos por comisiones y venta cruzada de servicios. Ellos son principalmente usuarios de productos transaccionales y requieren de asesoría en la administración de sus inversiones. Sus depósitos alcanzaron a US\$614 millones al finalizar el 2002 y los patrimonios administrados llegaron a US\$92 millones.

Canales de Atención

El responsable de administrar y desarrollar los canales de atención a los clientes es la División Banca de Servicio, la cual también tiene a su cargo el desarrollo y venta de servicios de procesamiento a terceros, que generan ingresos por transacciones, y los procesos masivos orientados a satisfacer las necesidades de los clientes.

El desarrollo de la División durante el 2002 fue significativo, destacando la incorporación a la estructura de canales de atención de la unidad de Banca por Internet y de las plataformas de ventas y servicio en las oficinas. Mediante estos cambios se pone a disposición de nuestros clientes una mejor y mayor gama de servicios, que se brindan de manera más efectiva, y refleja la dedicación del BCP por ofrecer un mejor servicio a sus clientes.

Entre los principales objetivos en el 2002 destacan el crecimiento de los ingresos, la reducción de gastos y el incremento de la bancarización mediante la incorporación de segmentos actualmente no servidos por la banca. En cuanto a los ingresos, la División contribuyó con el 40% de los productos vendidos por la Banca Minorista. Para avanzar hacia el objetivo de la bancarización, se establecieron once oficinas en zonas de la periferia de Lima, cubriendo las necesidades de estos mercados donde predominan personas, pequeñas empresas y microempresas. El número de transacciones a nivel nacional creció 2.5% durante el 2002.

Por otra parte, favoreciendo la reducción de costos, las transacciones por medios automatizados se incrementaron sustancialmente. En el segundo semestre del 2002 las

transacciones en ventanillas fueron el 42.3% del total, mientras que por medios electrónicos se llegó al 57.7%. Las operaciones por Internet tuvieron un crecimiento de más de 50% en el número de operaciones y número de clientes. Actualmente el 9% de todas las transacciones del BCP se realizan a través de este canal, con una penetración de la base de clientes mayor al 10%, similar a la experiencia de los bancos más automatizados del extranjero. Este canal alternativo ya procesa 1.5 millones de transacciones mensuales. La atención por teléfono consolidó su eficacia tanto en llamadas de entrada como de salida, recibiendo 500 mil llamadas mensuales y haciendo 55 mil contactos de venta con una efectividad comparada a los mejores estándares internacionales.

En julio del 2002 se lanzó un nuevo servicio relacionado con las remesas de dinero desde el exterior. Este nuevo producto ofrece a 2.5 millones de clientes potenciales, que son los peruanos que residen en el exterior, más de 15,000 locales desde donde pueden enviar dinero a sus familiares en el Perú para ser cobrado en cualquiera de las oficinas del BCP a nivel nacional.

En lo que se refiere al Area de Procesos Centrales, fue exitosa la consolidación de las unidades que procesan las operaciones de Mercado de Capitales, Operaciones Internacionales y Operadores de Crédito, lo que permitió reducir significativamente los costos.

Un factor clave para el mejor desempeño de la División es el plan de gestión de sus recursos humanos denominado "Plan Líder". Este plan busca mejorar el clima laboral, elevar la motivación y fomentar el liderazgo y la comunicación. La implantación del Plan Líder desarrollará intensivamente las capacidades de todos los miembros del equipo, trabajando para lograr un personal altamente motivado y capacitado a nivel nacional.

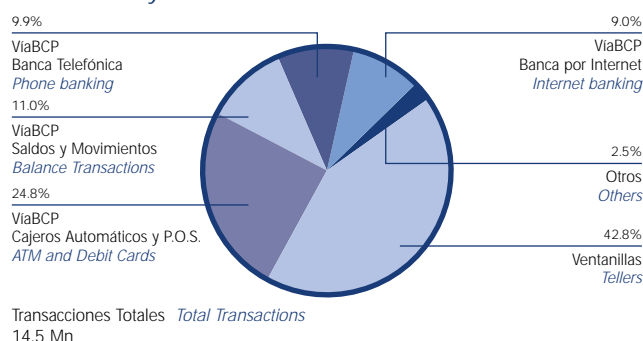
Mercado de Capitales

La División Mercado de Capitales se encarga de las funciones de tesorería, operaciones de cambio, custodia de valores y la administración del portafolio de inversiones en valores del BCP.

Adicionalmente brinda a los clientes, directamente o a través de subsidiarias especializadas, asesoría en sus operaciones en el mercado de valores y una amplia gama de productos propios. Para este fin, además, cuenta con unidades de apoyo en análisis económico, desarrollo de productos y gestión comercial.

En el año 2002 el mercado de capitales peruano enfrentó tasas de interés en dólares con tendencia decreciente, como reflejo de similar tendencia en las tasas de los mercados

Transacciones por Canal de Atención 2002
Transactions by Distribution Channels 2002



number of customers through the incorporation of segments not currently served by the bank. As for income, the Division contributed with 40% of products sold by Retail Banking. In order to advance toward the objective of incorporating new segments, eleven branches were opened on the outskirts of Lima, covering the needs of these markets where there are a large number people, small businesses and micro businesses. The number of transactions nationally grew 2.5% in 2002.

On the other hand, in a trend that favors cost reduction, transactions using automatic media increased substantially. In the second half of 2002, teller transactions made up 42.3% of total transactions, while electronic media reached 57.7%. Internet operations grew by more than 50% in terms of numbers of operations and of customers. Currently around 9% of all transactions at BCP are carried out using this channel, with a penetration in our customer base of more than 10%, a level similar to that of the electronically more developed banks abroad. This alternative channel already processes some 1.5 million transactions a month. Phone banking service consolidated its effectiveness as much in incoming as in outgoing calls. It received 500,000 calls and made 55,000 sales contacts with a rate of effectiveness comparable to the best international standards.

In July 2002 we launched a new service related to remittances from abroad. This new product offers to 2.5 million potential customers, mostly Peruvians who live abroad, more than 15,000 locations from where they can send money to relatives in Peru that can be collected at any of BCP's offices across the country.

As for the Central Processes Area, it successfully consolidated the units that process the operations of the Capitals Market, International Operations and Loan Operations units, allowing a significant reduction in costs.

One key factor for the Division's performance is the management plan for its human resources called the "Leadership Plan". This plan seeks to improve the atmosphere in the workplace, lift motivation and stimulate leadership and communication. By implementing the Leadership Plan we hope to develop intensively the skills of all members of our team, working to achieve a highly motivated and trained staff across the country.

Capital Markets

The Capital Markets Division takes care of treasury, foreign exchange operations, custody of stocks and bonds and the management of BCP's investment portfolio in stocks and bonds.

In addition, it offers customers, directly or through specialized subsidiaries, consultancy services in their operations on the stock market and in a wide range of its own products. To this end, it also counts on support units in economic analysis, product development and commercial management.

In 2002, the Peruvian capitals market faced declining dollar interest rates, which reflected a similar trend on international markets, and rates in soles that showed a certain volatility particularly during the Brazilian election period but which were generally stable. For its part, the exchange rate was mostly stable during the year apart from September, when there was volatility, again because of the electoral period in Brazil.

Our principal achievement in 2002 was the generation of more than US\$52 million in income alongside a strict control of spending ... For 2003 we will continue to focus on increasing income from fees on our products, improving operating efficiency, promoting the use of Internet among our clients and strengthening sales channels

Javier Maggiolo, Manager of the Capital Markets Division

internacionales, y tasas en soles estables pero que sufrieron cierta volatilidad especialmente en la época de las elecciones en Brasil. Por su parte el tipo de cambio y el mercado de moneda extranjera se mostraron estables durante el año, pero con bastante volatilidad en setiembre, también por el período electoral en Brasil.

Nuestro principal logro en el año 2002 fue la generación de más de US\$52 millones en ingresos unido a un control estricto de gastos. ... Para el 2003 seguiremos enfocados en incrementar los ingresos por servicios en nuestros productos, mejorando la eficiencia operativa, promoviendo el uso de Internet entre nuestros clientes y fortaleciendo la relación con los canales de venta

Javier Maggiolo, Gerente División Mercado de Capitales

Los excedentes de liquidez que tuvo el BCP fueron invertidos de manera conservadora, teniendo como objetivo principal la preservación del capital. Los resultados excedieron nuestros estimados presupuestales.

Por su parte el Sistema de Fondos Mutuos creció 19% según el monto de los fondos administrados y 23% respecto del número de partícipes, cerrando el año en US\$1,489 millones, con 55,186 partícipes. Al cierre del ejercicio Credifondo administraba US\$578 millones, aportados por 21,551 partícipes, lo cual implicó un crecimiento durante el año del 39% y 50% en cada variable, respectivamente. Estas se incrementarán considerablemente con la integración de las operaciones del BSCH - Perú.

En el Mercado de Valores, Credibolsa cerró el año en el primer lugar del mercado de renta fija, con el 31% del volumen negociado, al haber intermediado S/.3,203 millones. En el mercado de renta variable ocupó el segundo lugar con el 18% del monto transado, habiendo registrado un volumen de operaciones de S/.1,779 millones. Destacó el crecimiento del monto negociado a través de la Bolsa de Productos de Lima, que es también gestionado por Credibolsa, ocupando el segundo lugar al efectuar S/.96 millones de transacciones durante el ejercicio 2002.

En su segundo año de existencia, La Fiduciaria S.A. compañía pionera en el negocio fiduciario, en la que Credicorp tiene el 45% del capital, ha sido contratada para administrar fideicomisos por la mayoría de las instituciones del sistema

financiero nacional, colocándose a la vanguardia de estos servicios en el país, con productos de alta calidad y seguridad. Las operaciones están vinculadas con sectores tales como energía, comunicaciones, minería, turismo, pesca, educación, construcción, entre otros. Así, La Fiduciaria S.A. concluyó el año con 43 operaciones vigentes y un valor contable de patrimonios administrados superior a US\$230 millones.

Perspectivas

En el 2003 las distintas unidades del BCP tienen la responsabilidad de cumplir la promesa de crear un banco más simple y eficiente, en un entorno económico ligeramente positivo, que dará lugar a mayor competencia, especialmente en los segmentos con mayor demanda potencial.

Entre las tareas con que se lleva adelante la Misión del BCP, tendrán la mayor importancia los procesos que nuestros clientes consideren prioritarios, y se trabajará en hacer más fáciles las operaciones bancarias en general, mejorando así la calidad de atención. Se deberá fortalecer la relación con los clientes a través de ventajosos servicios transaccionales, que reflejan el valor agregado que les ofrece el BCP.

Entre los retos principales tenemos el de aumentar los volúmenes de préstamos e incrementar los ingresos no financieros a fin de compensar la disminución de ingresos por intereses. En esto tiene especial relevancia el continuado impulso a la bancarización en las zonas periféricas de Lima, y el alto crecimiento esperado de los créditos hipotecarios y a las pequeñas empresas.

En el 2003 se pondrá especial énfasis en optimizar el empleo del tiempo de los funcionarios de negocios, para hacer más productiva su gestión comercial, con la ayuda de nuevos procesos y aplicaciones.

Se estima que la liquidez se mantendrá elevada, lo que posiblemente hará innecesaria la utilización de líneas de



The excess of liquidity that BCP had was invested in a conservative manner, with the main objective being the conservation of capital. Results exceeded our budget estimates.

For its part, the Mutual Fund System grew 19% in terms of managed amounts, and 23% in terms of the number of participants, closing the year at US\$1.5 billion, with 55,186 participants. At the end of the year, Credifondo managed US\$578 million, contributed by 21,551 participants, which meant growth during 2002 of 39% and 50% in terms of each variable, respectively. These variables will increase considerably with the incorporation of BSCH - Peru operations.

In the Stock Market, Credibolsa closed the year in first place in the fixed income market, with 31% of the traded volume, amounting to S/.3.2 billion. In the equities market, Credibolsa was in second place with 18% of traded volume, registering a total of S/.1.8 billion. The growth of volumes traded on the Lima Products Market, which is also managed by Credibolsa, was notable. It took second place with S/.96 million traded during 2002.

In its second year of existence, La Fiduciaria S.A., a company that has pioneered the fiduciary business, in which Credicorp has 45% of the capital, was hired to manage trusts for most institutions in the national financial system, putting itself in the vanguard of fiduciary services in the country with high-quality secure products. Operations were linked to sectors such as energy, communications, mining, tourism, fishing, education, construction, among others. Thus, La Fiduciaria S.A. ended the year with 43 outstanding operations and a book value of managed equity of more than US\$230 million.

Outlook

In 2003 the different units of BCP have the responsibility of fulfilling the promise to create a simpler and more efficient bank, in a moderately positive economic context that should lead to greater competition, particularly in the segments with highest potential demand.

Among the tasks that BCP will carry out to fulfill its Mission, the most important will be those banking procedures that our customers consider of top priority and we will work to make them easier to use, thus improving the quality of service. The relationship should be strengthened with customers through advantageous transactional services, that highlight BCP's added value.



Among our principal challenges we have the increase of loan volumes and of non-interest income in order to offset decreasing net interest income. To achieve this it is particularly important to continue stimulating the widening of our banking network in areas on the perimeter of Lima, and the high growth expected in mortgage loans and loans to small businesses.

In 2003 we will put particular emphasis on making the best use of our business officials' time in order to make their sales management more productive with the help of new products and systems applications.

Liquidity is expected to stay high, which will possibly make the use of credit lines from abroad unnecessary, so that a special emphasis should be put on selling products related to foreign trade, and on stepping up the commercial relationship with different countries of the Latin American region from our new branch in Miami.

As for the stock market, we expect that low trading volumes in equities will continue, while in fixed-income, as much in Nuevos Soles as in Dollars, we expect volumes to pick up in terms of primary issues. For our part, we will promote trading on the secondary market. On the other hand, we expect the Mutual Funds System to continue growing and that Credifondo will consolidate its leadership position.

financiamiento del exterior, debiendo darse un énfasis especial a la venta de productos relacionados con el comercio exterior, e intensificar la relación comercial con diferentes países de la región latinoamericana desde la nueva agencia en Miami.

En cuanto al mercado de valores, se estima que el mercado de renta variable continuará con un volumen negociado bajo, y que en renta fija, tanto en soles como en dólares, el dinamismo aumente en lo que se refiere a emisiones primarias. Por nuestra parte impulsaremos el volumen negociado en el mercado secundario. Por otro lado, se prevé que el sistema de fondos mutuos continúe su crecimiento y que Credifondo consolide aún más su posición de liderazgo.