

The background is a deep blue gradient. The top half features a series of bright, white, curved light streaks that create a sense of motion and depth. The bottom half is a lighter blue, showing a faint, stylized image of the Earth's globe, with white clouds and blue oceans visible on the right side.

Empresas del Grupo

Companies within the Group

En el 2004, las empresas de Credicorp tuvieron un desempeño superior al de años anteriores. Esto se explica fundamentalmente por las menores provisiones para la cartera de créditos en el BCP, la mejora de la operación del BCB, el notable progreso de la rentabilidad de ASHC y el incremento de las primas y baja siniestralidad de PGA

During 2004, Credicorp's companies had an outstanding performance. Growth of earnings can be attributed mainly to lower provisions in BCP's loan portfolio, a substantial improvement of BCB's operations, a significant progress in ASHC's profitability and an increase in premiums and reduced claims of PGA



Banco de Crédito BCP

Principales Indicadores

Financial Highlights

En millones de Nuevos Soles de diciembre del 2004 *In New Soles millions from December 2004*

	2002	2003	2004
Rentabilidad <i>Profitability</i>			
Utilidad neta <i>Net income</i>	244.1	323.9	319.3
Utilidad neta por acción (S/. acción) <i>Net income per share (S/. share)</i>	0.20	0.26	0.26
Retorno sobre patrimonio promedio ¹ <i>Return on average equity¹</i>	11.83%	14.47%	13.41%
Retorno sobre activos promedio ¹ <i>Return on average asset¹</i>	0.98 %	1.26%	1.34%
Ratios Operativos <i>Operations</i>			
Gastos operativos sobre ingresos totales ² <i>Operating costs over total income²</i>	58.81%	51.80%	56.62%
Gastos operativos sobre activos promedio ^{1,2} <i>Operating costs over average assets^{1,2}</i>	5.14%	4.51%	4.73%
Balance (fin de periodo) <i>Balance Sheet (end of period)</i>			
Activos <i>Assets</i>	27,325	24,138	23,432
Préstamos netos <i>Net loans</i>	15,306	13,880	12,755
Depósitos <i>Deposits</i>	21,993	19,386	18,226
Patrimonio neto <i>Net equity</i>	2,134	2,344	2,418
Capitalización (nº de veces) <i>Capital Adequacy (nº of times)</i>			
Activo total sobre patrimonio <i>Total assets over equity</i>	12.80	10.30	9.69
Activos ponderados por riesgo sobre patrimonio efectivo <i>Risk-weighted assets over Regulatory Capital</i>	9.57	9.14	7.71
Calidad de la Cartera <i>Loan Portfolio Quality</i>			
Préstamos atrasados sobre préstamos totales <i>Past due loans over total loans</i>	8.39%	5.97%	3.66%
Provisiones sobre préstamos atrasados <i>Provisions over past due loans</i>	109.60%	124.07%	159.46%
Otros Datos <i>Other Information</i>			
Número de acciones; neto (en millones) <i>Number of shares, net (in millions)</i>	1,076	1,202	1,226
Precio promedio por acción (en S/.) ³ <i>Average price per share (in S/.)³</i>	1.50	1.98	2.55
Número de empleados <i>Number of employees</i>	7,671	9,113	9,458

¹ Promedios calculados tomando el promedio del saldo inicial y saldo final de cada año.

¹ *Averages determined from the average of the beginning, quarterly and final balances in each year.*

² Los gastos operativos excluyen provisiones por el menor valor de bienes adjudicados y gastos no recurrentes.

² *Adjusted operating expenses are net of provisions for assets received in lieu of loan repayment and non-recurring expenses.*

³ Precios promedio del año, ajustados por entrega de acciones liberadas.

³ *Average prices for the year adjusted for stock dividends.*

Principales Resultados

Main Results

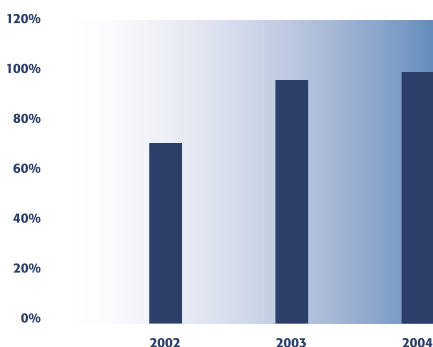
El BCP alcanzó sus objetivos corporativos propuestos para el ejercicio 2004. Se logró una considerable mejora en la calidad de la cartera de créditos y se incrementó notablemente el nivel de bancarización a través de la ampliación de la base de clientes en sectores poco atendidos, pero rentables y con gran potencial de crecimiento.

Los principales aspectos que destacaron en el 2004 fueron:

- (i) La exitosa absorción de Financiera Solución.
- (ii) La importante y sostenida mejora en la calidad de la cartera, lograda a través de un continuo esfuerzo en la modernización de la administración de riesgos, que, junto con los mayores ingresos por servicios, permitió contrarrestar el menor margen financiero.
- (iii) La modernización de los servicios bancarios a través de la mayor utilización de medios electrónicos.
- (iv) La búsqueda de nuevos negocios, especialmente en los sectores con mayor posibilidad de crecimiento y margen. En esta dirección, se avanzó con la integración al BCP de las operaciones de Financiera Solución, conformándose una unidad especializada en la administración de créditos a la micro y pequeña empresa. Paralelamente, se continuó con la incorporación de los sectores emergentes de Lima, que significan un gran potencial de crecimiento para el negocio transaccional, inaugurando siete nuevas oficinas, de las cuales cuatro están ubicadas en la periferia. La red de cajeros también fue expandida significativamente instalándose 42 cajeros, y lográndose un incremento de 26% en el número de cajeros instalados en la periferia.

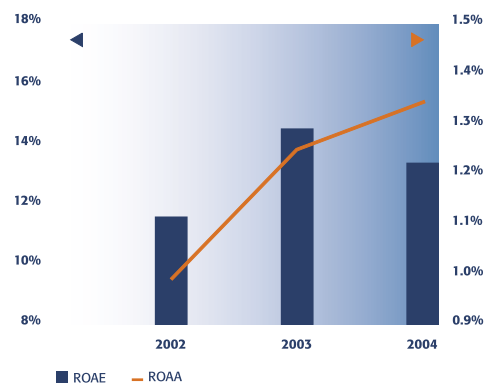
En el 2004, el BCP obtuvo una utilidad neta de S/. 319.3 millones, cifra que representó,

BCP Consolidado - Utilidades (US\$ MM)
Consolidated BCP - Revenues (US\$ MM)



Fuente BCP - EEFF Auditados
Source BCP - Audited Financial Statements

BCP Consolidado - Rentabilidad (%)
Consolidated BCP - Profitability (%)



Fuente BCP - EEFF Auditados
Source BCP - Audited Financial Statements

BCP reached its corporate goals for fiscal year 2004. The quality of its loan portfolio improved significantly as did bank penetration that expanded the customer base in areas largely underserved that are nevertheless a source of profits and growth.

Highlights in 2004 included:

- (i) Successful absorption of Financiera Solución.*
- (ii) A major and sustained improvement in the quality of its portfolio through a continued efforts to modernize risk management and earn larger revenues from non financial services as measures to counter thinner financial margins.*
- (iii) More modern banking services through enhanced technological means.*
- (iv) Successful identification of new*

business, in particular in sectors offering significant opportunities for growth and earning. Steps in this direction included integrating Financiera Solución's operations within BCP, and creating a specialized unit focusing on small and micro-business loan management. Simultaneously, BCP continued to attract emerging low income clients that provide substantial opportunities for transactional business growth. Seven new branches, four of them in outskirts areas, opened to cater to this market segment. Likewise, our network of automatic tellers (ATMs) grew by 42 new machines, 26% of them in outskirts areas.

BCP's net earnings in 2004 totaled S/. 319.3 million or 3.4%⁷ higher than a

⁷ Figures adjusted to the price level of their own period.

La utilidad neta del BCP en el 2004 ascendió a S/. 319.3 millones, con una rentabilidad de 13.4%

BCP's net earnings in 2004 totaled S/. 319.3 million, with a return on equity of 13.4%

sin considerar la inflación, un incremento de 3.4%⁷ respecto al año pasado. Estos mayores ingresos se lograron a pesar de la reducción del margen financiero, la desaceleración del crecimiento de los ingresos por servicios como resultado del ITF y una fuerte pérdida en el REI que triplicó la cifra registrada en el 2003, como consecuencia de la revaluación del sol.

La reducción del margen financiero tuvo como principales causas: (i) la revaluación del sol (que redujo los ingresos por intereses generados por los activos en dólares); (ii) los menores ingresos por inversiones dada la reducción de la exposición del BCP a los bonos soberanos; y (iii) el menor *spread* entre las tasas activas y pasivas. Estos factores fueron contrarrestados, en parte, con la recomposición de la cartera de activos hacia las colocaciones de la Banca Personal y hacia los créditos en moneda local los cuales tienen mayores márgenes.

La sustancial mejora en la calidad de las colocaciones se tradujo también en menores gastos por provisiones, los cuales se redujeron en 67.2%⁷ en el 2004 y permitieron revertir la caída del margen financiero. Así, el margen financiero neto de provisiones se incrementó durante el 2004 en 15.4%⁷.

Por otro lado, los ingresos por servicios aumentaron en 0.4%⁷, ritmo significativamente menor que en el 2003, cuando se incrementaron en 13.8%⁷. Esta desaceleración fue producto del menor crecimiento de las transacciones bancarias luego de la aplicación del ITF.

La eficiencia del BCP desmejoró. El ratio de gastos operativos sobre ingresos totales se incrementó de 51.8% a 56.6% debido a los menores márgenes financieros.

7 Ajustado al nivel de precios de su respectivo año.

year earlier. We earned larger revenues despite lower financial margins, slower growth of revenues from services resulting from the Financial Transactions Tax (ITF) going into effect, and strong losses in REI that were three times higher than in 2003 due to Soles revaluation.

Our smaller financial margins resulted principally from (i) a revaluation of the sol that reduced interest revenues from assets in dollars; (ii) lower revenues from investments as BCP reduced its exposure in sovereign bonds; and (iii) a narrower spread between lending and borrowing rates. These factors were partially offset by asset portfolio restructuring seeking more personal banking loans and local currency loans that provide larger returns.

A significant improvement in the

quality of loans also translated into reduced provisions that fell 67.2%⁷ in 2004 and contributed to counter the slide in financial margins. Financial margins net of loan reserves increased 15.4%⁷ in 2004.

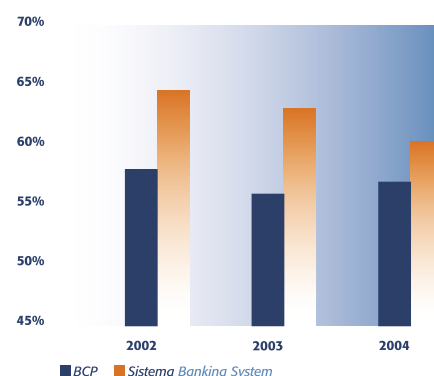
Additionally, revenues from non-financial services continued on their upward trend and grew 0.4%⁷, albeit more slowly than in 2003 when they grew 13.8%⁷. This slower pace resulted from less growth in bank transactions after the ITF came into force.

BCP's efficiency declined. The ratio of operating expenses to total revenues grew from 51.8% to 56.6% due to decreased financial spreads.

Lastly, BCP's earnings also fell slightly in 2004, in contrast with the rising trend

7 Figures adjusted to the price level of their own period.

BCP* - Ratio de Eficiencia (%)
BCP* - Efficiency Ratio (%)



■ BCP ■ Sistema Banking System

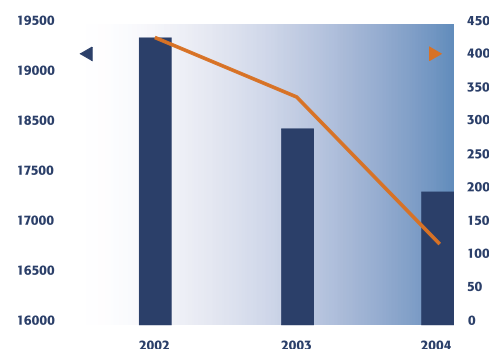
* BCP y Sucursales del Exterior. No incluye Subsidiarias

* BCP and Foreign Branches. Subsidiaries not included

Fuente BCP - EEFF Auditados / SBS

Source BCP - EEFF Audited Financial Statements / SBS

BCP Consolidado - Evolución de Provisiones (S/. MM)
Consolidated BCP - Evolution of Provisions (S/. MM)



■ Colocaciones e inversiones de fin de periodo

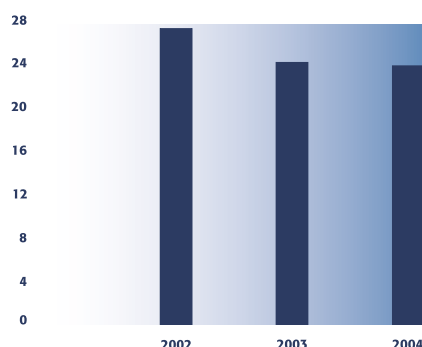
Loans and Investments end of period

— Provisión Provisions

Fuente BCP - EEFF Auditados

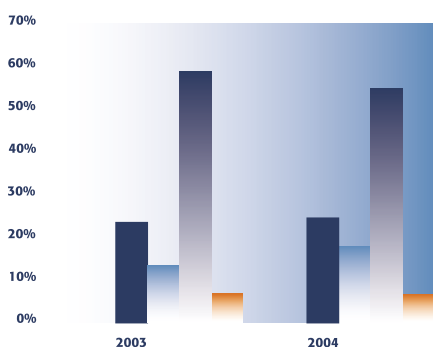
Source BCP - EEFF Audited Financial Statements

BCP Consolidado - Total del Activo
(S/. MM)
Consolidated BCP - Total Assets (S/. MM)



Fuente BCP - EEFF Auditados
Source BCP - Audited Financial Statements

BCP Consolidado - Estructura del Activo
Consolidated BCP - Assets Structure



■ Disponible Cash and Equivalents ■ Inversiones Investments
■ Colocaciones Loans ■ Otros Activos Other Assets

Fuente BCP - EEFF Auditados
Source BCP - EEFF Audited Financial Statements

Finalmente, la rentabilidad del BCP cayó ligeramente en el 2004 revirtiendo el alza que registró en el 2003. Así, la rentabilidad pasó de 10.3% del 2002, a 14.5% en el 2003 y a 13.4% en el 2004.

El total de los activos del BCP al cierre del 2004 fue de S/. 23.4 millones, monto que significó un incremento de 2.1%⁷ respecto a diciembre del 2003. Las colocaciones netas se redujeron en 3.1%⁷. Los excedentes de liquidez fueron canalizados principalmente a las inversiones financieras, que crecieron en 16.5%⁷. La expansión de estas últimas se concentró principalmente en moneda nacional, aprovechando la mayor disponibilidad de instrumentos (especialmente los Certificados de Depósito del Banco Central), y su mayor rendimiento relativo como resultado del fortalecimiento del sol.

Las colocaciones brutas experimentaron una contracción de 5.8%⁷ debido principalmente a la reducción de 4.1%⁷ en los créditos en dólares (la caída fue de 2.2% tomando cifras en dólares), los cuales representaron el 81% de las colocaciones del BCP. Los créditos en soles, que se redujeron en 11.4%⁷, también contribuyeron a la disminución de las colocaciones brutas.

Durante el 2004 se observó una mayor dolarización de las colocaciones, resultado de la mayor demanda de créditos comerciales en dólares, dado su menor costo relativo en un periodo de fortalecimiento del sol. Este proceso fue contrarrestado por el dinamismo de créditos de consumo y a la micro empresa observados tanto en el BCP como en el Sistema Financiero, y que constituyen mayoritariamente colocaciones en moneda nacional. Este mayor

⁷ Ajustado al nivel de precios de su respectivo año.

recorded in 2003. The rate of return rose from 10.3% in 2002 to 14.5% in 2003, to then fall again to 13.4% in 2004.

BCP's total assets at year-end 2004 reached S/23.4 million, or 2.1%⁷ more than a year before. Net loans fell 3.1%⁷. Excess liquidity was funneled mainly to financial investments that grew 16.5%⁷. The latter expanded mainly in domestic currency to take advantage of a wider supply of available instruments, in particular Central Reserve Bank's Certificates of Deposit, and their relatively larger rate of return resulting from a stronger sol.

Gross loans fell 5.8%⁷, mainly as a consequence of a 4.1%⁷ reduction in dollar-denominated loans. In dollar figures, they fell almost 2.2%. These loans amount

to 81% of BCP total loans. Credits in soles fell 11.4%⁷ and also contributed to sliding gross loans.

2004 also saw more placements in dollars, following expanding demand for loans in dollars that were relatively cheaper in times of strong local currency. This process was however countered by faster growing loans to consumers and micro-businesses both at BCP and the Financial System at large and which together make up the bulk of domestic currency loans.

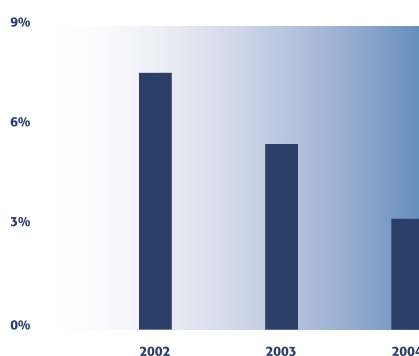
Consequently, more dynamic credits in Retail Banking partially offset dropping loans to business that account for approximately 70% of total BCP credits. The fall reflects the trend towards increased direct financing in the Capital

⁷ Figures adjusted to the price level of their own period.

Se espera que la participación de mercado de colocaciones del BCP se incremente con la compra de la cartera de créditos del Bank Boston por aproximadamente US\$ 400 millones

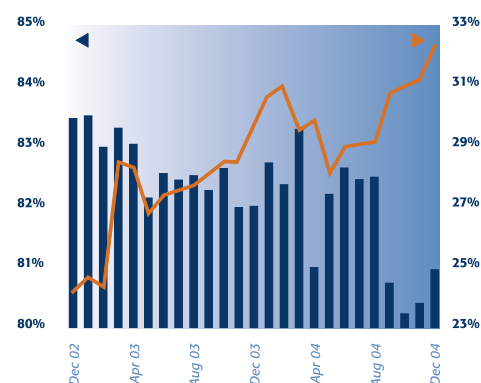
BCP's share of the loans market is expected to grow after the purchase of Bank Boston's portfolio valued at approximately US\$ 400 million

BCP Consolidado - Retorno Implícito de Inversiones (%)
Consolidated BCP - Investments Implicit Return (%)



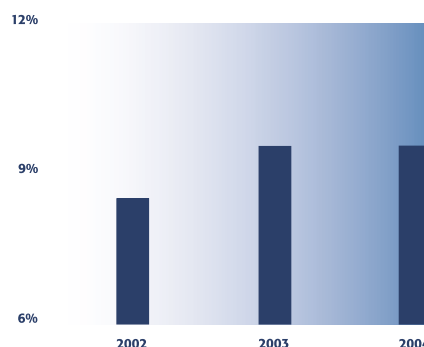
Fuente BCP - EEFF Auditados
Source BCP - Audited Financial Statements

BCP* - Detalle de Colocaciones (%)
BCP - Loan Portfolio Detail (%)*



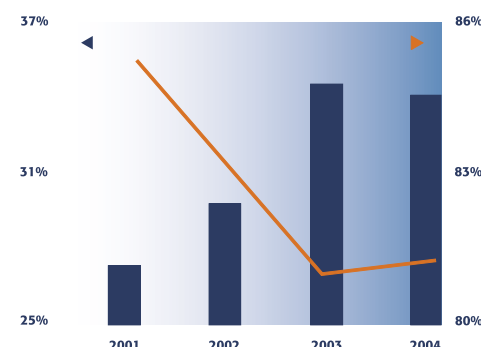
■ Part. Colocaciones en ME Share in dollar loans
— Colocaciones Rentables Profitable loans
* BCP y Sucursales del Exterior. No incluye Subsidiarias
* BCP and Foreign Branches. Subsidiaries not included
Fuente BCP - División Finanzas
Source BCP - Finance Division

BCP Consolidado - Tasa de Interés Implícita de Créditos (%)
Consolidated BCP - Implicit Interest Rates for Loans (%)



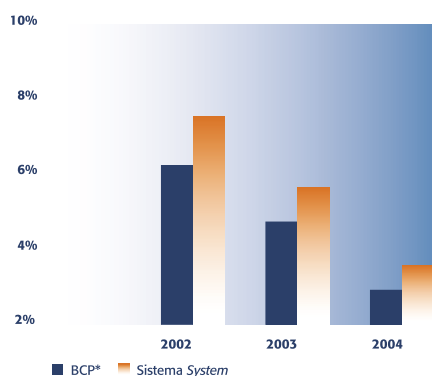
Fuente BCP - EEFF Auditados
Source BCP - Audited Financial Statements

BCP* - Participación de Mercado en Colocaciones (%)
BCP - Loans Market Share (%)*



■ BCP* — Banca Grande** Large Banks**
*BCP y Sucursales del Exterior. No incluye subsidiarias
*BCP and Foreign Branches. Subsidiaries not included
**BCP, Continental, Interbank, Wiese Sudameris, Citibank
Fuente ASBANC Source ASBANC

BCP* - Morosidad (%)
BCP* - Past due Loans (%)

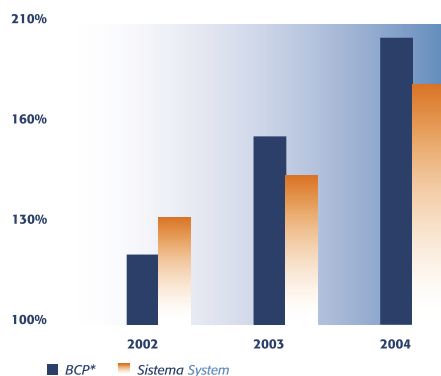


*BCP y Sucursales del Exterior. No incluye Subsidiarias

*BCP and Foreign Branches. Subsidiaries not included ASBANC ASBANC

Fuente SBS Source: SBS

BCP* - Ratio de Cobertura (%)
BCP* - Coverage Ratio (%)



*BCP y Sucursales del Exterior. No incluye Subsidiarias

*BCP and Foreign Branches. Subsidiaries not included

Fuente SBS Source: SBS

dinamismo de los créditos de la banca minorista contrarrestó parcialmente la caída en las colocaciones comerciales, que representaron aproximadamente 70% de los créditos totales del BCP, y cuya tendencia decreciente reflejó el efecto de sustitución del financiamiento directo del mercado de capitales y el proceso de ventas o castigos de créditos irrecuperables desembolsados en años anteriores.

En este contexto, durante el 2004 continuó la recomposición de los créditos hacia la Banca Minorista cuya participación en las colocaciones totales del BCP pasó de 28% a 30%, lo que siguió favoreciendo la rentabilidad del BCP y del sistema bancario, dados los mayores márgenes en los créditos de consumo y microempresas.

La reducción de las colocaciones, aunque siguió en parte el limitado crecimiento de las mismas en el sistema bancario (producto de la mayor competencia de otras instituciones financieras y del mercado de capitales), incidió en una menor participación de mercado del BCP, la cual se redujo de 34% a 33%. Sin embargo, se espera que dicha participación se incremente con la compra de la cartera de créditos del Bank Boston por aproximadamente US\$ 400 millones, mientras que la participación en los depósitos no sufriría mayor variación.

Por otro lado, la mejora en la situación financiera de las empresas y personas llevó a una mejora sustancial de la cartera de créditos, la cual aceleró la reducción de la morosidad que se venía observando en los últimos años, y que pasó de 8.4% en el 2002, a 6.0% en el 2003 y, finalmente, a 3.6% en el 2004. Esta mejora se corrobora con la contracción que experimentaron los créditos reestructurados y refinanciados, así como los vencidos y en cobranza judicial, los

Markets and portfolio sales and write-offs for unrecoverable loans from previous years.

Retail Banking also continued to expand in 2004. Its share in BCP's total loans rose from 28% to 30%. The wider spreads in consumer and micro business loans increased BCP's returns and the banking system's at large.

Less loan credits followed the limited growth trend in the banking system as a consequence of greater competition with other financial organizations and the Capital Markets. This has a smaller incidence however in BCP's market share which fell only from 34% to 33%. Nonetheless, BCP's share of the market is expected to grow after the purchase of Bank Boston's portfolio valued at

approximately US\$ 400 million, while the share in deposits should remain basically unaltered.

In addition, corporate and persons' improved financial standing also resulted in a substantial enhancement of the loan portfolio and accelerated the trend to lower delinquency that had become manifest in recent years, with rates falling from 8.4% in 2002 to 6.0% in 2003 and finally to 3.6% in 2004.

This improvement is further confirmed by the reduction in loan rescheduling and refinancing and the lower number of overdue and legal collection credits which fell 15.7% and 42.7% respectively⁷. Also, coverage ratios made significant progress which translated into an increase from 109.6% in 2002 to

⁷ Figures adjusted to the price level of their own period.

Continuando la tendencia observada en el sistema financiero, en el BCP los depósitos en dólares se contrajeron en 2.4% frente a un crecimiento de 6.1% de los depósitos en soles

Following the trend of stronger preference for deposits in domestic currency compared to foreign currency deposits in the banking system, dollar deposits at BCP fell 2.4% while deposits in soles rose 6.1%

cuales disminuyeron en 15.7% y 42.7%, respectivamente⁷. También, los ratios de cobertura mostraron notables avances, que se reflejaron en un incremento del ratio de cobertura de 109.6% en el 2002, a 124.1% en el 2003, y, finalmente, a 159.5% en el 2004.

Es importante destacar que la mejora en los indicadores de calidad de cartera del BCP sobrepasó la observada en el resto del sistema financiero debido a la rigurosa administración de los riesgos de crédito, cuyo proceso de desarrollo aún continúa focalizándose especialmente en la agilización de los procesos de análisis crediticio.

El crecimiento en los activos del BCP fue financiado a través de mayores pasivos, que crecieron en 1.5% y un mayor patrimonio, que aumentó en 8.2%⁷. Los mayores pasivos se sustentaron en mayores adeudados, especialmente de largo plazo, los cuales crecieron en S/. 387.4 millones⁷ (109.2%) respecto a diciembre del año pasado. Los depósitos mostraron una ligera reducción de 1.5%⁷.

Continuando la tendencia observada en el sistema financiero de una preferencia cada vez más marcada por los depósitos en MN frente a los de ME (explicada por el fortalecimiento del nuevo sol), en el BCP los depósitos en dólares se contrajeron en 2.4% (aunque expresados en dólares se mantuvieron respecto al 2003) frente a un crecimiento de 6.1% de los depósitos en soles.

Es importante destacar que los mayores depósitos se debieron principalmente al crecimiento de los depósitos a la vista, los cuales aumentaron en 12.8%⁷, mientras que los

⁷ Ajustado al nivel de precios de su respectivo año.

124.1% in 2003 and finally to 159.5% in 2004.

It is worthwhile underscoring that BCP's portfolio quality indicators ranked above the financial system's overall efficiency ratios. Such outstanding performance was achieved thanks to strict loan risk management that continues to develop by focusing on increasingly faster loan analysis processes.

BCP's asset growth was financed through larger liabilities that expanded 1.5%⁷, and also through greater equity, which increased 8.2%⁷. Larger liabilities came from equally larger debt; in particular long term that grew by S/. 387.4 million⁷ (or 109.2%) compared to last December. Deposits fell a slight 1.5%⁷.

Following the trend of the financial

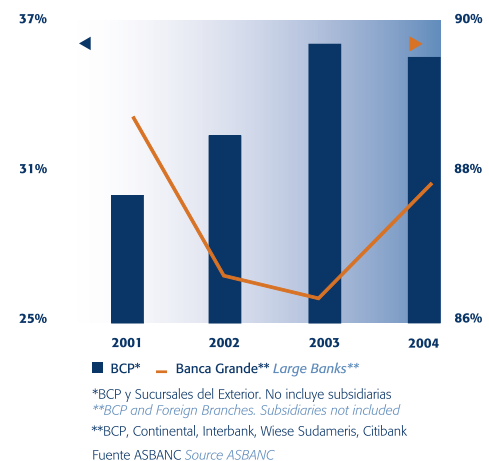
system at large towards significantly stronger preference for deposits in domestic currency compared to foreign currency deposits, dollar deposits at BCP fell 2.4%. This evolution is accounted for by a stronger nuevo sol. Nonetheless, when converted to dollars, they remained unaltered compared to 2003 figures. Deposits in soles rose 6.1%.

Growth occurred mainly in demand deposits that expanded 12.8%⁷, while savings and time deposits shrank 6.8% and 6.4% respectively⁷. This fall hurt not only BCP but the financial system as a whole, as savings migrated to mutual funds.

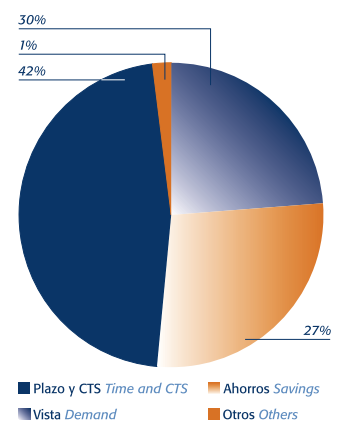
Time deposits fell because of smaller deposits by institutional clients. Given the relatively higher cost of these sources of

⁷ Figures adjusted to the price level of their own period.

BCP* - Participación de Mercado en Depósitos BCP* - Deposits Market Share



BCP Consolidado - Estructura de los Depósitos Consolidated BCP - Deposit Structure



**El índice de morosidad del BCP se redujo
significativamente a 3.6% en el 2004, frente
al 6.0% del 2003**

*There was a significant decrease in the
delinquency ratio in 2004 to 3.6%, compared
to 6.0% in 2003*

depósitos de ahorro y plazo sufrieron una contracción de 6.8% y 6.4%, respectivamente⁷. Esta caída se observó tanto en el BCP como en el sistema bancario en respuesta a la migración que se viene observando de esta forma de ahorro hacia los fondos mutuos.

La caída de los depósitos a plazo se debió también a la reducción en los depósitos de clientes institucionales como resultado de la menor agresividad del BCP en su captación, dado que estos representan un fondeo caro especialmente en un contexto de alta liquidez como el actual.

De este modo, la migración hacia los fondos mutuos, junto con los menores depósitos de clientes institucionales, incidieron en una menor participación de mercado, la cual se redujo de 36.2% a 35.8%.

Luego del espectacular crecimiento en los últimos dos años, el Sistema de Fondos Mutuos sufrió una ligera corrección en el segmento institucional, debido principalmente a que a partir de abril, se inició el periodo de alza en las tasas de mercado, lo cual significó el retiro de algunos clientes puntuales. Si bien Credifondo no estuvo exento de esta reducción, tuvo un menor impacto, incluso logró incrementar su participación de mercado, que pasó de 50.3% en el 2003 a 51.6% en el 2004.

En el negocio de corretaje de valores, Credibolsa siguió liderando el mercado de renta fija con una participación de mercado de 65%, la cual estuvo por encima del 58.8% del 2003, mientras que en el negocio de renta variable su participación se mantuvo estable en aproximadamente 15%. Este crecimiento en el negocio, unido a una mejora en el ratio de

7 Ajustado al nivel de precios de su respectivo año.

funding—in particular in the present context of high liquidity—BCP chose to pursue these deposits less aggressively by putting a cap on the interest it pays.

Migration to mutual funds and lower deposits by institutional clients reduced BCP's market share from 36.2% to 35.8%. After spectacular growth in the last two years, the Mutual Funds System went through a minor decrease in the institutional segment, in particular when interest rates started to rise in April and some clients decided to leave the market. Although Credifondo SAF did not escape the slide, it did mitigate its impact and even increased its share of this market from 50.3% in 2003 to 51.6% in 2004.

Credibolsa SAB continued to lead the fixed revenue market with a 65%

market share, above 2003's 58.8%, while the equities business remained stable at approximately 15%. Business growth took place simultaneously with improved efficiency ratios that improved from 37.8% in 2003 to 28.1% in 2004 and resulted in approximately 25% higher returns.

An expected dynamic economy in 2005 will lay the foundations for growing BCP loans in the commercial and retail segments. A backdrop of rising rates in 2005 will create new challenges in managing surpluses towards Mutual Funds and Asset Management operations to prevent increased financial expenditures while providing greater satisfaction to our customers by offering new Capital Markets products.

Simultaneously, we will continue our



eficiencia de 37.8% en el 2003 a 28.1% en el 2004%, permitió a Credibolsa un incremento en su utilidad de aproximadamente 25%.

El dinamismo de la economía esperado para el 2005 será la base para el crecimiento de las colocaciones del BCP tanto en el segmento comercial como minorista. El contexto de alza de tasas, proyectado para el 2005, marca nuevos retos en la administración de los excedentes hacia los negocios de Fondos Mutuos y Administración de Activos, con el fin de evitar el aumento de los gastos financieros y lograr una mayor satisfacción del cliente con nuevos productos en el mercado de capitales. Paralelamente, se persistirá en la bancarización y la incorporación de nuevos clientes con el fin de incrementar aún más las transacciones (y los ingresos por servicios) luego de que la aplicación del ITF causara la desaceleración de su crecimiento.

Además, la adquisición de la cartera de créditos del Bank Boston permitirá incrementar no solo la participación del BCP en las colocaciones del sistema bancario sino también el número de clientes, con los cuales se iniciará un proceso de fidelización que permita mantenerlos en el tiempo. No sólo se buscará mantener las colocaciones de dichos clientes, sino también que estos incidan en el crecimiento de las transacciones bancarias a través de nuestra institución.

Estas acciones, junto con un adecuado control de gastos, permitirán retomar la tendencia de mejora del ratio de eficiencia.

Credibolsa SAB siguió liderando el mercado de renta fija con una participación de mercado de 65% la cual estuvo por encima del 58.8% del 2003

Credibolsa SAB continued to lead the fixed revenue market with a 65% market share, above the 58.8% obtained the previous year

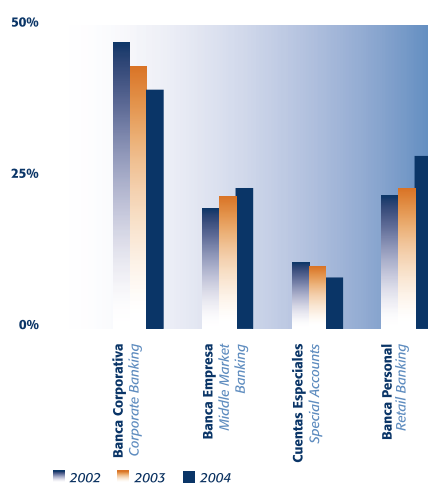
bank penetration efforts to attract new customers and expand transactions (and revenues from services) after the Financial Transactions Tax slowed down its growth.

Furthermore, the purchase of Bank Boston's credit portfolio will allow increasing not only BCP's share in banking system's loans but also the number of our clients. We will launch efforts to win these new clients' loyalty over time, seeking not only to preserve their loans but also expand banking transactions with them through our organization.

These initiatives together with appropriate expenditure containment should allow BCP to resume the trend towards even higher efficiency ratios.

Unidades de Negocios Business Units

BCP* - Estructura de Colocaciones por Banca
BCP* - Loan Structure by Business Unit



*No incluye Sucursales ni Subsidiarias

*Foreign Branches and Subsidiaries not included

Fuente BCP- División Finanzas Source BCP- Finance Division

La estrategia de dirigir las colocaciones hacia los segmentos más rentables, que se ha venido siguiendo en los últimos años, continuó con éxito en el 2004. Así, la Banca Minorista mostró un crecimiento de 9.2%, mientras que la Banca Mayorista cayó ligeramente en 0.4%, lo que implicó que la participación de las colocaciones de la Banca Minorista en la cartera total de créditos se incrementara de 23.2% a 28.3%, mientras que la de la Banca Mayorista bajó de 66.3% a 63.1%. Asimismo, la mejora en la calidad de los créditos también se manifiesta en la reducción de la participación de las colocaciones en Cuentas Especiales, las cuales representaron el 8.5% de las colocaciones totales, habiendo sido el 10.5% en el 2003.

Como se mencionó anteriormente, el sistema financiero peruano viene creciendo fundamentalmente en lo que respecta a los créditos de la pequeña empresa y de consumo, efecto del incremento de la demanda interna y de la mayor penetración del sistema financiero en los segmentos tradicionalmente poco atendidos por la banca. De este modo, en los últimos años viene observándose un creciente interés de las instituciones financieras (bancos, empresas financieras, cajas municipales y edpymes) en este segmento, lo cual ha incrementado fuertemente la competencia y ha llevado a la reducción de las tasas de interés de sus principales productos.

En lo que respecta a la mejora en la calidad de la cartera, esta se dio en el segmento comercial, donde se registraron reversiones de provisiones, mientras que la Banca Minorista registró un incremento de las mismas respecto al 2003.

Los ingresos por servicios tuvieron un comportamiento favorable en el segmento

Our strategy of the last few years to focus loans on the most profitable market segments successfully continued in 2004. Retail Banking grew 9.2% while Wholesale Banking dropped a slight 0.4%. Retail Banking loans as a portion of total loans grew from 23.2% to 28.3%, while Wholesale Banking's share fell from 66.3% to 63.1%. Improved credit quality translated into a smaller share of loans in special accounts, which accounted for 8.5% of total loans, down from 10.5% in 2003.

As described previously, loans to small companies and consumers are the principal sources of growth in Perú's financial system, as a consequence of expanding domestic demand and deeper financial system penetration in segments

that were previously poorly served by banks. Financial institutions (including banks, financial companies, municipal S&Ls and Edypimes) have shown growing interest in catering to these segments, with the resulting stronger competition and drop in interest rates for their main products.

Portfolio quality improved in the commercial segment and provisions decreased. Meanwhile, provisions in retail banking increased compared to 2003.

Revenues from non financial services in the wholesale segment improved and grew by 7%, mainly due to successful efforts to expand transactional business and probably also because of accounts concentrated in larger banks, as the Financial Transactions Tax (ITF) went

Los ingresos por servicios resultaron favorables a la Banca Mayorista, ya que crecieron en 7%

Revenues from non-financial services grow by 7% in the Wholesale Banking

mayorista, creciendo en 7%. Esta situación se debió principalmente al esfuerzo de la Banca Mayorista por incrementar el negocio transaccional y a la probable concentración de cuentas en los bancos grandes como resultado de la aplicación del ITF, mientras que la reducción en los ingresos de la Banca Minorista se debió a la reducción de los depósitos como consecuencia de la migración hacia los fondos mutuos, y a un menor crecimiento de las transacciones, probablemente también como resultado de la aplicación del ITF.

El mayor dinamismo de la Banca Minorista implicó una mayor participación de la misma en el margen, pasando del 44% en el primer trimestre 2003 a 54% al cierre del 2003 y a 57% al cierre del 2004. En lo que respecta a la contribución sobre la utilidad, esta se mantuvo respecto al 2003 en 42% a pesar del mayor margen financiero. La caída en los ingresos por servicios y las mayores provisiones impidieron que su participación en la utilidad total repita el crecimiento observado entre el 2002 y el 2003, donde esta pasó de 34% a 42%.

Finalmente en el negocio pasivo los depósitos de la Banca Mayorista se expandieron en 4.9% en el 2004, lo que incidió en los buenos resultados del desarrollo del negocio transaccional, mientras que el de la Banca Minorista se contrajo en 5.2%.

Banca Mayorista

El reducido crecimiento del segmento mayorista en el mercado peruano, la elevada participación del BCP en este negocio, la desintermediación bancaria y la fuerte competencia, impiden la expansión de las colocaciones, lo que también se ha traducido en sostenidas

into effect.

The lower revenues from Retail Banking were the result of smaller deposits, as migration to mutual funds accelerated and transactions fell, also probably as a result of the ITF.

A faster pace in retail banking led to a greater contribution to margins that rose from 44% in first quarter of 2003 to 54% by the end of 2003 and 57% at the end of 2004. Contributions to earning remained at 42% as in 2003, despite a better financial margin.

Dropping revenues from services and larger provisions prevented Retail Banking's contribution to total earnings to grow at the same rate as from 2002 to 2003, when it rose from 34% to 42%.

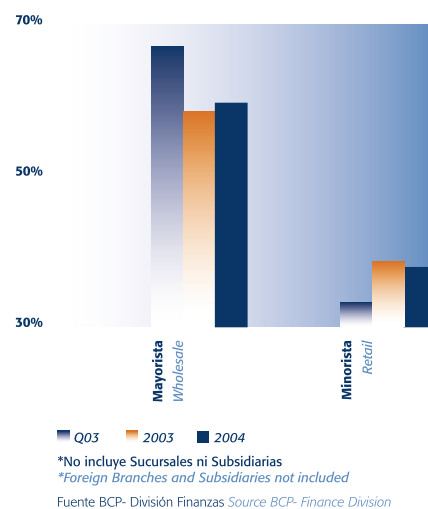
On the liability side, Wholesale Banking grew 4.9% in 2004, thus helping to the satisfactory evolution of transactional business. Retail deposits shrank by 5.2%.

Wholesale Banking

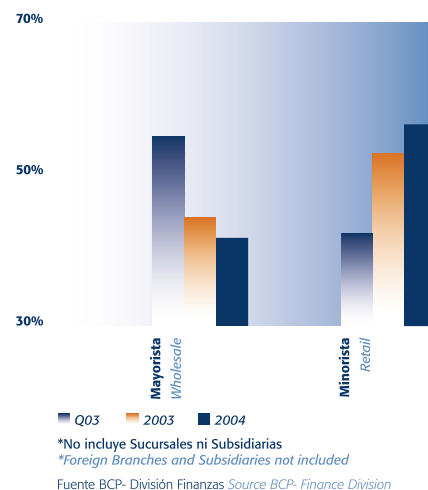
The slower growth of Wholesale Banking in Perú's market, BCP's already high share of this business, banks' lower intermediation, and strong competition, all hampered increased loans which also translated into repeated interest rate falls and a slimmer active spread (that slipped from about 3.8% to 3.5%).

This evolution takes place among trends to lower revenues from Wholesale Banking, and the subsequent slimmer intermediation margins that fell from about

BCP* - Contribución a la Utilidad
BCP* - Contribution to Revenues



BCP* - Contribución al Margen Financiero
BCP* - Contribution to Financial Margin





**El BCP busca mantener su participación
de casi 50% a lo largo del año en el mercado
de colocaciones de la Banca Mayorista**

*BCP seeks to maintain its almost 50% share in
loans in the Wholesale Banking*

reducciones en las tasas de interés, que han generado una disminución del *spread* activo (que pasó de aproximadamente 3.8% a 3.5%). Este entorno viene manifestándose en una tendencia hacia la reducción de los ingresos de la Banca Mayorista, lo cual implica un menor margen por intermediación, que pasó de aproximadamente US\$ 100 millones en el 2003 a US\$ 86 millones en el 2004, y que no fue compensado por los mayores ingresos por servicios transaccionales, que pasaron de aproximadamente US\$ 58 millones a US\$ 60 millones en el mismo periodo.

Con el fin de sostener el nivel de ingresos de este segmento, el BCP se ha fijado el objetivo de mantener su participación de mercado en 50% a través (i) de la simplificación del proceso crediticio, buscando la eliminación de duplicidades y la reducción del tiempo de análisis de las propuestas de crédito y (ii) de una participación más activa de los funcionarios de negocios en el impulso a las colocaciones, disminuyendo su carga operativa y mejorando la segmentación de sus carteras, con el fin de obtener una mayor rentabilidad.

En cuanto a costos, esta Banca se ha mantenido en los niveles esperados en lo que respecta a los gastos que maneja directamente, como los de personal y administrativos.

La Banca Mayorista está compuesta por dos unidades de negocio: Banca Empresa y Banca Corporativa. Adicionalmente, cuenta con cuatro áreas que complementan las actividades: Finanzas Empresariales, Finanzas Corporativas, Negocios Internacionales, y Servicios para Empresas.

Banca Empresa

Las colocaciones de Banca Empresa ascendieron a US\$ 855 millones registrando un crecimiento del 3.3% en el 2004 gracias al dinamismo de la economía y a la mejor situación

US\$ 100 million in 2003 to US\$ 86 million in 2004, a fall that was not set off by greater revenues from transaction-related services which increased from US\$ 58 million to US\$ 60 million over the same period.

To maintain revenues in this segment, BCP will seek to keep its market share at 50% by (i) streamlining credit processing, eliminating duplications, and reducing analysis time and; (ii) more actively involving business managers in driving loans, thereby reducing operational charges and improving portfolio segmentation and thus increase returns.

Wholesale Banking's direct expenses, payroll and overhead, have remained at the expected levels.

Wholesale Banking comprises two

business units, namely Middle Market Banking and Corporate Banking. Additionally it includes other units: Medium Term Financing, Corporate Finance, International Business and Cash Management Services.

Middle Market Banking

Loans reached US\$ 855 million or 3.3% growth principally as a result of a faster economy and the stronger financial position of business. BCP's share of this segment improved marginally and loans rose from 21.6% in 2003 to 22.2% in 2004.

Credits to Middle Market companies are still principally in foreign currency (88%), as a weaker dollar has reduced their cost. Greatest demand came from

financiera de las empresas, lo que permitió incrementar ligeramente la participación de este segmento en las colocaciones del BCP, de 21.6% en el 2003 a 22.2% en el 2004. Las colocaciones empresariales continúan siendo fundamentalmente en moneda extranjera (88%), por efecto de una mayor demanda de créditos en esta moneda dado su menor costo relativo por el debilitamiento del dólar. Las colocaciones más dinámicas corresponden a los sectores textil, agroindustria, pesca y construcción.

Esta Banca viene enfrentando una competencia cada vez más fuerte por parte de las demás empresas del sistema financiero, las cuales se han vuelto cada vez más agresivas en la colocación de préstamos en este segmento de mercado y han incidido en una sostenida reducción de las tasas de interés, donde el *spread* activo se redujo de 7.0% en el 2002, a 5.7% en el 2003, y a 5.1% en el 2004. En este contexto, es prioridad del BCP no descuidar la evaluación de los riesgos ante una mayor presión para acelerar la capacidad de respuesta a la solicitud de préstamos. La estrategia a utilizar para enfrentar la creciente competencia viene siendo la de modernizar y agilizar el proceso crediticio con miras a una mejora continua del mismo.

Durante el 2004 se observó una reversión en las provisiones de este segmento, como consecuencia de la mejora financiera de las empresas, lo cual incidió en ingresos por concepto de provisiones de S/. 12 millones, frente a un gasto de S/. 18 millones en el 2003.

Por el lado pasivo, los depósitos de la Banca Empresa se contrajeron en 3.3%. La caída en el margen financiero ha inducido a mayores esfuerzos en la generación de ingresos por

the textile, agricultural processing, fisheries and construction industries.

This Banking division faces increasingly stronger competition from other financial companies whose aggressive loan penetration in this market segment has reduced interest rates. Active spreads fell from 7.0% in 2002, to 5.7% in 2003 and to 5.1% in 2004.

BCP will pay careful attention to risk assessment given increasing pressure to respond more rapidly to credit applications. We will persist in our current strategy to introduce increasingly modern and faster loan processing, in a framework of continued improvements.

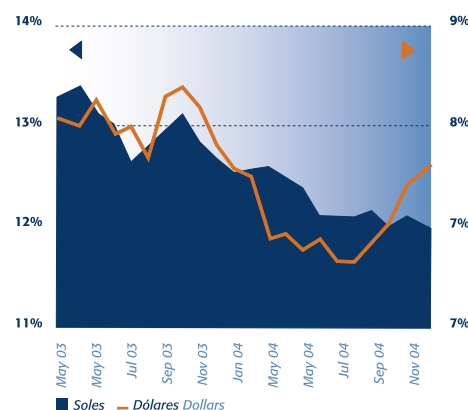
Provisions in this segment diminished in 2004, as corporate financial outlook improved. Consequently, revenues

from provisions totaled S/. 12 million, compared to expenditures for S/. 18 million in 2003.

Deposits in the Middle Market Banking segment shrank 3.3%. A falling financial margin has led to renewed efforts to increase fee based revenues from fees which rose from S/. 77 million in 2002, to S/. 86 million in 2003 and S/. 98 million in 2004.

In 2005, Middle Market Banking will continue to focus its efforts on expanding its market share in an increasingly competitive climate, increasing its revenues from non-financial services by focusing on capturing liabilities that will also allow it to get larger deposits margins, diminishing provisions for loans by improving its portfolio's quality, and optimizing loan

Banca Mayorista* - Tasas Implícitas en la Banca Empresa
Wholesale Banking* - Middle Market Banking Implicit Rates



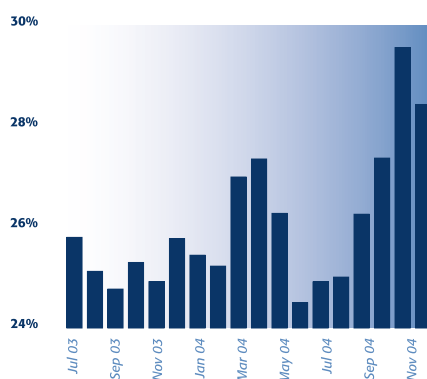
■ Soles — Dólares Dollars

*No incluye Sucursales ni Subsidiarias

*Foreign Branches and Subsidiaries not included

Fuente BCP- División Finanzas Source BCP- Finance Division

BCP* - Banca Corporativa - Participación de las Colocaciones en Soles
BCP* - Corporate Banking - Local Currency Loan Participation



*No incluye Sucursales ni Subsidiarias

*Foreign Branches and Subsidiaries not included

Fuente BCP- División Finanzas Source BCP- Finance Division

comisiones, los cuales pasaron de S/. 77 millones en el 2002, a S/. 86 millones en el 2003 y a S/. 98 millones en el 2004.

Para el 2005, Banca Empresa continuará concentrando sus esfuerzos en incrementar su participación de mercado en un entorno cada vez más competitivo, en aumentar sus ingresos por servicios a través de una focalización en la captación de pasivos, que permitirá también incrementar el margen pasivo, en revertir las provisiones para colocaciones mejorando la calidad de la cartera, y en optimizar el proceso crediticio con el fin de lograr los dos objetivos anteriores y mejorar la calidad de servicio a sus clientes.

Banca Corporativa

Las colocaciones de Banca Corporativa ascendieron a US\$ 1,578 millones, reduciéndose en 2.3% respecto al 2003. Esta contracción se explica por una pérdida en la participación de mercado, por efecto de las mejores condiciones ofrecidas por la competencia en un contexto de un mercado sin mayor crecimiento dadas las alternativas de financiamiento en el mercado de capitales. De esta manera, la participación en las colocaciones totales se redujo de 42.3% a 41.0%. Los sectores a los que se ha dirigido el mayor flujo de colocaciones han sido los de electricidad, energía e hidrocarburos.

Esta Banca, al igual que la Banca Empresa, se viene desempeñando en un entorno de competencia cada vez más fuerte, donde las empresas del sistema bancario se han vuelto cada vez más agresivas en la colocación de préstamos, incidiendo en una sostenida reducción en el *spread* activo de este segmento, el cual pasó de aproximadamente 3.8% en el 2002, a 3.0%

processing to reach the two previous goals, while improving its overall customer services.

increasingly aggressive loan practices thus narrowing active spreads in this segment.

Corporate Banking

Loans in this segment reached US\$ 1,578 billion, or 2.3% lower than in 2003. The drop may be accounted for by loss of market share resulting from better competitor loan conditions in a context of slow growth due to alternative financing options in Capital Markets. As a share of total loans, Corporate Banking fell from 42.3% to 41.0%. Electricity, energy and hydrocarbons attracted the largest loans.

Corporate as well as Middle Market Banking face tougher competition from system companies that have adopted

Spreads fell from 3.8% in 2002, to 3.0% in 2003 to 2.6% in 2004. However, the stronger financial position of this segment's businesses has allowed reducing loan reserves in 2004. As a consequence, revenues from provisions reached S/.13 million, compared to expenditures worth S/. 50 million in 2003.

Deposits in the Corporate Banking increased 7.0% after having fallen 3.4% between 2002 and 2003. Corporate Banking accounted for 22% of all deposits and mutual funds held at the Bank.

Lower margins in this segment have resulted in stronger trends to increase revenues from non-financial services,

La Banca Mayorista viene desempeñándose en un entorno de competencia cada vez más fuerte donde las empresas del sistema bancario se han vuelto más agresivas en la colocación de prestamos
Wholesale Banking faced tougher competition from other banks that have adopted increasingly aggressive loan practices

en el 2003 y a 2.6% en el 2004. Este segmento de mercado también experimentó una mejora en la situación de las empresas que lo componen, lo que se ha reflejado en la reversión de las provisiones durante el 2004, lo cual incidió en ingresos por concepto de provisiones de S/. 13 millones frente a un gasto de S/. 50 millones en el 2003.

Por el lado pasivo, los depósitos de la Banca Corporativa se incrementaron en 7.0%, luego de haberse reducido en 3.4% en el 2003 con respecto al 2002. Además, esta Banca concentró el 22% del total de los depósitos y fondos mutuos mantenidos en el Banco.

La reducción del margen en este segmento ha originado una tendencia cada vez más marcada a incrementar los ingresos por servicios, con un crecimiento de los mismos de S/. 84 millones en el 2002, a S/. 107 millones en el 2003, y a S/. 110 millones en el 2004. De esta manera, se aprovechó la aún elevada concentración de las operaciones de las mayores empresas en la Banca Corporativa, y se logró el 13% de participación en el total de ingresos por servicios generados por todas las Bancas.

Banca Institucional Atiende a organizaciones sin fines de lucro, públicas y privadas, dentro de las que se encuentran entidades estatales, organismos internacionales, entidades educativas y organizaciones no gubernamentales. Dadas las características de los clientes de esta Banca en lo referente a su tamaño y el giro de sus actividades, se decidió trasladarla de la Banca Minorista a la Banca Corporativa. En el 2004, las colocaciones directas de dicha Banca fueron de US\$ 31 millones y, se estima, alcanzó el 32% de participación en el mercado de colocaciones.

which grew from S/. 84 million in 2002, to S/. 107 million in 2003 and to S/. 110 million in 2004.

Our unit took advantage of a still relatively high concentration of larger companies' operations in the Corporate Banking division to increase by 13% the unit's share in total revenues from services provided by all Banking divisions.

Institutional Banking This unit caters to non-profit government and private organizations, including government agencies, international organizations, and educational and non-governmental institutions. Given the size and type of activities in which these clients engage, they were moved from the Retail Banking division to Corporate Banking.

In 2004, direct loans in this Banking

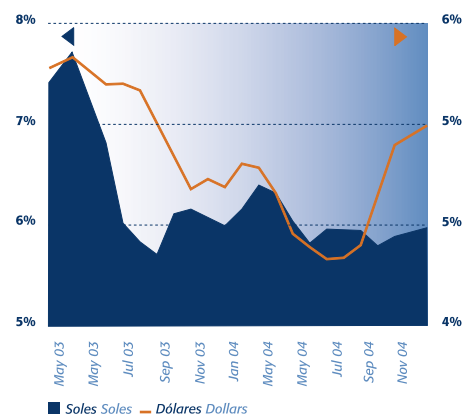
unit reached US\$ 31million. It may have reached an expected 32% share in the loans market.

Given the high returns demanded by clients in this segment, the BCP's Institutional Banking unit faced strong competition in 2004. Still, Institutional Banking garnered 11% of all deposits and mutual funds managed by BCP.

BCP's strategy in this segment focused on building customer loyalty by offering customized services at relatively low financial cost. We achieved our goal to move these clients to Capital Markets products that provide better yields than conventional deposits. Institutional Banking contributed 2% of total revenues from services.

In 2005 Institutional Banking will

Banca Mayorista* - Tasas Implícitas en la Banca Corporativa
Wholesale Banking* - Corporate Banking Implicit Rates



■ Soles ■ Dólares

*No incluye Sucursales ni Subsidiarias

*Foreign Branches and Subsidiaries not included

Fuente BCP- División Finanzas Source BCP- Finance Division

En el 2004 la Banca Institucional alcanzó el 32% de participación en el mercado de colocaciones

In 2004, Institutional Banking achieved a 32% share in the loans market

En el 2004 este segmento continuó enfrentando una dura competencia en el negocio pasivo, dados los altos rendimientos que exigen este tipo de clientes. Esta Banca concentró el 11% del total de los depósitos y fondos mutuos que administra el BCP.

La estrategia del BCP en este segmento estuvo destinada a fidelizar a estos clientes ofreciéndoles servicios que se adecuen a sus necesidades y que no impliquen elevados costos financieros. En esta línea se lograron las metas del traslado de estos clientes hacia los productos de mercado de capitales, los cuales les brindan mayores rendimientos que el depósito tradicional. Además, la rentabilidad se generó principalmente a través de los ingresos por servicios, en los que la Banca Institucional tuvo una participación del 2% del total generado por todas las bancas.

Para el 2005, la Banca Institucional buscará competir con los demás bancos en la aplicación de tasas competitivas y en la prestación de un servicio de excelencia de acuerdo con las exigencias del mercado. Además el desempeño estará concentrado en impulsar el rubro transaccional tanto en Lima como en provincias.

Finanzas Corporativas

Unidad especializada en actividades de banca de inversión y financiamiento, creada para las grandes empresas y basada en tres servicios principales: estructuración de emisiones primarias, préstamos de mediano plazo, y asesorías de reestructuración, fusiones y adquisiciones.

La rentabilidad de Finanzas Corporativas se basa en la generación de ingresos por servicios, los cuales vienen mostrando una tendencia al alza, pasando de US\$ 5.1 millones en

compete strongly against other banks by providing competitive rates and outstanding services to meet market demand.

In addition efforts will focus on adding momentum to the transactional business both in Lima and in the Provinces.

Corporate Finance

A unit specialized in investment banking and financing, the Corporate Finance unit was organized to cater to large companies and provide them with three main services: primary issuance structuring, medium term loans and advice on restructuring, mergers and acquisitions.

Returns in Corporate Finance are principally earned as fee based revenues

that have grown as a trend from US\$ 5.1 million in 2002, to US\$ 5.8 million in 2003 and US\$ 6.5 million in 2004.

Revenues in this unit are split into three main activities, namely (i) Capital Markets syndication, (ii) medium term financing, and (iii) mergers and acquisitions, that contributed 48%, 30% and 22% of revenues, respectively.

As a structuring agent for primary issuance, the Corporate Finance unit profited from a mature yet still dynamic Capital Markets to increase BCP's market share from 37% in 2003 to 47% in 2004.

Performance was above expectations if we take into account the lower number of private issuance, which fell by 14.8% compared to 2003. Particularly important in these results were

Finanzas Corporativas tuvo un desempeño destacable en el sector eléctrico, producto del dinamismo creado por la puesta en marcha de Camisea

Corporate Finance has shown an outstanding performance in the electricity sector due to the implementation of Camisea

el 2002, a US\$ 5.8 millones en el 2003, y a US\$ 6.5 millones en el 2004. Los ingresos de esta área corresponden a tres actividades principales: (i) estructuraciones en el mercado de capitales, (ii) financiamientos de mediano plazo y (iii) fusiones y adquisiciones, las cuales contribuyeron con el 48%, 30% y 22% de los ingresos, respectivamente.

En su desempeño como estructuradora de emisiones primarias, y aprovechando la madurez y el dinamismo aún vigente del mercado de capitales, Finanzas Corporativas incrementó la participación de mercado del BCP de 37% en el 2003 a 47% en el 2004, registrando un desempeño por encima de lo esperado, dadas las menores emisiones privadas realizadas, las cuales se redujeron en 14.8% con respecto al 2003. En este resultado tuvo especial importancia la estructuración de la Primera y Cuarta Emisión del Primer Programa de Bonos Corporativos TGP (Transportadora de Gas del Perú S.A.). Los montos colocados fueron de US\$ 200 millones a un plazo de 15 años para la primera emisión, y de S/. 236.6 millones a un plazo de 25 años para la Cuarta Emisión. Es importante destacar la importancia de esta emisión para el desarrollo del mercado de capitales local, dados los montos y plazos de la misma, ya que incentiva la participación de nuevos emisores internacionales en el mercado peruano, aumentando la oferta de alternativas de inversión en un contexto de elevada liquidez. Esta emisión marca un hito en la historia financiera del país y abre el camino para el financiamiento, con fondos locales, de futuros proyectos de gran envergadura.

Además, en cuanto a préstamos de mediano plazo, Finanzas Corporativas tuvo

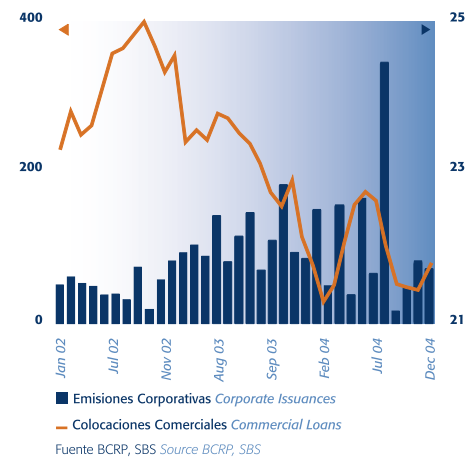
the First and Fourth Issuances of the First Corporate Bonds Program by Transportadora de Gas del Perú S.A. (TGP) for totals of US\$ 200 million at 15 years maturity for the First Issuance and S/. 236.6 million for the Fourth Issuance.

It is worthwhile underscoring that, given the amounts and terms offered, these issuances are an important tool in developing the local capital market as they may lure new international issuers to the Peruvian market, and expand the range of investment options in a high liquidity market. This issue was a milestone in Perú's financial history and blazes the trail for the local financing of large scale projects.

In addition, the Corporate Finance unit also performed remarkably in placing

medium term loans, in particular in the electricity industry. This higher performance was also the result of momentum created by the beginning of operations in the Camisea gas fields.

Sistema Financiero - Colocaciones Comerciales vs Emisiones Corporativas (US\$ MM)
Financial System - Commercial Loans vs Corporate Issuances (US\$ MM)



El BCP cuenta con amplias líneas de crédito para operaciones de comercio exterior, financiamiento de capital de trabajo y proyectos de inversión de mediano y largo plazo

BCP has major credit lines for foreign trade operations, funding work capital and mid-term and long-term investment projects

también un desempeño destacable, especialmente en el sector eléctrico y como resultado también del dinamismo creado por la puesta en marcha de Camisea.

Negocios Internacionales

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

El BCP mantiene una presencia en el exterior a través de una agencia en Miami, que está dedicada al financiamiento de empresas en diferentes países de América Latina, especialmente en el segmento corporativo, financiero y de deuda soberana, siempre bajo la supervisión del Comité de Riesgo País. Asimismo, el BCP mantiene relaciones de negocios con más de mil bancos corresponsales, organizaciones de fomento, entidades financieras multilaterales y agencias de gobiernos de países que promueven sus exportaciones. Actualmente, el BCP cuenta con amplias líneas de crédito para operaciones de comercio exterior, financiamiento de capital de trabajo y proyectos de inversión de mediano y largo plazo. Estas líneas vienen siendo subutilizadas dada la elevada liquidez del Banco, pero están disponibles para el momento en que se ajuste la liquidez en dólares o se incremente la demanda de créditos en esta moneda. En este contexto de elevada liquidez, para obtener mayor rentabilidad, el BCP ha venido incursionando en otros mercados de la región, especialmente en el ecuatoriano, en el que se ha logrado colocar aproximadamente US\$ 23.4 millones en el 2004, monto 8.5% mayor que

International Business

Among its most important functions, the International Business unit manages Credicorp's relations with the world's main financial organizations to identify the best conditions for transactions by BCP clients. Its specialized staff also provides foreign trade services to clients.

BCP is active worldwide through a Miami, USA, office providing financing to companies throughout Latin America, in particular in the corporate, financial and sovereign debt segments, always under careful monitoring by the Country Risk Committee.

Likewise, BCP entertains business relations with over one thousand correspondent banks, development organizations, multilateral financial

organizations, and government export promotion agencies in countries around the world.

At present, BCP manages credit lines for foreign trade transactions, working capital, and medium and long term investment projects. Although these credit lines are largely underutilized given the Bank's strong liquidity position, they remain available should dollar liquidity undergo a correction or demand for dollar-denominated loans increase.

Against a backdrop of high liquidity, to increase returns BCP had to enter other regional markets, in particular Ecuador, where approximately US\$ 23.4 million were placed in 2004, 8.5% more than in 2003. These loans were made with companies enjoying the soundest

**A pesar de las dificultades, el negocio de
financiamiento a mediano plazo ha logrado
crecer en 7.5% debido a colocaciones
corporativas**

*In spite of difficulties, business in medium term
financing grew by 7.5% in 2004 due to corporate
loans*

67

en el 2003, siempre con empresas de máxima calificación crediticia en el mercado y bajo los lineamientos establecidos por las normas de riesgo país. Además, se ha venido incursionando en el mercado chileno, aunque con pequeños márgenes de rentabilidad.

En cuanto a los ingresos por servicios, las estrategias para incrementarlos constituyeron otro de los principales objetivos en el 2004. De esta manera, los ingresos por servicios han registrado una tendencia creciente, ya que pasaron de aproximadamente S/. 25 millones en el 2002, a S/. 28 millones en el 2003, y a casi S/. 34 millones en el 2004, monto que les permitió superar la cifra proyectada.

Finalmente, es importante destacar que, con el fin de aprovechar las sinergias producidas en el negocio de corresponsalía, Negocios Internacionales ha pasado a administrar a las entidades financieras públicas que antes se encontraban dentro de la cartera de clientes de la Banca Institucional.

Para el 2005, el Área de Negocios Internacionales continuará concentrando sus esfuerzos en incrementar los ingresos por servicios y su participación de mercado. A la vez, evaluará el ingreso en nuevos mercados a través de la adecuada calificación del riesgo país.

Finanzas Empresariales

Se especializa en el financiamiento de operaciones de mediano y largo plazo de medianas empresas, y está enfocada en el desarrollo del negocio de arrendamiento financiero, cuyo mercado viene rezagándose ligeramente frente a otras alternativas de financiamiento en el Perú. El menor dinamismo en este mercado se explica por cuatro factores principales: el

creditworthiness ratings, and in strict compliance with country risk guidelines. In addition, some inroads were made in the Chilean market despite thin margins.

Increasing fee based revenues was another major goal we set ourselves for 2004. Now on a climbing trend, revenues from non-financial services have expanded from approximately S/. 25 million in 2002, to S/. 28 million in 2003 and to almost S/. 34 million in 2004, or above projected figures.

Lastly, to benefit from synergies in the correspondent banks business, the International Business unit now manages business with government financial organizations that were formerly comprised in the Institutional Banking client portfolio.

In 2005, International Business will continue to focus its efforts in expanding revenues from services and market share. Simultaneously, it will consider entering new markets after carefully assessing the corresponding country risk.

Medium Term Financing

Specialized in providing financing for medium and long term transactions for medium sized companies, this unit focuses on developing financial leasing business, a market apparently lagging slightly behind other financial options now available in Perú.

Four main reasons account for the slower market, namely difficulties in accessing these loans given the complex tax structure; relatively high cost of



En el 2004, la Banca Mayorista mantuvo su liderazgo en el negocio transaccional a pesar de la introducción del ITF

Despite the introduction of ITF, Wholesale

Banking was able to keep its leadership in the

transaction business in 2004

complicado proceso de otorgamiento de este tipo de créditos, dada la compleja estructura tributaria a la cual está sujeto; el relativamente elevado costo de financiamiento, ya que se trata de un negocio financiado a través de emisiones de Bonos *Leasing* de plazos mayores a dos años; la fuerte competencia del mercado de capitales como fuente de financiamiento; y la elevada liquidez de las empresas que les permite autofinanciar sus proyectos de inversión. A pesar de estas dificultades, el negocio ha logrado crecer en 7.5% debido básicamente a colocaciones corporativas ligadas a los sectores relacionados con la utilización del gas de Camisea, tales como el de energía, y de, la industria que ha iniciado la conversión al gas de su proceso tecnológico. También se observó cierto dinamismo en los sectores de telecomunicaciones y pesca.

De este modo, dadas las dificultades actuales para el crecimiento de esta actividad, el BCP ha priorizado el establecimiento de metas que le permitan incrementar su participación de mercado. Es así como dicha participación se incrementó de 33% en el 2003 a 39% en el 2004.

Por otro lado, como resultado concreto de la ejecución del plan para alcanzar el objetivo de impulsar la generación de negocios a través del programa dealers en empresas proveedoras, se desembolsaron US\$ 8 millones, monto que significó un crecimiento del 12.5%.

Para el 2005, Finanzas Empresariales continuará concentrando sus esfuerzos en mantener su participación de mercado y en incrementar los negocios en los segmentos de empresas más pequeñas.

financing given they are basically funded by Leasing Bonds with maturities longer than two years; strong Capital Markets competition as an alternative source of funding, and high corporate liquidity that allows independent financing of companies' investment projects.

Despite such hindrances, business grew 7.5% principally through loans in companies from industries that are now converting to natural gas from the Camisea fields, most notably in the power and manufacturing industries. Telecommunications and fisheries also evolved somewhat faster.

Given the difficulty in expanding this business, BCP prioritized those goals that would increase its market share, which consequently rose from 33% to 39%

between 2003 and 2004.

As a specific outcome of the plan to expand business, US\$ 8 million were disbursed in a dealers' program in supplier companies leading to 12.5% growth.

In 2005, Medium Term Financing will continue to focus its efforts on preserving market share and increasing business in the smaller company segment.



Servicios para Empresas

Se dedica al desarrollo y comercialización de servicios transaccionales para clientes empresariales e institucionales. El objetivo de la provisión de estos servicios es afirmar los vínculos con dichos clientes, asegurando su lealtad y reciprocidad en los negocios con el BCP al permitirles la reducción de sus costos a través de la utilización de medios electrónicos, al mismo tiempo que se logran mayores ingresos por servicios para nuestra institución. Los servicios se clasifican en cuatro grupos de acuerdo con la finalidad que persiguen: servicios destinados al manejo de la recaudación, a los pagos, a la prestación de información y al manejo de la liquidez.

En el 2004, la mayoría de los ingresos por servicios generados por esta unidad corresponde a las comisiones obtenidas principalmente por los productos de Cuenta Corriente de Personas Jurídicas, Descuento de Letras y Cobranza Libre de Letras y Transferencias al Exterior, los cuales concentraron el 84.7% de los ingresos del área. Con una menor aunque creciente participación, figuraron las comisiones por cobranzas, giros y transferencias, así como por recaudaciones y pagos, con una concentración promedio de 8% cada uno. De esta manera, el BCP mantuvo su liderazgo en el negocio transaccional a pesar de la aplicación del ITF.

Las comisiones por servicios que presentaron mayores crecimientos fueron las de Servicios de Recaudación, Factoring Electrónico, Telecrédito, Transferencias al Exterior y Cuenta Corriente.

En el 2005, Servicios para Empresas continuará desarrollando estrategias que le permitan incrementar los ingresos por comisiones, el número y la rentabilidad de las operaciones por medios electrónicos y las colocaciones a través de servicios transaccionales.

Cash Management Services

This unit focuses on developing and selling transactional services for business and institutional clients, with a view at strengthening relations with clients, ensure their loyalty to the Bank, and create business opportunities for with them.

To accomplish these goals, BCP helps them in reducing their costs through electronic means while contributing to increase the Bank's revenues. Depending on their final objective services fall into four categories: collections management, payments, information supply and liquidity management.

In 2004, most revenues from services generated by this unit came from fees charged for products under the Current Accounts, Letter of Exchange Discounting

and Collection, and Money Wiring, that together accounted for 84.7% of all division revenues. Fees from collections, wires and transfers provided a smaller though growing share of business, together with collections and payments, with 8% share each. BCP held fast to its leading position in the transactional business despite the Financial Transactions Tax coming into force.

Collection Services, Electronic Factoring, Transfers Abroad and Current Accounts exhibited the largest growth in fees charged for services rendered.

In 2005, the Cash Management Services unit will continue to develop its strategies to increase fee based revenues, the number of and profit from electronic transactions, and loans through transactional services.

Banca Minorista

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

En este contexto, las colocaciones de esta Banca se incrementaron en 9% y su margen financiero lo hizo en 18.2%, gracias a las mayores colocaciones y a la incorporación de Financiera Solución. Esos crecimientos implicaron elevar la participación de la Banca Minorista en las colocaciones del BCP, la cual pasó del 22% en el 2002 a 28%, en el 2003 y a 33% en el 2004.

En contraste con la Banca Mayorista, la Banca Minorista muestra un incremento de sus cargos por provisiones, el cual es explicado fundamentalmente por la incorporación del segmento que atendía Financiera Solución.

Retail Banking

Retail Banking offers services to individuals, small companies and non-profit organizations with annual sales under US\$ 1 million. This division's aim is to establish long-term, profitable relationships with these customers through strategies targeted at satisfying each segment's specific needs.

Retail Banking provides more than 50% of the Bank's funds and contributes with more than 60% of the fee based income.

The greater profitability obtained as a result of exchange rates in BCP's loans to more profitable businesses shows in the continuous increase of Retail Banking's share in the loan portfolio and in BCP's financial profits, which has counteracted

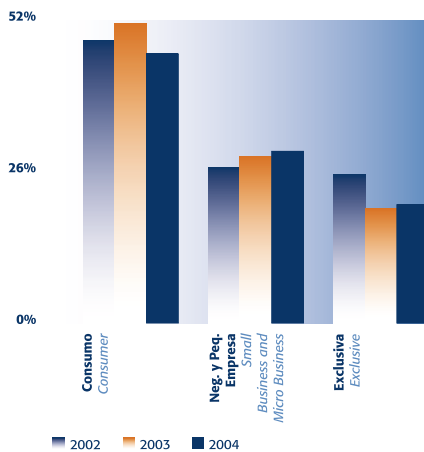
the strong falling trend of lending rates and the negative impact of the ITF that reduced growth of banking transactions, especially in Retail Banking.

Within this context, the loan portfolio increased by 9% and their financial profit did so by 18.2%, due to greater loans and the inclusion of Financiera Solución. This growth increased the share of Retail Banking in BCP retail loan portfolio, which went from 22% in 2002 to 28% in 2003 and to 33% in 2004.

Contrary to Wholesale Banking, Retail Banking shows an increase in charges for loan reserves, which is fundamentally explained by the inclusion of the segment served by Financiera Solución.

As for expenses, Retail Banking has curbed the expenses it directly handles,

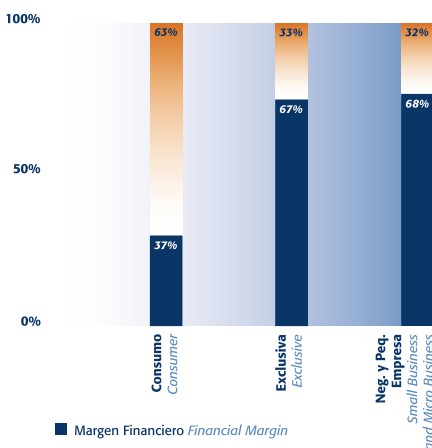
BCP* - Contribución a la Utilidad por Segmento
BCP* - Contribution to Revenue by Segment



*No incluye Sucursales ni Subsidiarias
*Foreign Branches and Subsidiaries not included

Fuente BCP- División Finanzas Source BCP- Finance Division

BCP* - Estructura de Ingresos por Segmento
BCP* - Income Structure by Segment



*No incluye Sucursales ni Subsidiarias
*Foreign Branches and Subsidiaries not included

Fuente BCP- División Finanzas Source BCP- Finance Division

En cuanto a los gastos, esta Banca ha mantenido bajo control los gastos que maneja directamente, como son los administrativos y de personal. Sin embargo, los gastos de fusión de Financiera Solución, así como otros asignados han impedido, en línea con lo observado en el BCP en general, que la Banca Personal continúe con la tendencia de los últimos años de importantes mejoras en el ratio de eficiencia.

Banca de Consumo

Este segmento cuenta con cerca de un millón y medio de clientes que mantienen el 44% de los depósitos y el 16% de las colocaciones de la Banca Minorista.

Es el segmento que más contribuye a la rentabilidad de esta unidad de negocios, y representa el 46% de su utilidad después de gastos operativos. Para mantener esta elevada contribución en un contexto de caídas en las tasas activas y mayor competencia, especialmente en el crédito efectivo y la tarjeta de crédito, se viene trabajando en incrementar los ingresos a través de estrategias de venta cruzada de productos. En los créditos hipotecarios, el BCP ha logrado asumir el liderazgo del crédito Mivivienda, incrementando su participación de mercado de 6% en el 2002 a 22.6% en el 2004.

En el negocio pasivo, continuó la tendencia de venta de Fondos Mutuos como alternativa de ahorro, que se vio alentada durante el 2004. Dado que Banca de Consumo es el segmento en el que los ingresos por servicios tienen mayor incidencia (representan el 54% de sus ingresos), la aplicación del ITF afectó especialmente a este segmento provocando una reducción de las comisiones de 13% en relación a los ingresos del 2003. Sin embargo, la

specifically as overhead and payroll expenses. However, the expenses corresponding to the merger with Financiera Solución, as well as other allocations have prevented Retail Banking—as is the case with the rest of BCP— from continuing with the important improvements in efficiency ratio expenses.

Consumer Banking

This segment has about one and a half million clients that make up 44% of deposits and 16% of the loan in Retail Banking.

This segment is the one that contributes the most to the profitability of this business unit and represents 46% of its profits after operational expenses. To keep this high contribution despite falling lending

rates and greater competition, especially on personal loans and credit cards, we have been working to increase revenues through cross sales of our products.

As for mortgages, BCP has been able to assume leadership of the Mivivienda credits, increasing its market share from 6% in 2002 to 22.6% in 2004.

The trend towards offering Mutual Funds as a savings alternative continued in 2004. Since Consumer Banking is the segment in which revenues from services have a greater impact (accounting for 54% of revenues), application of ITF especially affected this segment causing a reduction of 13% commissions as compared to 2003 revenues.

However, Consumer Banking was able to preserve high profitability thanks to

En los créditos hipotecarios Mivivienda, el BCP ha logrado mejorar su participación de mercado, de 6% en el 2002 a 22.6% en el 2004

BCP improved its market share in Mivivienda

mortgages from 6% in 2002 to 22.6% in 2004

La Banca de Negocios obtuvo resultados financieros en línea con lo esperado y con el mercado

Small Business Banking obtained financial results as expected and in line with the market

Banca de Consumo logró mantener elevados niveles de rentabilidad gracias al incremento de su margen financiero (12.1%) como efecto del mayor volumen colocado.

Banca de Negocios

Este segmento atiende aproximadamente a 10,000 clientes, que facturan ventas anuales entre US\$ 300 mil y US\$ 1 millón, y que representan el 14% de las colocaciones y el 9% de los depósitos de la Banca Minorista. El 2004 representó un año de reajustes para este segmento, el cual fue reestructurado en el proceso de fusión con Financiera Solución. En este proceso se dividió la cartera entre los clientes más grandes, los cuales se mantuvieron dentro de la banca de negocios, y los más pequeños, pasaron a engrosar la cartera proveniente de Financiera Solución, que actualmente constituyen la Banca Pequeña Empresa.

Durante el 2004, la Banca de Negocios estuvo muy enfocada en el diseño de estrategias para su crecimiento. Así, se empezó por segmentar su cartera de clientes entre aquellos que se consideran desarrollados, a los cuales se dedicará esfuerzos para su fidelización, y los que se consideran potenciales, a los cuales se busca atraer a través de mejoras en la calidad de servicio y en los procesos de desembolsos y evaluación crediticia. En cuanto a sus resultados financieros, este segmento estuvo en línea con lo esperado y con el mercado.

Banca Pequeña Empresa

Este segmento corresponde al negocio absorbido de Financiera Solución unido a los clientes más pequeños de la Banca de Negocios. Durante el 2004, este segmento se

financial margin increases (12.1%) resulting from larger credits.

Small Business Banking

This segment serves about 10,000 clients who have annual sales between US\$ 300 thousand and US\$ 1 million, accounting for 14% of loans and 9% of Retail Banking deposits.

In 2004 this segment experienced some adjustments following the merger with Financiera Solución. This divided the portfolio between large clients, which were kept in Small Business Banking, and the smaller ones, which were incorporated to the portfolio coming from Financiera Solución, currently part of Micro Business Banking.

During 2004, Small Business Banking very much focused on designing growth strategies. They started by segmenting their client portfolio between mature clients, among which efforts were directed at promoting client loyalty, and potential clients who will be attracted through service quality, disbursement procedures and credit evaluation process improvements. Financial results of this segment were in line with expectations and market.

Micro Business Banking

This segment deals with business resulting from the Financiera Solución merger, together with the smallest clients from Business Banking.

During 2004, this segment faced strong competition as a consequence of

Los segmentos de Banca de Negocios y Banca Pequeña Empresa concentraron el 32% de las colocaciones, 17% de los depósitos y contribuyeron con el 31% de las utilidades de la Banca Minorista

The Small Business Banking and Micro Business Banking segments concentrated 32% of loans, 17% of deposits and contributed 31% to total profits in Retail Banking

caracterizó por una fuerte competencia, basada en las reducidas barreras a la entrada, que llevaron a una importante reducción en las tasas de interés. La absorción de Financiera Solución implicó cargos por provisiones mayores a lo esperado, que ya han empezado a revertirse, lo cual llevó a priorizar una estricta supervisión crediticia. Este segmento, a pesar de su alta informalidad y alto riesgo de sobreendeudamiento, presenta uno de los más atractivos potenciales de crecimiento y bancarización, lo que ha impulsado al BCP a trabajar en su desarrollo en dos frentes: (i) programas de capacitación de clientes a través de seminarios y exposiciones; (ii) programas de formalización en base a alianzas con organismos gubernamentales como Prompyme, el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, las municipalidades y el Centro Peruano de Fomento a la Pequeña Empresa (CEPEFOPES).

Los Segmentos de Banca de Negocios y Banca Pequeña Empresa contribuyeron conjuntamente a la rentabilidad de la Banca Minorista con el 31% de su utilidad después de gastos operativos. Es importante mencionar que ambos segmentos concentraron el 32% del total de las colocaciones y contribuyeron con el 43.8% al total del margen de la Banca Minorista.

En el negocio pasivo, Banca de Negocios y Banca Pequeña Empresa concentraron en conjunto el 17% del total de los depósitos y la incidencia de sus ingresos por servicios en la estructura de ingresos por servicios de la Banca Minorista fue de 32%. La aplicación del ITF afectó también a dichas Bancas, evitando que logren los niveles esperados de ingresos por este concepto. Finalmente, ambos segmentos contribuyeron a la utilidad neta total de la Banca Minorista con el 31.3%.

lower entry barriers, which resulted in lower interest rates. The merger with Financiera Solución implied charges for loan reserves larger than expected. This situation has already started to revert. However, this evolution led, in turn, to strict credit supervision.

In spite of its high informality and high creditworthiness risk, this segment shows one of the most attractive growth and bank penetration potentials, which has driven BCP to work towards its development on two fronts:

- (i) client training programs through seminars and presentations,*
- (ii) formalization programs based upon alliances with governmental organizations such as Prompyme, Ministry of Labor and Social Promotion, Municipalities and the*

Peruvian Center for the Promotion of Small Businesses (CEPEFOPES).

The Small Business Banking and Micro Business Banking units contributed jointly 31% of Retail Banking profits after operational expenses. Both segments concentrated 32% of all loans and contributed 43.8% to Retail Banking's margin.

Small Business Banking and Micro Business Banking concentrated 17% of deposits. The impact of their revenues from services on Retail Banking revenues from non-financial services reached 32%. ITF also affected these banking lines preventing them from achieving expected revenue levels under this heading. Finally, both segments contributed 31.3% to total net profits in Retail Banking.



**Los resultados financieros de Banca Exclusiva
fueron superiores en un 11% a los del año
anterior**

*Exclusive Banking financial results were 11%
higher than last year*

Banca Exclusiva

Este segmento administra un selecto grupo de personas naturales que son claves para el BCP por el alto volumen del negocio activo y pasivo que generan (52% y 39% del total de colocaciones y depósitos de la Banca Minorista), y por su elevada rentabilidad. Los resultados financieros de este segmento fueron superiores en 11% a los del año anterior gracias a las menores provisiones (que se redujeron en 41%), al mayor margen financiero (que se incrementó en 9%, en un contexto de menores *spreads*), y al mayor volumen de colocaciones totales, destacando el crecimiento de los créditos hipotecarios.

En el negocio pasivo, Banca Exclusiva continuó con éxito el proceso de retención basado en el ofrecimiento de alternativas de ahorro al depósito tradicional que permita a los clientes obtener mayores rentabilidades. Este proceso se basó en una asesoría especializada orientada a lograr la diversificación de los fondos de ahorro entre los diversos productos de mercado de capitales. Este programa continuó mostrando excelentes resultados de fidelización en un contexto de bajas tasas de interés. Este segmento contribuyó en el margen por intermediación de la Banca Minorista con el 24%. Además, la participación en los ingresos por servicios de esta Banca se incrementó de 15% a 16%. Los ingresos por servicios lograron mantenerse casi constantes respecto al 2003, aunque estuvieron por debajo de lo esperado como resultado de la aplicación del ITF. Finalmente, este segmento contribuyó a la utilidad neta total de la Banca Minorista con el 20%.

Exclusive Banking

This segment manages a select group of persons who are key to the development of BCP due to the large amount of loans and deposits business they create (52% and 39% of all loans and deposits in Retail Banking) and due to their high profitability rates.

This segment's financial results were 11% higher than last year due to smaller provisions (down by 41%), a larger financial margin (up 9%, with smaller spreads), and a larger number of total loans, particularly mortgages.

Exclusive Banking successfully retained its clients by offering them alternative ways to save their money at higher yields. Clients were provided advice on how to diversify their savings among

different Capital Markets products.

The program continued showing excellent loyalty results in a generalized context of low interest rates.

This segment contributed 24% of earnings from Retail Banking brokerage. Besides, share in revenues from services from this banking line increased from 15% to 16%.

Revenues from services were similar to 2003, but due to ITF they fell below expectations. Finally, this segment contributed 20% of Retail Banking's total net profits.

BCP* - Número de ATMs en Lima Metropolitana

BCP* - Number of ATMs in Metropolitan Lima

	2002	2003	2004	Var % 2003	% Chg 2004
Conos <i>Outskirt Districts</i>	33%	47%	61%	42%	30%
Corredor de Riqueza ¹ <i>Alley of Wealth¹</i>	80%	96%	106%	20%	10%
Distritos Tradicionales <i>Traditional Districts</i>	148%	173%	202%	17%	17%
Total <i>Total</i>	261%	316%	369%	21%	17%

No incluye Sucursales ni Subsidiarias Foreign Branches and Subsidiaries not included

/1 Definiciones extraídas de APOYO S.A. Corresponde a San Isidro, San Borja, La Molina y Surco

/1 Definitions from APOYO S.A. corresponds to San Isidro, San Borja, La Molina and Surco

Fuente BCP - Banca de Servicio

Source BCP - Service Banking

75

Canales de Atención

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

Al igual que en el 2003, el principal objetivo del 2004 fue continuar con la bancarización mediante la incorporación de los segmentos que actualmente no son atendidos por la banca, en especial los sectores socioeconómicos C y D que, en los últimos años, vienen mostrando un importante dinamismo que se traduce en una mayor demanda de servicios bancarios. Para atenderlos, el BCP continúa incrementando su presencia en distritos como Ate, Comas, San Juan de Lurigancho, San Martín de Porras, Ventanilla, Villa María del Triunfo e Independencia.

Es así que, en el 2003 y el 2004, el mayor aumento del número de cajeros automáticos y el 80% de las oficinas abiertas tuvieron lugar en los conos norte y sur de Lima.

En este contexto de mayor bancarización y de la ampliación de los canales de atención a clientes, se observó un incremento de 5.9% en el número de transacciones del BCP, lo cual significó una desaceleración del crecimiento, respecto al 18% de incremento en el 2003, como consecuencia de la aplicación del ITF.

Con el fin de reducir costos y mejorar la calidad de servicio, se fomentó la utilización de canales electrónicos, los cuales tienen un menor costo por transacción que las ventanillas y posibilitan un servicio transaccional ágil y eficiente. Es así como a pesar de las mayores transacciones totales, la contribución de las transacciones por ventanilla sobre el total de transacciones se redujo de 43% a 41%, mientras que la de las transacciones por Cajeros

Distribution Channels

The Service Banking Division is responsible for the development and management of BCP's distribution channels and centralized processes.

As in 2004, the principal aim was to continue efforts to increase the use of banking services in under-banked segments, in particular the C and D socio-economic segments.

These segments are highly dynamic and have demonstrated consistent increase in demand for bank services. To serve these customers, new offices opened in Lima's outskirts in order to increase BCP's presence in districts such as Ate, Comas, San Juan de Lurigancho, San Martín de Porras, and Ventanilla.

In 2003 and 2004 the largest

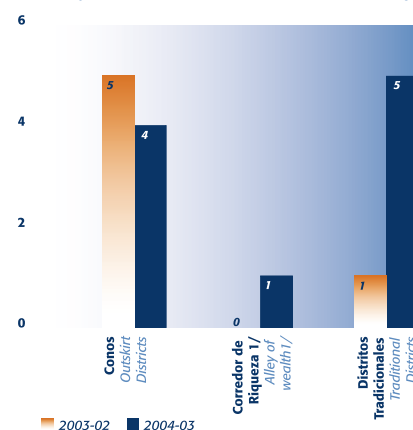
growth in ATMs and 80% of new offices opened in Lima's northern and southern outskirts. Although there was more banking penetration and broader distribution channels, there was an increase of only 5.9% in BCP's transactions as compared to 18% in 2003, as a consequence of the ITF's coming into effect.

To reduce costs and improve service quality, we promoted using electronic channels. These channels result in lower transaction costs than tellers and make transactions agile and efficient.

Thus, in spite of an increase in total transactions, teller transactions contribution to total decreased from 43% to 41%, while ATM, automatic balance, phone banking and Internet transactions contribution increased from 57% to 59%.

BCP* - Crecimiento de Oficinas en Lima Metropolitana (en número de oficinas - 2002-2004)

BCP* - Branches' Growth in Metropolitan Lima (in number of branches 2002-2004)



* No incluye Sucursales ni Subsidiarias

* Foreign Branches and Subsidiaries are not included

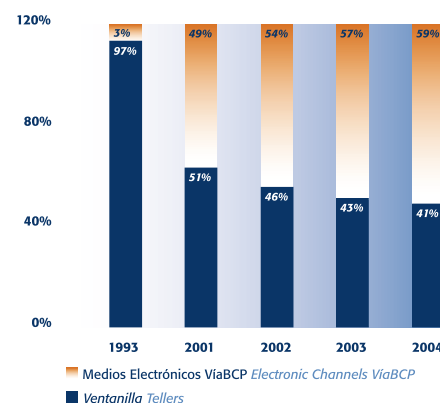
/1 Definiciones extraídas de APOYO S.A. corresponde a San Isidro, San Borja, La Molina y Surco

/1 Definitions from APOYO S.A. corresponds to San Isidro, San Borja, La Molina and Surco

Fuente BCP - Banca de Servicio Source BCP - Service Banking

BCP* - Migración a Canales Electrónicos

BCP* - Migration to Electronic Channels



*No incluye Sucursales ni Subsidiarias

*Foreign Branches and Subsidiaries are not included

Fuente BCP - Banca de Servicio Source BCP - Service Banking

Se fomentó el uso de los canales electrónicos, brindando un servicio más ágil y eficiente

The strong promotion of electronic channels this year enabled a more agile and efficient service to our customers

Automáticos, Módulos de Saludos, Banca por Teléfono e Internet VíaBCP se incrementó de 57% a 59%. Además, es importante mencionar que el número de oficinas se redujo de 215 a 212, mientras que el número de cajeros automáticos se incrementó de 472 a 512.

Finalmente es importante destacar que nuestra Banca por Internet VíaBCP fue premiada en el concurso “La Mejor Web Peruana”, organizado por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) y la Asociación de Empresas Privadas de Servicios Públicos (Adepsep). Los premios otorgados fueron el Primer Puesto a la Mejor Web Peruana en la categoría “Comercio Electrónico de Bienes”, y el Segundo Puesto en el concurso “La Mejor Web Peruana”.

BCP* - Transacciones por Canal de Atención (Crecimiento con respecto al año anterior)
BCP* - Transaction by Distribution Channel (Growth vs previous years) (Chg % YoY)

	2002	2003	2004
Banca por Internet VíaBCP Internet Banking	57%	63%	47%
Telecrédito Telecrédito	54%	49%	49%
Cajeros Automáticos VíaBCP ATMs	3%	16%	19%
Módulo de Saludos VíaBCP Balance Transactions	1%	12%	23%
Ventanilla y Banca por Teléfono VíaBCP Tellers and Phone Banking	-6%	8%	20%
Total Total	4%	18%	26%

* No incluye Sucursales ni Subsidiarias / 1 Definiciones extraídas de APOYO S.A. Corresponde a San Isidro, San Borja, La Molina y Surco
* Foreign Branches and Subsidiaries not included / 1 Definitions from APOYO S.A, corresponds to San Isidro, San Borja, La Molina and Surco
Fuente BCP - Banca de Servicio Source BCP - Service Banking

Worthnoting, the number of offices decreased from 215 to 212, while the number of ATMs increased from 472 to 512.

Finally, our VíaBCP Internet Banking was awarded the “Best Peruvian Website” prize in a contest organized by Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) and Asociación de Empresas Privadas de Servicios Públicos (Adepsep).

Prizes were the First Place for a Best Peruvian Website in the “Electronic Commerce” category and the Second Prize in the “Best Peruvian Website.”

Mercado de Capitales

La División Mercado de Capitales se encarga de las funciones de Tesorería, Operaciones de Cambio, Fideicomisos, Custodia de Valores, Administración de Portafolios de Inversiones y de Intermediación Bursátil. Asimismo, realiza el análisis de las principales variables macroeconómicas y de mercado con el fin de brindar asesoría en las operaciones en el mercado de valores.

Al igual que el 2003, el mercado de capitales peruano en el 2004 se caracterizó por un elevado nivel de liquidez, producto de la política monetaria expansiva del BCRP, que incrementó la emisión primaria para realizar compras de moneda extranjera y defender el tipo de cambio. Los soles emitidos fueron parcialmente retirados del mercado con emisiones de Certificados de Depósito del BCRP, cuyo saldo se incrementó en 90%, lo que significó un crecimiento neto de la emisión primaria de 25%. La política monetaria expansiva y los incrementos en los precios del petróleo y los alimentos, determinaron a que la inflación sobrepasara la meta establecida por el BCRP de 3.5% anual en los meses de junio a noviembre. Este incremento en los precios, junto con la drástica elevación de las tasas internacionales de largo plazo, generó cierta inestabilidad en el mercado de capitales local, elevando las tasas de interés entre los meses de abril y agosto. La respuesta del BCRP (que incrementó la tasa de referencia en 25 bps) y la corrección a la baja de las tasas internacionales permitieron el retorno a la estabilidad y las tasas de interés también se corrigieron a la baja. Las compras de moneda extranjera realizadas por el BCRP no fueron suficientes para frenar las presiones revaluatorias, las cuales llevaron a una apreciación del sol de 5.2%. Sin embargo, el diferencial de tasas entre soles y dólares no se redujo como respuesta a la

Capital Markets

The Capital Markets Division is responsible for treasury, foreign exchange operations, trusts, custody of stocks and bonds, management of BCP's investment portfolio, and stock brokerage. Additionally, this division analyzes the principal market and macroeconomic variables and offers customers advisory services for their stock market operations.

As in 2003, the Peruvian capital market in 2004 was characterized by high levels of liquidity, product of BCRP's expansive monetary policy, which increased primary issuance to buy foreign currency and defend the exchange rate. Currency expansion was partially retired from the market by issuing BCRP certificates of deposit, which balance

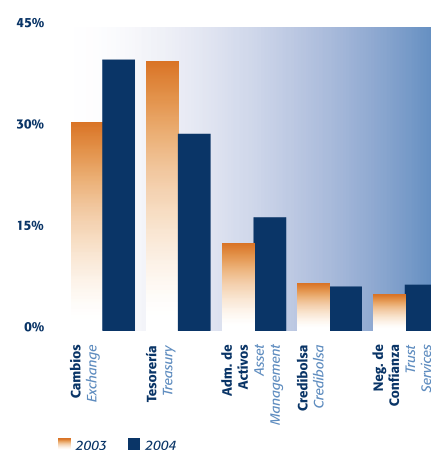
increased by 90%, meaning 25% monetary base growth.

This expansionary monetary policy along with increases in oil and food prices pushed inflation between June and November above BCRP's target of 3.5% per year.

This price increase, together with the drastic increase of long-term international rates, generated some instability in the local capital market, raising interest rates between April and August. BCRP's response (which increased the benchmark rate by 25 bps) and the downward correction allowed a return to stability with interest rates corrected downwards.

Foreign currency purchasing by BCRP did not suffice to contain revaluation pressures, which took the sol 5.2% higher.

Mercado de Capitales* - Contribución a los Ingresos por Segmento
Capital Markets* - Contribution to Revenue by Segment

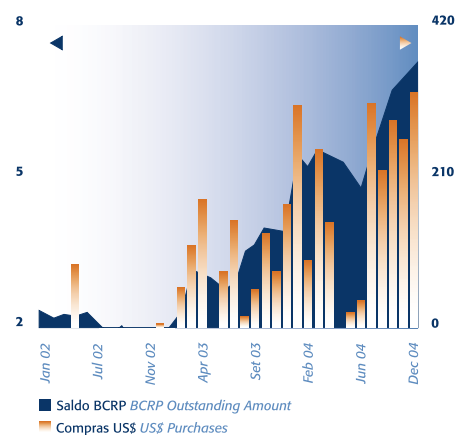


* No incluye Sucursales ni Subsidiarias

* Foreign Branches and Subsidiaries not included

Fuente BCP - División Mercado de Capitales
Source BCP - Capital Markets Division

Perú - Compras de ME y Saldo de CDBCRP (US\$ MM)
Perú - Dollar Purchases and CDBCRP (US\$ MM)

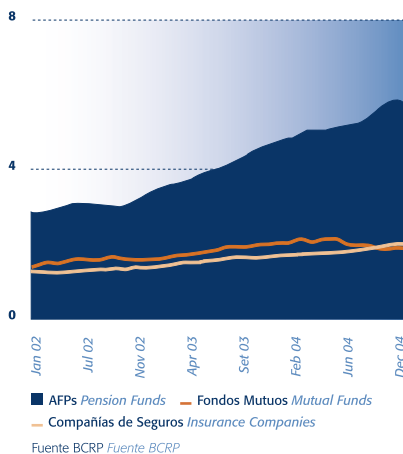


■ Saldo BCRP BCRP Outstanding Amount

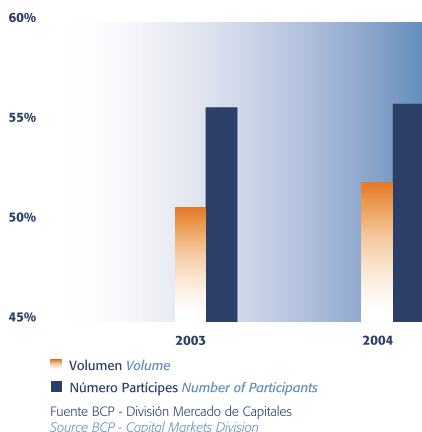
■ Compras US\$ US\$ Purchases

Fuente BCRP Source BCRP

Sistema Financiero - Patrimonio Administrativo (US\$ Billones)
Financial System - Managed Assets (US\$ Billions)



Credifondo - Participación de Mercado (%)
Credifondo - Market Share (%)



fortaleza de la moneda local debido a las expectativas de que esta revaluación no se sostendría.

Durante el 2004, la División Mercado de Capitales generó utilidades por US\$ 55 millones, las cuales estuvieron conformadas en un 39.7% por el negocio cambiario, 28.5% por los ingresos por inversiones y 31.7% por ingresos por servicios basados en las comisiones generadas por los negocios de administración de activos (16.8%), corretaje de valores y de custodia (7.2%), fideicomiso y registro de acciones (7.6%).

Cambios

El negocio cambiario mostró resultados por encima de lo esperado por efecto de una volatilidad del tipo de cambio mayor a la del año pasado, como resultado de la inesperada revaluación del sol, que permitió altas rentabilidades en el mercado profesional, el cual experimentó un crecimiento de 77% respecto al año pasado⁸. Paralelamente, el negocio cambiario sin riesgo (operaciones del público en general a través de las ventanillas, cajeros, etc.) se pudo mantener en los niveles registrados durante el año anterior.

Administración de Activos

El negocio de Administración de Activos comprende el negocio de Fondos Mutuos a través de la subsidiaria Credifondo SAF y el negocio de Administración de Patrimonios.

Luego de su espectacular crecimiento en los últimos dos años, el Sistema de Fondos Mutuos sufrió una corrección de 10% en el valor de su patrimonio durante el 2004. Esta caída se concentró en el segmento institucional, en que se observaron retiros de clientes puntuales debido

8 En dólares.

However, the difference between the dollar and the sol rates was not reduced as a response to a stronger local currency as this revaluation was not expected to last.

During 2004, the Capital Markets Division generated profits for US\$ 55 million, with 39.7% from the exchange business, 28.5% from investment revenues and 31.7% from service revenues based upon the commissions generated by asset management businesses (16.8%), security brokerage and custody (7.2%), trust funds and stock registration (7.6%).

Foreign Exchange

High exchange rate volatility produced higher results than expected. The sol revaluation increased profitability in the professional market, which experienced

77% growth compared to last year⁸. At the same time, low risk exchange business (general public operations at tellers, ATMs, etc.) remained at their the levels of last year.

Asset Management

Asset Management is comprised of Mutual Funds, executed by Credifondo SAF, a subsidiary, and the Private Wealth Management business of Banco de Crédito BCP. After the spectacular growth of the last two years, the Mutual Fund System underwent a 10% correction in its fund value during 2004.

This fall was concentrated in the institutional segment, where specific client withdrawals were observed due to profitability adjustments following abrupt increase of market rates during

8 In Dollars.

**Se siguió liderando el mercado de renta fija
con una participación de mercado de 65%, por
encima del 58.8% del 2003**

*We continued leading the fix income market
with 65% market share, as compared to 58.8%
in 2003*

al ajuste en la rentabilidad como consecuencia del abrupto incremento en las tasas de mercado observado durante el periodo abril - agosto. Si bien Credifondo no estuvo al margen de esta caída, sufrió un menor impacto de la misma, incluso logró incrementar su participación de mercado de 50.3% en el 2003 a 51.6% en el 2004. Estos resultados se consiguieron gracias a un importante esfuerzo de coordinación, iniciado en el 2003, con la Banca Minorista, enfocada en el fortalecimiento del vínculo con los clientes mediante servicios de asesoría en la administración de sus pasivos a través de la oferta de alternativas de ahorro más rentables, según cada perfil de riesgo, en el mercado de capitales. Este esfuerzo permitió aumentar el número de partícipes de 36,867 a 45,757, así como los ingresos del negocio de administración de activos, los cuales se incrementaron en 12.4% respecto al 2003.

Tesorería

Durante el 2004 se observó una significativa reducción en los ingresos por inversiones de 37.1%, a pesar de que el stock por inversiones en soles se incrementó en 16.5%. Estos menores ingresos se explican por dos razones principales: (i) reducción del margen entre el rendimiento de las inversiones y sus costos de fondeo debido al aplanamiento de la curva de rendimiento, y (ii) reducción de la posición de Bonos Soberanos con el fin de cumplir con los límites establecidos por concepto de riesgo de tasas de interés ante su mayor volatilidad. Estos menores ingresos por inversiones fueron contrarrestados por mayores ingresos por operaciones de cambio, los cuales crecieron en 12.1% dada la mayor volatilidad del tipo de cambio.

April-August. Although Credifondo also fell, it suffered a lesser impact and even increased its market share from 50.3% in 2003 to 51.6% in 2004.

These results were achieved due to an important coordination effort started in 2003 with Retail Banking aimed at strengthening links with clients through consulting services towards management of their liabilities and offering them more profitable savings alternatives, according to each risk profile in the capital market. This effort allowed to increase participants from 36,867 to 45,757, and revenues from asset management by 12.4%, as compared to 2003.

of revenues from investments was observed (37.1%), although the stock for investments in soles increased by 16.5%. This is due to: (i) reduction of the margin between investment yield and funding costs due to the flattening of the yield curve, and (ii) reduction of the Sovereign Bond position to comply with the limits due to interest rate risk in view of their greater volatility.

Larger revenues from exchange operations, which grew by 12.1%, given the greater exchange rate volatility, counteracted these reduced revenues for investment.

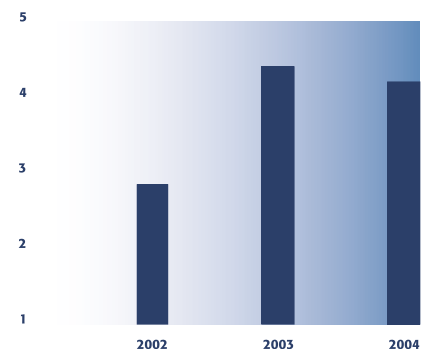
Stock Brokerage

Revenues from this business were in line with expectations and grew 2% as

Treasury

During 2004, a significant reduction

**Credifondo - Utilidades (US\$ MM)
Credifondo - Revenues (US\$ MM)**



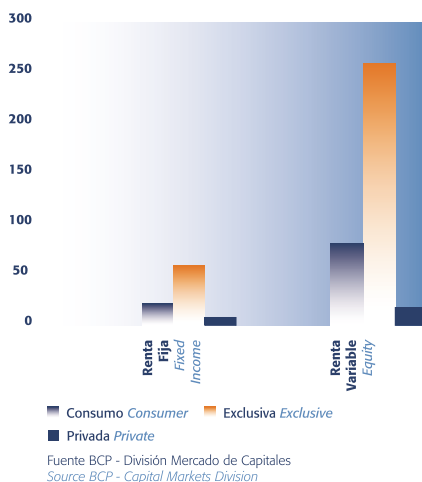
Fuente BCP - División Mercado de Capitales
Source BCP - Capital Markets Division

**Spread Soles - Dólares (US\$ Billones)
Sol and Dollar Spread (US\$ Billion)**

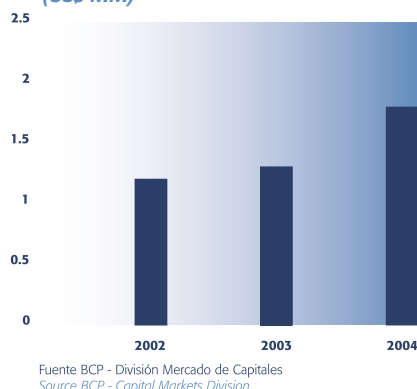


Fuente Bloomberg Source Bloomberg

Credibolsa - Custodia por Bancas
(US\$ MM)
Credibolsa - Custody by Business Unit
(US\$ MM)



Credibolsa - Utilidad Operativa
(US\$ MM)
Credibolsa - Operating Revenues
(US\$ MM)



Intermediación Bursátil

Los ingresos de este negocio estuvieron en línea con lo esperado, creciendo en 2% respecto al 2003 y se centraron en las operaciones de renta fija, que en el 2004 continuó mostrando la tendencia de las empresas corporativas de financiarse a través del mercado de capitales, observándose un crecimiento de 10% en los ingresos por este negocio. Así, se siguió liderando el mercado de renta fija con una participación de mercado de 65%, la cual estuvo por encima de 58.8% del 2003. En el negocio de renta variable, se mantuvo estable la participación de mercado en aproximadamente 15%. Este crecimiento en el negocio permitió a Credibolsa un incremento en la utilidad operativa de aproximadamente 43%. Hay que resaltar también una mejora en el ratio de eficiencia de 37.8% en el 2003 a 28.1% en el 2004.

Fideicomisos

En su cuarto 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 seguros y de calidad. Las operaciones están vinculadas con sectores como energía, comunicaciones, minería, turismo, pesca, educación, construcción, etc. Así, La Fiduciaria concluyó el año con 90 operaciones vigentes (70 en el 2003 y 43 en el 2002), un valor contable de sus patrimonios administrados superior a US\$ 680 millones, un incremento de 12.8% en sus ingresos y una rentabilidad de 82%.

compared to 2003, principally from fixed revenue operations, as financial corporations continued to raise funds in the Capital Markets.

Business grew 10% and we continued leading the fixed revenue market with 65% of market share, exceeding last year's 58.8% mark. The equity remained stable at 15% market share.

Growth in this business allowed Credibolsa to increase its operating profitability by approximately 43%. To note, the efficiency ratio improved significantly from 37.8% in 2004.

Trust Services

In its fourth year, La Fiduciaria S.A.—a pioneer company in the trust fund

business where Credicorp owns 45% of the capital and which complements BCP activity in the Capital Markets—has been hired to manage trust funds by most domestic financial institutions, positioning itself at the forefront of these services in Perú by providing secure quality products.

Operations are related to energy, communications, mining, tourism, fishing, education, construction, and other industries. Thus, La Fiduciaria ended the year with 90 current operations (70 in 2003 and 43 in 2002), an accounting value of its operations above US\$ 680 million, a 12.8% increase in its revenues and 82% profitability.

Administración de Riesgos

Risk Management

En sentido amplio, el riesgo se encuentra asociado a la incertidumbre inherente a las operaciones realizadas por el BCP tomadas de manera individual y conjunta. El adecuado entendimiento de esta incertidumbre permite establecer un adecuado perfil de riesgo, asociar una rentabilidad mínima por cada tipo de operación y asignar el capital mínimo para cada tipo de negocio. Conscientes de que la sostenibilidad del Banco depende críticamente de la adecuada gestión de riesgos, el BCP ha tipificado y cuenta con herramientas y procesos para administrar los siguientes tipos de Riesgo: Crediticio, País, de Mercado y Operacional.

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

El BCP cuenta con herramientas y procesos para administrar los siguientes tipos de riesgos:

Crediticio, País, Mercado y Operacional

BCP has tools and processes to manage the following kinds of risks: Credit, Market, Operation and Country Risk

División de Créditos

La División de Créditos está conformada por tres áreas orientadas específicamente a la evaluación, seguimiento y control del riesgo crediticio; así como a la administración de las

Understood in its broadest sense, risk as assumed by the Banco de Crédito BCP is related to the uncertainty inherent to the operations carried out by the institution, whether individually or globally. An adequate understanding of this uncertainty allows the Bank to draw an appropriate risk profile, determine minimum profitability for each type of operation, and assign the minimum capital needed to each type of business.

As BCP's sustainability is critically dependent on adequate risk management, the Bank has created categories for and utilizes tools and processes to manage the following types of risk: Credit, Market, Operation and Country risk.

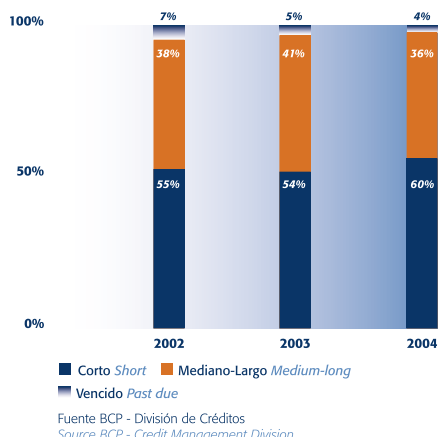
At BCP management of different risks is independent from business areas and separated in three categories: (i) management of risks inherent to

commercial credits is in charge of the Credit Management Division, which directly reports to General Management; (ii) management of risks inherent to personal credits is in charge of the Retail Banking Credit Risk Area, which reports directly to the Deputy General Management Office; and (iii) management of other risks (country, market and operations) and continuous design and modernization of the credit evaluation model are in charge of the Risk Management Area, which reports directly to the Planning and Finance Central Management Office.

Credit Management Division

Three areas, specifically aimed at credit risk assessment, follow-up and

BCP Consolidado - Composición del Riesgo por Plazo
Consolidated BCP - Risk Structure by Maturity



cuentas de clientes con problemas en el cumplimiento del pago de sus obligaciones. Las tres áreas son Riesgo Crediticio, Seguimiento y Control de Créditos, y Cuentas Especiales.

Riesgo Crediticio

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

La adecuada calificación del riesgo dirigida al otorgamiento de créditos a empresas financiera y económicamente viables determinó que, en el 2004, el riesgo total asumido se mantuviera casi sin variación, con una ligera reducción anual del 0.7%. El riesgo de corto plazo asumido creció de 54% a 60%, mientras que el riesgo de mediano plazo redujo su participación de 41% a 36%. En cuanto a la evolución por sector económico, los riesgos asumidos de financiamiento se incrementaron en las ventas mayoristas en 10.2%, y en el sector de la industria de harina de pescado en 12.3%, mientras que los que más se redujeron fueron los de intermediación financiera en 11.2% y de transportes en 11.3%.

control, make up the Credit Management Division. It is also devoted to managing accounts of troubled client loans.

The three areas making up said Division are Credit Risk, Credit Review and Special Accounts.

Credit Risk

It is involved in credit assessment for all Wholesale Banking and most Retail Banking credit operations. This process is based upon deep client, activity, operation (amount, aim, term, profitability) and related guarantee assessment. Analysis includes cash flow, liquidity, profitability, leveraging and equity backup information (quantitative) and market situation, managerial and shareholder quality and financial relations information (qualitative).

Using this assessment a global risk rating is established to determine the conditions (product, term, rate, guarantee type) for the working relationship between BCP and the client.

Appropriate risk rating aimed at credit placement to companies that are financially and economically viable resulted in almost invariable total assumed risk by BCP compared to 2003, even showing a slight annual reduction of 0.7% in 2004. Short-term risk showed an increase in total risk assumed from 54% to 60%, while mid-term risk decreased from 41% to 36%.

Besides, as for development by economic sector, funding assumed risks that increased by 10.2% in wholesale and by 12.3% in the fishmeal industry while those that decreased the most were financial

En el 2004, una de las principales fuentes de rentabilidad para el BCP ha sido la importante reducción de las provisiones por la continua mejora en la calidad de la cartera

In 2004, one of the main profitability sources for BCP has been the important reduction of loans reserves and continuous portfolio quality improvement

En el 2004, una de las principales fuentes de rentabilidad para el BCP ha sido la importante reducción de las provisiones por la continua mejora en la calidad de la cartera, lo cual se demuestra en la mejora de todos los indicadores de riesgos del BCP Consolidado. Así el índice de morosidad ha venido disminuyendo sostenidamente en los últimos años ubicándose en 10% en el 2004, por debajo del 13.6% del 2003 y del 15.3% en el 2002; las provisiones como porcentaje del margen financiero se han reducido de 56% en 1999 a 9% en el 2004; los ratios de cobertura muestran avances significativos, pasando de 86.3% en 1999 a 172.3% en el 2004. Además, hay que mencionar la importante disminución anual de los créditos vencidos y de los castigos, que lo hicieron en 39% y en 40%, respectivamente.

En el 2004, con el fin de optimizar la evaluación de créditos, se desarrolló una serie de proyectos, tales como la descentralización a través de la implementación de las unidades de Análisis de Riesgo de Banca Empresa Lima y de Banca Corporativa, el rediseño del proceso en la Banca de Negocios, la puesta en marcha de nuevas condiciones para la evaluación de excepciones, la incorporación de la evaluación de líneas para bancos, y la definición del proceso de evaluación de inversiones propias del BCP, entre otros.

El reto para los años que vienen está centrado en agilizar el proceso de evaluación crediticia con el fin de enfrentar un entorno de negocios mucho más competitivo. Es así como, para el 2005, Riesgo Crediticio continuará con la evaluación e implementación de mejoras al proceso crediticio descentralizado, de la Banca de Negocios, de la Banca Empresa Provincias y créditos agrícolas, de las excepciones, de las operaciones crediticias del Banco de Crédito de

brokerage, by 11.2%, and transportation, by 11.3%.

In 2004, one of the main profitability sources for BCP has been the important reduction of loans reserves and continuous portfolio quality improvement, which shows in better risk indicators of consolidated BCP. Delinquency ratio has decreased in the last years and is 10% in 2004, below 13.6% in 2003, and 15.3% in 2002; loan reserves as a percentage of the financial margin decreased from 56% in 1999 to 9% in 2004; coverage ratios show significant progress, rising from 86.3% in 1999 to 172.3% in 2004. Besides, past due credits significantly decreased as well as penalties, by 39% and 40%, respectively.

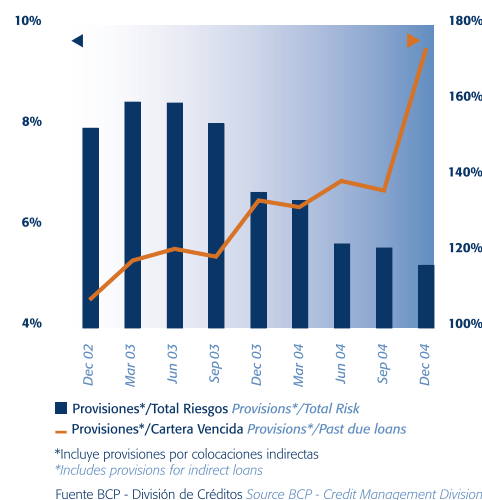
To optimize credit evaluation, a number of projects developed in 2004,

such as decentralization through implementation of Lima Middle Market Banking and Corporate Banking Risk Analysis unit, new conditions to assess exceptions, inclusion of line assessment for Banks, and definition of BCP's own investment evaluation process, among others.

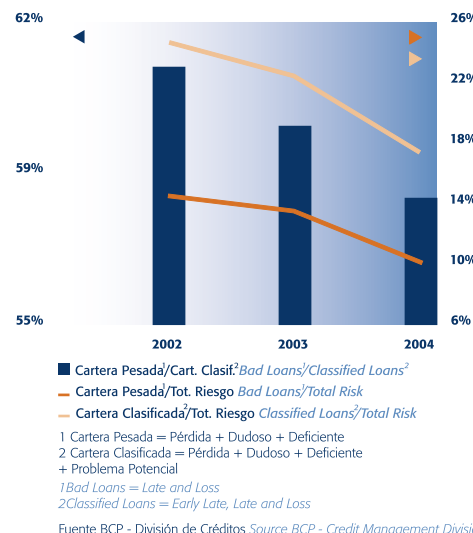
In coming years, the challenge is to streamline credit assessment to face a much more competitive business environment.

Credit Risk will continue evaluating and implementing improvements to the decentralized process of Small Business Banking, Interior Middle Market Banking and agricultural loans, Banco de Crédito de Bolivia credit operations, credits to Banks and BCP's own investments.

BCP Consolidado - Indicadores de Cobertura de Provisiones
Consolidated BCP - Coverage Indicators



BCP Consolidado - Indicadores de Calidad de Cartera
Consolidated BCP - Loan Portfolio Quality Indicators



Las acciones pertinentes de revisión integral del Sistema de Seguimiento de Créditos e implementación de una nueva metodología de monitoreo permitieron optimizar la labor del área

Relevant comprehensive revision actions by the Credit Review System and implementation of a new monitoring methodology allowed optimizing this area's work

Bolivia, de los créditos a los Bancos y de las inversiones propias del BCP.

Seguimiento y Control de Créditos

Se encarga de realizar el control y verificación del cumplimiento de las condiciones determinadas por Riesgo Crediticio y la para las operaciones de crédito, a través de un sistema de alarmas periódicas que permiten dicho seguimiento. La revisión integral del Sistema de Seguimiento de Créditos y la implementación de una nueva metodología de monitoreo permitieron optimizar la labor del Área. Dicha optimización se vio reflejada en la mejora sustancial de los indicadores de seguimiento, tales como la importante reducción del porcentaje de garantías pendientes de formalización, de 1.6% a 0.4%: de las garantías con seguros no vigentes que prácticamente desaparecieron pasando de 3.0% a 0.1%, y de los montos sobregirados inmovilizados sobre el total de sobregiros, de 9.4% a 6.9%,

Para el 2005, Seguimiento y Control de Créditos tiene como metas principales la implementación de la automatización del proceso de seguimiento de créditos, la incorporación del seguimiento de los créditos comerciales de la Banca Personal y de los créditos a la construcción.

Cuentas Especiales

Encargada de la administración de las cuentas de clientes con problemas para cumplir el compromiso del pago puntual de sus obligaciones. En el 2004, los saldos de esta área continuaron con la tendencia decreciente. La deuda administrada se redujo en 7.1%, mientras la participación de Cuentas Especiales en las colocaciones totales se redujo de 6.5% en el

Credit Review

This unit is in charge of controlling and checking compliance with conditions for credit operations determined by the Credit Risk unit through a regular alarm system for follow-up.

Relevant comprehensive revision actions by the Credit Review System and implementation of a new monitoring methodology allowed optimizing this area's work. This optimization was reflected in the substantial improvement of follow-up indicators such as the important reduction of the guarantees to be formalized from 1.6% to 0.4%. Guarantees with expired insurance almost disappeared and fell from 3.0% to 0.1%, and frozen overdrafts over total overdrafts fell from 9.4% to 6.9%,

For 2005, Credit Review unit aims

mainly at introducing automated credit follow-up, and commercial credit follow-up for Retail Banking and construction credits

Special Accounts (CCEE)

In charge of managing troubled accounts of late paying clients.

In 2004, CCEE balances continued to decrease. Managed debt fell 7.1%, while the share of special accounts in total loans decreased from 6.5% in 2003 to 5.8% in 2004 (13.2% in 2000), as a result mainly of recoveries in 2004 worth US\$ 77.9 million.

Besides, it is important to mention the significant reduction in the dollar amounts of accounts that entered this class, and that fell US\$ 190 million in 2003 to US\$ 78 million in 2004. Out of the managed total,

Los principales retos para el 2005 serán la optimización de los procesos de las acciones legales y los juicios, así como la recuperación de los créditos

The challenges for next year are mainly related to process optimization in legal collections and trials, and for loan recovery

2003 a 5.8% en el 2004, como resultado principal de las recuperaciones realizadas en el 2004 por US\$ 77.9 millones. Además, es importante mencionar la significativa reducción en el monto de las cuentas ingresadas, que pasó de US\$ 190 millones en el 2003 a US\$ 78 millones en el 2004. Del total administrado, el 63% corresponde a créditos refinanciados y reestructurados, y el 19% a créditos en cobranza judicial con garantía; el resto se distribuye entre casos especiales; cobranza judicial sin garantía y liquidación en Indecopi. Con el fin de continuar con el eficiente trabajo y mejorar los resultados, en el 2004 se inició el traslado de los créditos hipotecarios con morosidad mayor de 90 días a Cuentas Especiales; además, se inició el rediseño del Sistema de Seguimiento de Juicios.

Los principales retos para el próximo año serán la optimización de los procesos de las acciones legales y los juicios, así como la recuperación de los créditos, en particular de cartera castigada.

Riesgos Banca de Personas

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

63% are rescheduled and refinanced debts, and 19% are collateralized legal collection credits. Other smaller ones are special cases, non-collateralized legal collection and liquidations at Indecopi.

To preserve efficiencies and further improve results, defaulting mortgages (over 90 days) were transferred to CCEE in 2004. Besides, the Pilot Follow-Up System was redesigned.

The challenges for next year are mainly related to process optimization in legal collections and trials, and to loan recovery, mainly in the penalized portfolio.

wealth is carried out as well as creditworthiness, work situation, among other relevant aspects to determine a client's indebtedness capacity.

Likewise, a combination of scoring methods is used to admit and assess credits assigning a certain probability that an operation may become a loss for our institution. This methodology is built by using historical information of BCP operations and is regularly submitted to revision.

Retail Banking Credit Risk

It manages the credit portfolio of individuals and Micro Businesses Pymes. To do so, individual assessments of client

Administración de Riesgos

Es responsable del manejo de los demás riesgos a los que está sometido el negocio bancario, y del diseño y modernización continua del modelo de administración de riesgo crediticio en base a las nuevas exigencias del mercado y a las últimas prácticas bancarias internacionales (Basilea II).

Riesgo de Mercado

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

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

Actividades de Negociación e Inversión consiste en la estimación y control, en base a límites aprobados por el Comité Ejecutivo del BCP, de las posibles pérdidas a las que están sujetos los diferentes portafolios de inversiones negociables del BCP ante variaciones en las variables de mercado en dos frentes: (i) pérdidas actuales, y (ii) pérdidas potenciales. En el primer caso, se estiman e informan diariamente las pérdidas incurridas en un periodo (*stop loss*), y en el segundo, a través de la metodología del Valor en Riesgo, se mide la máxima pérdida potencial de los portafolios en un escenario desfavorable de cambios en las variables de mercado inherentes a cada portafolio, en un periodo determinado y a un nivel de confianza

Risk Management

Responsible for managing other risks to which the banking business is exposed and for continuously designing and modernizing the credit risk management model to meet new market requirements and the latest international banking practices (Basel II).

Market Risk

Accounts for the probability of losses in the banking business not related to the counterpart's failure to comply, but to possible losses produced by adverse operations in market variables such as interest rates, exchange rate, and fixed rate and equity financial instruments.

BCP is exposed to this kind of risk at two levels:

Investment and Trading Activities This consists in estimation and control, based upon limits approved by BCP's Executive Committee, upon, the possible losses to which the different BCP trading investment portfolios are exposed before market variations on two fronts: current losses and potential losses.

In the first case, losses incurred in a period (stop loss) are daily estimated and reported and in the second, through the Security at Risk methodology, the maximum potential loss of portfolios is measured in an unfavorable scenario of changes in market variables inherent to each portfolio during a certain period and at a trust level of 99%.

Additionally, any excess incurred on

Con el fin de medir la sensibilidad de las

inversiones ante eventos extremos se realizan

análisis de escenarios y pruebas de stress

In order to measure investment sensitivity before

extreme events, we perform scenario analyses

and stress tests

de 99%. Adicionalmente, se informa de los excesos incurridos en las inversiones respecto a los límites establecidos y se llevan a cabo análisis de escenarios y pruebas de *stress* con el fin de medir la sensibilidad de las inversiones ante eventos extremos.

Gestión de Activos y Pasivos consiste en la estimación y control, en base a límites aprobados por el Comité Ejecutivo del BCP, de las posibles pérdidas a las que está sujeto el Balance del BCP, tanto en lo que respecta al valor patrimonial de la institución como en el margen financiero, ante variaciones en las tasas de interés y el tipo de cambio principalmente. Para este fin se utilizan tres instrumentos principales: (i) la brecha de liquidez, que mide el descalce entre los vencimientos de los activos y los pasivos; (ii) brecha de reprecio, donde se mide el descalce entre los reprecios de los activos y pasivos en el tiempo; y (iii) ganancias en riesgo, que mide, en base a la brecha de reprecio, el impacto de una subida o bajada en las tasas de interés de mercado sobre el margen financiero. En el 2004, se ha buscado agregar valor a la información del proceso de estimación y control de los riesgos a los que está expuesto el Balance. Para ello se ha creado un Comité Especial de Activos y Pasivos, cuyo principal objetivo es el de tomar decisiones de fondeo e inversión que le permitan al BCP reducir sus riesgos, maximizando rentabilidad.

Riesgos de Operación

El Comité de Supervisión Bancaria de Basilea ha desarrollado el concepto de Riesgo de Operación, definido como “el riesgo de pérdida causado por falla o insuficiencia de procesos,

investments is reported concerning established limits, scenario analyses and stress tests are carried out to measure the sensitivity of investments before extreme events.

Asset and Liability Management

Comprising estimation and control within limits approved by BCP's Executive Committee for the possible losses to which BCP's balance is exposed, both as concerns the institution's equity and its financial margin, given variations in interest and exchange rates mainly. To this end, three main instruments are used:

(i) liquidity gap, measuring the mismatch between asset and liability maturities, (ii) repricing gap, measuring mismatch of assets and liabilities repricing along time and (iii) earnings at risk, based upon

repricing gap, measuring impact of interest rate increase or decrease over financial margin.

In 2004, value has been added to the information resulting from estimation and control of risks to which balance is exposed. A Special Asset and Liability Committee has been created with the main goal of making funding and investment decisions permitting BCP to reduce its risks and maximize profitability.

Operating Risk

The Basel Banking Supervision Committee has developed the Risk Operation concept, defined as the “loss risk caused by process, people, internal systems or external events failure or insufficiency.” BCP has assumed the



El BCP ha asumido el reto de colocarse a la vanguardia en la administración del riesgo operativo

BCP has assumed the challenge of becoming the avant-garde in operational risk management

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

La administración del riesgo operativo está basado en tres pilares principales: (i) la adecuada comprensión del riesgo presente, (ii) el riesgo operacional potencial en los nuevos productos o servicios, y (iii) la administración del riesgo operativo en la calidad y oportunidad de los servicios brindados por terceros. Cabe destacar el esfuerzo por generar la cultura del riesgo operativo en las demás áreas del Banco, y el apoyo que en este aspecto se viene brindando a las demás empresas de Credicorp.

Riesgo País

Como parte de sus actividades comerciales, el BCP realiza negocios fuera del Perú especialmente en las actividades de comercio exterior, colocaciones e inversiones, y por lo tanto está expuesto a que los acontecimientos económicos políticos y financieros de los países en los cuales se mantiene exposición generen pérdidas a nuestra institución en dos niveles: el crediticio o incumplimiento de la contraparte (empresa o Estado), y el de mercado, basado en los riesgos que produce sobre nuestras colocaciones o inversiones la probabilidad de una alta volatilidad en las variables de mercado, especialmente tasas de interés y tipo de cambio.

challenge of being the avant-garde on operation risk management, because compliance of this target will permit to fulfill regulatory requirements, unexpected losses possibility and events that could affect the Bank's reputation, operational efficiency and client service quality.

Operational risk management is based on three main pillars (i) adequate understanding of current risk, (ii) potential operational risk in new products or services and (iii) operational risk management concerning the quality and timeliness of services provided by third parties.

The Operating Risk Service has made an effort to generate the operational risk culture in other bank areas and has supported other Credicorp companies in this endeavor.

Country Risk

As part of its commercial activities, BCP makes business outside Perú, especially in foreign trade, loans and investments activities and, therefore, is exposed to the economic, political and financial events of the countries in which it operates and, thus, to possible losses at two levels: credit or non compliance of counterpart (company or State) and market, based upon the risks produced against our loans or investments due to the probability of high volatility in market variables, especially interest rates and exchange rates.

To adequately manage this risk, BCP has created a Country Risk Committee in charge of analyzing proposals coming from business areas and proposing



Para una adecuada administración de este riesgo, el BCP ha creado un Comité de Riesgo País, encargado de analizar las propuestas provenientes de las áreas de negocios y proponer líneas máximas de exposición a cada país en función de su calificación y el plazo de la operación.

Según el reglamento de Administración de Riesgo País, emitido por la Superintendencia de Banca y Seguros en el 2002, se establecen seis niveles de calificación de Riesgo País sobre los cuales deben estructurarse las líneas. Siguiendo esta tendencia el BCP ha considerado necesario complementar la clasificación propuesta por la SBS con un análisis más dinámico y profundo. Para este fin se monitorea: (i) variables directamente relacionadas con la capacidad de pago de cada país basadas en aspectos fiscales y de deuda (ii) de estabilidad macroeconómica basada en los precios, el tipo de cambio y las tasas de interés; (iii) las ligadas al sector externo centradas en la balanza de pagos y los flujos de capitales; (iv) las variables ligadas al potencial de desarrollo basada en el tamaño del mercado, su capacidad tecnológica, diversificación de su producción, y, (v) las variables ligadas a la sostenibilidad social y política del país.

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

maximum exposure lines in each country according to rating and operation term.

As per Country Risk Management Regulations issued by the Banking and Insurance Superintendence in 2002, six country-risk levels are established to structure lines. Following this trend, BCP has considered it necessary to complement SBS's rating with a more dynamic and deeper country rating analysis wherever BCP has greater exposure. This evaluation establishes continuous monitoring of variables directly related to individual country repayment capacity based upon (i) fiscal and debt (both internal and foreign) aspects, (ii) macroeconomic stability based upon prices, exchange rates and interest rates, (iii) factors related to the

foreign sector mainly balance of payments and capital flows, (iv) variables related to the development potential by market size, technological capacity, production diversification, institutional aspects and, finally, (v) variables related to social and political sustainability of the country.

Global Leverage *In aggregate terms, the conservative criteria that govern its risk management policies allows BCP to handle most of the Peruvian financial system's assets with a leverage that is significantly below local regulatory limits. The equity is solid, placing BCP in optimum conditions to prudently take advantage of emerging growth opportunities.*

Unidades de Apoyo

Support Units

Calidad

El Área de Calidad tiene como misión promover una cultura organizacional orientada al servicio y a la mejora continua para lograr la satisfacción total de nuestros clientes. Durante el año 2004, hemos continuado con el desarrollo e implementación de diversas estrategias con este fin y hemos podido ver algunos resultados importantes, como la obtención del Premio Nacional a la Calidad y ser el mejor Banco en Calidad de Servicio en el Perú, de acuerdo al Especial Bancos (diciembre de 2004) de la revista América Economía.

El punto de partida para determinar las estrategias de calidad es el conocimiento y escucha a nuestros clientes. Para ello, realizamos en 2004 diversos estudios de mercado con el fin de conocer la satisfacción y lealtad de nuestros clientes. Contactamos a través de encuestas telefónicas realizadas por Apoyo, a 9 mil clientes de todos los segmentos a nivel nacional. Entre los principales resultados podemos mencionar que el 57% de ellos califica nuestro servicio entre excelente y muy bueno, de los cuales el 27% lo califica como excelente.

En cuanto a las acciones para promover la actitud de servicio, se ejecutaron talleres de capacitación en Calidad de Servicio a 5,611 colaboradores, entre promotores de servicio, asesores de ventas y funcionarios de Banca Personal. Adicionalmente, el BCP, a través del Área de Calidad y de las diversas jefaturas, reconoce y estimula permanentemente las actitudes de servicio sobresalientes que superan las expectativas de los clientes internos y externos. En este aspecto se otorgó el Reconocimiento Actitud Ejemplar, que busca promover la identificación con los valores y principios corporativos, a 64 colaboradores. Otra importante herramienta



Quality

The Quality unit's mission is to promote an organizational culture within BCP that is driven by service and ongoing improvement in order to achieve total customer satisfaction. During 2004, we continued developing and implementing several strategies to this end and we have now some important results, such as the National Quality Prize and the Best Bank in Service Quality in Perú, according to the special issue on banks (December 2004) of the America Economía journal.

The starting point to determine quality strategies is getting to know our clients and listening to them. Through telephone surveys carried out by Apoyo, an external research agency, we studied client satisfaction and loyalty with 9,000 clients of

all segments nationwide. Among the main results, 57% of our clients rate our service as excellent and very good and 27% of them rate it as excellent.

As for the actions to promote service attitude, we organized Service Quality training workshops for 5,611 employees, between service promoters, sales consultants and Personal Banking officials. Additionally, BCP, through the Quality Area and several divisions, permanently recognizes and promotes outstanding service attitudes that exceed internal and external client expectations.

An Exemplary Action Acknowledgment was awarded to 64 workers to promote identification with corporate values and principles. Another important motivation tool is the Qualitas Program that acknowledges

motivacional es el Programa Qualitas, que reconoce la permanente actitud de servicio y orientación hacia el cliente. En 2004 se designaron 75 Qualitas de las diversas unidades, que sumados a los designados desde 1998, hacen un conjunto de 453 colaboradores reconocidos.

En los meses de junio y julio de 2004, se realizó la tercera evaluación de la calidad integral del Banco, en base al Modelo de Gestión BCP, que fue actualizado teniendo en cuenta el modelo Baldrige 2004. Este proceso, que contó con la participación activa de 50 funcionarios y gerentes de la organización, dio como resultado una puntuación global de 515 (en una escala de cero a mil), 6% por encima de la meta fijada, lo que nos posiciona en la banda de empresa con gestión efectiva. Luego del tercer año de implementación, nuestro modelo de gestión ha alcanzado un grado de madurez que nos permite avanzar y obtener mejores resultados.

Mercadeo

El Área de Marketing tiene como misión principal proteger y reforzar la marca Banco de Crédito BCP.

Uno de los grandes retos en el año 2004 fue consolidar la promesa de simplificación a los clientes, buscando cumplir con el ofrecimiento de accesibilidad y facilidad de atención en los diversos canales del Banco. El objetivo es bastante ambicioso, y es por ello que se requiere continuar con una clara orientación hacia el cliente, haciendo cada vez más placentera su interacción con el Banco y simplificando los procesos. De esta manera se busca satisfacer las

permanent client service and orientation attitude. In 2004, 75 Qualitas were identified in different units, which added to those acknowledged since 1998, to make up a group of 453 acknowledged workers.

In June and July 2004, the third comprehensive quality assessment took place at the Bank, based upon BCP's Management Model, which was updated taking into account the 2004 Baldrige model. Fifty officials and managers participated and a global score of 515 points was obtained in a 1-to-1000 score. This was 6% above the fixed target and places in the range of companies with effective management. After the third year of implementation, our management model has reached a maturity that permits us to make progress and obtain better results.

Marketing

The Marketing unit's mission is to protect and strengthen the Banco de Crédito BCP brand. In this way, it seeks to satisfy the market's needs aiming at generating maximum value for its clients, shareholders and others.

One of the large marketing objectives last year was to consolidate the simplicity promise made to clients, and provide the easy access offered to clients through different banking channels. The objective is ambitious and hence we need to keep working with a clear orientation towards clients, making it a better experience for clients to interact with the Bank and streamlining procedures.

In spite of strong and aggressive market competition, we preserved and even

Pese a la agresiva competencia, en el 2004 se logró incrementar la participación de mercado en los productos claves del BCP

Despite aggressive competition, in 2004 BCP was able to increase its market share in key products

necesidades del mercado con el objetivo final de generar el máximo valor para sus clientes, sus accionistas y todos aquellos con quienes tiene contacto.

Pese a la alta y agresiva competencia, se logró mantener, e incluso incrementar, la participación de mercado en productos claves para el Banco, donde la competencia jugó un rol importante, agresivo y consistente. Los que resaltaron por sus buenos resultados fueron los Créditos Hipotecarios, los Créditos Mivivienda, préstamos a pequeñas empresas y productos del pasivo. En todos ellos mantuvimos o crecimos en participación.

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

El nivel de competencia entre los bancos es cada vez más fuerte y exige estar preparados en todos los frentes de la propuesta de valor al cliente, con el fin de satisfacer sus requerimientos. Para ello se deben crear vínculos y mecanismos necesarios de fidelización y retención. La segmentación de clientes permitió ofrecer propuestas diferenciadas en función a su relación con el Banco para retenerlos, no solo por la amplia oferta de productos, sino también por el nivel de servicio prestado que, finalmente, es la base fundamental del crecimiento y sostenimiento del negocio a futuro.

En el campo de las ventas, Marketing continuó con el desarrollo e implementación de su estrategia de CRM (administración de la relación con los clientes). Uno de los pilares dentro

increased market share in all key products for the Bank. Those that stood out because of their good results were mortgages, mivivienda credits, loans to small businesses and deposits. We preserved or increased our market share in all of them.

One of the large projects that were completed successfully was the Financiera Solución – BCP merger. This implied exhaustive and detailed work to receive all clients with optimum service and care so that this merger would not affect them.

Competition between banks is stronger than ever and requires preparation at all levels of value proposals to clients in order to fulfill their needs. To do so, it is necessary to create effective retention mechanisms. Client segmentation allows us to make different proposals for each client-

bank relationship and retain clients not only through a large array of products, but also through service quality, which is the fundamental basis for future business growth and sustainability.

As for sales, Marketing went on developing and implementing its CRM (Client Relation Management) strategy. One of the pillars of this strategy is a consolidated database including the clients' historical financial behavior to identify opportunities and anticipate clients' needs. Updated information on our clients has permitted us to improve service and optimize service time through our channels.

Several other management tools were developed using the Bank's entire network to provide good service.

These great efforts have a final

de esta estrategia es la consolidación de la base de datos con la historia del comportamiento financiero de los clientes en el sistema, para poder identificar oportunidades y anticiparnos a sus necesidades. Contar con la información al día de nuestros clientes nos ha permitido mejorar el nivel de servicio y optimizar el tiempo de atención en los canales. Además se desarrolló diversas herramientas de gestión que utiliza toda la red del Banco para brindar un buen servicio.

Estos grandes esfuerzos tienen el objetivo final de mejorar la satisfacción del cliente. En eso hemos establecido los lineamientos del negocio para mantener el liderazgo en el sistema financiero.

Recursos Humanos

La División de Recursos Humanos tiene como misión ser un socio estratégico de la organización al brindar asesoría integral en la gestión de los recursos humanos, dentro de un clima que satisfaga las expectativas de realización profesional y personal de los colaboradores. Para ello, nuestros esfuerzos apuntan a consolidar la Cultura BCP, con un estilo abierto y participativo, centrado en el desarrollo de las personas, donde se promueva el trabajo en equipo y el reconocimiento, donde las relaciones se desarrollen en un ambiente de cordialidad y calidez, con una comunicación multidireccional y activa participación de cada colaborador.

Durante el año continuamos con el Programa de Desarrollo de Habilidades Directivas,

objective: satisfying clients. We have established business guidelines to ensure leadership within the financial system.

Human Resources

The Human Resources Division's mission is being a strategic partner to the organization by providing comprehensive consulting on human resource management, within an environment that promotes fulfillment of professional and personal workers' expectations. To do so, our efforts focus on consolidating BCP culture with an open and participatory style aimed at developing people, promoting teamwork and acknowledgment, and developing relations in a cordial and warm environment with the active participation of each worker.

This year we will continue with the Managerial Skills Development Program launched in 2000 and which provides managers with management tools to train and leverage BCP leaders. Similarly, we will continue designing career lines and succession plans aimed at enriching the professional development of each institution member, expanding their skills and expertise for different positions, and ensuring continuity in key positions and among office heads. Likewise, the Competence Model continued to be implemented.

As part of the Performance Improvement System, we have continued working on following-up compliance with objectives, complementing alignment and attaining defined targets at individual, team and corporate levels, reinforcing

Con el fin de satisfacer las necesidades del cliente, el BCP crea mecanismos necesarios para su fidelización y retención

In order to satisfy clients needs, BCP implements the necessary strategies to ensure clients' loyalty and retention

**Se continuó con el diseño de líneas de carrera
y planes de sucesión, dirigidos a enriquecer
el desarrollo profesional de cada colaborador**

*We continued designing career line and
succession plan strategies aiming at enriching
each employee professional development*

iniciado en el 2000, que brinda a los directivos herramientas de gestión de sus colaboradores para potenciar a los líderes BCP. Asimismo, continuamos con el diseño de líneas de carrera y planes de sucesión, dirigidos a enriquecer el desarrollo profesional de cada integrante de la institución, sus habilidades y experiencias en diferentes puestos, garantizando la continuidad de las jefaturas y puestos clave. Igualmente se continuó con la implementación del Modelo de Competencias.

Como parte del Sistema de Mejora del Desempeño continuamos trabajando en el seguimiento del cumplimiento de los objetivos trazados, complementando el alineamiento y consecución de las metas tanto individuales como de equipo y corporativas, reforzando así el coaching personalizado.

Asimismo, dentro de la política de ligar la compensación a los resultados del negocio, continuamos con la implementación de sistemas de compensación variable en diversas unidades del BCP, logrando que la compensación se convierta en un verdadero soporte para alcanzar las metas de negocio.

Como parte de los programas de difusión de las políticas de recursos humanos, se desarrollaron talleres de Gestión de compensaciones, a nivel nacional, explicando las herramientas con las que se realiza la valoración y evaluación de los puestos, así como la asignación de remuneraciones equitativas y competitivas. De manera similar, se realizó la campaña de relanzamiento del Programa Seguro Médico Familiar, así como los programas de prevención de salud para nuestros colaboradores y sus familias.

personalized coaching.

Likewise, within the policy of relating compensation to business results, we continued implementing variable compensation in several BCP units, so compensation becomes an effective support to reach business goals.

As part of dissemination programs of human resource policies, compensation management workshops were developed for all the personnel nationwide to explain the tools with which position assessment and evaluation is performed, as well as assignment of equitable and competitive remunerations. Similarly, the Family Medical Insurance Program and healthcare preventive programs for our workers and their families were re-launched.

This year we will continue supporting

the development of Master Degrees among our workers through the High Specialization Fund. We will also start with a new MBA Management - BCP group at Centrum Católica, specialized in Strategic Management. Together with Universidad Ricardo Palma, we are also developing the BCP Professionalization Program, through which our workers may follow university studies in said university. An agreement was also signed with the main universities so they acknowledge Service Promoter and assistant and auxiliaries at the Central Processes unit activities as professional training. Finally, the Academic Excellence Program was designed to reward the best university students among our Service Promoters at the end of each academic semester.



Este año continuamos apoyando el desarrollo de estudios de Maestría de nuestros colaboradores a través del Fondo de Alta Especialización. Además, iniciamos la segunda promoción del MBA Management - BCP en Centrum Católica, con especialización en Dirección Estratégica, y de manera conjunta con la Universidad Ricardo Palma desarrollamos el Programa de Profesionalización BCP, a través del cual nuestros colaboradores podrán cursar estudios universitarios en dicho centro. También se firmó un convenio con las principales universidades de Lima mediante el cual reconocen como prácticas pre profesionales tanto las actividades de los Promotores de Servicio como las de los auxiliares y asistentes de la unidad de Procesos Centrales. Por último, se diseñó el Programa de Excelencia Académica, que premiará, al término de cada ciclo académico, a los mejores estudiantes universitarios que cumplen funciones de Promotores de Servicio.

Abocados al cumplimiento de la visión del Banco de contar con “personal altamente calificado y motivado”, se consolidaron los Programas de Desarrollo, así como el Programa de Calidad de Servicio. Se establecieron los lineamientos generales del Programa de Desarrollo Individual – PDI –, mediante el cual cada colaborador es responsable, junto a su jefatura, de su desarrollo y capacitación. Durante el 2004 se alcanzó las 67.1 horas anuales de capacitación per capita, impartidas no sólo de manera presencial sino a través de @prendamos.com, portal intranet / internet de capacitación.

Finalmente, cabe destacar la realización de la segunda Encuesta Interna de Opinión-Credicorp, la que contó en el caso del Banco con una participación superior al 93% de la

**Se realizó la campaña de programas
de prevención de salud para nuestros
colaboradores y sus familias**

*The Bank organized a healthcare prevention
campaign for its employees and their families*

Devoted to meeting the Bank's vision of having "highly qualified and motivated employees" we consolidated Development Programs and the Service Quality Program. The general guidelines of the Individual Development Program (PDI) were established. Through PDI each worker is responsible, together with their respective head office for their own development and training. During 2004, 67.1 annual training hours per capita were provided both on face-to-face training and through the Internet portal @prendamos.com (Let's learn), a training Intranet/internet portal.

Besides, the second Credicorp Opinion Survey was carried out and more than 93% workers participated voluntarily, thus conveying their opinions and fulfillment degree concerning several aspects that

impact their work and relationship with the Bank.

Community Support

The Image and Public Relations Unit's mission is to reaffirm BCP's leadership within the domestic financial system, assuming the social commitment it has with the country through support to institutions that help the neediest, that promote sports initiatives and cultural development in Perú.

As every year, Banco de Crédito carried out a number of activities aimed at complying with the proposed objectives. Thus, it organized the "Fourth Fundacult Meeting", where 20 financial entities participated, in Cuzco. This is an organization grouping Iberian-American financial entities that develop educational,

Con el patrocinio del BCP, se desarrolló el Programa “Matemáticas para todos”, con la participación de más de 52,000 alumnos y 1,000 profesores

BCP sponsored the “Mathematics for Everyone” Program. More than 52,000 students and 1000 teachers participated

población total. En ella los colaboradores participaron de manera voluntaria, transmitiéndonos sus opiniones y grados de satisfacción respecto a diversos aspectos que influyen en el desarrollo de sus funciones y relación con el Banco.

Apoyo a la Comunidad

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

Como todos los años, el Banco de Crédito realizó una serie de actividades dirigidas a cumplir con los objetivos planteados. Así, organizó, en la ciudad del Cusco, el “4to Encuentro de Fundacult”, organismo que agrupa a entidades financieras iberoamericanas que desarrollan programas educativos, culturales y de apoyo social en sus países. Se estudió el tema “La Responsabilidad Social y la Ética Empresarial” y participaron representantes de 20 entidades financieras.

Por otro lado, se desarrolló en Lima la “45 Asamblea Anual de Gobernadores del Banco Interamericano de Desarrollo BID”, a la cual asistieron cerca de 4 mil representantes de los países asociados. En la recepción ofrecida por el BCP en la sede de La Molina se presentó la muestra de arte titulada “Las Plumas del Sol y los Ángeles de la Conquista”, donde los concurrentes pudieron apreciar un selecto conjunto de lienzos, esculturas, ceramios y textiles

cultural and social support in their countries. The subject “Social Responsibility and Business Ethics” was discussed.

On the other hand, the “45th Annual Assembly of the Interamerican Development Bank – IDB – Governors”, was attended by nearly 4 thousand representatives. At the reception offered by BCP in La Molina headquarters, an art exhibit entitled “The Sun’s Feathers and the Conquering Angels”, where attendants could see a select set of paintings, sculptures, pottery and textiles facilitated by national and private museums, as well as by private collectors.

Besides, Banco de Crédito BCP and ADEX commemorated this year the “25th Anniversary of the Mercurio Awards” at a well-attended ceremony at our

headquarters. The President of Perú, high government authorities and export leaders attended the ceremony.

Among the activities to support cultural development BCP organized an exhibit to commemorate the 400th anniversary of the Lima Cathedral construction. It presented the conservation and restoration works of the cathedral’s real estate and movable goods under the aid of Banco de Crédito BCP along the last four years. Two books were presented later on: “La Basílica Catedral de Lima”, XXXI volume of the Arte y Tesoros del Perú collection and “Raimondi, un mensaje vigente”, edited by our institution through the Universidad de Lima editorial fund, to commemorate the 180th anniversary of Antonio Raimondi’s birth.



que fueron facilitados por museos nacionales y privados y coleccionistas particulares.

Además, cabe destacar que el Banco de Crédito BCP y ADEX celebraron, el “25° Aniversario de los premios Mercurio”. Se contó con la presencia del señor Presidente de la República, de altas autoridades del Gobierno y de los líderes del sector exportador.

Entre las actividades de apoyo al desarrollo cultural el BCP organizó, con motivo de conmemorarse el 400 aniversario de la iniciación de la construcción de la Catedral de Lima, una exposición en la cual se mostraron los trabajos de conservación y restauración de su patrimonio mueble e inmueble realizados bajo el auspicio del Banco de Crédito BCP en los últimos cuatro años. Posteriormente, llevó a cabo la presentación de dos libros: “La Basílica Catedral de Lima”, XXXI tomo de la Colección Arte y Tesoros del Perú, y “Raimondi, un mensaje vigente”, este último editado por nuestra Institución a través del Fondo Editorial de la Universidad de Lima, al celebrarse el 180 aniversario del nacimiento de Antonio Raimondi.

El Banco participó, junto con la Asociación Cultural Nueva Acrópolis, en el “XXI Concurso Nacional Interescolar de Música”, tal como lo viene haciendo desde su creación, y contribuyó a la reafirmación de los valores nacionales participando en el sostenimiento de los Concursos Nacionales de Caballos Peruanos de Paso y de Marinera Norteña.

Para reforzar el compromiso con el desarrollo de la educación en el país se desarrolló, por tercer año consecutivo, el Programa “Matemáticas para todos”, con el patrocinio del BCP y la participación del Grupo Apoyo. Cabe resaltar que más de 52 mil alumnos y mil profesores, previamente capacitados, formaron parte de este programa. El impacto social de

Together with Asociación Cultural Nueva Acrópolis, the Bank participated in the “XXI National Inter-school Music Contest”, as it has done since the first contest. The Bank also supports the Peruvian Paso Horse and Marinera Norteña National Competitions.

In order to reinforce our commitment with the development of education in the country the “Maths for everyone” program was launched for the third year in a row, supported both by BCP and Grupo Apoyo. More than 52,000 students and 1,000 previously trained teachers made part of this program. The activity’s social impact turned its website, www.20enmate.com, into the best Peruvian website in 2004 in the Education and Science category. We must underscore

that BCP is the sole sponsor of this website. The award was granted by Asociación de Empresas (ADEPSEP) and UPC. Immediately after, it was acknowledged as a case of success at EISTA (International Conference on Education and Information Systems, Technologies and Applications) that took place in Orlando, Florida.

Additionally, together with El Comercio newspaper our Bank launched the “What Happens with the World?” contest to promote reading among high school and primary school students in the entire country.

Regarding sports, the Bank supported the National Novel Volleyball and Athletics Championship, where 3,116 schoolgirls and 3,000 schoolboys

Nuestra institución asumió el compromiso social con nuestro país y apoyó la campaña Teletón 2004 y la colecta Ponle Corazón

Our institution evidenced its social commitment with the country by supporting the 2004 Teletón and “Ponle Corazón” collection

Como en años anteriores, el BCP apoyó los campeonatos nacionales de vóley y atletismo, en los cuales participaron más de 6,000 niños y jóvenes

As in former years, BCP supported the National Volleyball and Athletics Championships, which included more than 6,000 participating children

la actividad determinó que su página web *www.20enmate.com*, de la que somos patrocinadores exclusivos, fuese considerada como "La mejor página web peruana 2004" en la categoría Educación y Ciencia, calificación otorgada por la Asociación de Empresas (ADEPSEP) y la UPC. Inmediatamente después se le reconoció como "Caso de Éxito" en la EISTA (*International Conference on Education and Information Systems, Technologies and Applications*) realizada en Orlando, Florida.

Además, conjuntamente con el diario El Comercio de Lima se desarrolló el concurso "¿Qué ocurre en el mundo?" para incentivar escolares de secundaria y primaria de todo el país.

En lo referente al deporte, apoyó los campeonatos Nacionales (Semilleros) de vóley y atletismo, en el cual participaron respectivamente, 3,116 niñas y 3 mil niños y jóvenes. Durante el año, y en coordinación con el Patronato Nacional del Deporte, hizo entrega de losas deportivas en los distritos de Ate, Independencia, Ventanilla y San Borja.

El BCP asumió el compromiso social con nuestro país y apoyó, al igual que en años anteriores, las Campañas TELETÓN 2004, organizada para recaudar fondos en beneficio del Hogar Clínica San Juan de Dios; "El Rastrillo" a favor de los hogares Nuevo Futuro; la colecta "Ponle Corazón" a favor de la Fundación Peruana de Lucha contra el Cáncer y El Bazar de Navidad organizado por la Asociación de Emergencia Ayacucho. Además, fueron incorporados 9 jóvenes al BCP, para ayudar con la obra desarrollada por el Centro Ann Suvillan del Perú.

El BCP fue el auspiciador principal de la Exposición Anual de Decoración y Diseño CasaCor Perú 2004, realizada en el cuartel San Martín, lugar donde se ejecutaron trabajos de

participated. During the year, and in coordination with the National Sports Board, the Bank inaugurated sports courts in the Lima districts of Ate, Independencia, Ventanilla and San Borja.

BCP assumed the social commitment with our country and supported the TELETÓN 2004 Campaign, as it did in former years. This campaign was organized to collect funds to benefit the San Juan de Dios Home and Clinic. It also supported "El Rastrillo" for Nuevo Futuro homes, the "Ponle Corazón" collection for the Peruvian Cancer Foundation and the Christmas Bazaar organized by the Emergency Association of Ayacucho. Besides, nine persons were hired at BCP to aid in the work developed by the Ann Sullivan Center of Perú.

Finally, Banco de Crédito was the main sponsor at CasaCor Perú 2004, an Annual Decoration Exhibit which took place this time at the San Martín Barracks, where recovery and conservation works were carried out in all of its rooms. The funds collected this year benefited the work of the Ann Sullivan Center of Perú.

Systems and Organization

The Systems and Organization Division's mission is the technological partner of the Corporation's businesses. It is in charge of organizing and managing IT and communications, at designing and improving processes and at providing technological and organizational consultation.

During 2004, investment on

recuperación y conservación en todos sus ambientes. Los fondos recaudados este año fueron a beneficio de la labor realizada por el Centro Ann Sullivan del Perú.

Sistemas y Organización

La División de Sistemas y Organización tiene como misión ser el socio tecnológico de los negocios de la Corporación. Se encarga de habilitar y gestionar los sistemas de cómputo, las comunicaciones, y el diseño y mejora de procesos, además de brindar asesoría en aspectos tecnológicos y de organización.

Durante el 2004 la inversión en equipamiento y programas alcanzó los US\$ 18,3 millones. Los esfuerzos más relevantes estuvieron dirigidos a la implementación de importantes proyectos, como las adecuaciones de los sistemas para cumplir con la ley del (ITF), la fusión con Financiera Solución, la integración de la red de cajeros automáticos del Banco de Crédito de Bolivia para su administración desde Lima, la consolidación del sistema COBIS en las subsidiarias de Miami y Panamá, la puesta en producción de la Tarjeta Instantánea y la Línea Paralela como nuevos atributos de la Tarjeta de Crédito, y la creación de una tarjeta Credimás Negocios para la pequeña empresa. Asimismo se avanzaron proyectos relevantes, como el nuevo Telecrédito, el portal único de aplicaciones y los nuevos sistemas para el manejo de solicitudes de servicios y control de ventas y comisiones, cuyas implementaciones y resultados se verán en el 2005 y 2006. Finalmente, hubo una preocupación especial por mejorar, aún más, la seguridad de las transacciones de nuestros

Este año hubo una mayor dedicación para mejorar la seguridad de las transacciones en los Cajeros Automáticos y Banca por Internet
VíaBCP

More attention was given this year to improvements in security in ATM and Internet Banking transactions

equipment and programs reached US\$ 18.3 million. The most relevant efforts were aimed at implementing important projects, such as system adaptation to comply with the ITF law, to cope with the merger with Financiera Solución, the integration of the Banco de Crédito de Bolivia ATM network so they can be managed from Lima, the consolidation of the COBIS system in the Miami and Panama subsidiaries, the implementation of new attributes to our credit card through Instant Card and Additional Credit Line and the creation of a Business Debit Card - Credimás Negocios- for small businesses. Likewise, several other key projects were advanced, as the new Telecrédito, the single application portal and the new systems for managing

service requests and sales control and commissions. The results of these implementations will be evidenced in 2005 and 2006. Finally, there was special dedication in the Division to improve even more transaction security for our clients in the Banks distribution channels, especially ATMs and Internet Banking.

In 2004 the Division faced two important challenges due to their high impact and little time for implementation. The first one was to adapt the BCP and BCB systems to both countries' ITF under a corporate system. The second was to include former Financiera Solución account and client information in the BCP, also creating the Solución Negocios Card, an innovative product for the small business segment. Both projects ended

Este año se crearon las Tarjetas Solución

Negocios y Credimás Negocios, ambos

productos innovadores orientados

al segmento de pequeñas empresas

The Solución Negocios and Credimás

Negocios cards were implemented this year,

targetting the small and micro business

segments with innovative products

clientes, especialmente en los Cajeros Automáticos y Banca por Internet VíaBCP.

En el 2004 la División tuvo dos grandes retos, debido a su alto impacto, importancia y escaso tiempo de implementación. El primero fue adecuar, bajo un esquema corporativo, los sistemas del BCP y BCB a las leyes del ITF de los respectivos países. El segundo fue incorporar a los sistemas del BCP la información de los clientes y cuentas de la ex Financiera Solución, creando además la Tarjeta Solución Negocios, producto innovador para el segmento de pequeñas empresas. Ambos proyectos fueron concluidos dentro de los plazos establecidos y sin afectar la operatividad de las empresas, gracias al esfuerzo y rápida reacción de todos los equipos involucrados.

Finalmente, durante el año 2004 se continuó trabajando en la simplificación de procesos del Banco, cuestionando las actividades para eliminar aquellas que no generan valor y definiendo estándares de servicio al cliente mediante indicadores de tiempo de ciclo totales y parciales, con el objetivo de establecer un compromiso con el cliente y garantizar un adecuado alineamiento de cada unidad que participa en los procesos analizados. Cabe destacar las mejoras realizadas en los procesos de desembolso de pagarés y letras, apertura de cuentas corrientes, venta de créditos hipotecarios y de créditos a la pequeña empresa, apoyándose, para ello, en conceptos como la digitalización de documentos para eliminar los tiempos de envío, la descentralización de ciertos procesos crediticios y la asesoría especializada en contacto directo con el cliente.

within the foreseen dates and without affecting the companies' operations thanks to the effort and quick reaction of all teams involved.

Finally, during 2004 we continued working to streamline the Bank's processes, testing activities and eliminating those that did not add value, and defining client service standards through total and partial time indicators, aimed at establishing a commitment to clients and at guaranteeing appropriate alignment of each unit that participates in the processes under analysis. We improved our IOU and bills of exchange disbursement, the opening of current accounts, the sale of mortgages and loans to small businesses through digitalization of documents to minimize sending time,

while decentralizing some credit processes and the rendering of specialized advisory in face-to-face relations with clients.

Directorio y Comité Ejecutivo

Board of Directors and Executive Committee

Directorio		Board of Directors
Dionisio Romero S.	Presidente	Chairman
Luis Nicolini	Vicepresidente	Vice Chairman
Jorge Camet	Director	Director
Fernando Fort	Director	Director
Eduardo Hochschild	Director	Director
Juan Bautista Isola	Director	Director
Reynaldo Llosa	Director	Director
Luis Nieri	Director	Director
Dionisio Romero P.	Director	Director
Juan Carlos Verme	Director	Director
Luis Enrique Yarur	Director	Director
Arturo Woodman	Director Alterno	Alternate Director
Comité Ejecutivo		Executive Committee
Dionisio Romero S.	Presidente	Chairman
Luis Nicolini	Vicepresidente	Vice Chairman
Fernando Fort	Director	Director
Reynaldo Llosa	Director	Director
Juan Carlos Verme	Director	Director

Gerencia

Management

	Gerencia	Management
Raimundo Morales	Gerente General	General Manager
Carlos Muñoz Fernando Dasso Roberto Spada Alfredo Montero	Gerente General Adjunto Mercadeo Riesgo Banca de Personas Agencia Miami	Deputy General Manager Marketing Retail Banking Credit Risk Miami Agency Manager
Javier Otero Enrique Rizo Patrón Fernando Fort Carlos Morante Renzo Ricci	División Banca Personal Banca Exclusiva Banca de Negocios Banca Pequeña Empresa Banca de Consumo	Retail Banking Division Exclusive Banking Small Business Banking Micro Business Banking Consumer Banking
Luis Eduardo Romero Edgardo Llosa José Ortiz Ricardo Rojas	División Banca de Servicios Canales de Atención Procesos Centrales Cobranzas Banca Minorista	Service Banking Division Distribution Channels Central Processes Recoveries, Retail Banking
Ricardo Bustamante Alvaro Correa Dusan Luksic Carlos Herrera Patty Canales	División de Sistemas y Organización Soluciones de Negocios Producción de Sistemas Desarrollo de Sistemas Arquitectura e Integración Tecnológica	Systems and Organization Division Business Solutions Systems Production Systems Development Information Technology Architecture
Pedro Rubio Gianfranco Ferrari Christian Laub Gonzalo Álvarez Calderón Andrés Ferrand Augusto Pérez	División Banca Corporativa y Empresarial Banca Corporativa Finanzas Corporativas Negocios Internacionales Finanzas Empresariales Servicios para Empresas	Wholesale Banking Division Corporate Banking Corporate Finance International Business Medium-term Financing Cash Management Services
Reynaldo Llosa Diego Caverio Luis Bouroncle José Luis Rodríguez Carlos Granda Javier Atkins Miguel Del Mar Gino Dodero	División Banca Empresarial Zona Lima 1 Zona Lima 2 Zona Sur Zona Norte 1 Zona Norte 2 Zona Norte y Sur Chico Zona Centro Oriente	Middle Market Banking Division Lima Region 1 Lima Region 2 Southern Region Northern Region 1 Northern Region 2 North-South Region Central-East Region

	Gerencia	Management
Walter Bayly Jorge Ramírez del Villar José Luis Muñoz José Hung Italo Muñoz Pablo Miñán	Gerente Central de Planeamiento y Finanzas División de Finanzas Contabilidad General Relaciones con Inversionistas Planeamiento Administración de Riesgos	Planning and Finance Manager Finance Division Accounting Investor Relations Planning Risk Management
José Luis Gagliardi Javier La Rosa Mario Ferrari Agustín Pestana Alvaro Carulla Juan Baldoceda José Ignacio Maúrtua	Gerente Central de Administración División de Recursos Humanos División Legal Administración Centralizada Relaciones e Imagen Institucional Inspectorado Calidad	Central Administration Manager Human Resources Legal Administration Relations and Institutional Image Compliance Quality
Roberto Andrade Alicia Franco Alvaro García Luis Rivera Pedro Bordarampé	División de Créditos Riesgo Bancos del Exterior y Corporativa Riesgo Mediana y Pequeña Empresa Seguimiento y Control de Créditos Cuentas Especiales	Credit Management Division Foreign Banks and Corporate Credit Risk Small and Medium Businesses Credit Risk Credit Review Special Accounts
Javier Maggiolo André Figuerola José Espósito Ignacio Aguirre Pablo Rojas	División de Mercado de Capitales Tesorería y Cambios Credibolsa Administración de Activos Banca Privada	Capital Markets Division Treasury & Foreign Exchange Credibolsa Assets Management Private Banking
Jorge Bellido Alcides Portocarrero	División de Auditoría Prevención de Lavado de Activos	Auditing Division Protection against Money Laundering
Fernando Palao	Secretaría General	Secretary of the Board