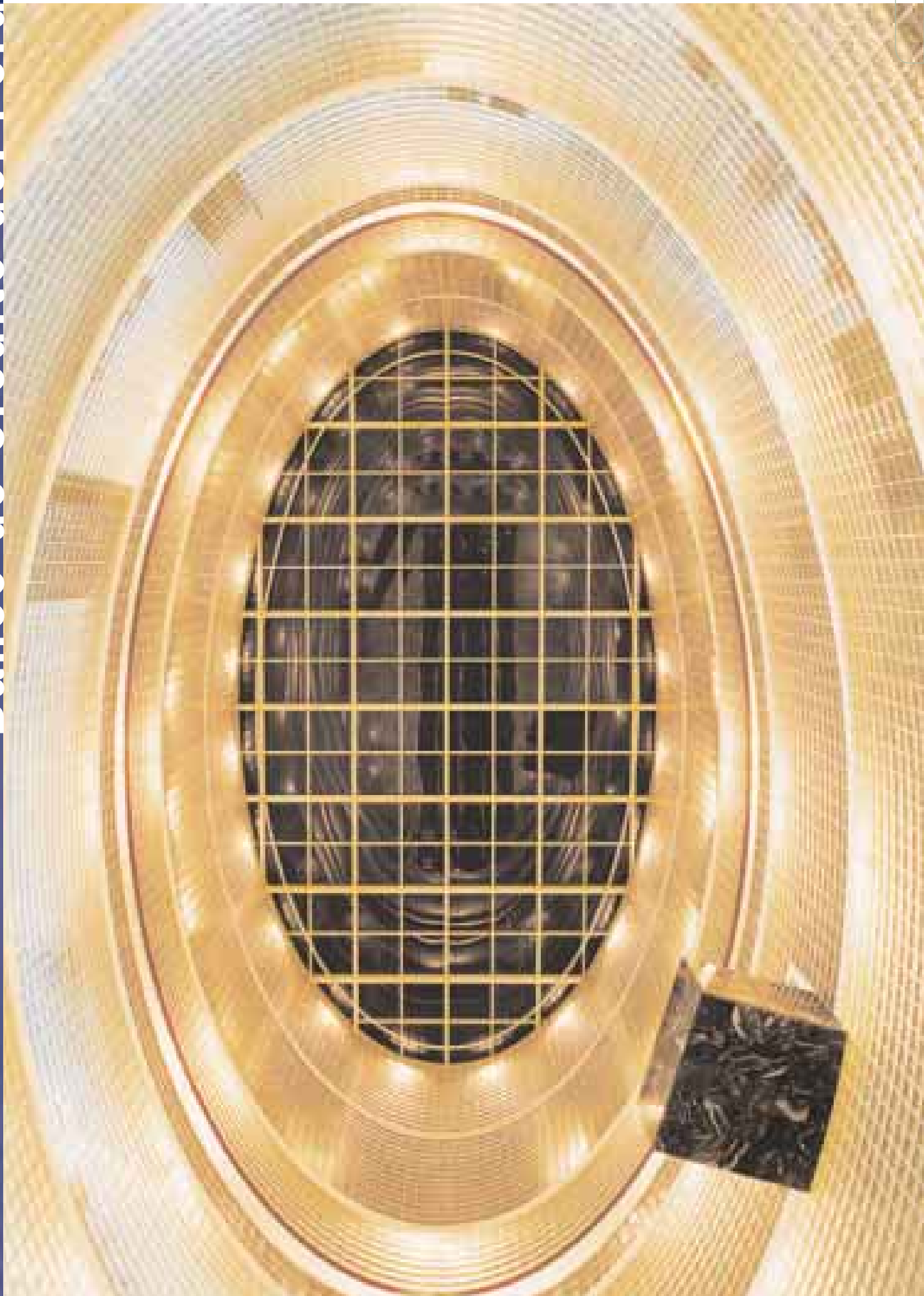


Banco de Crédito del Perú





Directorio

Board of Directors

Dionisio Romero*

Presidente Chairman

Luis Nicolini*

Vicepresidente Vice Chairman

Jorge Camet

Director Director

Fernando Fort*

Director Director

Reynaldo Llosa*

Director Director

Luis Nieri

Director Director

José Antonio Onrubia*

Director Director

Ernesto Raffo

Director Director

Juan Carlos Verme*

Director Director

Luis Enrique Yarur

Director Director

Carlos Bentín**

Director Director

Arturo Woodman

Director Alterno Alternate Director

(*) Miembro del Comité Ejecutivo Executive Committee
(**) Hasta diciembre 2001 Through December 2001

Gerencia Management

Raimundo Morales
Gerente General General Manager

Carlos Muñoz
Gerente General Adjunto Deputy General Manager

Fernando Dasso
Mercadeo Marketing

Roberto Spada
Riesgo Banca de Personas Risk, Retail

Carlos Morante
Banca Privada Private Banking

Alfredo Montero
Sucursal Nueva York Branch Manager New York

Javier Otero
División Banca Personal Retail Banking Division

Enrique Rizo Patrón
Banca Exclusiva Exclusive Banking

Alfredo Velasco
Banca de Negocios Business Banking

Maritza Podestá
Banca Institucional Institutional Banking

Renzo Ricci
Banca de Consumo Consumer Banking

Luis Eduardo Romero
División Banca de Servicio Banking Services Division

Alcides Portocarrero
*Procesos Centrales Central Operations
Operaciones Internacionales International Operations*

Edgardo Llosa
Canales de Atención Distribution Channels

Ricardo Rojas
Cobranzas Banca Minorista Recoveries, Retail

José Ignacio Maurtua
Comercio Electrónico E-Business

Ricardo Bustamante
División de Sistemas y Organización Systems and Organization Division

Alvaro Correa
Soluciones de Negocios Business Solutions

Dusan Luksic
Producción de Sistemas System Production

Fernando Palao
Secretaría General Secretary of the Board

Benedicto Cigüeñas
*Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas
Central Planning and Finance*

Jorge Ramirez del Villar
División de Finanzas Finance Division

José Luis Muñoz
Contabilidad General Accounting

José Hung
Relaciones con Inversionistas Investor Relations

Italo Muñoz
Planeamiento Planning

José Luis Gagliardi
Gerente Central de Administración Central Administration

Mario Ferrari
División Legal Legal Division

Javier La Rosa
División de Recursos Humanos Human Resources

Agustín Pestana
Administración Centralizada Administration

Alvaro Carulla
Relaciones e Imagen Institucional Institutional Relations

Edgardo Llosa
Procesos de Calidad Quality Assurance

Juan Baldoceda
Inspectorado Compliance

Gonzalo Zubiaga
División de Créditos Risk Management

Roberto Andrade
Riesgo Crediticio Credit Risk

Pablo Miñán
Seguimiento y Control de Créditos Credit Review

Federico Muhletaler
Crédito Empresarial Restructuring Credit Group

Luis Viacava
Cuentas Especiales Special Accounts

Jorge Bellido
División de Auditoría Auditing Division

Sergio Málaga
Ofic. de Representación, Chile Rep. Office, Chile

Walter Bayly
Banca Empresarial y Corporativa Wholesale Banking

Reynaldo Llosa
Banca Corporativa Corporate Banking

Gianfranco Ferrari
Finanzas Corporativas Corporate Finance

Gonzalo Alvarez Calderón
Banca Corresponsal Correspondent Banking

Andrés Ferrand
Finanzas Empresariales Medium-term Financing

Franco Giuffra
Servicios para Empresas Cash Management Services

Pedro Rubio
División Banca Empresarial Middle Market Banking

Luis Rivera
Lima 1 Lima 1, Region

Luis Bouroncle
Lima 2 Lima 2, Region

José Luis Rodríguez
Zona Sur Souther Region

Carlos Granda
Zona Norte 1 Norther Region 1

Javier Atkins
Zona Norte 2 Norther Region 2

Miguel Del Mar
Zona Norte Sur Chico North-South Region

Gino Dodero
Zona Centro Oriente Central-East Region

Carlos Burneo
Negocios Agroindustriales Agribusiness

Javier Maggiolo
División Mercado de Capitales Capital Markets

Rinaldo Chiarella
Control Interno Controllor

José Espósito
Credibolsa Credibolsa

Christian Laub
Credifondo Credifondo

André Figuerola
Tesorería y Cambios Treasury & Foreign Exchange

Principales Indicadores | Financial Highlights

En millones de Nuevos Soles de diciembre del 2001 In millions of Nuevos Soles of December 2001

	1998	1999	2000	2001
Rentabilidad Profitability				
Utilidad neta Net profit	199.90	108.00	68.20	179.90
Utilidad neta por acción (S/. acción) Net profit per share (US\$ per share)	0.20	0.11	0.07	0.18
Retorno sobre patrimonio promedio Return on average equity ⁽¹⁾	11.80%	6.30%	4.10%	10.20%
Retorno sobre activos promedio Return on average assets ⁽¹⁾	1.00%	0.50%	0.30%	0.80%
Operativos Operations				
Gastos operativos sobre ingresos totales Operating costs over total income ⁽²⁾	58.90%	61.60%	57.70%	57.50%
Gastos operativos sobre activos promedio Operating costs over average assets ⁽¹⁾⁽²⁾	4.90%	5.10%	4.90%	5.00%
Otros ingresos sobre activos promedio Other income over average assets ⁽¹⁾	2.90%	2.90%	3.10%	3.30%
Balance (fin de período) Balance (end of period)				
Activos Assets	21,890	21,649	20,782	20,829
Préstamos netos Net loans	14,260	13,777	12,313	11,498
Depósitos Deposits	16,629	17,860	17,164	17,564
Patrimonio neto Net Equity	1,756	1,669	1,700	1,830
Capitalización (N° de veces) Capitalization (No. of times)				
Activo total sobre patrimonio Total assets over equity	12.50	13.00	12.20	11.40
Activos ponderados por riesgo sobre Patrimonio efectivo Risk-weighted assets over Regulatory Capital	10.40	9.60	8.40	8.20
Calidad de la cartera Loan Portfolio Quality				
Préstamos atrasados sobre préstamos Past due loans over total loans	6.50%	8.30%	9.10%	8.80%
Provisiones sobre préstamos atrasados Provisions over past due loans	88.50%	86.00%	94.50%	105.10%
Otros datos Other Information				
Número de acciones (en millones) No. of shares (in millions)	880	937	989	1,026
Precio promedio por acción (en soles) Average price per share (in soles) ⁽³⁾	1.98	1.94	1.78	1.32
Número de empleados Number of employees	7,510	7,522	7,417	7,747

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

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

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



Developments at Banco de Crédito

Evolución del Banco de Crédito

In 2001, Banco de Crédito del Perú exceeded its goals and achieved a significant recovery in profitability. The increase in profitability was based mainly on the notable improvement in the quality of the loan portfolio, making it less necessary to set aside provisions for past-due loans.

In addition to strengthening its balance sheet, the Bank has remained ahead of its competitors and has earned the renewed preference of its clients. In December 2001, the bank had a market share of 30.9% of total deposits in the banking system and 27.2% of total loans, while the second and third ranked banks had 20.6% and 19.7% respectively in deposits and 21.7% and 15.4% in loans.

The goal of increasing alternative sources of income led to the development of transactional services, resulting in the consistent growth of fee income. The advantage of having a wide range of products of the highest quality has made it possible for the bank to increase its income for fees and maintain its financial margin, offsetting the significant decrease in interest rates, despite the fall in loan volume.

The contraction of the loan business, which began in 1998, continued during 2001. Regardless of the lower demand for loans, the Bank was able to increase its share in the markets where it operates.

Consolidated net income for the year ended December 31, 2001 was S/.179.9 million equivalent to US\$52.2 million, two and a half times higher than net income of S/.68.6 million in 2000.

En el año 2001 el Banco de Crédito del Perú sobrepasó sus metas y logró una importante recuperación de su rentabilidad. El aumento de sus utilidades tuvo como base principalmente la mejora de la calidad de la cartera de créditos, que le permitió disminuir la necesidad de constituir provisiones para préstamos morosos.

Además de fortalecer su balance, el Banco ha podido mantenerse a la vanguardia de la competencia, mereciendo la renovada preferencia de sus clientes. En diciembre del 2001, alcanzó el 30.9% de participación en los depósitos totales, y el 27.2% de las colocaciones del sistema bancario peruano, mientras que el segundo y tercer banco tuvieron 20.6% y 19.7% de participación, respectivamente, en los depósitos, y el 21.7% y 15.4% en las colocaciones.

El objetivo de ampliar las fuentes alternativas de ingresos llevó a desarrollar servicios transaccionales, con resultados que están permitiendo generar consistentes aumentos de ingresos por servicios financieros. La ventaja de contar con una amplia gama de productos y servicios de óptima calidad le permitió al Banco incrementar sus ingresos por comisiones, y mantener el margen financiero frente a la importante disminución de las tasas de interés, no obstante la disminución del volumen de las colocaciones.

La contracción del negocio crediticio, que se inició en 1998, continuó durante el 2001, sin embargo, a pesar de la menor demanda de créditos, el Banco pudo incrementar su participación en los mercados en que opera.

La utilidad neta consolidada del Banco y sus subsidiarias del ejercicio 2001 fue de S/.179.9 millones, dos y media veces mayor a la utilidad del 2000, que fue de S/.68.6 millones. La utilidad sube entre los dos años debido a las menores provisiones de cartera, mayores ingresos no financieros y mejores resultados por exposición a la inflación, que compensaron un aumento de gastos por bienes adjudicados y contingencias.

El ingreso neto por intereses fue de S/.1,145 millones, cantidad similar a la del año anterior, lográndose contrarrestar el menor volumen de colocaciones y la disminución del margen de intereses mediante el recurso a fuentes de fondos de menor costo.

Los ingresos no financieros se incrementaron durante el año en 9.2%, llegando a S/.707 millones. Incidieron en este aumento los ingresos por comisiones bancarias, que crecieron en 11.0%.

Dentro del desempeño de las distintas unidades del Banco durante el 2001 destaca el éxito con que la Banca Corporativa compitió en el difícil segmento de las grandes empresas, con una estrategia integral de negocios, con líneas de créditos y servicios transaccionales adecuados a las necesidades de cada cliente. Los créditos corporativos mantuvieron su participación en el total de la cartera, alcanzando el 44.9%, equivalente a US\$1,653 millones, cantidad que representó una disminución del 6.4% comparada con el saldo del 2000.

Banca Empresas mantuvo en el año el nivel de sus colocaciones, después de finalizar la transferencia de clientes en dificultades financieras a la División de Crédito Empresarial, reduciendo así la morosidad de la cartera que gestiona. Esto le ha permitido concentrarse en desarrollar un plan destinado a profundizar la relación con sus clientes, ofreciéndoles una gama mejor y más amplia de productos y servicios, que utilizan la infraestructura y tecnología del Banco.

The rise in profit was mainly due to lower provisions for loan losses, higher non-interest income and to better results from exposure to inflation. These offset higher expenses for assets received in lieu of loan repayment and contingencies.

Net interest income was S/.1.2 billion, similar to the previous year and offsetting lower loan volume and the decline in net interest margin, by using lower-cost funding sources.

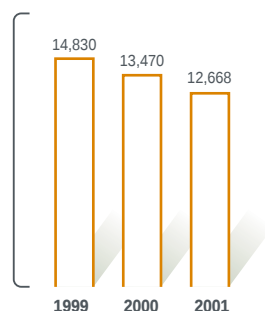
Non-interest income for the year 2001 improved 9.2%, reaching S/.707 million or US\$205.2 million. An important part of this increase in income came from fees on banking services, which grew 11%.

Among the individual units of the bank during 2001, the Corporate Banking division stands out. This unit competed in the difficult segment of large companies applying a comprehensive business strategy, offering credit lines and transactional services tailored to the needs of each client. Corporate loans maintained their 44.9% share of the Bank's total loan portfolio, reaching US\$1.7 billion, which nevertheless declined 6.4% compared with 2000.

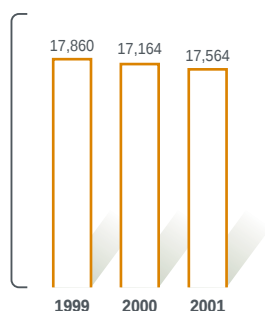
Middle Market Banking maintained through the year its loan volume, after completing the transfer of clients in difficult financial condition to the Business Credit Division, thus reducing the level of non-performing loans that it manages. This has allowed the Middle Market division to concentrate on developing a plan aimed at improving the relationship with its clients, offering them a better and wider range of products and services, taking advantage of the infrastructure and technology the Bank has to offer.

Retail Banking, by using techniques to identify the financial needs of each market segment,

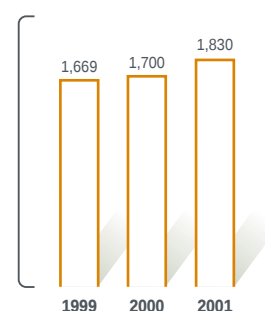
Colocaciones Totales
S/. Mn (const.) Total loans (S/. Mn)



Depósitos totales
S/. Mn (const.) Total loans
Mn (const.)



Patrimonio Neto
S/. Mn (const.) Net Equity
S/. Mn (const.)



continued to develop lines of credit, services and delivery channels focused on improving client satisfaction and the profitability of the relationships. In 2001, special attention was placed on building up the mortgage credit market and the use of credit and debit cards. With loans reaching US\$1.0 billion at the end of 2001, the participation of this division in the overall loan portfolio increased to 28.0%.

The positive evolution of loan quality was to a large extent due to the strict application of risk

Banca Minorista, mediante técnicas de identificación de las necesidades de servicios financieros en cada segmento de su mercado, continuó desarrollando líneas de crédito, servicios y canales de atención enfocados a satisfacer al cliente, y a la vez rentabilizar debidamente la relación. En el 2001 se puso especial atención en potenciar los créditos hipotecarios y el empleo de



evaluation policies by the Credit Division and to an intense effort to recover impaired loans by the work-outs unit. At the same time, through the evaluation of restructuring plans under the Agriculture Financial Relief (RFA) program, a total of US\$55 million refinanced operations were approved.

In 2001, the Bank continued improving the quality of client services through the creation of innovative financial products and services, which is the key of its strategy to maintain leadership among financial institutions. Quality measurements confirm that progress is being made in the right direction. Consistent improvements have been shown in client satisfaction indicators, with 93% of clients being satisfied with the services they receive and 51% completely satisfied.

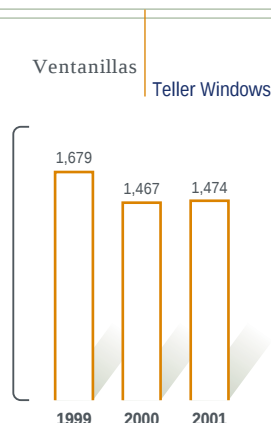
Among the improvements in transactional, or "cash management" services, we should mention the new system of information and handling of the

tarjetas de crédito y de débito. Con préstamos que alcanzaron US\$1,031 millones al final del 2001, se elevó la participación de esta banca a 28.0% del total de las colocaciones del Banco.

La positiva evolución de la calidad de la cartera de créditos se debe en gran medida a la estricta aplicación de políticas de evaluación de riesgos por la División de Créditos y a la intensiva gestión de recuperación establecida por la unidad de cuentas especiales. Así mismo, se coordinó la evaluación de los planes de reestructuración del Programa de Rescate Financiero Agrícola (RFA), pudiéndose concretar operaciones por aproximadamente US\$55 millones.

En el 2001 el Banco prosiguió mejorando la calidad de los servicios a sus clientes, mediante la generación de productos y servicios financieros de vanguardia, lo cual constituye la estrategia para mantener su liderazgo entre las instituciones financieras. Las mediciones de calidad confirman que se está avanzando correctamente, con consistentes mejoras en indicadores de satisfacción de los clientes, alcanzando ya el 93% de clientes satisfechos con los servicios que reciben, y suben a 51% aquellos que se consideran totalmente satisfechos.

Entre las innovaciones llevadas a cabo en el 2001 de los servicios transaccionales, que ofrece el Banco, destaca el sistema de información y expedición del servicio de cobranza de letras, el servicio de factoring electrónico por internet, y las importantes funciones añadidas al sistema de banca electrónica Telecrédito



Infoxpress. Por su parte, el portal viaBCP amplió su gama de servicios y productos, incluyendo asesorías inmobiliaria, personal, en inversiones y compras, tanto para personas como para empresas; además de poner todas las funciones de la banca al alcance de las computadoras personales. Los distintos servicios transaccionales demuestran la preferencia de los clientes y el gran potencial que tienen con tasas de crecimiento que exceden el 30% anual en el volumen de transacciones y en ingresos por comisiones.

A continuación se presenta un resumen de los principales logros alcanzados en el 2001:

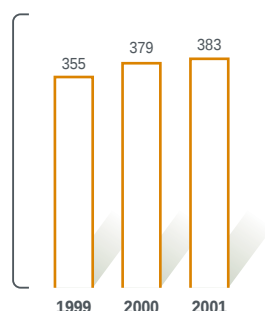
- La utilidad neta del 2001 subió 162% comparada con la del 2000.
- Mejoramiento continuo de los indicadores de calidad de cartera, disminuyendo la morosidad y su cobertura con provisiones ya excede del cien por ciento.
- Progresivo impulso al desarrollo de productos transaccionales.
- Mediante diversos programas de mejora continua de calidad suben los índices de satisfacción de los clientes.
- Se incrementó la participación de mercado en el total de los depósitos y colocaciones del sistema.
- Se asume el liderazgo en créditos hipotecarios con el 25% de participación de mercado.
- Se compensó la disminución del volumen de las colocaciones con mayores ingresos no financieros.
- El Banco se mantuvo a la vanguardia en el Perú de la banca electrónica con el portal viaBCP, el que amplió su capacidad, funciones y servicios.

collections service, the electronic factoring service through the Internet, and the important functions added to the electronic banking system, TeleCrédito Infoxpress. At the same time, the viaBCP internet portal expanded its range of services, including advice in personal areas, real estate, investments and purchases, for individuals as well as companies, in addition to making all of the Bank's services accessible through personal computers. The varied transactional services demonstrate the preference of clients and their great potential is shown by their annual growth rates of 30% in transaction volumes and related fee income.

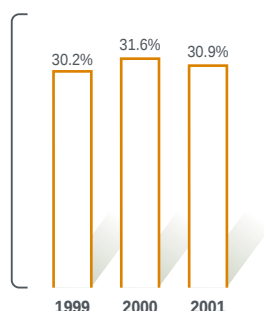
We now summarize the main achievements of Banco de Crédito in 2001:

- Net profit rose 162% compared with 2000.
- Continued improvement of loan quality indicators, with a decline in the ratio of non-performing loans and coverage for past-due loans now exceeding 100%.
- Predominance of the development of transactional or "cash management" services.
- Increased levels of client satisfaction through the application of various quality improvement programs.
- Increased market share in total deposits and loans.
- The Bank assumed leadership in the mortgage credit market with a market share of 25%.
- The lower volume of loans was offset by higher non-financial income.
- The Bank stayed in the forefront of electronic banking services in Perú with its Internet portal

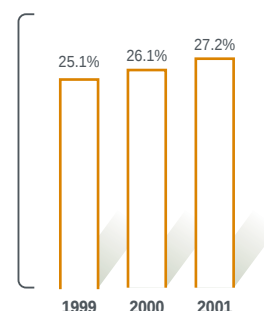
ATMs
ATMs



Participación de Mercado: Depósitos (%)
Market Share: Deposits (%)



Participación de Mercado: Colocaciones (%)
Market Share: Loans (%)



viaBCP, which expanded its capacity, functions and services.

- The renewed drive in the use of credit and debit cards resulted in the increase in the number of credit cards as well as income from fees.

The outlook for 2002 is positive, although we expect the adverse economic environment to continue, which will not favor growth in loan volume or financial services. In this context, conservative credit policies will be maintained, meaning loan quality will continue to improve and provisioning requirements will lessen. At the same time, the bank will continue with its policies of containing costs, revising procedures to make them simpler and more efficient. The Bank will focus its efforts on accelerating growth of new financial services geared to satisfying the needs of under-banked clients, on taking advantage of the available installed capacity, while leveraging the Bank's high level of technological expertise and the potential of its personnel to provide services of the highest quality.

- El renovado impulso al empleo de tarjetas de crédito y de débito ha tenido como resultado el incremento del número de tarjetas y del ingreso por comisiones.

Las perspectivas para el presente año 2002 son positivas, aunque se espera que continúe el entorno económico adverso, lo que no favorecerá el crecimiento de los volúmenes de créditos ni de los servicios financieros. En este contexto, se mantendrán las conservadoras políticas crediticias, con las que se espera continuar mejorando la calidad de la cartera. Asimismo, proseguirá la política de contención de costos, revisando los procedimientos para hacerlos más eficientes y sencillos. El Banco orientará sus esfuerzos para acelerar el ritmo de crecimiento de nuevos servicios financieros, dirigidos a satisfacer necesidades de los clientes menos bancarizados, aprovechando la capacidad instalada disponible, el alto nivel tecnológico alcanzado y el potencial del personal para brindar servicios de la más alta calidad.