

BANCA COMERCIAL: GANANDO PARTICIPACIÓN DE MERCADO



LA CREACIÓN DEL ÁREA DE SOPORTE OPERATIVO PERMITIÓ QUE SE LOGRARAN MEJORAS SUSTANCIALES EN LA AGILIDAD DEL SERVICIO BRINDADO EN BENEFICIO DE LOS CLIENTES, CON 86% DE LAS OPERACIONES ATENDIDAS EN LOS PLAZOS ESTABLECIDOS.

MEMORIA ANUAL 09
ES TIEMPO DE CREER,
ES TIEMPO DE CRECER
← 58 // 59 →

Durante el 2009 la banca comercial logró un crecimiento en su cartera de colocaciones vigentes de 6.0%, cifra por encima del -0.3% de decrecimiento registrado por el mercado. Con este crecimiento, Interbank alcanzó una participación de mercado de 8.2%, aumentando de un 7.0% en el 2007 y 7.7% en el 2008.

Banca Corporativa

En el 2009, los ingresos de la banca corporativa de Interbank crecieron 55% en relación al 2008, y, gracias a un uso 8% más eficiente de los recursos, se logró generar S/. 22 por cada S/.1 gastado. El gasto por provisiones fue, a su vez, 68% menor respecto del 2008, debido principalmente a la mejora en la calidad de la cartera. Todos estos factores determinaron un incremento de 81% en el margen de contribución.

Este crecimiento es resultado de una estrategia de focalización en sectores claves de la economía tales como transporte, construcción, agroindustria y pesca, que permitió atraer nuevos clientes e incrementar la cartera en 18.4%, así como crecer las colocaciones en 45% en los sectores económicos mencionados.

La creación del área de soporte operativo permitió que se lograran mejoras sustanciales en la agilidad del servicio brindado en beneficio de los clientes, con 86% de las operaciones atendidas en los plazos establecidos.

Finalmente, este año la división recibió el encargo de liderar la organización de los principales eventos de carácter empresarial, los cuales contribuyeron a posicionar a Interbank en sectores estratégicos e identificar diversas oportunidades de negocio. Se realizaron un total de 52 eventos en el Perú y 4 en el exterior.

Banca Empresa

Durante el año 2009 la Banca Empresa logró una mayor participación de mercado, aprovechando diversas oportunidades en diferentes sectores estratégicos para el banco como agroindustria, construcción y gas y transporte, entre otros. Así, al cierre del periodo, la banca empresa logró captar un total de 800 clientes nuevos. La banca empresa incrementó sus colocaciones directas en S/.351 millones e indirectas en S/. 105 millones durante el año, mejorando su margen de contribución en un 72.5%.

Como parte del plan de expansión, se dividió la zonal de provincias en tres zonales y se incorporaron nuevos ejecutivos de negocios y asistentes comerciales, a fin de tener más presencia física en las diferentes plazas.

Un logro importante a destacar en el año fue la Certificación de Calidad ISO 9001 en la Banca Empresa Lima, que permitió estandarizar procesos, herramientas de gestión y buenas prácticas, redundando en una gestión más eficiente, ágil y homogénea.

Banca Institucional

Durante el 2009, la banca institucional profundizó su desarrollo, creciendo en la mayoría de rubros a lo largo del año. En colocaciones directas se alcanzó los S/. 96.3 millones y en depósitos los S/. 904.6 millones, implicando un crecimiento de 129.2% y 149.4% respectivamente respecto a diciembre del 2008. La contribución directa llegó a los S/. 61.2 millones, un incremento de 105.7% respecto al año anterior.

División Internacional

La coyuntura internacional del 2009 llevó a que los financiamientos de comercio exterior se redujeran en 25% en el sistema. No obstante la caída en saldos, la División Internacional de Interbank logró aumentar su participación de mercado, manteniéndose como uno de los principales proveedores de soluciones financieras para las empresas dedicadas a la importación y exportación.

En el 2009 la División Internacional continuó ampliando el abanico de productos y servicios que ofrece en comercio exterior. En julio lanzó la herramienta IBTrade, una solución vía web que permite a los usuarios acceder de manera rápida y segura a sus operaciones de comercio

exterior, así como realizar transacciones y efectuar el seguimiento de las mismas desde cualquier lugar del mundo, reduciendo el tiempo de procesamiento hasta en un 60%. A la fecha existen más de 200 empresas activas en el sistema que se verán beneficiadas a través de las mejoras en eficiencia generadas por el uso de esta solución.

Asimismo, se incorporó el producto Comex BPE dirigido a pequeñas empresas que desean ingresar al mundo del comercio exterior. Este producto brinda un servicio integral que incluye tanto soluciones financieras como inteligencia y asesoría comercial. Adicionalmente, el producto de factoring internacional viene mostrando una evolución positiva, alcanzando una participación de mercado del 25% al cierre del 2009.

Luego de dos años de funcionamiento, la Oficina de Representación de IFH Perú en Shanghai atiende a más de 400 empresas exportadoras e importadoras, facilitándoles información y contactos de primera mano que les permiten minimizar riesgos e incursionar en este importante mercado. Las "trading companies" ubicadas en Hong Kong y Shanghai continuaron ampliando sus servicios de intermediación



A PESAR DE LA DESACELERACIÓN DE LA ECONOMÍA PERUANA, SE LOGRÓ EXCEDER EL PRESUPUESTO EN APROXIMADAMENTE 71%, OBTENIENDO INGRESOS QUE REPRESENTAN UN INCREMENTO DE 246% EN RELACIÓN AL 2008.

MEMORIA ANUAL 09
ES TIEMPO DE CREER,
ES TIEMPO DE CRECER
← 60 // 61 →

comercial de importación y exportación, atendiendo operaciones con clientes de la cartera de banca corporativa y empresa.

Adicionalmente, este año Interbank logró certificar el 100% de los procesos relacionados a los productos y servicios de comercio exterior, obteniendo la Certificación ISO 9001 en "Servicios Internacionales y de Comercio Exterior". Interbank es el único banco en el sistema financiero que cuenta con esta certificación, ratificando su compromiso con la agilidad y eficiencia, en línea con las exigencias de los mercados internacionales.

Finanzas Corporativas

El 2009 fue un notable año para la División de Finanzas Corporativas de Interbank, materializándose el esfuerzo realizado en años anteriores. A pesar de la desaceleración de la economía peruana, se logró exceder el presupuesto en aproximadamente 71%, obteniendo ingresos que representan un incremento de 246% en relación al 2008. Esto se debió en gran parte al diseño de estructuras innovadoras y hechas a la medida de las necesidades de los clientes.

En el 2009 se estructuraron 29 financiamientos de mediano plazo que ascendieron a US\$330 millones. Asimismo, Interbank lideró el proyecto del Metropolitano, ascendente a US\$145 millones, uno de los más grandes proyectos

de infraestructura por el sector privado. Adicionalmente, el equipo participó activamente en transacciones de fusiones y adquisiciones y de mercado de capitales.

Entre las principales transacciones, se completó la colocación de los primeros bonos corporativos estructurados por Interbank y se concretó la transferencia simultánea del control de Agroindustrial San Jacinto y Farmacéutica del Pacífico. Adicionalmente, el año 2009 marcó el inicio del financiamiento estructurado para el Corredor Segregado de Alta Capacidad (COSAC).

Leasing

Por cuarto año consecutivo el producto leasing continuó creciendo a pesar de la reducción en la inversión privada generada por la crisis financiera internacional. Las colocaciones netas superaron los S/.1,500 millones, lo que representó un incremento de 23% en el volumen de colocaciones, por encima del crecimiento promedio del sistema de 12.8%. Ello permitió a Interbank lograr una participación de mercado de 11% en este producto.

Asimismo, el margen de contribución de leasing se incrementó en 162% con respecto al 2008. Este importante crecimiento en la rentabilidad se debió fundamentalmente a una nueva estrategia enfocada en la agilidad, la adquisición de clientes nuevos y la focalización de las colocaciones en los sectores estratégicos de Interbank, tales como

transporte, gas natural e inmobiliario, entre otros. Así, se generaron más de 900 operaciones nuevas de leasing, incluyendo muchas enfocadas en el segmento de medianas empresas en provincias.

De otro lado, el 2009 significó un hito importante en el desarrollo del leasing operativo en el Perú y en Interbank. En el segundo semestre se ejecutaron las dos primeras operaciones de leasing operativo financiadas por Interbank, las mismas que totalizaron US\$ 27.5 millones y estuvieron focalizadas en empresas corporativas de primer nivel. Con ello, Interbank continuó innovando en nuevos productos cada vez más enfocados en las necesidades del desarrollo empresarial del país.

Para el 2010 Interbank espera consolidar el leasing operativo, incidiendo más activamente en medianas empresas, manteniendo siempre altos estándares de rentabilidad y agilidad en el servicio.

Cambios

El negocio de cambios se consolidó como la segunda fuente de ingresos no-financieros del banco, aportando S/. 123 millones. En un entorno de menor actividad de comercio exterior, el

volumen de negocio de cambios se mantuvo sin variación significativa respecto al año anterior, negociándose mayores operaciones de cobertura de tipo de cambio con clientes.

El banco continuó dando el servicio de cambio de moneda extranjera en efectivo en reales brasileños, dólares canadienses, libras esterlinas y yenes a través de las tiendas Money Exchange. Si bien debido a la crisis internacional se registró un menor intercambio comercial con el exterior, el volumen de cambios registrado por la red de tiendas se mantuvo en niveles similares a los registrados en 2008. En gran medida, la rentabilidad del negocio de cambios se basa en la contribución del segmento minorista, que permite mantener un nivel de ingresos recurrentes con una transaccionalidad estable y atomizada. Así, el 45% del volumen de cambios provenientes de este segmento contribuye el 66% de las utilidades obtenidas por la red de tiendas.

Por su parte, en 2009 la negociación de operaciones forward de tipo de cambio alcanzó un nuevo máximo. El volumen negociado totalizó US\$ 7,480 millones, 28% superior al año anterior y con una contribución del 10% al volumen para operaciones forward de euro/dólar.



Renta Fija

A pesar de la alta volatilidad en el mercado de renta fija y los altos niveles de riesgo crediticio, Interbank generó ingresos extraordinarios por diferencia de precio en inversiones a corto plazo de S/. 25 millones (sin incluir el resultado financiero por mantener la posición en instrumentos representativos de deuda), como resultado de una adecuada lectura de la evolución de corto plazo de las tasas de interés y de un portafolio con un mix apropiado de rentabilidad y riesgo.

Asimismo, en un entorno de mejora en la percepción del riesgo regional y estabilidad de las tasas internacionales se registró una ganancia extraordinaria de US\$ 14.7 millones en la cartera disponible para la venta, debido principalmente a la posición larga en bonos globales, instrumento de alta liquidez en el mercado de renta fija.

Productos y Servicios para Empresas

Durante el año 2009 los servicios ofrecidos por Interbank registraron un crecimiento constante como resultado de la confianza que los clientes del banco depositan en él. Así, el servicio de pago a proveedores registró un incremento de empresas activas de más del 80% respecto al año anterior, debido en gran parte a la preocupación de Interbank por brindar la mejor propuesta de valor para las empresas y ofrecer un servicio ágil y eficiente. Adicionalmente, este año la división de productos y servicios realizó una campaña, en conjunto con la banca empresa, para captar nuevos clientes para

los servicios de proveedores y remuneraciones. Dado el éxito de la campaña, se decidió lanzar una segunda que finalizó el 31 de diciembre, logrando con ello profundizar las relaciones con los clientes existentes y atraer nuevos clientes.

Dentro del servicio de pago a proveedores, las operaciones de transferencias interbancarias a través de la Cámara de Compensación Electrónica (CCE) se incrementaron de manera significativa en 280%, crecimiento atribuible a que Interbank ofrece las comisiones más bajas del mercado.

En cuanto al servicio de pago de remuneraciones, el 2009 ha sido un año particularmente activo, con un incremento en el número de clientes respecto del año anterior.

El negocio de recaudación también continuó su crecimiento en el 2009. Las empresas identifican a la plataforma del banco como un elemento clave en sus procesos de cobranza dada su agilidad y eficiencia operativa. Como resultado, el número

de clientes y el volumen de transacciones e importes se incrementaron en 34%, 28% y 13%, respectivamente.

Por otro lado, se implementaron mejoras en los aplicativos que apoyan el servicio con la finalidad de ofrecer a los clientes la mejor atención y soluciones acorde a sus necesidades.

DURANTE EL AÑO 2009 LOS SERVICIOS OFRECIDOS POR INTERBANK REGISTRARON UN CRECIMIENTO CONSTANTE COMO RESULTADO DE LA CONFIANZA QUE LOS CLIENTES DEL BANCO DEPOSITAN EN ÉL. ASÍ, EL SERVICIO DE PAGO A PROVEEDORES REGISTRÓ UN INCREMENTO DE EMPRESAS ACTIVAS DE MÁS DEL 80% RESPECTO AL AÑO ANTERIOR