

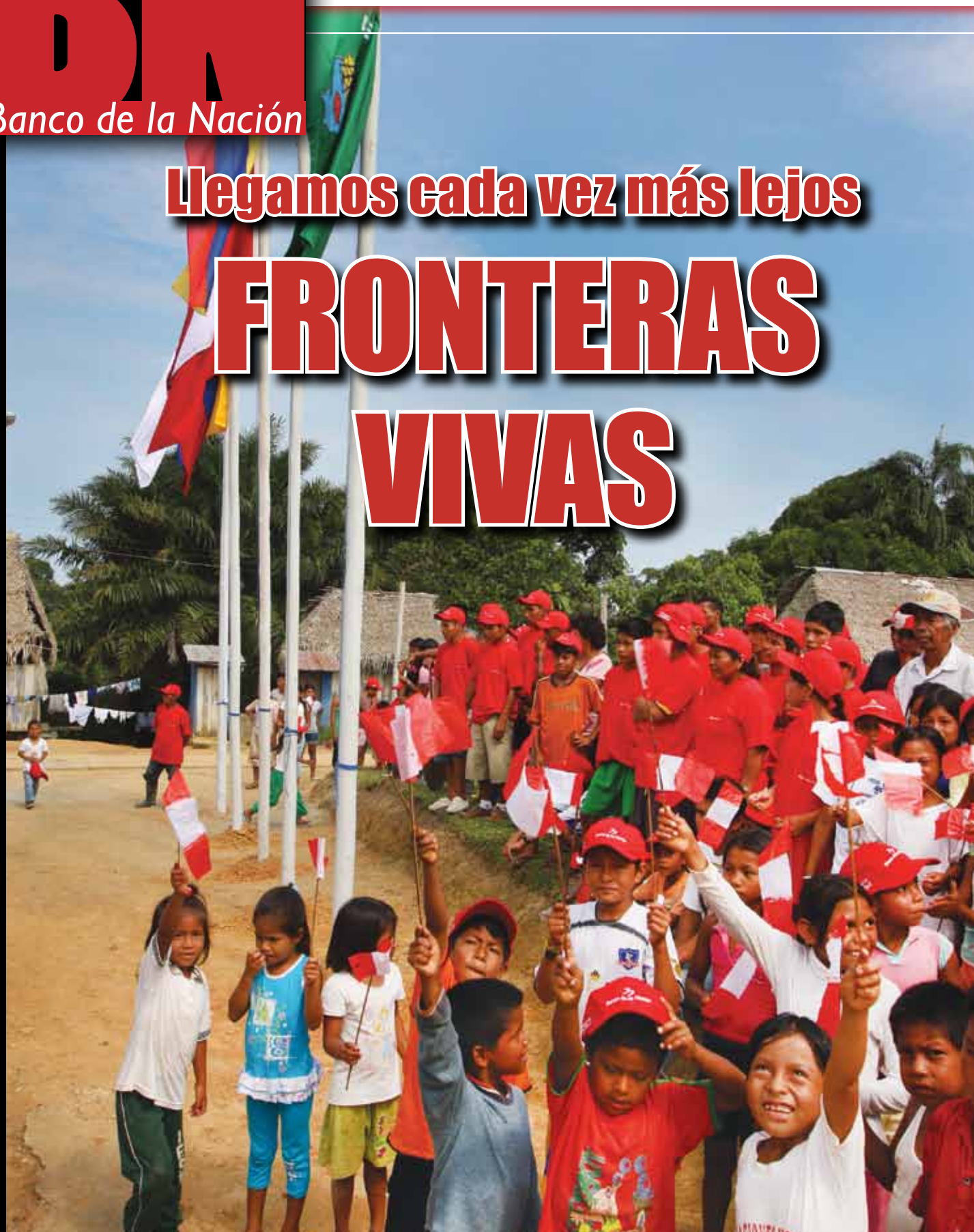
BN

Banco de la Nación

nuestro banco

Llegamos cada vez más lejos

FRONTERAS VIVAS



3 **TOP DEL MES**
Préstamo Sale Cusco

4 **GESTIÓN BANCARIA**
Trabajo División
Fideicomisos

6 **DESCENTRALIZACIÓN**
Inauguración Soplín Vargas
Reportaje Agencias
en Frontera Viva

10 **BN AL DÍA**
Entérese de las actividades
del BN durante todo el mes de Marzo

14 **EDUCACIÓN FINANCIERA**
¿Cómo saber el costo total de
un crédito?
Recomendaciones

16 **GESTIÓN DEL CAMBIO**
Banca de Servicios

18 **CAMBIAMOS VIDAS**
Testimonio de trabajador
de Tumbes



Descentralización inclusiva es la energía que mueve al Banco de la Nación, en esta hora en que el Perú crece enarbolando cifras históricas. Como herramienta financiera del Estado, avanzamos a paso seguro. Somos un banco que llega a remotos confines del país. Nuestra red bancaria, la más grande del país, acaba de inaugurar la oficina número 447 con un 70% de su capacidad instalada como única oferta bancaria y un 80% de agencias en provincias.

Tenemos, por lo tanto, rostro peruano. Y podemos asegurar que, gracias al denodado trabajo de nuestro equipo de funcionarios y empleados, contribuimos al traslado democrático de las decisiones del gobierno central a las organizaciones de base. Estamos haciendo historia, la de miles de peruanos que se bancarizan, que conquistan ciudadanía financiera y se integran a la economía global. En esta tarea, el BN, inspirado en un nuevo modelo de negocio, viene planteando constantemente productos y servicios financieros originales para impulsar el desarrollo sostenido como es el caso de las MYPE's: nuestra red bancaria comparte hoy 301 ventanillas con las IFI's.

Asimismo, en el apoyo al programa Juntos, dirigido a la población de mayor vulnerabilidad económica, en su mayoría mujeres campesinas, el Banco de la Nación en el año 2009 atendió a más de 226 mil beneficiarios con un positivo impacto en 420 mil 491 hogares de extrema pobreza y en 638 distritos rurales de 14 departamentos en todo el país. En medio de este avance que ejecuta el equipo del BN, queremos expresar nuestra satisfacción y orgullo por la inauguración de la agencia Soplín Vargas, en el distrito de Teniente Manuel Clavero, provincia de Maynas - Loreto, zona fronteriza con las repúblicas de Colombia y Ecuador donde se prestará servicios como única oferta bancaria y fortalecerá nuestra identidad nacional. Ahora las iniciativas y anhelos de los más de 4 mil 500 habitantes de Teniente Manuel Clavero y alrededores, podrán finalmente concretarse: se restaurará el uso de la moneda nacional para las diferentes operaciones, pues durante años se realizó el intercambio de capital en peso colombiano y los empleados públicos, destacados a esa región, podrán cobrar y usar el nuevo sol para sus pagos e intercambios comerciales.

Como se aprecia, estamos construyendo Estado y sembrando progreso. Como en Soplín Vargas, este año tenemos el compromiso para que miles de peruanos accedan por primera vez a los servicios bancarios de primera generación tecnológica y convertirlos en ciudadanos del mundo globalizado. Seguimos creciendo, porque, según la contundencia de las estadísticas, somos el banco que realmente cambia la vida de todos los peruanos.

Humberto Meneses Arancibia
Presidente Ejecutivo

Edición, redacción y diagramación:

Departamento de Comunicación Corporativa
Banco de la Nación
Dirección: Avenida República de Panamá 3664,
Piso 8, San Isidro.
Teléfono: 519-2000 anexo 12475
Correo electrónico: prensacorporativa@bn.com.pe

Hecho el Depósito Legal
en la Biblioteca Nacional del Perú
N° 2008-02470



Préstamo “Sale Cusco”

Los recientes eventos climatológicos que resultaron en grandes daños a viviendas, vías de comunicación, incluso el cierre de las visitas a la ciudadela Inca de Machu Picchu (reaperturada últimamente), provocaron un declive en las visitas de peruanos y extranjeros al Cusco.

Por esta razón, el Gobierno peruano decidió crear un plan que fortalezca el turismo en esta zona y así se dinamice este sector, justamente en la meca del turismo peruano. Entonces, el Ministerio de Comercio Exterior (MINCETUR) creó la campaña “Cusco Pone” para incentivar el turismo interno. El Banco de la Nación, en su deseo de apoyar esta iniciativa y dentro de su giro de negocio, lanzó en marzo el Préstamo Personal “Sale Cusco” el mismo que permitirá a miles de empleados y pensionistas del Sector Público el acceso a un crédito y destinarlo a la actividad turística en la ciudad imperial. “El Cusco necesita nuestro apoyo, conozcamos esta hermosa ciudad, rica en historia y cultura. Aprovechemos esta alternativa del Banco de la Nación con bajos intereses y asociado a buenas ofertas”, manifestó el presidente del Banco de la Nación, Humberto Meneses Arancibia.

Asimismo, la máxima autoridad institucional explicó que el Préstamo Sale Cusco no necesitará de un aval, será desde los 300 nuevos soles hasta los 50 mil, mientras que las tasas para los préstamos fluctuarán según su plazo entre el 10 y 13%. La tasa de interés preferencial se distribuye de la siguiente manera:

- Hasta 12 meses de plazo. Tasa de interés compensatoria: 10.00%; Tasa de interés moratoria: 5.00%.
- Entre 13 y 24 meses de plazo. Tasa de interés compensatoria: 11.00%; Tasa de interés moratoria: 5.00%.
- Entre 25 y 36 meses de plazo. Tasa de interés compensatoria: 12.00%; Tasa de interés moratoria: 5.00%.
- Entre 37 y 48 meses de plazo. Tasa de interés compensatoria: 13.00%; Tasa de interés moratoria: 5.00%.

La ciudad del Cusco no sólo es importante para los peruanos por la belleza natural y arqueológica que ofrece al mundo. Cusco es trascendente también por el impacto que tiene en la economía peruana. Uno de los principales motores para el crecimiento regional está basado en el turismo pues los maravillosos paisajes y la historia viva que se encuentran en Cusco son únicos y generan una gran atracción para visitantes de todas las partes del mundo.

El lanzamiento se realizó el pasado 19 de marzo en la sede del Palacio Municipal del Cusco. En dicha ceremonia participaron el ministro de Energía y Minas, Pedro Sánchez Gamarra; el titular de la Cámara de Comercio local, Carlos Milla Vidal y el presidente de la Asociación de Agencias de Turismo del Cusco, Marco Ochoa. Dichos funcionarios felicitaron la iniciativa del banco de todos los peruanos de continuar apoyando al sector turismo nacional.

Los Préstamos Personales Sector Público “Sale Cusco” podrán ser adquiridos en cualquiera de las oficinas de la Red Nacional de Agencias del Banco de la Nación. Los solicitantes, cuyos abonos de remuneraciones o pensiones sean depositados en cuentas del BN, deberán presentar su Tarjeta Multired Clásica o Tarjeta Multired Global Débito afiliada a Visa, Original y copia del DNI, de la última Boleta de Pago y del último recibo de agua, luz o teléfono fijo. Con el Préstamo Personal Sale Cusco atrévete a conocer el Cusco que no conoces. Ya no hay pretextos, pues con las tasas de interés más bajas del mercado, lo único que hace falta es que tomes la decisión y hagas las maletas.



Contribuyendo con el sector Microempresarial



El Programa de Apoyo a la Pequeña y Microempresa (PAME) ha favorecido la colocación de 149 mil créditos a agricultores, ganaderos, artesanos y comerciantes en zonas rurales y urbano marginales.

Uno de los sectores más importantes por su contribución al crecimiento económico del país es el conformado por los microempresarios. Sin embargo, pese al avance que viene alcanzando, aún debe enfrentar algunas dificultades para poder asegurar su desarrollo. Uno de los principales obstáculos que encuentra es el acceso al crédito del sistema financiero. Ante esta problemática, el Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social (FONCODES), en el marco de su objetivo estratégico para la generación de oportunidades económicas a través del fomento de capacidades productivas y de promoción de la inversión en los ámbitos rurales y urbano marginales del país, creó el Programa de Apoyo a la Pequeña y Microempresa (PAME), el mismo que desde el año 2007 viene siendo administrado bajo la modalidad de Fideicomiso por el Banco de la Nación.

Este Fideicomiso tiene como objetivo colocar recursos financieros a micro y pequeños empresarios a través de instituciones especializadas en microfinanzas. La particularidad de esta operación financiera radica en que los créditos se encuentran orientados preferentemente a microempresarios asociados y articulados a cadenas productivas de áreas rurales y urbano marginales. Por su condición, estos microempresarios son, en esencia, personas y familias de bajos ingresos, desatendidos y

excluidos del sistema financiero, que desarrollan actividades productivas emprendedoras con gran potencial de desarrollo empresarial.

Desde sus inicios el PAME, por su dinamismo, ha favorecido la colocación de 149 mil créditos, por un total de S/. 469 Millones de nuevos soles, aproximadamente, entre agricultores, ganaderos, artesanos y comerciantes. En el año 2009, el Fideicomiso favoreció el otorgamiento de 34 mil operaciones de crédito, por un total de S/. 96 Millones de nuevos soles, aproximadamente, cifra que representó un crecimiento en las colocaciones acumuladas de casi un 30,0% en comparación con las obtenidas el año anterior. Las colocaciones del año 2009 se concentraron en el sector comercio asociado a actividades productivas de ámbitos rurales y urbano marginales (56,1%), seguido de los sectores de producción (29,7%) y servicios (12,4%).

La cobertura geográfica del Fideicomiso comprende 24 departamentos, 78 provincias y 121 distritos de todo el territorio nacional. Las zonas atendidas por el Programa se situaron, principalmente, en los departamentos de la Costa (69,0%) y Sierra (28,1%). No obstante, siguiendo los actuales lineamientos institucionales del FONCODES, el Banco de la Nación viene redireccionando los recursos del PAME a fin de incrementar las colocaciones en zonas de Selva, fomentando con ello la inclusión social vía la bancarización y la intermediación financiera.

Un logro importante del Fideicomiso es que, a través del otorgamiento de créditos, se ha apoyado la promoción, difusión y financiamiento de iniciativas, aprendizajes y negocios rurales desarrollados preferentemente por mujeres, contribuyendo con ello a superar su situación de marginación en la familia y en la comunidad. Sólo en el 2009, se tiene que el 52,5% del total de créditos finales (18.511 créditos) estuvieron dirigidos a mujeres emprendedoras.

Condiciones para el acceso a líneas de crédito del Fideicomiso

A través del Fideicomiso se otorgan Líneas de Crédito a instituciones especializadas en microcréditos (Financieras, EDPYMEs, Cajas Rurales, Cajas Municipales, Cooperativas de Ahorro y Créditos y ONG's) que desarrollen actividades financieras de apoyo a los micro y pequeños empresarios de los sectores agricultura, ganadería, artesanía, pesca artesanal, comercio, agroindustria, confecciones y otro tipo de actividad industrial; dando prioridad a aquellas instituciones que fomenten el desarrollo de negocios rurales emprendidos por mujeres microempresarias.

Podrán ser calificados y elegidos como Organismos Ejecutores del PAME, aquellas Instituciones Financieras legalmente autorizadas para funcionar en el país y que, entre otros aspectos, cuenten con un mínimo de 3 años de experiencia en actividades de financiamiento para la micro y pequeña empresa; además de tener presencia real en la zona o región a atender, contando para ello con infraestructura, equipo, personal técnico y administrativo apto para la gestión de créditos.

Situación actual y perspectivas del Fideicomiso

Hoy en día nuestro país cuenta con un renovado y heterogéneo conjunto de instituciones financieras de desarrollo que trabajan en el sector rural, las mismas que han ampliado en los últimos años sus operaciones y su portafolio de productos financieros, varias de las cuales han establecido alianzas con las entidades microfinancieras, lo cual ha favorecido de manera significativa el financiamiento a productores rurales pobres o de menores recursos.

Dentro de ese contexto, la perspectiva del Banco de la Nación, a través de este Fideicomiso, es liderar el otorgamiento de recursos a pequeños y micro empresarios agrupados en cadenas productivas de las zonas urbanas y rurales marginales, priorizadas por el FONCODES. Para tal



fin, se proyecta posicionar al Fideicomiso como uno de los principales proveedores de recursos de las instituciones de intermediación financiera que apoyen el desarrollo de actividades productivas en el ámbito rural; permitiendo con esto no sólo fomentar la oferta de servicios financieros y la reducción de los costos de transacción para los usuarios finales en dichas zonas del país, sino también bancarizar nuevos sujetos de crédito en el estrato de los pequeños productores, para que luego puedan acceder al sistema financiero convencional.

Las microempresas coadyuvan al desarrollo humano en el espacio rural y dan fortaleza a la estructura económica de nuestro país. Fortalecer sus cimientos, ayudarlas a crecer y procurar su sostenibilidad económica permite también el crecimiento del Perú. El Banco de la Nación y el Ministerio de la Mujer a través del FONCODES lo saben, por eso realizan un esfuerzo constante en pro del desarrollo del sector microempresarial.



Fronteras Vivas

El plan "Fronteras vivas" que despliega con fuerza el Banco de la Nación, está dejando estelas de modernidad y buenos réditos, en cuestión de imagen institucional y presencia del Estado. Es tanto lo que se viene haciendo en estas zonas, pues se devuelve ciudadanía peruana a miles de compatriotas. Además, porque el compromiso de responsabilidad social, exige que el BN sea cada vez más creativo para poder llegar sin ningún contratiempo a todos los rincones con mejores servicios financieros.



Región Loreto

Soplín Vargas. - Nuestra agencia bancaria inaugurada recientemente, ubicada en el distrito de Teniente Clavero en la provincia de Maynas, Región Loreto, está instalada en el límite fronterizo con las repúblicas de Colombia y Ecuador.

Aquí antes, nuestros conciudadanos realizaban sus operaciones bancarias en pesos y en territorio colombiano, perjudicándose económicamente. Con la apertura del Banco de la Nación, se restaura la moneda nacional para las operaciones comerciales y se facilita el cobro de remuneraciones para los empleados públicos destacados en esta zona.

Cabe señalar que para llegar a Soplín Vargas se tiene que atravesar 28 días en deslizador por el río Putumayo, sino por Hidroavión desde la ciudad de Iquitos. Estos tramos eran recorridos por cientos de pobladores, significando un alto costo, incluso la inversión de la totalidad de sus ahorros o sueldos.

El Estrecho. - Al igual que Soplín Vargas, se ubica en la región Loreto, famosa por el Río Putumayo, que limita con la frontera de Colombia. Aquí el costo de vida es demasiado alto, pero la gente se siente angustiada, pues en dicha zona se encuentra una moderna oficina del Banco de la Nación, que les permite efectuar todo tipo de operaciones bancarias.

Caballococha. - También se halla en esta zona de frontera nuestra agencia de Caballococha, con la cual podríamos decir que el oriente peruano en sus zonas de frontera viva, ha sido atendido en sus demandas de servicios financieros. No obstante, aún continuaremos trabajando para ampliar nuestras operaciones.

Región Puno

Desaguadero. - Es otra agencia que se ubica en el Perú profundo, a 3,809 msnm., en el distrito de Desaguadero, provincia de Chucuito, región Puno, limítrofe con la República de Bolivia. La presencia del Banco de la Nación en esta zona cambia la vida a más de 20 mil habitantes del lugar. Se pueden realizar servicios bancarios, tales como telegiros, transferencias, apertura de cuentas corrientes, pago de remuneraciones, entre otros.

Yungullo. - Encontramos esta agencia junto al Lago Titicaca, cerca al país sureño de Bolivia. Pertenece al distrito de Yunguyo, provincia del mismo nombre, región Puno. Aquí la presencia del Estado fomenta el desarrollo del comercio, ganadería, turismo y sobre todo la minería, reportando en forma mensual un promedio de 9 mil operaciones.



Moho.- Zona de frontera que acoge con mucho afecto al BN, pues cobija a unos 18 mil habitantes. A la vista están su comercio, agricultura y minería como actividades principales. En lo que respecta a nuestra oficina bancaria, mueve unas 3 mil operaciones al mes. Limita con la República de Bolivia.

Región Madre de Dios

Iñapari.- Interconectada a través de la carretera Interoceánica con Brasil y Bolivia. Sus instalaciones cuentan con 4 ventanillas y 2 ATM's que permiten a los clientes realizar diversas operaciones. Se ubica en el distrito de Iñapari, provincia de Tahuamanu, región Madre de Dios y fue inaugurada el 19 de enero de 2009.

Iberia.- Atiende un promedio de 6 mil operaciones bancarias en el mes a beneficio de su población. En enero de 2009, se le dotó de un moderno ATM de última generación para atender a todos los tarjeta habientes de Visa Internacional.

Región Tumbes

Aguas Verdes.- Limita por el norte con la República del Ecuador. Actualmente se encuentra en remodelación, con la cual se ampliará la capacidad operativa entregando instalaciones amplias y cómodas donde a diario acudirán miles de compatriotas para realizar sus operaciones bancarias y de esa manera tener un contacto continuo con el resto del país. Se ubica en el distrito de Aguas Verdes, provincia de Zarumilla, Región Tumbes.

Región Ucayali

Purús.- Para hacer la vida más fácil a nuestros hermanos de la Selva, el Banco de la Nación cuenta con esta agencia en la Región Ucayali, donde atiende un aproximado de 5 mil habitantes. Limita con el vecino país de Brasil. Nuestro banco desarrolla sus actividades bancarias en favor de los lugareños y servidores de las dependencias del Estado, quienes antes del BN tenían que transportarse vía puertos fluviales para acceder a servicios bancarios.

Región Tacna

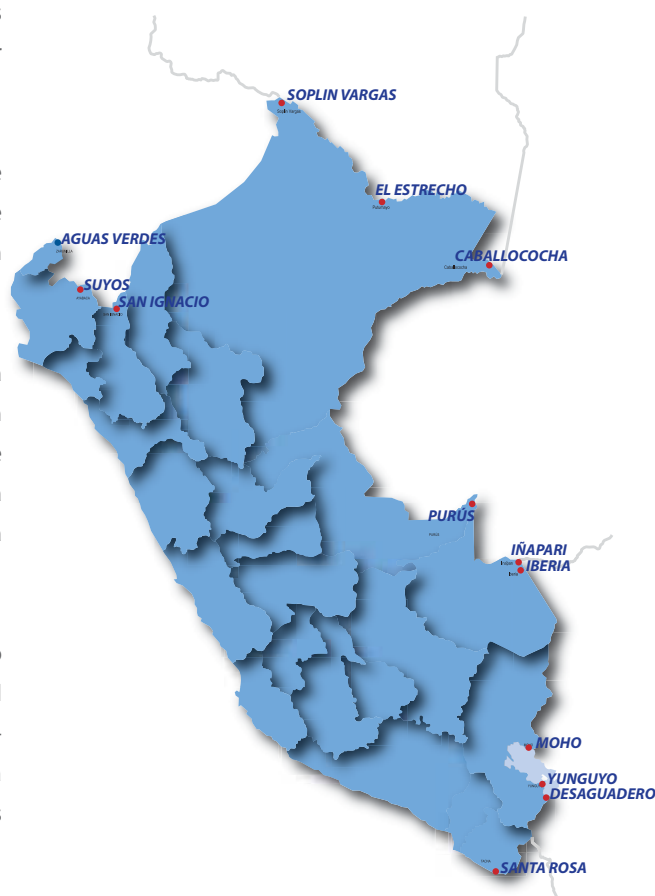
Complejo Santa Rosa.- Fue reconstruido en el 2007 y cuenta además de otras instituciones públicas con una oficina del Banco de la Nación, que agiliza las operaciones de miles de compatriotas y comerciantes que entran y salen del vecino país sureño de Chile.

Región Piura

Suyo.- En esta zona de frontera con Ecuador, encontramos una moderna agencia del BN, que atiende a pesar del inmenso calor, a una población que bordea los 13 mil habitantes. El promedio de operaciones que mueve esta agencia bordean las 6 mil transacciones mensuales. Aquí la demanda sigue creciendo debido a que ha aumentado el comercio en la zona y la explotación de minerales.

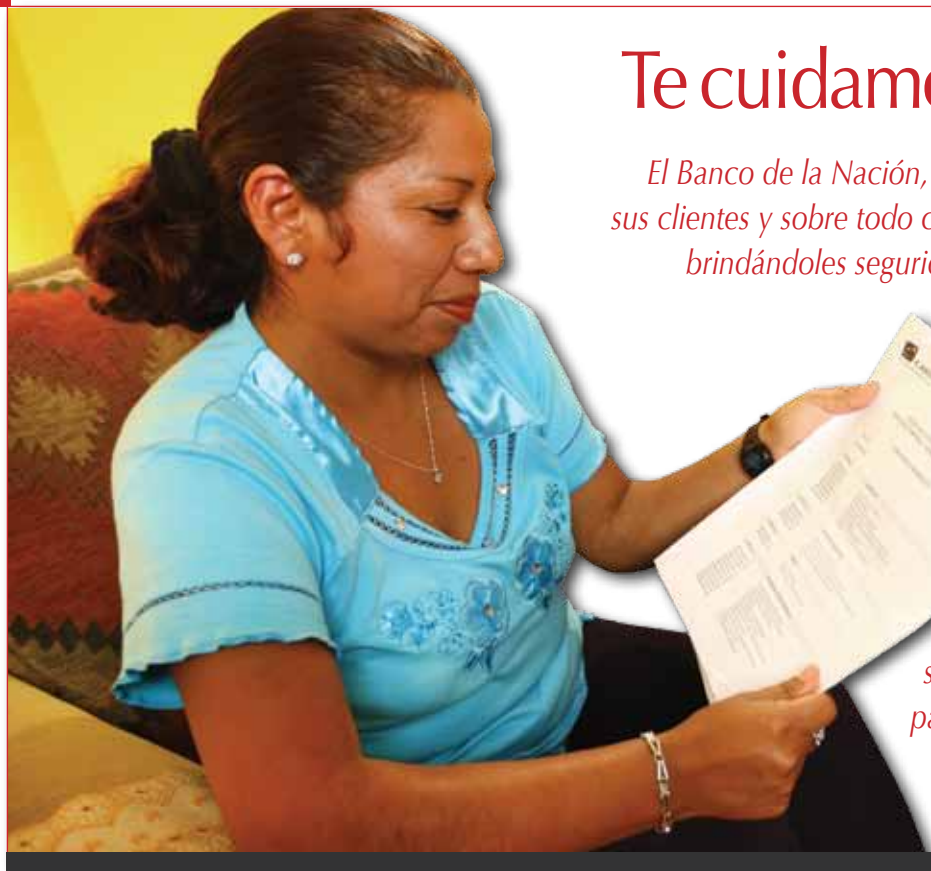
Región Cajamarca

San Ignacio.- Ubicada en el distrito de San Ignacio, provincia del mismo nombre, Región de Cajamarca. Convive con el movimiento comercial producto del auge económico que vive nuestro país, registrando aproximadamente 15 mil operaciones bancarias. Limita por el norte con la República del Ecuador y cuenta con una población que sobrepasan los 35 mil habitantes.



Te cuidamos, Te servimos

El Banco de la Nación, se compromete cada día más con sus clientes y sobre todo con aquellos que más lo necesitan, brindándoles seguridad y comodidad. Por eso, pone a disposición el servicio de Seguro de Cuota Protegida para Préstamos Multired, gracias a la alianza público-privada con una de los líderes en seguros a nivel mundial: CARDIF; con el fin de resguardar su dinero y ofrecerle facilidades de pago cuando usted más lo requiera, pensando en las necesidades de todos los peruanos.



El Banco de la Nación, en su nuevo modelo de negocio, incursiona con productos y servicios de gran utilidad, a costos bajos y con los mejores beneficios del mercado. Así, por ejemplo ya son miles los peruanos, trabajadores y pensionistas del sector público, quienes gozan de las ventajas de la Banca Seguros del BN. En este rubro, hace dos años, fruto de la asociación con CARDIF del Grupo BNP Paribas, compañía de seguros líder a nivel mundial en Banca Seguros, se puso a disposición el Seguro de Cuota Protegida para Préstamos Multired. Este producto, tomó como primordial vector el concepto de masividad el que permitió dar a las personas sin capacidad de ahorro un producto de muy alta calidad, percepción y valor a bajo costo.

El Seguro Cuota Protegida para Préstamos Multired del Banco de la Nación - el más completo en el mercado en términos de productos asociados a crédito- es de fácil acceso pues viene cargado a la cuota del crédito, es decir, es un producto que tiene la vigencia del préstamo. En estos tiempos, obtener un buen seguro demanda el pago de tasas de interés muy elevadas y costosas primas. Por ello, la visión que ha tenido el BN es crear un producto altamente provechoso y lograr que todos sus clientes puedan beneficiarse. Incluso, que de manera adicional,

cuenten con un Sistema de Asistencia Dental Gratuito. Hoy por hoy, alrededor de 90 mil personas vienen gozando de los beneficios que da el Seguro de Cuota Protegida, atributo del Préstamo Multired del Banco de la Nación; protegiendo las cuotas de pago de los usuarios en caso de Incapacidad Temporal, Desempleo Involuntario para trabajadores activos, y Hospitalización por Accidente para pensionistas o jubilados.

El BN y CARDIF son conscientes que un siniestro o accidente podría suceder en cualquier momento por lo que, no solo trabajadores activos pueden acceder al seguro sino también los pensionistas a nivel nacional. José Miguel Plaza, Gerente Comercial de CARDIF Seguros, aseguró a la pregunta: "¿Qué pasa si un pensionista que tiene una renta que siempre es limitada y fija sufre una incapacidad o enfermedad grave? Incrementarían considerablemente sus gastos; además el dinero que asigna al pago de la cuota, ahora lo debería invertir en sus gastos extras. Pero,

Préstamos

multiRed

si tiene el Seguro de Cuota Protegida no va a tener problemas con alterar sus gastos porque el producto pagará su cuota, hasta por un plazo máximo de cuatro meses". Es así, que este producto es muy conveniente, ya sea para el trabajador activo o pensionista, desde los 18 hasta los 85 años. En el caso de Cobertura para Desempleo Involuntario e Incapacidad Temporal la edad mínima y máxima es de 18 a 70 años y en el caso de Cobertura para Hospitalización por Accidente la edad mínima y máxima es de 60 a 85 años.

"Es importante que las personas entiendan y conozcan los beneficios que brinda el Seguro de Cuota Protegida, ya que a la fecha hemos asistido a miles de personas. Con el diseño de este seguro, el Banco de la Nación ha probado que es muchísimo más competitivo que la banca privada, porque ha generado un producto de utilidad, en un canal que no vendía ningún tipo de seguro adicional generando una fuerza de venta muy agresiva con los productos y los volúmenes que ofrece", asegura Plaza.

El Seguro de Cuota Protegida por Incapacidad Temporal o Desempleo Involuntario viene sumando al mes de febrero 13 mil 403 afiliaciones, siendo el departamento de Arequipa el que encabeza el Ranking, lo cual refleja un síntoma de confianza, seguridad y calidad del producto. La prima para este producto está calculada en base a un porcentaje de 1.68% del crédito. Si se pide mil soles de préstamo, el 1.68% del capital solicitado, es decir S/.16.80, se destinaría a la cobertura de la cuota protegida. "Si a una persona que ha adquirido el préstamo se le diagnostica con una enfermedad grave, basta que sustente con documentos su estado de salud y le pagamos automáticamente hasta 4 cuotas", afirma Plaza.

"Felicitó al BN y a todos sus trabajadores porque han sabido valorar el bienestar social. Codo a codo hemos logrado crear el producto más potente del mercado en beneficio de las personas con menos recursos que al final son la razón de ser de los seguros" acotó.

Nuestros clientes favorecidos

El testimonio de nuestros clientes, acredita sin lugar a duda la credibilidad y confianza de la cobertura del Seguro Cuota Protegida para Préstamo Multired.

Irma Trujillo Ramírez de Zeñas, enfermera y residente en el Callao, pidió un préstamo de 5 mil nuevos soles en el mes de julio del año pasado, pero a principios de setiembre, a escasos meses de disponer de su crédito, fue

diagnosticada con hernia lumbar y posteriormente fue operada quedando con tres meses de descanso médico. "Averigüé acerca del Seguro de Cuota Protegida, presenté mi certificado médico, el informe médico y el historial clínico, luego de quince días de evaluación me informaron que el seguro cubriría tres cuotas del préstamo", afirma Trujillo.

Irma, trabajadora del Centro de Salud Bonilla del Callao, asegura "El Banco de la Nación me ha apoyado económicamente en el momento que más lo necesité, con facilidades de pago a bajas tasas de interés, me ha brindado confianza. Estoy muy satisfecha y agradecida". De esta manera, así como Irma, son muchos los clientes que gracias a la línea de seguros del BN, tienen aseguradas sus cuotas de pago. Acceda al Seguro Cuota Protegida del Banco de la Nación y cuando usted más lo necesite estará para ayudarlo, con las facilidades que solo el Banco que cambia la vida de los peruanos le ofrece.

Somos el Brazo Financiero del Estado y a través de la pujante Banca Seguros del Banco de la Nación, nos comprometemos una vez más con nuestros clientes, entregando servicios de certificada calidad para todos los peruanos.



CARDIF
GRUPO BNP PARIBAS



Marzo

03 En Piura, nunca dejamos de operar

Nuestra prioridad: Atender a nuestros clientes y usuarios

Pese a la violencia desatada en Piura durante una protesta de comerciantes por evitar ser desalojados de las inmediaciones del Mercado Modelo de Piura, el Banco de la Nación nunca dejó de operar en esta localidad.

Todas las oficinas y cajeros automáticos desplegados en Piura siempre estuvieron plenamente operativos e interconectados en línea a la Red Nacional de Agencias de todo el país. Inclusive el lobby del ATM N° 602 ubicado en la Comisaría de Piura - Prolongación Sánchez Cerro, el cual resultó afectado durante la marcha, funcionó sin ningún impasse.

Cabe resaltar que personal técnico y funcionarios del banco estatal estuvieron constantemente recorriendo la ciudad para verificar in situ el estado de nuestras instalaciones y velando por la calidad y buen servicio a nuestros clientes y usuarios.

05 Desayuno de trabajo

Futuras acciones para el desarrollo del país

El Presidente Ejecutivo del Banco de la Nación, Humberto Meneses Arancibia, recibió la visita del presidente de la Comisión de Economía del Congreso de la República, Luis Fernando Galarreta Velarde, quien felicitó la gestión que viene realizando el Banco de la Nación y el apoyo constante que brinda a todos los sectores del país.

En la cita, en la que también participó

el Gerente General del BN, Julio del Castillo Vargas entre otros funcionarios, se evaluaron las posibles coordinaciones que pueden efectuarse a fin de continuar contribuyendo con el desarrollo del país.

10 Visita de la Cámara de Comercio de Lima

Buscando nuevas acciones para promover el comercio

El presidente de la Cámara de Comercio de Lima, Peter Bernhard Anders Moores, se reunió con el presidente ejecutivo del Banco de la Nación, Humberto Meneses Arancibia, en la sede principal de la entidad bancaria. Allí pudo conocer al detalle las acciones que viene realizando el BN para fortalecer y dotar de nuevas herramientas financieras a los diversos sectores del país.

Durante el encuentro, ambas entidades mostraron su buena disposición e interés por trabajar en cooperación y plantear futuros proyectos que ayuden a fortalecer sus objetivos netamente institucionales.

17 2° Cuadro de la Galería de Presidentes del BN

Contribuyendo con la historia financiera nacional

El Banco de la Nación presentó el segundo cuadro de la nueva Galería de Presidentes del BN, perteneciente a quien fue la máxima autoridad del banco estatal durante los años 1984 y 1985, Dr. Carlos Delgado Fernández. La artista encargada de plasmar en lienzos estos capítulos de la historia



05 Mar.



05 Mar.



05 Mar.



10 Mar.



17 Mar.

del Perú es la reconocida pintora retratista Etna Velarde. Cabe señalar que la galería estará conformada por los 21 retratos de los presidentes de nuestra entidad financiera hasta la fecha.

El Banco de la Nación es una entidad comprometida con la cultura y la historia financiera nacional, la misma que es parte de la historia del Perú; que implementando esta galería, busca afianzar estos compromisos.



17 Mar.

BN & MINCETUR 19

Juntos por el desarrollo artesanal

En el marco de la celebración por el Mes de la Artesanía Peruana 2010, el Banco de la Nación firmó un convenio de cooperación interinstitucional con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), a través del cual se otorgará una línea de crédito de 50 millones de nuevos soles para contribuir a impulsar el desarrollo de la actividad artesanal.

Con la puesta en marcha del convenio se busca lograr que los gobiernos locales accedan al financiamiento para la construcción de locales y compra de maquinaria relacionada al sector artesanal, lo cual permitirá dotar de nuevas posibilidades a nuestros artesanos y asegurará su progreso.

Además, el acuerdo también tiene como propósito ayudar a que las Cajas Municipales de todo el país se adhieran al Programa Especial de Apoyo Financiero para la Micro y Pequeña Empresa – PROMYPE del BN,



17 Mar.

a fin que destinen los recursos económicos obtenidos al otorgamiento de créditos a favor de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la artesanía.

Olimplicas 21

Confraternidad en el Banco de la Nación

Con el propósito de promover la vida sana, la integración, el deporte y el respeto por nuestro medio ambiente, el departamento de Personal del BN, a través de la Sección Bienestar, organizó el 1° Olimplicas del Banco de la Nación, un encuentro deportivo que reunió a más de 400 trabajadores.

El evento se desarrolló en las instalaciones del Cereban – Mamacona. Fútbol



21 Mar.



21 Mar.



19 Mar.



21 Mar.

Marzo

playa, volleyball playa, natación, entre otras, fueron algunas de las disciplinas que los 4 equipos conformados (azul, amarillo, verde, naranja) disputaron en un ambiente de diversión y sana competencia. Los ganadores se llevaron electrodomésticos, artículos deportivos, vales para atención médica, etc.

No solo los grandes se deleitaron con un domingo diferente, pues los más pequeños de la familia disfrutaron de un show infantil y de juegos. Y para finalizar con broche de oro, el día deportivo concluyó con un baileón, donde participaron familias, parejas y muchos entusiastas.

Estamos dónde más nos necesitan

23

Promoviendo la bancarización en Chalaco

Con el objetivo de promover la educación y forjar un mejor futuro para los niños del distrito de Chalaco, ubicado en la provincia de Morropón - Piura, se realizó una capacitación dirigida a los maestros de la zona andina, quienes ahora podrán brindar una mejor calidad de enseñanza a sus alumnos.

La capacitación, que reunió a más de doscientos profesores, se realizó en el auditorio de la municipalidad distrital. En el evento, la Agencia UOB Chalaco del BN también realizó una exposición sobre las bondades de los principales productos y servicios que promociona nuestra Institución a nivel nacional, pues sabemos que bancarizando contribuimos con el desarrollo de los pueblos.

Durante la ponencia se dieron a conocer los sencillos mecanismos, características,

facilidades y alternativas que tienen los maestros para poder adquirir un préstamo, entre otros servicios.

Promoción del Ahorro en Familias Juntos

23

Encuentro de Mujeres Ahorristas de la Provincia de Quispicanchis

Más de 200 madres se reunieron en el Encuentro de Mujeres Ahorristas de la Provincia de Quispicanchis, Cusco. Ahí escucharon las experiencias de Damiana Condori Yauri y Carmela Zúñiga Chavelo, dos mujeres campesinas que hablaron en representación de las dos mil ahorristas de Coporaque, ubicado en Cusco, y las mil 200 ahorristas de San Jerónimo, en Apurímac.

Ambas ponentes pertenecen al Programa JUNTOS y participan en el Proyecto Piloto "Promoción del Ahorro en Familias Juntos", cuyo propósito es fortalecer el capital humano y social en el marco de la estrategia de lucha contra la pobreza del Estado peruano.

El proyecto se ejecuta en alianza entre el Banco de la Nación, AgroRural del Ministerio de Agricultura, la Secretaría Técnica de la Comisión Interministerial de Asuntos Sociales (CIAS), el Instituto de Estudios Peruanos (IEP) y el Programa JUNTOS.

La idea de este plan es promover el ahorro de dinero en las cuentas bancarias que tienen las jefas de hogar afiliadas al Programa JUNTOS, en donde reciben sus transferencias bimestrales de 200 nuevos soles. Todas aquellas titulares que dejan saldos positivos en sus cuentas ingresan a un sorteo de canastas con víveres.





23 Mar.

Desayunos Energéticos del BN

Niños del distrito de Comas fueron los primeros beneficiados

Dentro de las acciones de Responsabilidad Social, el Banco de la Nación puso en marcha su campaña "Desayunos Energéticos del BN", a través de la cual, en esta primera etapa, niños de nueve colegios del distrito de Comas disfrutaron de un desayuno nutritivo.



23 Mar.

Los colegios beneficiados fueron: Colegio 2072 Vigotski, Colegio 2059 Suecia, Colegio 2031 José Velarde, Colegio 2035, Colegio 3076 Santa Rosa, Colegio 8176 Nueva Esperanza, Colegio 2047, Colegio 3047 República de Canadá y Colegio José Gálvez.

En el acto de entrega participó el administrador de la Sucursal Comas, Luis Córdova Amaro, quien al enterarse de esta acción, no dudó en sumarse a la campaña.



25 Mar.

Un niño en periodo escolar, época de gran crecimiento y desarrollo, que asiste al colegio sin tomar un desayuno equilibrado, tiene dificultades de concentración, memoria o puede sentirse cansado. El Banco de la Nación reconoce la importancia que tiene esta comida, sobre todo en la edad escolar.

Capacitación para más periodistas

27

Seminario de Actualización Financiera para Periodistas – Edición Tumbes

Continuando con la programación de encuentros académicos que realiza el Banco de la Nación para capacitar a periodistas de diversas ciudades en temas de banca y finanzas, se clausuró con éxito el Seminario de Actualización Financiera para Periodistas – Edición Tumbes.

En esta oportunidad, 68 comunicadores de diversos medios de la localidad fueron beneficiados con este curso, el cual les proporcionó información ligada al ámbito económico y bancario a fin de que integren dichos temas a su quehacer informativo.

Durante la ceremonia de clausura se anunció que Ayacucho será la próxima y décima ciudad en recibir a los funcionarios del BN para la capacitación.



27 Mar.



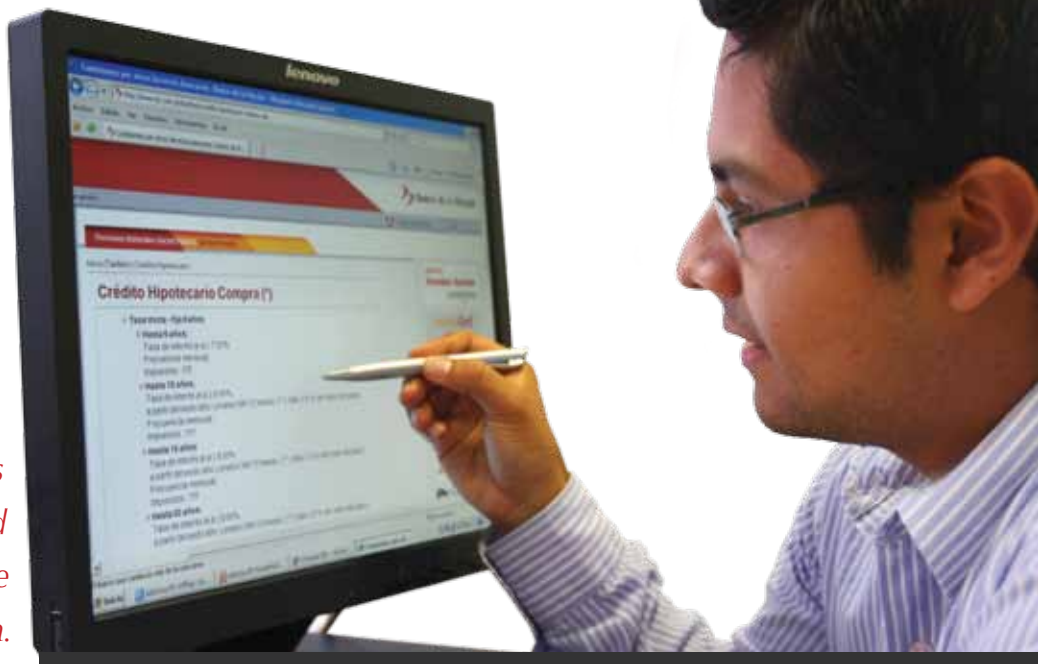
25 Mar.



25 Mar.

Conoce el costo real de tu Crédito

Al querer pagar la menor tasa de interés puede terminar pagando un par de puntos porcentuales más que de los que creyó. Así es, el cliente debe conocer y exigir a su banco le informe sobre la tasa final real que pagará por el costo de su crédito. De esta manera, evaluará cuál es el producto más adecuado, incluso la entidad bancaria que mejores beneficios le ofrezca.



Obtener un préstamo personal ayuda a concretar proyectos, a hacer realidad los sueños, así como darse un buen gusto de vez en cuando.

Al buscar la alternativa correcta, la Tasa Efectiva Anual (TEA) o Tasa de Interés (TI) es lo primero que se viene a la cabeza, siempre buscando optimizar el dinero sin pagar mucho por ello. Así, una TEA baja es tentadora pero no siempre conveniente.

Sin embargo, la tasa de interés no es el único concepto que el Banco cobra a los clientes por un préstamo, pues también se cobran comisiones, seguros y gastos administrativos regularmente.

La tasa que incluye todos esos conceptos se llama la TASA DE COSTO EFECTIVO ANUAL (TCEA). En otras palabras, la TCEA es la tasa que incluye todo lo que el cliente paga por un crédito, siendo siempre MAYOR a la tasa de interés. Comparativamente hablando, la TCEA es el precio real de un crédito, como lo es el precio de un plato en la carta de un restaurante o el precio de una prenda de vestir en la etiqueta de una tienda.

La TCEA figura en los cronogramas de pagos que usted recibe al simular el tiempo y el aporte que tendrá que pagar para cancelar el préstamo solicitado. De lo que se desprende que la simulación de préstamos es un elemento fundamental para decidir la mejor opción en crédito y es a la vez una herramienta de proyección para sus futuros gastos financieros.

El cronograma de pago es a la vez parte de la hoja resumen donde se encuentran las condiciones del préstamo y que toda institución financiera está en obligación de entregar a los clientes antes de firmar la cláusula del préstamo.

Saber la TCEA de un préstamo nos ayuda a prever la disponibilidad de dinero y capacidad de pago que tenemos para endeudarnos. Vale recordar que se trata de ser responsables y forjar una educación financiera en beneficio propio y familiar pues la administración de la economía de la casa fluctúa en relación a la toma inteligente de decisiones que podamos adoptar.

En este caso, el Banco de la Nación cumple su rol social en inculcar estos conocimientos financieros no solamente en sus clientes sino también en todos los peruanos, tanto a un alcance nacional como internacional, pues esta información además de ser impresa es colocada en el portal web del banco de todos los peruanos, ww.bn.com.pe, para ser vista a nivel global y difundir de esta manera información útil y eficaz.

De igual manera, las más de 445 agencias que el Banco de la Nación, tienen a su disposición, personal de atención al cliente que lo mantendrá informado y dará todo los consejos que necesite para que su dinero sea aprovechado y custodiado al máximo.

La información financiera con transparencia es una

de las mejores armas que usted puede utilizar para optimizar y rentabilizar su dinero. Aquí, nosotros lo ayudaremos.

Preguntas frecuentes:

Les presentamos algunas consultas que los clientes del Banco de la Nación podrían realizar al momento de solicitar su Préstamo Personal Sector Público.

¿Qué es un "Préstamo Personal" bajo la modalidad "con convenio"?

Es aquel préstamo que se puede otorgar a todo trabajador o pensionista de una Entidad Pública que haya celebrado un convenio de colaboración interinstitucional con el BN.

¿Qué es un "Préstamo Personal" bajo la modalidad "sin convenio"?

Es aquel préstamo que se puede otorgar a todo trabajador o pensionista de una Entidad Pública que no haya celebrado un convenio de colaboración interinstitucional con el BN.

¿Cuántas deudas con entidades Financieras cómo máximo puede poseer el Cliente para poder acceder la "Préstamo Personal"?

El Cliente no deberá poseer deuda con más de cinco entidades financieras, incluyendo al Banco de la Nación, a fin de que pueda acceder a estas operaciones.

¿Existe alguna penalidad si el "Préstamo Personal" se cancela totalmente por anticipado?

No se paga penalidad en este caso. El Cliente sólo pagará el capital más los intereses el día de la cancelación y los intereses posteriores no serán cobrados.

¿Por qué el BN no evalúa ingresos conyugales o de otra índole?

El "Préstamo Personal" se otorga en forma exclusiva, sobre la base de los ingresos por remuneraciones o pensiones que el cliente mantiene en la cuenta de ahorros que posee en el Banco de la Nación. El evaluar dichos ingresos haría que el proceso de otorgamiento del Préstamo Personal sea más lento y se encarecería su costo.

Teléfono de contacto

Línea gratuita: 0-800-1-8630

Recomendaciones

- Cuando quiera solicitar un préstamo recuerde que el TCEA es el costo total que tendrá que pagar.
- El TCEA figura en el cronograma de pagos de la hoja resumen del préstamo.
- Es de carácter obligatorio para los bancos entregar la hoja resumen a los clientes al querer obtener un préstamo.
- Organice sus cuentas y las fechas para el pago oportuno de sus préstamos y tarjetas.
- Infórmese sobre todos los costos que demandará el crédito solicitado.
- Recuerde que el retraso en sus cuotas le genera un costo adicional, pudiendo efectuarse además un antecedente crediticio negativo.
- Recuerde que lo importante no es tener muchas tarjetas de crédito, sino contar con la capacidad de pago para afrontar sus deudas.
- Mantenga informado a su Banco, de cambios domiciliarios a fin de mantener una comunicación oportuna.
- El incumplimiento del pago de su deuda es registrado en la Central de Riesgos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP's - SBS, lo que es tomado en cuenta para la evaluación de futuros créditos.
- Si tiene dificultades para cumplir con el pago de sus cuotas, póngase en contacto con su Banco para buscar una solución.

Efectiva bancarización con inclusión social

El Banco de la Nación ha evolucionado estos últimos años dando el gran salto de un banco de pagos a un Banco de Servicios, logrando alcanzar sus principales objetivos institucionales: contribuir enormemente con la descentralización extendiendo la presencia del Estado, actuando como brazo financiero a lo largo y ancho del país, bancarizando el Perú, trayendo la inclusión social basada en la visión de un eficiente banco del Estado y cambiando día a día las vidas de más peruanos.



El Banco de la Nación, liderado por la actual administración de Gobierno, recibió el encargo de renovar su gestión, pasando de un Banco de Pagos a un Banco de Servicios, velando por su substancial motivación: sus clientes, es decir, todos los peruanos. Así, el Brazo Financiero del Estado, decidió cambiar en un esfuerzo conjunto y determinó mejorar sus servicios y desarrollar productos de calidad asegurada, beneficiosos para el desarrollo de la población y el país en general.

Bajo esta premisa es que el BN viene cambiando las vidas de más peruanos, en base a las nuevas directivas y planeamientos de gestión, orientados a la inclusión social y a la bancarización hasta el último rincón de la Nación. Sus nuevos productos, servicios, las tasas bajas y competitivas, el apoyo a la MYPE y a todos los peruanos sin distinción de edad, ubicación o condición; ha logrado consolidar al Banco de la Nación como “el banco de todos los peruanos”.

El BN ha renovado su estilo de comunicación a lo que años atrás era, ahora es mucho más moderno y audaz de acuerdo a los altos estándares de competitividad. Además, viene obteniendo certificaciones de calidad para sus productos y servicios, pues todos los usuarios merecen un banco público sólido capaz de asumir nuevos retos.

El objetivo estratégico de Brindar satisfacción al cliente constituye, desde un inicio, el de mayor importancia y su prioridad se reflejó en el avance logrado en su ejecución, seguido muy de cerca por Contar con procesos eficientes. Ambos señalaron el nuevo rumbo y orientación de la institución para constituirse verdaderamente en un Banco de Servicios que en la actualidad viene logrando.

En paralelo se viene trabajando sobre la base de las siguientes estrategias de desarrollo: Rentabilización de los recursos sin perjudicar la calidad y el rol social del banco; Modernizar, estandarizar y descentralizar la infraestructura





de canales; Rediseño de procesos críticos del negocio con soporte informático integrado; Implementación de la gestión por competencias y Gestionar el riesgo de forma eficiente. Estas medidas han resultado a la fecha en diversos reconocimientos que reflejan el progreso de la banca Estatal. En el proceso de convertirse de un Banco de pagos a un Banco de Servicios, se plantearon diversos cambios. Los Canales de Atención se acrecentaron: las agencias físicas incrementaron a más de 445 a nivel nacional, ubicándose 13 de ellas en zonas de frontera viva, descentralizando la actividad financiera y el flujo económico, brindando créditos a entidades estatales y a empleados públicos; así como préstamos de consumo, hipotecarios y acceso al crédito a los microempresarios en localidades donde nos constituimos como Única Oferta Bancaria.

La tecnología a disposición de nuestros clientes era otra consideración. Con la instalación de más ATM's (Automated Teller Machine) en diversas agencias, además de lugares estratégicamente ubicados en todo el país. Los servicios financieros para el público en general como en la recaudación de tasas, corresponsalía, pagaduría, telegiros, remesas e implementación de la División Banca Seguros, hacen del Banco de la Nación un banco más moderno y al servicio de más peruanos. Esta permanente implementación de diversos canales de atención, sumada a la Asociación con las IFI's (Instituciones de Intermediación Financiera) especializadas en Microfinanzas incentivando el micro crédito, proyectos sociales como el Multired Móvil que llega más allá de las nubes con módulos itinerantes de atención coadyuvando al Programa Juntos, son plenamente sostenidos por la sólida base de desarrollo tecnológico, capital humano, Responsabilidad Social, Gestión Integral de Riesgos y planteamientos de Buen Gobierno Corporativo en el Banco de la Nación. Pero nada de esto sería viable sin la preparación de los colaboradores a nivel nacional. Con la Universidad Corporativa, se incentiva la competitividad interna logrando consolidar profesionales de alto nivel para la buena gestión. Del mismo modo, ha creado los instrumentos necesarios en el manejo de la calidad de sus servicios y operaciones lo cual proyecta confianza, valor y credibilidad a la población.

El Banco de la Nación continuará con su labor de bancarización con inclusión social, cambiando vidas a los microempresarios, a los trabajadores públicos y pensionistas, a los compatriotas en las zonas de frontera viva y donde no existe oferta bancaria privada; estrategia que reafirma el compromiso y la responsabilidad institucional con todos los peruanos.



El BN me hizo crecer

El Banco de la Nación tiene toda una larga trayectoria dedicada al desarrollo económico del país tratando de brindar servicios y productos de excelencia a todos los peruanos. Este objetivo no podría ser realizado si la entidad estatal no contara con trabajadores que dedican largas horas de arduo trabajo al cumplimiento de sus labores; muchos de estos trabajadores que han estado al lado del banco por largos años, dedicando sudor, esfuerzo y mucha energía. De visita en Tumbes conocimos a Roberto, quien tiene trabajando 38 años para el BN.

Roberto Villacorta Huamán comenzó su carrera en el Banco de la Nación como Recibidor - Pagador a comienzos de 1972 cuando tenía tan sólo 21 años, en una agencia de Cajamarca ubicada en el distrito de Magdalena. Pasó por varios cargos, como Oficinista hasta llegar a ser nombrado Administrador a través de un Concurso Público en 1984. La primera agencia en la que trabajó en 1972, lo acogía ahora como administrador. Gracias al Banco de la Nación, Roberto dice haber podido conocer gran parte del Perú. Debido a su cargo de Administrador, ha estado en La Merced, Talara, Quillabamba, Huamachuco, Bagua Chica, Cerro de Pasco hasta llegar a Tumbes en donde actualmente labora. "Trabajar para el banco ha sido una bendición de Dios", indica Roberto. "El banco es como mi segunda familia; estoy muy orgulloso de mis trabajadores. Mi familia también está orgullosa del trabajo que desempeño y eso me hace muy feliz".

Roberto dice haber llegado a donde está gracias a muchos mentores que le enseñaron lo que sabe ahora. Dentro de ellos, al que más recuerda con cariño,

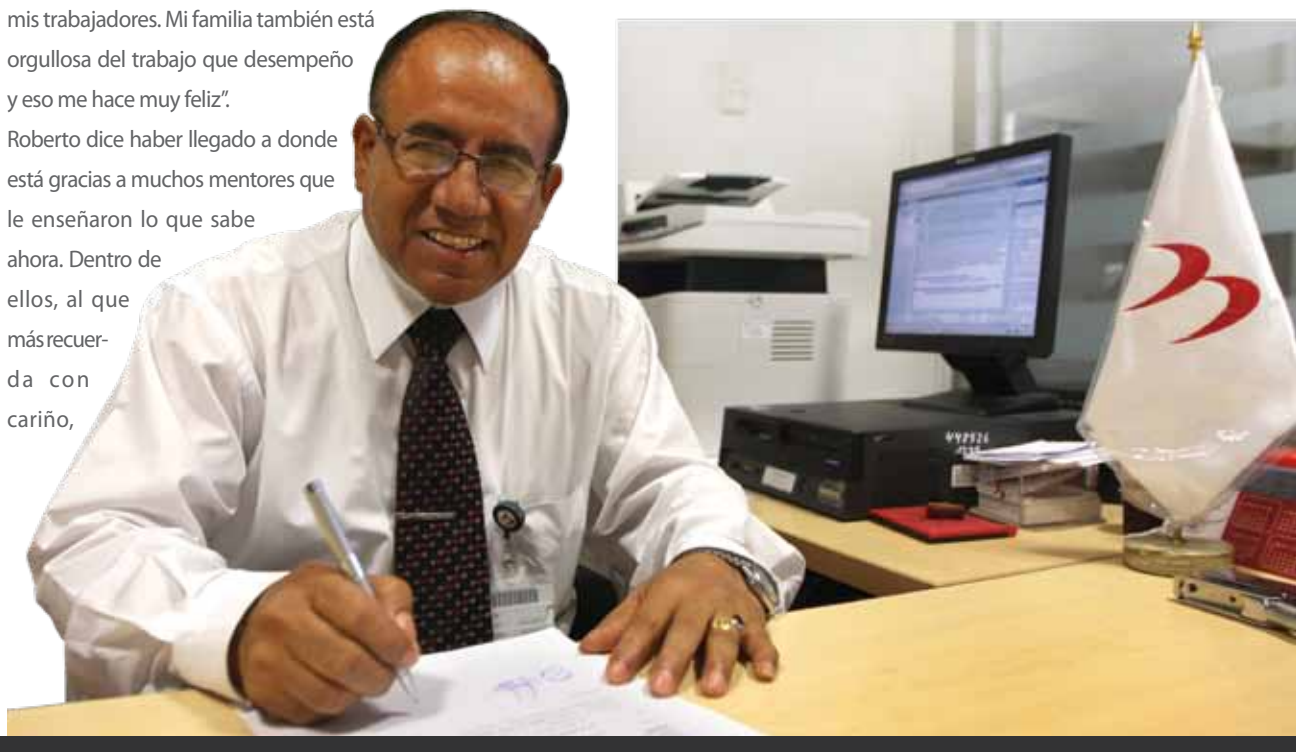
es a Emilio Alarcón Pacheco, quien también fuera administrador de Cajamarca. Él le enseñó cómo funcionaba exactamente cada área.

"Gracias a su ayuda y ejemplo, aprendí cómo es el movimiento de cada área de las agencias. Emilio me ayudó a conocerlas mejor y así poder ser capaz de lidiar con cualquier encargo. Hoy, los que formamos parte de la familia del BN, tenemos el compromiso de inculcar en las nuevas generaciones de trabajadores ese orgullo y el gusto de trabajar en una institución tan grande y prestigiosa como el Banco de la Nación" dice Roberto.

Para nuestro trabajador, su familia es muy importante. Tiene tres hijos: Roberto Antonio de 37 años; Oscar Miguel de 35 años; y Roberta Angélica de tan sólo 3 añitos. Roberto hijo estudió Derecho en la Universidad Particular Antero Orrego (UPAO) y ahora es fiscal en el

distrito de San Pedro de Lloc de Pacasmayo. Oscar estudió arquitectura en la UPAO y trabaja en la Municipalidad Provincial de Trujillo. Roberto también tiene un nieto de tres años, Adrian.

"Gracias al banco pude brindarles estudios superiores a mis hijos, dándoles una mejor herencia en vida, una profesión que los haga llegar lejos. Los resultados de mis hijos me hacen sentir no sólo muy orgulloso sino también que todos mis esfuerzos valieron la pena."



Esta página está dedicada íntegramente a la gran familia del BN. Si tiene alguna buena nueva, envíe su información y foto al correo:

ce_ccorporativa | |@bn.com.pe

María Fernanda



Nietecita de: Mercedes Balta
Sección Canales Virtuales.

Mía Ariana



Papá: Sadot Marquez Rudas
Sección de Apertura

Masiel



Papá: Carlos Gonzáles Zúñiga Suárez
Administrador Agencia "A" Pisco

Renzo



Nietecito de: Ernesto Farfán La Chira
Administrador Agencia "B" Paíta

Mariana



Papá: Marco Gonzáles Guzmán
Sección de Canales Virtuales

Sofía



Mamá: Doris Elena Monteza Farías
Recibidor - Pagador Agencia "C" Zorritos

Logro Profesional

Rebeca Carmen Pérez Egoávil



Felicitemos a la Sra. Rebeca Carmen Pérez Egoávil, Analista del Departamento de Operaciones, por haber obtenido el Grado Académico de Maestro en Administración Pública con Mención en Anticorrupción, en la USMP, el mes de enero del presente año.

Matrimonio

Juan Carlos y Anita



Juan Carlos Carrasco Salazar y Anita Pizarro Chuquizuta.
El novio es de la Sección de Apertura,
y la novia es Recibidor/Pagador de la Agencia Multiplaza.
Ellos se casaron el 12 de diciembre de 2009.

Préstamo solo para trabajadores y pensionistas (hasta el día que cumplen 84 años de edad) del Sector Público que por motivo de sus ingresos posean cuentas de ahorro en el BN. "Esta información se proporciona con arreglo a la Ley N° 28587 de Transparencia y Disposiciones aplicables a la contratación con usuarios del sistema financiero, aprobado mediante Resolución SBS N° 1765-2005". Vigente desde marzo de 2010.

El Banco de la Nación no será responsable del incumplimiento de las obligaciones contraídas por las empresas turísticas que participen en la campaña, toda vez que se trata de empresas totalmente distintas.

¿Quieres visitar el Cusco que no conoces?

Aprovecha y viaja con tu
Préstamo Personal Sector Público
del Banco de la Nación

- Hasta 48 meses para pagar.
- Mayor posibilidad de acceso al préstamo.
- Mayor monto con el mismo ingreso.
- Cuotas chicas.

¡Y con los intereses que ya conoces!

Mayor información sobre paquetes turísticos: www.salecusco.com

Infórmate:
0800-10700
www.bn.com.pe

 **Banco de la Nación**