

Soluciones de Crédito



Automotriz • Seguros • Tecnología de la Información • Banca Empresarial

Banca de Consumo Fiduciario • Finanzas

• Agronegocios • Control y Procesos Financieros • Planeación Estratégica

• Wealth Management • Finanzas

Tecnología de la Información • Banca Empresarial • Seguros

INFORME

ANUAL

2017

Soluciones de Crédito • Banca de Consumo

• Agronegocios • Control y Procesos Financieros • Planeación Estratégica

• Global Transaction Banking • Global Capital Markets •

Capital Markets • Contact Centre • Crédito Hipoteca

• Soluciones de Crédito •

Financiamiento Automotriz • Seguros • Banca de

Global Banking and Markets

Finanzas • Control Gestión • Servicios Corporativo

Informe del Consejo de Administración de
Grupo Financiero Scotiabank Inverlat, S.A. de C.V.,
que rinde a la Asamblea General de Accionistas

2017



Información que se presenta con fundamento en:

Artículo 25 de las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Sociedades Controladoras de Grupos Financieros sujetas a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores
Artículo 172 de la Ley General de Sociedades Mercantiles
Ley para regular agrupaciones financieras

Febrero, 2018.

Carta a los accionistas.....	4
Resultados Financieros.....	8
Scotiabank.....	10
Scotia Casa de Bolsa.....	13
Scotia Fondos.....	14
Crédito Familiar.....	14
Capital.....	16
Administración de riesgos.....	18
Reconocimientos.....	20
Responsabilidad Social.....	21
Directorio.....	23

CARTA A LOS ACCIONISTAS

**Dr. Guillermo
Babatz Torres**

**Presidente del Consejo
de Administración**



Distinguidos señores accionistas:

El cambio que ha marcado Scotiabank para convertirse en una organización enfocada totalmente en el cliente a través de una filosofía de trabajo de transformación completa y constante, dirigida por el equipo directivo, ha permitido alcanzar importantes avances en 2017, generando valor para nuestros clientes y accionistas en el largo plazo.

Así lo demuestran los logros alcanzados durante el año en donde Scotiabank logró expandir de manera significativa el volumen y la clientela en los principales productos y servicios, lo que permitió incrementar la participación de mercado en la cartera de crédito total en 86 puntos base (pb) para ubicarse en 6.6% al cierre de diciembre de 2017, reafirmando nuestra posición como uno de los principales grupos financieros en México.

La utilidad del Grupo se incrementó 43% respecto al cierre de diciembre de 2016, logrando un resultado histórico de \$7,156 millones. Por su parte, el Rendimiento sobre Capital (ROE) mejoró 300 pb en el año, para ubicarse en 14.8%. Asimismo Scotiabank continúa invirtiendo en la mejora y modernización de la plataforma de sistemas y de la banca digital. Estos esfuerzos representan en conjunto una inversión de \$3,500 millones de pesos y su fin es el desarrollo de soluciones integrales a las necesidades de nuestros clientes, mejorando su experiencia en los servicios financieros.

Durante 2017 nuestra casa matriz celebró 185 años de haber iniciado operaciones en Canadá, actualmente es uno de los 25 bancos más grandes del mundo, con 24 millones de clientes y operaciones en cerca de 50 países, siempre comprometidos en hacer una diferencia positiva en las comunidades en donde mantienen presencia y operaciones. Estos valores se ven reflejados en nuestra visión de responsabilidad social, donde destacan las labores efectuadas en 2017 en los diferentes programas de voluntariado organizados por Scotiabank México, en los que nuestros empleados, colaboradores y miembros de sus familias participaron, logrando alrededor de 17,500 horas de voluntariado, con una participación de aproximadamente 3,000 personas que apoyaron a más de 150 organizaciones civiles y beneficiaron a 20,500 jóvenes.

Por último, quiero agradecer a nuestros directivos por su dedicación y liderazgo, a nuestros empleados y funcionarios por su entusiasta colaboración en los proyectos emprendidos, así como a nuestros accionistas por su constante confianza y apoyo. Sin duda alguna la transformación digital en el Banco sigue avanzando y Scotiabank seguirá adoptando la tecnología necesaria para ser una institución más innovadora y competitiva.

MENSAJE DEL DIRECTOR GENERAL



Lic. Enrique
Zorrilla Fullaondo

Director General

Distinguidos señores accionistas:

El repunte cíclico mundial que comenzó a mediados de 2016 siguió cobrando fuerza durante 2017, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI), y luego de que un año y medio antes la economía mundial “se enfrentaba a un estancamiento del crecimiento y a turbulencias en el mercado financiero”, el dinamismo económico se aceleró en Estados Unidos, Europa, Japón y China y se mantuvieron condiciones financieras favorables en todo el mundo. Tras la conclusión de un complejo 2017 para México, en el que algunos de los principales temores como la finalización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) por parte de EUA, el establecimiento de medidas proteccionistas en el mundo, una normalización más abrupta en la política monetaria de la Reserva Federal y de otros bancos centrales, una evolución negativa en los mercados financieros internacionales y en los precios del petróleo, y una baja en la calificación de la deuda soberana de México, no se concretaron, el balance económico del año podría considerarse positivo, pese a los fuertes contrastes que denotaron varios de sus indicadores de desempeño a lo largo del año.

La política económica ha venido reaccionando para afianzar la estabilidad macroeconómica del país ante un entorno global más complicado. Mientras que la política fiscal se endureció para asegurar que la deuda pública dejara de crecer como proporción del PIB, además de que el programa de ajuste de PEMEX ha venido caminando de manera favorable, la política monetaria reaccionó de forma más rápida a lo esperado para asegurar que el brote inflacionario de 2017 se revertirá en el 2018.

En este entorno económico, para Scotiabank 2017 fue un año de grandes logros, la estrategia que hemos seguido sigue rindiendo frutos, nuestro enfoque en el cliente y constante búsqueda por su bienestar son nuestro aliciente para lograr hacer la diferencia en nuestra forma de hacer banca.

Durante el primer trimestre anunciamos la puesta en marcha de nuestra Fábrica Digital como parte de la transformación del Banco. En este nuevo centro, expertos en banca y talentos tecnológicos se han enfocado en crear experiencias digitales que satisfagan a los clientes para continuar brindando un servicio cada vez mejor. La Fábrica Digital en México se unió a iniciativas homólogas en Canadá, Chile, Perú y Colombia. Esta red cuenta con una estrategia interrelacionada que brinda acceso a un magnífico talento digital global, la habilidad para compartir aprendizajes entre equipos locales y regionales, y la capacidad de crear con nuestros clientes alrededor del mundo.

Este concepto representa una manera disruptiva de pensar, definir y operar la banca a partir de la oportunidad de desarrollar productos, canales y servicios en donde lo más importante será la facilidad de uso para nuestros clientes.

En el año expandimos de manera significativa el volumen y la clientela de nuestros principales productos y servicios, registramos una utilidad neta sin precedente en el 2017, con un crecimiento anual del 43% para alcanzar los \$7,156 millones, el índice de productividad mostró una mejora anual de 430pb para ubicarse en 55.2% al cierre de 2017. Por su parte el ROE se ubicó en 14.8% y el índice de capitalización cerró en 14.5%.

Entre diciembre del 2016 y diciembre del 2017, nuestra cartera de crédito comercial vigente creció 33% para colocarse en \$168 mil millones, mientras que nuestras carteras de consumo y vivienda vigente alcanzaron incrementos del 23% y 16% durante el mismo periodo, llegando a \$37 mil millones y \$104 mil millones respectivamente. Es importante mencionar que estos crecimientos no han afectado la calidad de nuestros activos, derivado de una gestión de riesgos efectiva.

Me gustaría destacar el esfuerzo continuo que estamos efectuando en materia de diversificación de nuestra mezcla de negocios en la banca de menudeo y de atención a nuevos nichos de mercado, como parte de este esfuerzo durante el año lanzamos la nueva Tarjeta de Crédito Viva, en conjunto con VivaAerobus y Mastercard. Asimismo, Scotiabank promovió la adquisición de automóviles híbridos y eléctricos, siendo el primer banco en lanzar al mercado un plan de financiamiento específico para este tipo de vehículos. Finalmente, lanzamos un nuevo producto de crédito hipotecario para la compra de viviendas en preventa, el primero de su tipo en el mercado mexicano. Todo esto nos permitió crecer 69 puntos base (pb), logrando 8.5% al cierre de diciembre de 2017.

También la captación tradicional se expandió 25% más que el año anterior, para ubicarse en \$319 mil millones, impulsado en mayor medida por el comportamiento de la captación ventanilla, lo que ha permitido mantener una sólida estructura de fondeo.

En el año ampliamos nuestra red de cajeros a través de alianzas estratégicas con diversas instituciones para compartir las redes de cajeros automáticos en México, incrementando así los puntos de acceso para los usuarios de ambas instituciones. Es así como reafirmamos nuestro compromiso para mejorar la experiencia de nuestros clientes con un servicio de calidad, ofreciéndoles acceso a un total de 6,148 cajeros automáticos, incluyendo las alianzas con otras instituciones bancarias al cierre de diciembre del 2017 (incluye 842 de Bancoppel con comisión preferente).

Durante 2017, Scotiabank llevó a cabo la colocación de bonos de largo plazo Certificados Bursátiles Bancarios por aproximadamente \$13,200 millones, la cual forma parte del programa de bonos por \$25,000 millones, previamente autorizado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Las agencias calificadoras coinciden en que las calificaciones de Scotiabank y Scotia Casa de Bolsa reflejan su buen perfil de negocio respaldado por su cartera de crédito bien diversificada. Standard & Poor's confirmó las calificaciones de crédito de largo y corto plazo en escala global y nacional, con lo que Scotiabank mantuvo su calificación en "BBB+/A-2" y "mxAAA/mxA-1+", con perspectiva estable, respectivamente. Además, Fitch Ratings ratificó las calificaciones domésticas de riesgo contraparte de Scotiabank en "AAA(mex)" y "F1+(mex)", siendo la perspectiva estable. También, Scotia Casa de Bolsa recibió de Standard & Poor's la confirmación de sus calificaciones de crédito de largo y corto plazo en escala nacional, con lo que mantuvo

su calificación en "mxAAA/mxA-1+", con perspectiva estable. Por su parte, Fitch asignó calificaciones de escala nacional de "AAA(mex)" y "F1+(mex)", con perspectiva estable. Ambas calificaciones reflejan el elevado grado de integración de la Casa de Bolsa con el Grupo Financiero Scotiabank, en especial con Scotiabank Inverlat, S.A. en términos de administración de riesgos, base de clientes y estrategia.

En Scotiabank reconocemos que el desarrollo del liderazgo es un pilar importante en nuestra estrategia de negocio, es por eso que trabajamos día a día para mantenernos como una organización incluyente donde se capitaliza el talento de todos los Scotiabankers, tomando en cuenta sus habilidades y conocimientos sin importar su género. Muestra de ello es el reconocimiento que recibimos por parte de Top Companies por la práctica "Empoderamiento del Liderazgo Femenino". Este reconocimiento es un impulso para seguir trabajando en nuestra estrategia de Diversidad e Inclusión que atiende a personas con discapacidad, comunidad LGBT+, diversidad generacional e inclusión de género.

Somos una institución que busca construir una ciudadanía corporativa activa a través del voluntariado ya que consideramos la participación social como un elemento esencial para resolver problemas específicos, hallar soluciones comunes y hacer que voluntades diferentes concurren en una sola acción, es así como nuestro programa de voluntariado fue reconocido por el Centro Mexicano de Filantropía (CEMEFI) como finalista en la categoría de Vinculación con la Comunidad. En Scotiabank hemos pasado del asistencialismo a una integración más profunda en donde se comparten conocimientos, estrategias y misiones para desarrollar en conjunto proyectos, logrando un impacto cuantificable y sostenible junto con las organizaciones de la sociedad civil con las que colaboramos. Agradecemos a los Scotiabankers que genuinamente han tenido la voluntad de sumarse a la transformación del programa, el cual busca incrementar el número de voluntariado profesional.

Como parte de un proyecto de intervención social cuyo objetivo es promover la sana convivencia y la inclusión, creando condiciones favorables para la prevención de la violencia y usando el deporte como herramienta educativa, Scotiabank y la Fundación FC Barcelona celebraron el inicio del primer Festival FutbolNet Scotiabank en la Ciudad de México, donde participaron mil niños y niñas durante dos fines de semana. La meta planteada en conjunto es integrar a más de 18,000 niños y niñas de varios entornos socioeconómicos para marcar una diferencia en sus comunidades.

El escenario económico previsto para 2018 seguirá sujeto a una elevada incertidumbre, dados los factores que podrían presentarse en el ámbito económico y político; sin embargo, nuestro escenario para México contempla una gradual mejoría frente a 2017, principalmente por la propia inercia de la economía.

Reitero el compromiso que tanto el cuerpo directivo como empleados y funcionarios mantenemos con nuestros accionistas y clientes para seguir enfocándonos con optimismo en alcanzar nuestros objetivos, mejorar la experiencia de nuestros clientes y generar resultados sólidos.

Quiero agradecer a los señores accionistas la confianza que nos han demostrado; a los señores miembros del Consejo de Administración por el apoyo recibido y, a nuestros empleados y funcionarios su entusiasta colaboración y trabajo en equipo. Juntos construiremos una mejor institución.

RESULTADOS FINANCIEROS

Grupo Scotiabank registró una utilidad después de impuestos de \$7,156 millones al cierre de diciembre de 2017, un incremento anual de 43%. Por su parte, el resultado antes de impuestos a la utilidad creció \$1,539 millones o 23% respecto al mismo periodo del año pasado.



Cifras Relevantes del Estado de Resultados (millones de pesos)	2017	2016
Margen financiero	21,366	17,795
Estimación preventiva para riesgos crediticios	(4,912)	(3,935)
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	16,454	13,860
Comisiones y tarifas cobradas y pagadas, netas	5,084	4,471
Resultados por intermediación	199	788
Ingresos (egresos) de la operación	2,346	2,809
Gastos de administración y promoción	(15,992)	(15,377)
Resultado de la operación	8,091	6,551
Participación en el resultado de subsidiarias no consolidadas y asociadas	1	2
Resultado antes de Impuestos a la utilidad	8,092	6,553
Impuestos a la utilidad	(936)	(1,535)
Resultado neto	7,156	5,018

El **margen financiero** se ubicó en \$21,366 millones, un incremento de \$3,571 millones o 20% respecto al año pasado, este crecimiento fue impulsado por el dinamismo en el crecimiento en la cartera corporativa, empresarial, hipotecaria y de consumo, compensados con mayores volúmenes en los depósitos de bajo costo y los depósitos a plazo, así como por el impacto en el incremento en las tasas de referencia.

La **estimación preventiva para riesgos crediticios** neta de recuperaciones de cartera y cancelaciones de reservas se ubicó en \$4,522 millones, un incremento de \$1,611 millones o 55% respecto al año anterior. Excluyendo las recuperaciones de cartera y las cancelaciones de reservas, la estimación preventiva para riesgos crediticios se ubicó en \$4,912 millones, un incremento de \$977 millones o 25% respecto al año pasado. Principalmente por mayores requerimientos en la cartera comercial y en la cartera de menudeo, así como por el impacto de la liberación de reservas por la venta de cartera hipotecaria vencida registrada el año pasado.

Al cierre de diciembre de 2017, el total de **comisiones y tarifas netas** ascendió a \$5,084 millones, un incremento de \$613 millones o 14% respecto al mismo periodo del año pasado, principalmente por mayores comisiones por tarjeta de crédito, por comisiones relacionadas a cartera comercial, cartas de crédito, distribución de fondos de inversión, banca electrónica y manejo de cuenta.

Los **resultados por intermediación** se ubicaron en \$199 millones, mostrando un decremento anual de \$589 millones, principalmente por menores resultados

por intermediación en operaciones con instrumentos financieros y divisas.

Los **otros ingresos (egresos) de la operación** se ubicaron en \$2,346 millones, \$463 millones o 16% menor que el año anterior, principalmente por menores ingresos por la cancelación de excedentes de la estimación preventiva para riesgos crediticios, a mayores provisiones por contingencias fiscales y menores ingresos por arrendamientos, todo lo anterior fue parcialmente compensado por el impacto de la venta de cartera vencida hipotecaria registrada el año pasado, por mayores ingresos por dividendos provenientes de inversiones permanentes y por la valuación de la cartera hipotecaria bursatilizada, así como a mayores ingresos provenientes de la administración de seguros y distribución de fondos de inversión, colocación de papel comercial y asesoría financiera entre otros.

Los **gastos de administración y promoción** ascendieron a \$15,992 millones, un incremento de \$615 millones o 4%. Los gastos de personal mostraron una disminución de \$85 millones o 1%, respecto al año pasado. Sin incluir el impacto por la provisión de contingencias fiscales y la deducción de excedentes de reservas registradas durante el año, los gastos de personal crecieron 4%, principalmente por mayores salarios, compensación variable y PTU. Por su parte, los gastos de operación aumentaron \$700 millones o 9%, debido principalmente a mayores gastos por aportaciones al IPAB, impuestos diversos, honorarios, depreciaciones y mayores gastos relacionados al crecimiento de volúmenes y negocio tales como tarjeta de crédito.



La **cartera comercial vigente (incluyendo entidades financieras y de gobierno)** creció **33%** respecto año pasado. La **cartera de menudeo vigente**, mostró un crecimiento del **16%** en hipotecas y **23%** en tarjeta de crédito y otros préstamos personales.



Scotiabank, al 31 de diciembre de 2017, registró una utilidad después de impuestos de \$6,548 millones, comparada con \$4,373 millones del año pasado, un incremento de \$2,175 millones o 50%.



Al 31 de diciembre de 2017, el **total de activos** de Scotiabank ascendió a \$451,824 millones, \$70,942 millones o 19% superior al año anterior. El incremento anual se debió principalmente al importante crecimiento en la cartera total de crédito por 26%, derivado principalmente del crecimiento en la cartera de créditos comerciales, créditos a entidades financieras, y créditos a entidades gubernamentales, así como a mayores créditos hipotecarios y créditos de tarjeta de crédito y otros préstamos personales, así como a mayores volúmenes en inversiones en valores.

El saldo de la **cartera vigente** a diciembre de 2017 fue de \$308,701 millones, de los cuales \$138,185 millones corresponden a préstamos de menudeo y \$170,516 millones a créditos comerciales, de entidades financieras y gubernamentales, logrando en conjunto un crecimiento anual de \$63,154 millones o 26%. Nuestra participación de mercado en cartera total con respecto al sistema creció 80pb con respecto al 2016 pasando de 5.8% a 6.6% en 2017.

La cartera de créditos a la vivienda creció \$14,137 millones o 16%. Trabajamos constantemente para



Al 31 de diciembre de 2017, los depósitos a la vista y ahorro se ubicaron en **\$176,359 millones**, un incremento de **\$29,266 millones o 20%**, respecto al año pasado.

dar tiempos de respuesta más rápidos y mantenemos nuestro compromiso con un asesoramiento de gran calidad durante todo el proceso y con la innovación de herramientas digitales como el portal Descubretucasa.com.mx y la app Sigue tu Crédito, damos pasos firmes en la construcción de una hipoteca digital para atender las nuevas necesidades de nuestros clientes.

En 2017 fue el lanzamiento de un nuevo producto de crédito hipotecario para la compra de viviendas en preventa, el primero en su tipo en el mercado mexicano. Esta innovadora oferta permitirá a las familias ganar una plusvalía relevante al asegurar su precio desde una etapa temprana de construcción, fijar las condiciones financieras del crédito hipotecario, obtener recursos adicionales para el enganche y potencializar su dinero a través del cofinanciamiento.

Por su parte, los créditos al consumo se ubicaron en \$33,711 millones mostrando un incremento de 26% respecto al año pasado, impulsado por un mayor volumen en tarjetas de crédito y otros préstamos personales.

En 2017 fue presentada la nueva Tarjeta de Crédito Viva, en conjunto con VivaAerobus y Mastercard. La Tarjeta de Crédito Viva está diseñada para mejorar la experiencia de viaje de nuestros clientes y los de VivaAerobus, que además de contar con el precio más bajo al pagar con tu tarjeta Viva en vivaerobus.com/mx y servicios de valor agregado sin costo para el viajero, contarán con el respaldo de Mastercard, así como la oportunidad de acumular puntos en el Programa de Lealtad Viva Recompensas.

Además, se registró un crecimiento en 12% en número de unidades colocadas con nuestra principal alianza comercial "Mazda Finacial"; también se formalizaron las alianzas con Suzuki y Subaru.

Scotiabank organizó la e-Night, una exhibición de autos híbridos y eléctricos. Clientes y público en general tuvieron la oportunidad de conocer de cerca la oferta de autos híbridos y eléctricos de las principales marcas del mercado (BMW, Chevrolet, Ford, Infinity, KIA, Nissan, Renault, Toyota y Volvo), así como las características de CrediAuto® Green, un crédito pionero para este tipo de vehículos. Con la e-Night, reforzamos nuestro compromiso con el medio ambiente y con atender de mejor manera las necesidades de nuestros clientes al introducir productos enfocados en facilitar su movilidad reduciendo su impacto ecológico.

Scotiabank se está posicionado como uno de los seis bancos más importantes en el segmento comercial y nos estamos transformando para convertirnos en el banco de preferencia de nuestros clientes. Bajo esta estrategia, los créditos comerciales, de entidades financieras y de gobierno en su conjunto, mostraron un crecimiento de \$41,998 millones o 33% respecto al año anterior, con una participación de mercado de 5.6%, un crecimiento de 100pb respecto al año pasado.

Con la intención de lograr una vinculación integral con los Pequeños y Medianos Empresarios, sus empleados y familias en forma integral, Scotiabank aceleró la introducción de productos y servicios competitivos en diversos paquetes de servicio que incluyen Cuentas Únicas, el Servicio de Scotia en Línea, capacidad de dispersar pagos y realizar cobranza automatizada de servicios, complementados con planes de protección como PYME más segura y Empleado más Seguro.

También, con el apoyo de Nafinsa desarrollamos ofertas pre-calificadas de Crédito para nuestros clientes. Más allá de eso, logramos implementar ofertas de crédito a través de internet para personas físicas con actividad empresarial.



Se registró un **crecimiento en 12%** en número de unidades colocadas con nuestra principal alianza comercial **"Mazda Finacial"**.



En 2017 se patrocinó Enchúrame el Changarro con Scotiabank. Con un premio de \$500,000 y a la PyME ganadora se le da seguimiento del avance y de cómo utilizar ese premio para crecer su empresa con los diferentes apoyos y herramientas digitales que se tienen. Este esfuerzo nos ayudará a que todos conozcan la excelente oferta que Scotiabank tiene para quien tenga o quiera comenzar con una pequeña o mediana empresa.

La **cartera vencida** se ubicó en \$7,069 millones al cierre de 2017, comparado con \$5,979 millones registrados el año pasado, mostrando un incremento de \$1,090 millones o 18%, principalmente por la cartera comercial. A diciembre de 2017 el índice de morosidad se ubicó en 2.24%, 14 puntos base menor al índice observado en el mismo periodo del año pasado.

La **estimación preventiva para riesgos crediticios** se ubicó en \$9,156 millones, un incremento de \$2,018 millones o 28% respecto al año pasado. La estimación preventiva para riesgos crediticios representó el 2.90% de la cartera total al cierre del año. El porcentaje de cobertura de cartera vencida fue de 130% comparado con 119% del año pasado.

La **captación total** se ubicó en \$320,192 millones, un incremento anual de \$64,808 millones o 25%. El incremento anual se debió principalmente a mayores volúmenes en los depósitos a la vista y ahorro por \$29,266 millones o 20% ubicándose en \$176,359 millones al cierre del año, con una participación de mercado de 5.5%. Asimismo, los depósitos a plazo mostraron un incremento anual

de \$22,653 millones o 24%, el incremento anual se debió principalmente a mayores volúmenes en los depósitos del público en general y de mercado de dinero. Los títulos de crédito emitidos mostraron un incremento anual de \$12,726 millones o 94%, debido principalmente por la colocación de certificados bursátiles por \$12,927 millones, lo cual fue compensado parcialmente por una disminución en bonos bancarios por \$201 millones.

Al cierre de 2017 se registró operación en nuestra red de 1,511 cajeros automáticos. Adicionalmente, concretamos 3 importantes alianzas con Intercam Banco, Bancoppel y Banco Famsa, para ampliar la oferta a una red ampliada de más de 6,148 cajeros, robusteciendo así nuestra oferta de valor en cuanto conveniencia y disponibilidad. Por otro lado, en septiembre de 2017 concluimos con la sustitución del 100% de la red por equipos de nueva generación en beneficio de nuestros clientes.

Con el fin de brindar la mejor experiencia en el uso del Débito, a través de la alianza con OXXO nuestros clientes pueden seguir accediendo a disposiciones de efectivo en más de las 17 mil tiendas abiertas al cierre de diciembre 2017.

La Corresponsalía con Telecomm ha mostrado un crecimiento permanente, destacando el volumen transaccional de retiros de efectivo, y al mismo tiempo son una contribución importante para la atención de nóminas del Sector Gobierno y PyME.

Al cierre de diciembre de 2017, el monto de las obligaciones subordinadas ascendió a \$2,101 millones.



Concluimos con la sustitución de nuestra red de **1,511 cajeros automáticos**, la cual en conjunto con nuestras alianzas nos dan una cobertura de 6,148 cajeros, robusteciendo así nuestra oferta de valor en cuanto conveniencia y disponibilidad.



SCOTIA CASA DE BOLSA



Scotia Wealth Management, pone al servicio de nuestros clientes, la experiencia y conocimientos para administrar su patrimonio de una manera eficaz, desde una asesoría financiera personalizada hasta la sucesión del patrimonio a generaciones futuras, unimos su manera de pensar combinada con la nuestra para crear una perspectiva integral.

Nuestros principios fundamentales marcan la diferencia, creemos en inversiones a largo plazo, pensamos de manera independiente e identificamos las mejores oportunidades de inversión, invertimos en empresas de calidad. La Gestión de Riesgos es parte integral durante cada etapa del proceso de inversión e implementamos una permanente supervisión del portafolio de nuestros clientes.

Scotia Casa de Bolsa cuenta con un número de inversionistas que representan el 6.8% del total de la industria al cierre del 2017.

Los valores de clientes recibidos en custodia se ubicaron en \$379 mil millones, un incremento anual de \$77,009 millones respecto al año pasado.

Scotia Casa de Bolsa alcanzó una utilidad neta de \$309 millones al cierre del 2017, una baja anual de 28%, esto debido al ingreso no recurrente por la enajenación de las acciones de Grupo Bolsa Mexicana de Valores (BMV) por un monto de \$332 millones registrados en el primer trimestre del 2016, sin incluir este impacto la utilidad neta se hubiera incrementado \$76 millones o 33%.

2017 fue un año donde la industria de fondos en México continuó consolidando su crecimiento y marcando máximos históricos de activos e ingresos. Los fondos son un vehículo de amplia transparencia en el manejo de las inversiones, otorgando al gran público inversionista beneficios tales como la diversificación de inversiones con rendimientos atractivos, adecuándose a cada perfil de inversionista y con soluciones para diversos clientes.



**Invierte
en tus
deseos**

Scotia Fondos con enfoque en el entendimiento de las necesidades de los distribuidores, ha generado diversas soluciones y nuevos productos, con el objetivo de apoyarlos a establecer estrategias de largo plazo para ofrecer productos financieros enfocados a las necesidades de sus clientes tanto personas como empresas, con una adecuada diversificación.

En cuestión de soporte a las redes y con el mandato de ofrecer rendimientos competitivos, basados en una adecuada gestión de los portafolios administrados, se ha mantenido a disposición de las redes comerciales (Wealth Management / Banca Privada, Inversiones Institucionales, Asesores independientes, Banca Comercial, y la red de Terceros Distribuidores) y sus clientes una adecuada coordinación a fin de transmitir la filosofía de cada portafolio administrado.

La Operadora ha mantenido y gestionado adecuadamente la liquidez de los fondos, se ha mantenido un estricto control del gasto, lo que nos permitió mejorar el índice de productividad. En

la parte administrativa, continuamos recibiendo el apoyo de las áreas de Sistemas, Riesgos, Recursos Humanos, Jurídico, Finanzas, Recursos Compartidos y Cumplimiento del Grupo financiero, lo que nos permite garantizar el soporte y atención de ejecutivos y clientes que son atendidos por las redes de distribución.

Scotia Fondos cuenta con una sólida posición financiera con un capital contable de \$265 millones de pesos al cierre del 2017, que le permitirá enfrentar nuevos retos de crecimiento, asimismo Scotia Fondos generó un flujo de \$194 millones de pesos anuales después de impuestos en 2017.

Estos resultados han sido posibles por la decidida participación de todo el personal que labora en la Operadora y de los distribuidores, generándose un crecimiento de 56% en activos totales gestionado, pasando del 7° lugar del ranking de operadoras al 4° lugar en 2017 con un valor superior a los 160 mil millones de pesos.

CRÉDITO FAMILIAR

Crédito Familiar ha establecido alianzas y convenios que han permitido brindarle a nuestros clientes soluciones financieras de acuerdo a sus necesidades, con lo que hemos logrado mantener una base sólida de aproximadamente 100 mil clientes, que nos permitieron alcanzar un total de cartera de crédito \$3,393 millones.

Crédito Familiar registró una utilidad después de impuestos de \$83 millones al cierre de diciembre de 2017. La utilidad antes de impuestos se ubicó en \$130 millones en el año, un incremento de \$108 millones respecto a 2016, debido principalmente a la implementación de eficiencias que permitieron disminuir el gasto y costos operativos en un 29% con respecto al año anterior.



Logramos mantener una base sólida de aproximadamente 100 mil clientes, que nos permitieron alcanzar un total de cartera de crédito \$3,393 millones.



CAPITAL

Al cierre de diciembre de 2017, el **capital contable** del Grupo continúa fortalecido al ubicarse en \$51,908 millones. El índice de capital del Banco, considerando riesgo de crédito, mercado y operacional fue de 14.5%, mientras que el índice de capitalización de Casa de Bolsa fue de 36.0%. Por su parte, el índice de capitalización de Crédito Familiar fue del 18.7%.

Al cierre de diciembre 2017, el capital social de Scotiabank se incrementó respecto al año pasado \$800 millones debido a:

- Al aumento de capital social variable por \$800 millones (aprobado en julio del 2017 por la Asamblea General Extraordinaria de Accionista).

Por el año terminado el 31 de diciembre del 2017, el Grupo no pagó ni decretó dividendos a The Bank of Nova Scotia.

GESTIÓN DE CAPITAL

Para evaluar la suficiencia de capital, Scotiabank parte de su plan anual de exposiciones para obtener una visión prospectiva de la institución que le permita identificar los riesgos a los que está expuesto y tomando decisiones al visualizar métricas e indicadores claves tales como: capital, liquidez, rentabilidad y pérdidas crediticias.

El Plan de Exposiciones es estructurado con base en una visión del escenario macroeconómico del país y los planes de las distintas líneas de negocio.





Durante 2017 su Ejercicio de Evaluación de Suficiencia de Capital, este ejercicio fue cuidadosamente planeado y ejecutado para evaluar la suficiencia de capital y liquidez bajo condiciones de estrés en escenarios internos y regulatorios.

Al mismo tiempo, para asegurar el cumplimiento y el monitoreo continuo de la suficiencia de Capital, se ha documentado un Plan de Acción para la Conservación del Capital y la Liquidez, el cual tiene como propósito instrumentar indicadores de alerta temprana, los cuales son la base para que el Comité de Manejo de la Liquidez y el Capital lleve a cabo las evaluaciones y seguimientos de acuerdo a lo establecido en las Políticas correspondientes, según el impacto y la magnitud del evento de estrés.

De forma trimestral se incorporan a los reportes financieros las notas de capitalización. Estas notas contienen, entre otras, la siguiente información: composición e integración del capital, composición de los activos ponderados por riesgos totales y por tipo de riesgo y las estimaciones del Índice de Capital.

Asimismo, anualmente se realizan las pruebas de estrés que establece la Comisión Bancaria bajo diversos escenarios, con el objetivo de asegurar que el Banco cuente con el suficiente capital para continuar intermediando recursos y otorgando créditos ante estos escenarios de estrés y estrategias de negocio. Adicionalmente se realiza un análisis de escenarios de estrés internos que partiendo del Plan de Exposiciones

como escenario base, integran diversas condiciones macroeconómicas adversas con el fin de revelar la exposición del Banco a los diferentes riesgos.

La institución realizó durante 2017 su Ejercicio de Evaluación de Suficiencia de Capital, este ejercicio fue cuidadosamente planeado y ejecutado para evaluar la suficiencia de capital y liquidez bajo condiciones de estrés en escenarios internos y regulatorios. El resultado del ejercicio permitió concluir que la liquidez y el capital de la institución permitirían hacer frente a los riesgos derivados de los escenarios de estrés definidos, manteniendo su índice de capital y sus indicadores de liquidez arriba de los mínimos regulatorios.

La Junta de Gobierno de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores ratificó el 3 de abril de 2017 como Institución de Banca Múltiple de Importancia Sistémica Local a Scotiabank Inverlat, S.A., mediante Oficio Núm. 131/3048/2017. Su grado de importancia sistémica fue definido como Grado I, por lo que deberá seguir creando un suplemento de capital de 60 puntos base. En base a lo anterior el capital mínimo regulatorio que debe mantener Scotiabank es de 10.80% al 31 de diciembre de 2017. Dicho suplemento deberá constituirse en un plazo de cuatro años que será hasta el 31 de diciembre de 2019.



ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

El proceso de administración integral de riesgos tiene como objetivo el identificar los riesgos, medirlos, hacer seguimiento de su impacto en la operación y controlar sus efectos sobre las utilidades y el valor del capital, mediante la aplicación de las estrategias de mitigación más adecuadas y la integración de la cultura del riesgo en la operación diaria.

De acuerdo con las Disposiciones de Carácter General aplicables a las Instituciones de Crédito en materia de administración de riesgos emitidas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, mismas que son cumplidas por la Institución, el Consejo de Administración asume la responsabilidad sobre los objetivos, lineamientos y políticas de administración de riesgos del Banco. El Consejo de Administración debe aprobar por lo menos una vez al año, los objetivos, lineamientos y políticas para la Administración Integral de Riesgos, así como la estructura de límites para los distintos tipos de riesgo.

El Consejo de Administración delega en el Comité de Riesgos y en la Unidad de Administración Integral de Riesgos (UAIR), la instrumentación de las políticas de riesgo y el establecimiento de límites específicos por factor de riesgo, así como la responsabilidad de implementar los procedimientos para la medición, administración y control de riesgos, conforme a las políticas establecidas.

Asimismo, el Comité de Riesgos delega en el Comité de Activos-Pasivos (CAPA) la responsabilidad de monitorear el cumplimiento de las políticas y procedimientos en los riesgos de mercado y liquidez. De igual forma, la UAIR cuenta con políticas en donde se incorporan lineamientos para informar desviaciones a los límites establecidos, debiendo en este caso informar al Comité de Riesgos y al propio Consejo de Administración, sobre dichas desviaciones.

La UAIR de la Institución está representada por la Dirección General Adjunta de Riesgos (DGA Riesgos) y se apoya para la gestión y administración de los distintos tipos de riesgo (i.e. crédito, liquidez, tasas de interés, mercado y operacional, entre otros) principalmente en la Vicepresidencia de Riesgos, la cual a su vez está organizada en 6 direcciones encaminadas a monitorear



La gestión de riesgos está en función de mejores prácticas internacionales pues se cuenta con un marco normativo que cumple con la regulación local y con estándares y lineamientos corporativos establecidos por Casa Matriz (The Bank of Nova Scotia).

y mitigar los riesgos a los que está expuesto el Banco; lo anterior para garantizar una gestión adecuada de riesgos tal que se cumpla con el perfil de riesgo deseado y definido por el Consejo de Administración así como para mejorar la calidad, diversificación y composición de los distintos portafolios, optimizando de esta forma la relación riesgo-rendimiento.

La UAIR es también responsable de revisar y presentar para aprobación del Comité de Riesgos y/o del Consejo de Administración las diversas metodologías utilizadas para gestionar los riesgos a los que está expuesta la institución, así como el marco de apetito de riesgo, políticas de gestión para los distintos tipos de riesgo, límites globales y específicos de exposición y niveles de tolerancia al riesgo correspondientes. Asimismo, provee a la Alta Dirección información confiable y oportuna para la toma de decisiones, monitoreo y gestión de las líneas de negocio.

Finalmente, la gestión de riesgos está en función de mejores prácticas internacionales pues se cuenta con un marco normativo que cumple con la regulación local y con estándares y lineamientos corporativos establecidos por Casa Matriz (The Bank of Nova Scotia).



RECONOCIMIENTOS

Sabemos que ser un excelente lugar para trabajar nos ayuda a atraer y conservar a los mejores candidatos y nos permite poner a los mejores colaboradores al servicio directo de nuestros clientes, lo cual tiene una importancia fundamental para nuestro éxito.

Scotiabank fue incluido en el ranking “Súper Empresas” que elabora la firma Top Companies para Grupo Expansión, en el que se reconoce a las organizaciones con las mejores prácticas en Recursos Humanos y Estrategias de Liderazgo Organizacional. En la categoría “Más de 3,000 empleados” se reconoció a Scotiabank con el 2º Lugar por cuarto año consecutivo.

La Secretaría del Trabajo y Previsión Social reconoce las políticas, prácticas y programas que promovemos e implementamos dentro de nuestros centros de trabajo para que nuestros colaboradores se desarrollen de una forma integral tomando en consideración nuestro ambiente laboral, familiar, personal y profesional. Este distintivo evalúa la efectividad de nuestras políticas evaluadas en conciliación trabajo – familia, igualdad de oportunidades, prevención de violencia laboral y hostigamiento sexual.





Scotiabank fue incluido en el ranking “**Súper Empresas**”; la Secretaría del Trabajo y Previsión Social reconoce las políticas, **prácticas y programas que promovemos** e implementamos dentro de nuestros centros de trabajo; Great Place to Work nos reconoció como una de las **mejores empresas para trabajar en México**; además obtuvo el distintivo **Empresa Incluyente “Gilberto Rincón Gallardo”** y también recibió el **Distintivo Organización Saludable** de parte del Consejo Empresarial de Salud y Bienestar.

Great Place to Work nos reconoció por 14° año consecutivo como una de las mejores empresas para trabajar en México. En esta ocasión, el Banco obtuvo la posición número 7 en la categoría de más de 5,000 colaboradores; también obtuvo el distintivo a nivel Latinoamérica, con el lugar 15.

Por décimo año consecutivo obtuvimos el Distintivo Empresa Socialmente Responsable que otorga el Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI). Esta distinción evalúa los estándares establecidos en los ámbitos estratégicos de la responsabilidad social empresarial: calidad de vida en la empresa, ética empresarial, promoción ética y consumo responsable, vinculación con la comunidad y cuidado y preservación del medio ambiente.

En 2017, Scotiabank fue reconocido por su estrategia de diversidad e inclusión. Obtuvo el distintivo

Empresa Incluyente “Gilberto Rincón Gallardo” que otorga la Secretaría del Trabajo STPS, por contar con personal en situación de vulnerabilidad y aplicar una Política de Buenas Prácticas en el marco de la igualdad de oportunidades, de inclusión, desarrollo y no discriminación.

Scotiabank recibió el Distintivo Organización Saludable de parte del Consejo Empresarial de Salud y Bienestar en su 6° entrega de reconocimientos. Este distintivo fue obtenido por contar con un plan de trabajo para el desarrollo de una cultura de salud, la promoción del autocuidado y entornos favorables al bienestar.

En 2017, Great Place to Work reconoció en la categoría de 500 a 5,000 colaboradores y multinacionales a Scotia Inverlat Casa de Bolsa y se colocó en el lugar 74. Además, nos mantenemos por 14 años en el ranking de Hall of Fame.

RESPONSABILIDAD SOCIAL

En Scotiabank buscamos construir una ciudadanía corporativa activa a través del voluntariado ya que consideramos la participación social como un elemento esencial para resolver problemas específicos, para hallar soluciones comunes y hacer que voluntades diferentes concurren en una sola acción. Con 2,987 voluntarios participantes y 17,559 horas de trabajo voluntario logramos un impacto cuantificable y sostenible junto con las OSC con las que colaboramos.

En Scotiabank nos sumamos a la iniciativa Día del Ahorro Infantil beneficiando a 65,000 estudiantes de 882 escuelas primarias en una sola jornada de voluntariado con la participación de 133 Scotiabankers a través de los cuales aplicamos la estrategia de trabajar para tener comunidades fortalecidas y una generación de jóvenes agentes de cambio que con su éxito contribuyan al desarrollo sostenible.

Dio inicio la campaña de boteo 2017 de Un Kilo de Ayuda, A.C., que este año lleva por nombre ¡Kae! para cambiar a México! En Scotiabank continuamos gestionando programas y alianzas a favor del desarrollo



de la juventud y la niñez y como cada año, somos la única institución financiera que recibe a los voluntarios que botean en las 20,000 alcancías repartidas a nivel nacional. El tiempo que invierten nuestros cajeros cada año, es tiempo a favor del pleno desarrollo de la niñez y por consecuencia, de México.



Scotiabank reafirma su compromiso con las comunidades afectadas en el sismo ocurrido en 2017, tomando diversas acciones en favor de los damnificados:

- Scotiabank siguió operando de forma habitual a través de sus distintas plataformas, en beneficio de nuestros clientes.

En los estados afectados:

- Scotiabank no cobró comisiones por uso de ATM, ya sea por tarjetas de otros bancos en nuestros cajeros o nuestras tarjetas de débito en cajeros fuera de nuestra alianza.
- Para todos aquellos que contaban con un crédito de auto, personal, hipotecario PYME o de Tarjeta de Crédito se puso a su disposición la línea telefónica 1103 8149 para escuchar sus necesidades financieras y acordar una solución.

Grupo Financiero Scotiabank Inverlat, S.A. de C.V.

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Serie "F"

CONSEJEROS PROPIETARIOS INDEPENDIENTES

Guillermo Enrique Babatz Torres (Presidente)
María Novales Flamarique
Georgina Yamilet Kessel Martínez
Pedro José Miguel Sáez Pueyo
Víctor Alberto Tiburcio Celorio

CONSEJEROS SUPLENTE

Pablo Perezalonso Eguía
Federico Santacruz González
Federico Santacruz González
Pablo Perezalonso Eguía
Federico Santacruz González

CONSEJEROS FUNCIONARIOS PROPIETARIOS

Enrique Julio Zorrilla Fullaondo (Vicepresidente)

CONSEJEROS FUNCIONARIOS SUPLENTE

Iván Lomelí León

Serie "B"

Patricio Treviño Westendarp
Felipe De Iturbe y Bernal
Pedro Abelardo Velasco Alvarado
Víctor Manuel Borrás Setién

SECRETARIO

Eduardo Fernández García-Travesí

Jorge Francisco Sánchez Ángeles
Jorge Francisco Sánchez Ángeles
Jorge Francisco Sánchez Ángeles
Jorge Francisco Sánchez Ángeles

PROSECRETARIO

Mónica Cardoso Velázquez

Contact Centre • Crédito Hipotecario Solu
Financiamiento Automotriz • Seguros Financiamiento A
Capital Markets Control Gestión • Servicios Corporativ
de Consumo • Fiduciario Global
Global Banking and Markets
al • Seguros Wealth Management • Finanzas
Crédito Hipotecario Banca de Co
Agronegocios • Control y Procesos Financieros • Planeación Estratégica
Finanzas Tecnología de la Inform
mo • Fiduciario Financiamiento Au
d Markets Soluciones de Cré
• Tecnología de la Información • Banca Empresarial • s
Wealth Management • Finanzas
de Crédito Control Gestión • Servicios Corpor
Global Transaction Banking • Global Capital Markets •
Crédito Global Banking an
Global Capital Markets •
Tecnología de la Información • Banca Empresarial • Seguros
rativos Scotia Wealth Management •

